Титульный лист

**Оглавление**

[Введение 3](#_Toc465495189)

[Глава 1. Некооперативный диалог и его роль в речевом общении 4](#_Toc465495190)

[1.1 Речевое общение как объект лингвистического исследования 4](#_Toc465495191)

[1.2. Диалогическое и монологическое общение 7](#_Toc465495192)

[1.3. Кооперативный и некооперативный диалог. Факторы возникновения некооперативного диалога 10](#_Toc465495193)

[1.4. Уровни интенсивности некооперативного диалога 13](#_Toc465495194)

[1.5 Специфика некооперативного диалога 15](#_Toc465495195)

[Выводы по Главе 1 17](#_Toc465495196)

[Глава 2. Личность в реализации некооперативного диалога 20](#_Toc465495197)

[2.1. Некооперативный диалог как проявление личностных свойств коммуниканта 20](#_Toc465495198)

[2.2. Аспекты личности в личностном факторе некооперативного диалога 32](#_Toc465495199)

[Выводы по главе 2 40](#_Toc465495200)

[Глава 3. Социальный статус коммуникантов и ситуативно-целевая сторона общения в некооперативном диалоге 41](#_Toc465495201)

[3.1. Понятие социального статуса и социальной роли. Основные виды социального статуса – равный и неравный 41](#_Toc465495202)

[3.2 Влияние социального статуса личности на развитие некооперативных диалогов 45](#_Toc465495203)

[Выводы по главе 3 54](#_Toc465495204)

[Заключение 55](#_Toc465495205)

[Список используемой литературы 56](#_Toc465495206)

[Список источников фактического материала 61](#_Toc465495207)

# Введение

# Глава 1. Некооперативный диалог и его роль в речевом общении

# 1.1 Речевое общение как объект лингвистического исследования

Речевое общение как объект лингвистического исследования, особый интерес стало вызывать со средины прошлого века.

Такой интерес можно объяснить тем, что язык постоянно развивается и становится в каком-то конкретном месте, в конкретном речевом общении, а не просто в некой абстрактной системе языковых форм.

Длительное время наука о языке развивалась только как наука о письменном языке, устный аспект речи мало изучался и рассматривался. Все же есть частные аспекты устной речи, которые имеют длительную историю.

Речевая деятельность (или процесс речетворчества) представляет собой один из основных видов человеческой деятельности и с середины прошлого века теория речевой деятельности представляет большой интерес для исследователей, прежде всего в области психолингвистики.

Определение речевой деятельности давали многие ученые, исследовавшие данное явление. Рассмотрим некоторые из них. Так, например, специалист по психолингвистике А.А. Леонтьев отмечает специфический характер речевой деятельности по сравнению с другими «классическими» видами деятельности (трудовой, игровой и др.). По его мнению, речевая деятельность обслуживает все другие виды человеческой деятельности, входя в их состав в форме отдельных речевых действий. Исследователь подчеркивает, что речевая деятельность как таковая имеет место лишь тогда, когда речь является «самоценной», то есть когда в ее основе лежит мотив, который не может быть удовлетворен никаким другим способом, кроме речевого. Кроме того, трактуя рассматриваемое понятие, он также делает упор на то, что речевая деятельность является главным средством общения между индивидами, основным средством коммуникации. Таким образом, он считает, что «речевая деятельность – есть специализированное употребление речи для общения и в этом смысле – частный случай деятельности общения».

Ученый-психолингвист И.А. Зимняя предлагает следующее определение: речевая деятельность представляет собой «активный, целенаправленный, опосредованный языковой системой и обусловливаемый ситуацией общения процесс передачи или приема сообщения».

И.А. Зимняя, однако, обращает внимание на то, что речевая деятельность не ограничивается исключительно рамками общения в человеческом обществе. Она справедливо указывает, что речевая деятельность является неотъемлемой составной частью личности человека, она теснейшим образом связана с его мышлением и сознанием..

Сложность в исследовании речевого общения вызвана в первую очередь отсутствием единого определения данного понятия, с которым бы согласились все исследователи.

Кашкин В.Б. под общением понимает процесс, когда люди взаимодействуют между собой с помощью обмена информацией, пытаются наладить восприятие и понимание друг с другом.

Гончарова Т.В. определяет общение как многоуровневый процесс в развитии отношений между людьми, который порождается необходимостью ведения совместной деятельности. При этом автор отмечает, что общение строится на обмене информацией между оппонентами, который можно считать коммуникативной стороной общения.

По мнению Щербины Ю.В. общение является одним из самых главных инструментов для социализации индивидов, способ их существования, основной канал для взаимодействия людей.

Свой подход к пониманию общения в отечественной психологии впервые сформулировал психолог Б.Д. Парыгин в 70-х годах прошлого века. Основные параметры процесса общения по Б.Д. Парыгину показаны на рисунке 1.



Рисунок 1 - Основные параметры процесса общения

Основной задачей лингвистического исследования речевой деятельности человека выступает исследование особенностей функционирования языка.

