



DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu2.2014.5.6>

УДК 81.111:366.63

ББК 81.432.1-51

КОММУНИКАТИВНАЯ ПРОВОКАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В БЫТОВОМ КОНФЛИКТЕ

Волкова Ольга Сергеевна

Кандидат филологических наук,
доцент кафедры английской филологии,
Волгоградский государственный университет
english_philolog@mail.ru, english_philology@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме систематизации стратегий и тактик речевого поведения личности в типовых коммуникативных ситуациях дисгармоничного общения. Научная новизна работы заключается в рассмотрении феномена провокации с позиций коммуникативной лингвистики и лингвопрагматики.

Использование приемов дискурс-анализа и дескриптивно-прагматической интерпретации форм реального общения позволило выявить закономерности и условия, при которых один из коммуникантов использует деструктивные формы речевого поведения, способные спровоцировать коммуникативный конфликт.

Коммуникативная провокация описана как стратегия деструктивного поведения, целью которой является вовлечение партнера по коммуникации в конфликтное взаимодействие или создание условий для его возникновения. Стратегия провокации способствует ухудшению отношений и получает реализацию в интеракции дисгармоничного типа. Установлено, что сознательное и последовательное применение провокатором не только типично агрессивных тактик коммуникативного поведения (возмущения, упрёка, сообщения заведомо ложной информации, гипертрофированной демонстрации эмоций), но и позитивных, или толерантных, тактик (похвалы, совета, извинения, заверения, восхищения, убеждения и др.) встречается в конфликтном взаимодействии в виде отдельных коммуникативных шагов или их комплекса.

Выявлены два типа коммуникативной провокации – непосредственная (предполагающая личную вовлеченность провокатора в конфликтное взаимодействие) и опосредованная (провокация не принимает личного участия в открытом конфликте, а инициирует или демонстрирует столкновение интересов сторон, что приводит к нарушению гармонии их общения).

Ключевые слова: коммуникативная провокация, дисгармоничное общение, коммуникативный конфликт, вербальная агрессия, стратегии и тактики деструктивного поведения.

В процессе коммуникации обоюдное соблюдение ее участниками норм и правил межличностного общения является основной характеристикой гармоничного развития диалога, предполагает следование принципу коопе-

рации, или сотрудничества, и предписывает соблюдение постулатов эффективного речевого общения Грайса, вытекающих из этого принципа: постулат количества, качества, отношения, или релевантности, и постулат способа [5].

Требование обоюдного соблюдения коммуникантами данных постулатов дополнено предложенными в работе Дж. Лича принципами вежливого общения: такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия и симпатии, что и определяет идеальные условия для гармоничного развития общения [9].

Набор характеристик, свойственных гармоничному общению, уточняется лингвистами и включает: 1) согласованность стратегий и тактик собеседников; 2) поддержание взаимоприемлемой для коммуникантов тональности общения; 3) искреннюю заинтересованность в предмете обсуждения, а также в содержании сказанного собеседником; 4) адекватное вербальное и невербальное воплощение прагматических установок участников диалога; 5) достижение в процессе коммуникативного акта хотя бы частичного взаимопонимания и согласия сторон; 6) отсутствие коммуникативных и психоэмоциональных затруднений в реализации собственных интенций и ожиданий [6, с. 169]. Перечисленные условия поддержания гармонии в общении рекомендуются соблюдать каждому коммуниканту. Случайное или сознательное нарушение участниками общения хотя бы одного из них, обусловленное личностными мотивами вступления в общение, психоэмоциональным состоянием общающихся, влиянием социально-культурных условий коммуникативной ситуации в целом, приводит к потере стройности развития диалога, к разрушению гармонии.

Однако дисгармоничное общение как отдельный вид коммуникации в течение длительного времени оставалось вне научных интересов исследователей-лингвистов по причине своей ненормативности, непредсказуемости и зачастую неэтичности. Поскольку негармоничный диалог не является эталоном речевого поведения, он рассматривался не как особый вид интеракции, а как результат нарушения коммуникантами установленных норм, постулатов эффективного общения [1], хотя использование приемов дискриптивно-прагматической интерпретации форм реального общения позволяет выявить закономерности деструктивного речевого поведения, способного спровоцировать коммуникативный конфликт [4].

