

СТРАТЕГІЯ АГРЕСІЇ ЯК РІЗНОВИД КОНФРОНТАЦІЙНОЇ МАКРОСТРАТЕГІЇ В ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОМУ ДИСКУРСІ

У статті розглядаються загальні тенденції розвитку поняття «стратегія». Аналізується можливість/неможливість використання стратегії агресії в інституційно-правовому дискурсі залежно від статусно-рольових позицій комуніканта.

Ключові слова: стратегії, тактики, агресія, комунікація, інституційно-правовий дискурс.

На сучасному етапі розвитку суспільства процеси обміну інформацією мають дуже важливе значення, оскільки постійно збільшується вплив гуманітарних чинників на розвиток людини. Право, як сума юридичних норм, спрямоване на розв'язання протиріч як індивідуального, так і суспільного статутів. Мова права – це найважливіший елемент юридичної техніки, оскільки вона безпосередньо пов'язана з висловлюваннями права. Необхідність лінгвістичного дослідження стратегій і тактик в інституційно-правовому дискурсі є *актуальною*, тому що від розв'язання проблем спілкування в галузі мови права залежить оптимізація взаємин між комунікантами, успішний діалог між представниками всіх соціальних груп суспільства.

Під час судових розглядів поведінка людей, умови вирішення суперечок, тлумачення юридичних норм, зв'язок їх з фактичними ситуаціями потребують забезпечення найвищої точності в мовленні. Оскільки мова права виступає виразником доктринальної системи цінностей.

Метою нашої статті є виявлення типологій агресивних стратегічних ліній мовної поведінки комунікантів в інституційно-правовому дискурсі.

Для досягнення мети будуть вирішені такі питання:

- проаналізувати можливості використання поняття «конфронтаційна макро-стратегія»;

- з'ясувати критерії виділення стратегій і тактик у комунікативній ситуації конфлікту;

- визначити можливість/неможливість використання стратегії агресії в інституційно-правовому дискурсі залежно від статусно-рольових позицій комуніканта.

Об'єктом статті є мовленнєві стратегії і тактики в діалогічному спілкуванні під час судового процесу.

Предметом дослідження є чинники виникнення і характер перебігу конфронтаційної макростратегії, а також тактик, що направлені на нейтралізацію або підтримання комунікативної агресії.

Судова практика доводить, що свідоме досягнення мети неможливе без прогнозування, без стратегії ведення розмови. Використовуючи певну тактику під час судового засідання, комунікант реалізує вибрану програму опису комунікативної тактики, яка включає в себе набір комунікативних ходів. Досить довгий час психологами, соціологами і лінгвістами вивчаються можливі стратегії поведінки комунікантів у стандартних та конфліктних ситуаціях спілкування і розробляються основні стратегічні лінії їхньої поведінки.

Ми розглядаємо комунікативну стратегію як особливий комунікативний план поведінки учасників процесу, який передбачає певну комунікативну мету, а комунікативні тактики як сукупність мовленнєвих дій, що виконуються комунікантами в тій чи іншій послідовності, реалізуючи /не реалізуючи комунікативну стратегію і підкорюючись / не підкорюючись тим чи іншим правилам. Отже, комунікативні стратегії позначають загальний розвиток діалогу, а тактики вказують на засоби реалізації зазначеної стратегії на кожному етапі розвитку ситуації.

У деяких дослідженнях структура стратегії визначається у зв'язку з етапами її формування мовцем. Так, наприклад, С.О. Сухих виділяє такі стадії комунікативної стратегії: визначення мети, оцінювання ситуації, вербалізація, корекція [5, с. 72].

Стратегія мовної агресії виступає складовою частиною конфронтаційної макростратегії, що є утворенням вищого рівня, і включає в себе декілька мікростратегій. Використання конфронтаційної макростратегії розраховане на досягнення більш загальних етапів процесу комунікації, важливих для певного конкретного результату. Ця макростратегія за своїм напрямком орієнтована на те, щоб, діючи активно і самостійно, досягати власних інтересів, не звертаючи увагу на інтереси партнерів, що беруть участь у конфлікті. У психології конфронтаційна макростратегія визначається як «боротьба» - тиск на партнера, спрямований на ослаблення його позиції і відповідне посилення власних [2, с. 47].

У лінгвістиці мовленнєва агресія вивчається не так давно і на невеликій площині жанру розмовної мови. М. Ю. Федосюк [6, с. 67] визначає мовленнєву агресію як факт, що має негативний емоційний вплив на адресата, а А. К. Михальська [2, с. 98] як комунікативну стратегію в ситуації конфлікту. Вибір стратегії здійснюється під впливом певних психологічних настанов, вона налаштована на досягнення своїх власних цілей.

Стратегія мовленнєвої агресії має на меті виконання конкретного миттєвого завдання комуніканта. Це демонстрація комунікативному партнерові негативно зарядженого емоційного ставлення. Найчастіше це конкретна або завуальована погроза.