Речевое общение выступает как объект исследования языкознания и в первую очередь взаимодействует с науками, которые изучают поведение человека – философия, логика, психология, социология. Главными основателями теории речевой деятельности как одного из направлений психолингвистики являются такие известные исследователи как А.М. Шахнарович, Ю.А. Сорокин, А.А. Леонтьев, Е.Ф. Тарасов.

Общеизвестным является факт, что для эффективного речевого общения человеку мало просто знать правила построения предложений. Для того, чтобы достичь цели общения, необходимо воздействие на оппонента, с помощью целого комплекса системы языковых средств, среди которых основными будут средства грамматики, стилистики, лексики, фонетики.

Перед современными лингвистами стоит ряд задач, среди которых главные – анализ речевых сообщений, исследование текста. Проблемы коммуникативной способности являются связным звеном между деятельностью человека и становлением его личности.

Исходя из вышеизложенного, теоретические наработки о речевом общении дают возможность решать проблемы соотношений индивидуального и общего в языках, а также проблемы коммуникативных способностей человека. Разговорная речь человека подчиняется неким законам регуляции речи. Эти законы есть для монологического и диалогического общении и в первую очередь устанавливают, кому адресована данная речь.

# 1.2. Диалогическое и монологическое общение

Обращаясь к структуре речевой деятельности, следует отметить, что в ней можно выделить несколько ступеней. Сначала, в ходе речевой деятельности происходит формирование мысли. Затем эта мысль формулируется разными способами посредством языка для достижения определенной цели, например, общения, влияния, оказание воздействия и других.

В рамках речевой деятельности традиционно выделяют две формы: монолог и диалог. Разделение речи на монологическую и диалогическую происходит главным образом в зависимости от направленности речевого потока при коммуникации. Монологической обычно называют такую форму речи, которая характеризуется однонаправленностью речевого потока и активностью только одного из коммуникантов в процессе речевой деятельности. Речь считают диалогической, если передача информации направлена в двух направлениях, при этом у каждого участника коммуникативной ситуации периоды речевой активности сменяются периодами, когда они воспринимают и обрабатывают полученную информацию. Иногда в контексте диалогической речи также выделяют *полилог*. Как подвид диалога, полилог возникает при условии, когда в речевом общении участвуют больше двух коммуникантов.

Многие исследователи, выявляя дифференциальные признаки диалога как формы речи, сравнивают его по разным параметрам с другой формой речевой деятельности – монологом. Так, например, Г.О. Винокур, давая определение диалогу и монологу, сравнивает данные формы речетворчества друг с другом, что находит отражение в его дефинициях. Диалогу исследователь дает следующее определение: «Диалог – форма речи, состоящая из регулярного обмена высказываниями-репликами, на языковый состав которых взаимно влияет непосредственное восприятие речевой деятельности говорящих». Монолог же он трактует как «форму речи, образуемую в результате активной речевой деятельности, не рассчитанную на активную же, сиюминутную словесную реакцию». Ученый также отмечает, что в диалоге предполагается равномерное распределение ответственности между собеседниками за эффективность коммуникации, в то же время монолог возлагает подобную ответственность лишь на говорящего.

Обобщая существующие исследования, посвященные особенностям диалогической и монологической форм речи, Н.В. Изотова подробно рассматривает отличительные признаки диалога и монолога, на которые традиционно обращают внимание многие ученые, и предлагает их разделять на лингвистические и экстралингвистические признаки.

К лингвистическим признакам диалога и монолога Н.В. Изотова относит:

* Протяженность (объем) высказывания. Для монолога типичны значительные по размеру фрагменты; в диалогах такие фрагменты (реплики-высказывания), как правило, значительно меньше. Однако, выделяя этот признак, исследователи обращают внимание на его относительный характер, поскольку сравнение происходит не между двумя формами существования речи, диалогом и монологом, а между монологом и репликой как составной единицей диалога.
* Тематическое содержание. В отличие от более узкого тематического содержания диалога монологу традиционно свойственна полнота тематического содержания.
* Синтаксическое построение. Рассматривая данный признак, исследователи диалогической и монологической речи сравнивают синтаксическую сложность построения монолога с простотой синтаксического построения диалога. Они обращают внимание на то, что недосказывание и неполное высказывание являются характерными особенностями диалога как формы речи, поэтому для диалога типичными являются неполные предложения, в то время как для монолога характерны сложные, развернутые предложения.

Экстралингвистическими признаками монолога и диалога, по мнению Н.В. Изотовой, являются:

* Преднамеренность/спонтанность речи. В рамках данного признака преднамеренность, организованность и спланированный характер монологической речи противопоставляется спонтанности и импровизационности диалогической речи.
* Первичность (естественность) диалога по сравнению с монологом. Многие лингвисты, психологи и философы обращают внимание на то, что диалог является первичной по происхождению формой речи. Например, Л.С. Выготский считает диалогическую речь первичной формой речи с психологической стороны. Монолог же, согласно его точке зрения, представляет собой высшую, более сложную форму речетворчеста, которая развилась исторически позднее, чем диалог [Выготский 1996: 340].