В данной статье на материале английского языка рассматриваются коммуникативно-

прагматические особенности реализации коммуникативной провокации как стратегии деструктивного поведения в бытовом конфликте.

Предпринятый нами ранее анализ понятия «конфликт» [3] позволяет рассматривать его как разновидность дисгармоничного поведения, инициируемого противоречивостью целей, отношений и действий людей, что детерминируется объективными и субъективными причинами. Столкновение интересов проявляется в дисгармоничной коммуникации, нацеленной на подавление партнера, доминирование в диалоге, для чего в каждой лингвокультуре выделяется набор языковых средств и речевых приемов демонстрации агрессии и коммуникативной власти [2]. Если один из участников коммуникации наделяет себя правом проявить власть над партнером и внедриться в чужое личностное пространство, то в его невербальном и вербальном поведении возможно проявление агрессии [7, с. 3]. К знакам невербальной агрессии относятся жесты, угрожающие личностному пространству партнера. Вербальное нарушение персональных границ маркировано коммуникативными тактиками запрета, угрозы, обличения, упрёка, обвинения, возмущения, вызова, насмешки, колкости, настаивания на своем, которые выражаются в английском языке специфическим подбором грамматических структур и лексики [3].

Изучение коммуникативно-прагматических условий возникновения конфликта позволило установить стратегию, способствующую его появлению, – коммуникативную провокацию. Ее суть эксплицируется в толковании существительного *провокация*, номинирующего соответствующее понятие: 1) предательское поведение, подстрекательство, побуждение кого-л. к действиям, которые могут повлечь за собой тяжелые для него последствия, напр., *политическая провокация*, *не поддаваться на провокации*; 2) агрессивные действия с целью вызвать конфликт (спец.) (РСС). В ситуациях бытового общения с помощью тактик, реализующих коммуникативную провокацию, возможны инициации деструктивного общения, приводящего к конфликту. Провокатор, чаще всего относящийся к конфликтно-манипулятивному психотипу личности [8, с. 11], воздействует на эмоции оппонента с помощью намеренно подобранных

коммуникативных тактик, таких как сообщение заведомо ложной информации или гипертрофированная демонстрация обиды. Он втягивает партнера в конфликт, принуждает его участвовать в своей игре, совершать желательные для провокатора действия.

Проиллюстрируем особенности провокативного поведения на примере одного из персонажей сериала «Desperate Housewives» – Норы, которая после непродолжительного романа с Томом Скаво родила от него дочь Кайлу, а через 11 лет решила увести Тома из семьи, поссорив с женой Линетт. Нора пытается реализовать макроинтенцию «разрушить крепкий брак Тома», выбирая коммуникативные тактики, воплощающие стратегию провокации: демонстрацию ложной доброжелательности, манипулирование ложной информацией и, в частности, ложную аргументацию, подмену понятий, предупреждение о последствиях / угрозу, сомнение, негативную оценку поведения оппонента, а также тактики похвалы и демонстрации веры в успех, совет и др. Нора понимает, что пустяковых обвинений и подозрений будет недостаточно для того, чтобы разрушить брак. Она, манипулируя ложной информацией, решает, что нужно «подпилить его у основания» и заставить Тома понять, что Линетт перестала ему верить. Нора, делая вид, что желает помочь Линетт и Тому, провоцирует конфликт между супругами, убедив жену, что идея ее мужа об открытии собственной пиццерии – совершенно провальная. Сначала она демонстрирует доброжелательность и стремление к честному разговору:

– *Lynette, can I talk to you for a second?*

– *Yeah.*

– *Pardon me for having really big ears. But I heard about Tom and this pizza place. Do you want to know what I think?*

– *No, not really.*

Несомненно, Нора предвидела, что получит отказ, но она использует ложный аргумент, когда настаивает на выражении собственного мнения, утверждая, что именно она говорит откровенно, а друзья постесняются сказать правду в глаза:

– *It's a sucky idea. And your friends back there, they're too nice to come out and say it. Luckily, I'm not your friend. So you can trust me. Nip it in the bud.*

Линетт возражает, подчеркивая свою преданность Тому, но Нора использует тактику совета и объяснения последствий, которые будут негативными для обеих женщин:

– *And make Tom resent me for the rest of his life? I don't think so.*

– *You better do something. Cause if you don't, you and me will wind up working a pole to pay for braces.*

Стратегия срabатывает, и Линетт уже сомневается в успехе бизнеса мужа. Под влиянием провокации Норы она продумывает способы убедить Тома отказаться от своей идеи:

– *Hey, could we talk about this restaurant thing for a second?*

– *Yeah, what's up?*

– *I don't know if you noticed, but when you first pitched the whole pizza concept, – I was a little bit skeptical.*

– *Yeah, I sensed that.*

Линетт использует тактику похвалы, что вызывает у Тома подозрение в искренности ее слов:

– *Of course. You're smart. Which is also why you're gonna jump on the idea I have to make the whole thing work.*

– *OK, so, you're not bailing on me?*

– *No. No, no, no. I am totally on board.*

– *Oh, good. You had me scared there for a second. OK. So, well, what is this great idea?*

Далее она предлагает Тому начать с ресторанного обслуживания на дому, мотивируя это необходимостью собрать клиентуру перед открытием собственной пиццерии:

– *I'm thinking, catering company.*

– *Huh?*

– *Start small, have an Italian theme, create some cash flow and then, later on, expand into the pizza thing.*

– *But that's not my dream.*

– *Well, think about it. You're gonna do all these fun parties. People will start talking. «This is great food. This guy should open a restaurant. I'd eat there.» And then, wham. Five short years later you have a built-in customer base.*

– *But I said, it's not my dream. Pizza is my dream.*

– *I know. Catering's how you get there.*

Том не поддерживает идею, которую жена пытается ему подбросить, думая, что этим спасет семейные деньги, и Линетт в эмо-

циональном порыве раскрывает свои истинные намерения – прямо говорит, что не верит в успех его дела. Она использует тактику «горькой правды», надеясь «отрезвить» партнера, заставить его мыслить рационально, однако в результате провоцирует конфликт:

– *Why can't I skip catering and go straight to pizza?*

– *Because you'll fail. I'm sorry. God. I shouldn't have said that. But you're gambling with our life savings, and you have no experience.*

– *You said you'd support me.*

– *I'm trying to. I am trying to. But are you aware that 90 percent of restaurants tank in their first year?*

– *Ten percent of them make it. Why don't you ever think I'd be one of them?*

– *No. No! Do me a favor. Don't answer that.*

Двойная игра Норы продолжается. Когда она видит, что ее первая провокация сработала, продумывает следующую с целью рассорить Тома с женой. Для этого она продолжает двойную игру, внушая Тому, что его жена не верит в него, поработщает, не дает развиваться и исполнять свои мечты. Для реализации стратегии новой провокации она использует тактики похвалы и внушения веры в успех, критики поведения Линетт, совета:

– *Kayla said that you're opening a pizza place?*

– *Well, maybe. I mean, it's not a done deal yet.*

– *Ah Lynette put the kibosh on it, huh?*

– *What makes you say that? [laughs]*

– *Well, you know. Lynette.*

– *She's probably right. There's a bunch of dumb schmucks trying to open restaurants.*

– *You know, Tom, I've tasted your pizza. And I have to be perfectly honest with you. It was like I died and went to Italy.*

– *Really?*

– *Oh, my God! You are born to do this. I just hate to see you give it up, because, well Man, this is none of my business. But Lynette **does bully you sometimes**.*

– *She doesn't mean to.*

– *Don't let her. Go to the mat on this. **She will respect you a lot more**. I'm not trying to insult you. All I'm saying is that I know what you're capable of. **And I believe in you.***