Ми вважаємо за потрібне диференціювати стратегію за спрямованістю агресії та за ідентифікацією ролі мовця.

Таким чином, за спрямованістю мовленнєва агресія може бути

- реакцією у відповідь, пор.: Свідок: Я питала підсудну, звідки цей телефон, чи не крадений? Підсудна: Ой, що ти там питала? Тобі якби тільки задешево! Свідок: Багато ти розумієш! Тому тут і сидиш! Мені краденого не потрібно (з залу суду);

- активними діями ініціатора конфлікту, пор.: Представник відповідача: (після довгого монологу позивача) Не треба нам розповідати! Я питаю конкретно, чим Ви можете підтвердити технічний стан гаража на момент закінчення будівництва? Позивач: Технічний стан? Представник відповідача: Так! На той момент, а не зараз, коли вже два власники змінилися і проводилися добудування. Зараз це абсолютно неможливо зробити! Тому я і питаю, чим Ви можете підтвердити технічний стан цієї будівлі. Чим на цей момент можете підтвердити? Не бачу чеків. Якщо є, будь ласка (з залу суду).

За ідентифікацією ролі мовців стратегії мовленнєвої агресії в судовому процесі можна поділити на:

- Я-агресію - комунікант, що виявляє агресивну мовленнєву поведінку знаходиться безпосередньо в залі суду, пор.: Підсудний (з місця): А ти краще згадай, що бувас з такими, як ти! (з залу суду)

- переповідну мовленнєву агресію, коли комунікант, що знаходиться на місці опитуваного в залі суду, був свідком вияву мовленнєвої агресії, спрямованої на нього або на іншу особу, пор.: Підсудна: Вони закрили мене в «клітку» до ранку. Після чого притягли до кабінету і погрожували згадати всі попередні мої провини, якщо я не зізнаюся в крадіжці телефону (з залу суду).

Треба зазначити, що інтереси учасників судового процесу протилежні: кожен бажає виграти процес, і оскільки виграти може тільки одна зі сторін, то це означає обов'язковий програш іншої – що і становить основу конфлікту. Деякі комунікативні ходи розгортання процесу залежать повністю від власного вибору сторони (наприклад, позивача). Але такий самий вибір є і в іншій сторони процесу (відповідача), таким чином з'являються комунікативні ходи, якими не може керувати позивач, і, що більш істотно, ці ходи керуються людьми, інтереси яких протилежні щодо інтересів позивача. Також є комунікативні ходи, що залежать виключно від законодавства, тобто невіддільні ні одній зі сторін. Такі ходи можна розглядати як підвладні державі, яку в судовому процесі представляє суддя. Він повинен втілювати в собі солідарність і стабільність, а також не мати до жодної зі сторін свідомої ворожнечі. Усі ці чинники доводять, що будь-яка ситуація, пов'язана з перебуванням людини в суді, може вважатися конфліктною.

Іншим важливим чинником для розроблення комунікативної стратегії сторін є інформація. Чим більш істотну інформацію має кожна зі сторін, тим більше вони підготовлені до процесу. Існує також імовірність брехні, коли сторони намагаються ввести одна одну в оману відносно своїх намірів і сил.

У своїй роботі «Основи психолінгвістики» І. Н. Горелов та К. Ф. Седов визначають три види агресії: інвективна, куртуазна та раціонально-евристична [1, с. 151].

Виражаючи агресію, комуніканти використовують певні тактики, залежно від індивідуальних особливостей. Найбільш поширеним виявом мовної агресії є тактика прямої зневаги. Визначення зневаги через поняття честі й гідності особистості – це результат сучасного уявлення про місце людини в суспільстві. Таким чином, порушуючи соціальні норми узуально-мовленнєвої поведінки, комуніканти намагаються досягти саме такої прагматичної мети висловлювання. Зазвичай прояви зневаги відносно учасників процесу одразу зупиняються суддею і можуть бути покарані, пор.: *Підсудна (у бік свідка): Та вона також їхня стукачка! Суддя: Підсудна, суд робить Вам зауваження, тому що неодноразово просив Вас поводитися в межах судового процесу, не перебивати й не коментувати. Вам буде надана можливість поставити питання в порядку, встановленому Карно-процесуальним кодексом, який Ви непогано вивчили, зважаючи на те, як гарно на нього посилаєтесь.*

У наведеному прикладі тактика зневаги виражається жаргонізмом «стукачка» в межах стратегії агресії. Тактики зневаги, глузування, сарказму, приниження, тактику прямого обурення та інші можна віднести до інвективної агресії, оскільки вони є відображенням емоційно-біологічних реакцій, що переходять в афективну розрядку у формі лайки. Треба зазначити, що така тактика характерна для кульмінаційної стадії розвитку конфліктної ситуації і притаманна переважно для неофіційних ситуацій. В інституційно-правовому дискурсі використання інвективної агресії притаманне не постійним учасникам суду (підсудний, свідок, відповідач, позивач), але іноді мовленнєва агресія допускається і юристами, пор.: *Прокурор: Свідок! Ви не на ринку! Поводитесь як торгошник! А Ви, підсудна, слухайте, що вам каже суд! Суддя: По-перше, станьте як треба, по-друге, слухайте суд. Складається враження, що Ви тут одна! А ми всі до вас у гості завітали. Ви що, перепрошую, зовсім уже... ні з ким і ні з чим не рахуєтесь!*

У цих прикладах стратегічна лінія поведінки «агресія» реалізується різними тактиками. Тактики прямого обурення, зневаги змінюються тактикою натяку.