– *I really needed to hear that. Thanks.*

Провокативные коммуникативные действия Норы достигают цели: Том ссорится с женой, она обижается, что он не сообщил ей о продвижении дела с пиццерией:

– *Tom, tell me you didn't sign a lease!*

– *There's gonna be a dartboard.*

– *Tom! No!*

– *There were multiple offers. I had to move fast.*

– *You leased it without telling me?*

– *I didn't tell you because I knew you'd try to talk me out of the best opportunity in my life [mouse squeaking]*

– *OK. Here's what we're going to do. You said there were multiple offers. So we can sub-lease. Now, let's get the hell out of here.*

– ***You said you'd support my dream.***

– *My mistake. I assumed you'd have a dream worth supporting.*

– *I'm gonna stay here tonight.*

– *Fine.*

Кроме рассмотренного манипулирования ложной информацией, весьма распространенной тактикой провокативного поведения является гипертрофированная демонстрация обиды. Например, Нора втягивает супругов в деструктивный диалог, демонстрируя обиду за то, что она одна 11 лет воспитывала дочь. Сначала она нападает на Тома, обвиняя его:

– *So, anyway, Kayla is doing great. She's so pretty. She's so smart. She's practically a star on her soccer team. I have the cutest picture.*

– *You know, we wouldn't need a picture if you had actually brought her like you promised.*

– *Oh, gosh, I'm sorry. You know, but I just haven't had much time to get away on my own since, um, I've been taking care of your kid for the past 11 years, Superdad!*

– *Okay, sorry, sorry, sorry, sorry. I know it's been hard. You've done an amazing job. Thank you.*

Добившись от Тома просьбы о прощении, Нора наступает, требуя участия отца в воспитании дочери:

– *I think, so, too. Apology accepted. Anyway, I wasn't sure that I wanted Kayla here if we were gonna talk about business.*

– *Business?*

– *I was hoping that we could talk about child support. Since I've got, like...*

– *You never told me I had a daughter.*

Затем, используя соответствующие тактики, она угрожает Тому судом (*My lawyer thinks that I have a very good case*), выдвигает ультиматум (*you better do right by me unless, of course, you wanna be known as Mrs. Deadbeat Dad*), повышая голос:

- *My lawyer thinks that I have a very good case.*
 – *We can't afford this. We have four kids. Tom just lost his job. That'd bankrupt us.*
 – *I'm the bad guy now when he's the one that knocked me up and abandoned his child?*
 – *How could he abandon her if he didn't even know she existed?*
 – *That doesn't let him off the hook.*
 – ***You know, you better do right by me unless, of course, you wanna be known as Mrs. Deadbeat Dad!***
 – *Just take it easy. Are we just gonna keep talking louder? Is that the plan? You wanna just keep raising your voice 'cause that's how you get what you want, right? You make a scene, you throw a tantrum, and everyone gets scared and backs off. Well, I don't work that way, lady. I don't care that my husband was so phenomenally stupid and/or drunk to actually have sex with you. I'm not gonna let it ruin my life. Am I talking loud enough for that to get through to you?*
 – *I'm just gonna pay the bill.*

Коммуникативная провокация зачастую скрывается за эмоциональной демонстрацией обиды, которая реализуется тактиками возмущения и упрека. В случае подобного поведения провокатора недовольство демонстрируется как реакция на речевое поведение партнера, а не на его отношение или совершенное им действие. В англоязычном социуме существует множество как вербальных, так и невербальных средств демонстрации обиды, однако прослеживается закономерность: чем сильнее нанесенная человеку обида, тем менее он склонен к ее обсуждению (скорее всего, эмоциональному и крайне негативному), в таком случае избираются тактики молчания и прерывания коммуникативного контакта.

Итак, коммуникативная провокация – это стратегия деструктивного поведения, нацеленная на вовлечение партнера по коммуникации в конфликтное взаимодействие или создание условий для его возникновения. Стратегия провокации реализуется в дисгармоничной интеракции посредством применения отдельных коммуникативных тактик или их комплекса, включая сообщение заведомо ложной информации, гипертрофированную демонстрацию эмоций, возмущение, упрек, а также похвалу, совет, извинение, заверение, восхищение, убеждение и др.

Наиболее распространенными тактиками речевого поведения, реализующими стра-

тегию провокации, являются *сообщение заведомо ложной информации*, нацеленное на побуждение партнера к действиям, выгодным провокатору, и *гипертрофированная демонстрация обиды*, воздействующая на эмоциональную сферу оппонента и вызывающая у него чувство вины.

Коммуникативная стратегия провокации применяется преимущественно на начальной стадии конфликта, точнее на предконфликтном этапе.

Провокатор выстраивает свое поведение в соответствии с желанием достичь собственных интересов, не принимая личного участия в открытом конфликтном взаимодействии, т. е. реализуя опосредованную коммуникативную провокацию. Провоцируемый коммуникант, обладающий интенцией выплеснуть собственные негативные эмоции, а также вызвать их манифестацию у партнера по интеракции, инициирует непосредственную провокацию, предполагающую личную вовлеченность провокатора в конфликтное взаимодействие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоус, Н. А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты : автореф. дис. ... д-ра филол. наук / Белоус Наталья Анатольевна. – Краснодар, 2008. – 50 с.
2. Волкова, О. С. О тактиках толерантного речевого поведения в коммуникативной ситуации «конфликт» / О. С. Волкова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2, Языкознание. – 2008. – № 2 (8). – С. 126–130.
3. Волкова, О. С. Прагмалингвистические особенности межличностного общения в коммуникативной ситуации «бытовой конфликт» (на материале английского языка) : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Волкова Ольга Сергеевна. – Волгоград, 2009. – 24 с.
4. Волкова, Я. А. Деструктивное общение в когнитивно-дискурсивном аспекте : автореф. дис. ... д-ра филол. наук / Волкова Яна Александровна. – Волгоград, 2014. – 45 с.
5. Грайс, Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – С. 217–237.
6. Колокольцева, Т. Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи

/ Т. Н. Колокольцева. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2001. – 260 с.

7. Ларина, Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М. : Рукоп. памятники Древней Руси, 2009. – 507 с.

8. Седов, К. Ф. Типы языковых личностей по способности к кооперации в речевом поведении / К. Ф. Седов // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2000. – С. 6–12.

9. Leech, G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L. ; N. Y. : Longman, 1983. – 257 p.

ИСТОЧНИКИ

Desperate Housewives / directed by L. Show ; written by M. Cherry. – Release Date: 3 October 2004. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.springfieldspringfield.co.uk/>. – Title from screen.

СЛОВАРИ

Русский семантический словарь : Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений / под ред. Н. Ю. Шведовой. – М. : Азбуковник, 1998. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.slovari.ru/default.aspx?s=0&p=235>. – Title from screen.

REFERENCES

1. Belous N.A. *Konfliktnyy diskurs v kommunikativnom prostranstve: semanticheskie i pragmaticheskie aspekty*. Avtoref. dis. ... d-ra filol. nauk [Conflict Discourse in Communicative Space. Semantic and Pragmatic Aspects. Dr. philol. sci. abs. diss.]. Krasnodar, 2008. 50 p.

2. Volkova O.S. O taktikakh tolerantnogo rechevogo povedeniya v kommunikativnoy situatsii “konflikt” [On the Tactics of Tolerant Speech Behavior in the Conflict Communicative Situation]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2, Yazykoznanie* [Science Journal of Volgograd State University. Linguistics], 2008, no. 2 (8), pp. 126-130.

3. Volkova O.S. *Pragmalingvisticheskie osobennosti mezhlichnostnogo obshcheniya v kommunikativnoy situatsii “bytovoy konflikt” (na materiale angliyskogo yazyka)*. Avtoref. dis. ... kand. filol. nauk [Pragmatic and Linguistic Peculiarities of

Personal Communication in Communicative Situation *Every-Day Conflict* (on the Material of English Language. Cand. philol. sci. abs. diss.]. Volgograd, 2009. 24 p.