Ілюстрацією раціонально-евристичної агресії може бути використання тактики іронії, пор.: *Суддя: Ви кажете, що все зізнання вами було написано під диктовку. Як, у такому разі, ті, хто диктував, могли знати домашній телефон вашого приятеля (указаний у протоколі)? Він і їхній приятель також? Підсудна: Ні. Я бачила роздруківку телефонних дзвінків у них на столі. Суддя: І там навпроти кожного телефону написано ім'я власника? Так і написано: телефон, а поряд – Вадік!*

Раціонально-евристична агресія ґрунтується на розсудливості, негативні емоції виражаються побічно, що й позначається в тактиках метафоризації, натяку, непрямого приниження. Відомий юрист П. С. Пороховщиків писав, що «всі ми за звичкою говоримо метафорами, не помічаючи цього. Вони настільки зрозумілі й настільки поживляють розмову, що ми завжди залюбки чуємо їх у чужому мовленні... але треба користуватися метафорами або настільки звичними для всіх, що вони вже стали непомітними, ...або новими, самобутніми, несподіваними [3, с. 213].

Відсутність емоційності вимагається від юристів на законодавчому рівні. І використання метафори з метою розв'язання конфлікту в мовленні постійних учасників процесу нами не було виявлене. У мовленні ж не юристів такий прийом заборо-

нити неможливо, і його використання часто призводить до виникнення суперечок.

Казуальна агресія відрізняється підвищеною семіотичністю мовленнєвої поведінки, обумовленої тяжінням мовця до етикетних форм соціальної взаємодії, вона характеризується тактикою образи. Таким чином, за направленістю казуальна стратегія найчастіше буває викликана активними агресивними діями протилежної сторони, пор.: *Відповідач(до суду): Ми направляли попередження про несплату боргу декілька разів. Позивач (з місця): Я не бачив ніяких попереджень. Спочатку не виконуєте свої обов'язки, а потім за це інших караєте! Відповідач: Це я не виконую обов'язків?! На себе подивись! Тобі передавали про борги навіть через власного кума. Позивач: А що Ти мені Тикаєш?!*

Таким чином, планування мовленнєвої поведінки в інституційно-правовому дискурсі – це не примітивна побудова мовленнєвих висловлювань, а частина процесу взаємодії, в якому слухач не сприймає пасивно текст-повідомлення мовця, а активно інтерпретує його в мовленнєві дії, реалізуючи свою стратегічну лінію.

Література

1. Горелов И. Н. Основы психолінгвистики / Горелов И. Н., Седов К. Ф. – М. : Издательство «Лабиринт», 2001. – 304 с.

2. Михальская А. К. Русский Сократ : Лекции по М 69 сравнительно-исторической риторике : [учеб. пособие для студентов гуманитарных факультетов] / Михальская А. К. – М. : Издательский центр «Academia», 1996. – 192 с.

3. Пороховицков П. С. Искусство речи на суде / Пороховицков П. С. – Тула : Автограф, 2000.. – 320 с.

4. Поварнин С. Спор : О теории и практике спора / Поварнин С. // Вопросы философии. № 3. – 1990. – С. 45-69.

5. Сухих С. А. Речевые интеракции и стратегии / Сухих С. А. // Языковое общение и его единицы. – Калинин : КТУ, 1986. – С. 71-77.

6. Федосюк М. Ю. Исследование средств речевого воздействия и теория жанров речи / Федосюк М. Ю. // Жанры речи: Сб. науч. статей. – Саратов : Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1997. – Вып. 1. – С. 66-86.

Ponovaryova L. Strategy of aggression as a variety of confrontation macrostrategy is in institutionally-legal discourse

In this article is examined a general tendency of evolution of concept «strategy». Analyzed possibility of using aggressive strategy in institutional law discourse depending on status and role of communicant.

Keywords: strategies, tactics, aggression, institutional law discourse

Пономарева Л. В. Стратегия агрессии как разновидность конфронтационной макростратегии в институционно-правовом дискурсе

В статье рассматривается общая тенденция развития понятия «стратегия». Анализируется возможность/невозможность использования стратегии агрессии в институционально-правовом дискурсе зависимо от статусно-ролевых позиций коммуниканта.

Ключевые слова: стратегии, тактики, агрессия, институционально-правовой дискурс.