4. Volkova Ya.A. *Destruktivnoe obshchenie v kognitivno-diskursivnom aspekte*. Avtoref. dis. ... d-ra filol. nauk [Destructive Communication in the Aspect of Cognitive and Discourse Linguistics. Dr. philol. sci. abs. diss.]. Volgograd, 2014. 45 p.

5. Grays G.P. Logika i rechevoe obshchenie [The Logics and Speech Communication]. *Novoe v zarubezhnoy lingvistike. Vyp. 16. Lingvisticheskaya pragmatika* [The New in Foreign Linguistics. Iss. 16. Linguistic Pragmatics]. Moscow, Progress Publ., 1985, pp. 217-237.

6. Kolokoltseva T.N. *Spetsificheskie kommunikativnye edinitsy dialogicheskoy rechi* [Specific Communicative Units of Dialogical Speech]. Volgograd, Izd-vo VolGU, 2001. 260 p.

7. Larina T.V. *Kategoriya vezhlivosti i stil kommunikatsii: sopostavlenie angliyskikh i russkikh lingvokulturnykh traditsiy* [The Category of Courtesy and Communicative Style: English and Russian Linguistic and Cultural Traditions]. Moscow, Rukopisnye pamyatniki Drevney Rusi Publ., 2009. 507 p.

8. Sedov K.F. Tipy yazykovykh lichnostey po sposobnosti k kooperatsii v rechevom povedenii [The Types of Speech Personalities According to Their Ability to Cooperate in Communication Process]. *Problemy rechevoy kommunikatsii* [The Problems of Speech Communication]. Saratov, Izd-vo Saratovskogo universiteta, 2000, pp. 6-12.

9. Leech G.N. *Principles of Pragmatics*. London, New York, Longman, 1983. 257 p.

SOURCES

Desperate Housewives. Directed by Larry Show. Written by Marc Cherry. Release Date: October 3, 2004. Available at: <http://www.springfieldspringfield.co.uk/> (accessed April 24, 2014).

DICTIONARIES

Shvedova N.Yu., ed. *Russkiy semanticheskiy slovar. Tolkovyy slovar, sistematizirovanny po klassam slov i znacheniy* [Russian Semantic Dictionary. The Explanatory Dictionary Classified by Word Classes and Their Meanings]. Moscow, Azbukovnik Publ., 1998. Available at: <http://www.slovari.ru/default.aspx?s=0&p=235>.

**COMMUNICATIVE PROVOCATION AS A STRATEGY
OF DESTRUCTIVE BEHAVIOUR IN EVERY-DAY CONFLICT****Volkova Olga Sergeevna**

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Department of English Philology,
Volgograd State University
english_philolog@mail.ru, english_philology@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Abstract. The article is concentrated on the issue of systematization and classification of strategies and tactics of individual's verbal behavior in a number of typical situations associated with disharmonious communication. Its scientific originality is defined by the necessity to present the provocation phenomenon as a category of communicative linguistics and linguistic pragmatics.

The use of discourse analysis and descriptive pragmatic interpretation of real communication forms have enabled the revelation of various patterns of destructive verbal behavior that could provoke a communicative conflict.

Communicative provocation is described as a strategy of destructive behavior aimed at dragging a communication partner into a conflict interaction or creating conditions for its occurrence. The provocation strategy is implemented in disharmonious interactions by means of individual or complex communication tactics including not only the aggressive ones: indignation, reproach, deliberate false informing, exaggerated demonstration of emotions, but also such tolerant tactics as praise, advice, apology, assurances, admiration, persuasion, etc.

Two forms of communicative provocation are represented in the article. A direct provocation presupposes personal involvement of a provocateur in the conflict interaction while an indirect one allows its initiator stay aside from the open confrontation. In the latter case the provocateur stimulates and demonstrates the parties' conflict of interests, which leads to the communication harmony disruption.

Key words: communicative provocation, disharmonious communication, communicative conflict, verbal aggression, strategies and tactics of destructive behavior.