Наконец, заканчивая рассматривать диалог как одну из форм речевой деятельности, обратимся к его структуре. Структура большинства типов диалогов, как, в сущности, и структура любого текста, является стабильной и состоит из трех частей: зачина, основной части и концовки. Зачином обычно является формула речевого этикета (например, приветствие),реплика-вопрос или реплика-суждение. Концовка диалога обычно представляет собой одну из следующих реплик: реплику речевого этикета (прощание), реплику-согласие или реплику-ответ. Однако, как справедливо отмечает лингвист В.И. Максимов, размеры диалога теоретически не имеют границ. Подобное возможно, поскольку нижняя граница диалога на деле может оставаться открытой: любой диалог можно продолжить за счет добавления новых высказываний и реплик.

# 1.3. Кооперативный и некооперативный диалог. Факторы возникновения некооперативного диалога

Единой общепринятой классификации диалогов на данном этапе развития лингвистической науки не существует. Учеными предложено множество разных типологий, в которых используются различные критерии для выделения типов диалогов и различные термины для их обозначения. Остановимся вкратце на классификациях, представляющих особый интерес в рамках настоящего исследования.

Традиционно выделяют кооперативную стратегию (стратегия сотрудничества) и некооперативную стратегию (стратегия конфронтации).

Н.Н. Кириллова подробно рассматривает две вышеупомянутые коммуникативные стратегии, сравнивает их между собой и выделяет характерные особенности, отличающие эти стратегии друг от друга. Результаты она сводит в следующую таблицу 1.

Таблица 1 – Сравнение коммуникативных стратегий

|  |  |
| --- | --- |
| **Стратегии кооперации**   * Вежливость, искренность и доверие * Близость (открытое общение) * Отказ от выбора (уступка инициативы в пользу партнера) * Отстранение (проявление сдержанности, ненавязчивости) * Сотрудничество, компромисс | **Стратегии конфронтации**   * Дискредитация, подчинение * Насилие, агрессия * Захват инициативы, контроль над ситуацией * Принуждение, проработка * Соперничество, конфликт * Разоблачение, претензии, угрозы |

Т.Н. Колокольцева в качестве критерия, который она кладет в основу своей классификации, выделяет характер взаимодействия коммуникантов. Исследователь противопоставляет кооперативный диалог, построенный с соблюдением правил эффективного речевого взаимодействия и некооперативный диалог, нарушающий подобные правила.

Кооперативный диалог, по мнению Т.Н. Колокольцевой, предполагает следующее:

1) согласованность коммуникативных стратегий и тактик собеседников;

2) взаимоприемлемую для коммуникантов тональность общения;

3) подлинную (а не показную) заинтересованность в предмете обсуждения, а также в содержании сказанного собеседником;

4) адекватное вербальное и невербальное воплощение коммуникативных установок;

5) достижение в ходе диалога хотя бы частичного взаимопонимания и согласия сторон.

В рамках некооперативного речевого взаимодействия реализуется одна или несколько «коммуникативно негативных характеристик»:

1) несогласованность коммуникативных стратегий и тактик участников ситуации;

2) неприемлемая хотя бы для одного из коммуникантов тональность речи;

3) отсутствие искренней заинтересованности предметом обсуждения;

4) вербальное или паралингвистическое выражение негативных установок по отношению к содержанию высказанного или к личности собеседника;

5) отсутствие эффективного результата коммуникативного акта.

К понятию некооперативного диалога также обращается лингвист Э.Ю. Пивоварова. Исследователь определяет рассматриваемое понятие как тип диалогического общения, для которого характерно нарушение условий эффективного речевого поведения, использование коммуникантами деструктивных, некооперативных и даже конфликтных тактик и стратегий общения. В дополнение к этому, она рассматривает вопрос о том, какие именно некооперативные стратегии и тактики общения встречаются в рамках негармоничного речевого взаимодействия. Так, она выделяет, например, следующие коммуникативные стратегии некооперации:

* отказ от развития темы и отрицательное к ней отношение,
* стремление и намеренные попытки свернуть или прекратить высказывание собеседника,
* перебивание речи партнера,
* проявление собственной тематической инициативы,
* замена темы,
* критическое замечание о своих оппонентах,
* укор,
* осуждение,
* возмущение.

Наконец, рассмотрим взгляды еще одного исследователя относительно понятия некооперативного диалога.

Т.Э. Шестакова считает, что некооперативный диалог возникает в результате «нарушения контактных связей на формальном, смысловом, прагматическом уровнях», а его определяющим признаком она называет «наличие игнорирующей реакции, отражающее дисгармоничность взаимодействия коммуникантов» [Шестакова 2005: 13].

Таким образом, обобщив рассмотренные выше определения некооперативного диалога и его характерные особенности, мы в контексте наших последующих исследований будем трактовать некооперативный диалог как такой тип диалогической речи, который предполагает негармоничное, некооперативное речевое взаимодействие участников ситуации, использование хотя бы одним из собеседников коммуникативно негативных тактик общения, коммуникативных стратегий дисгармонии и конфронтации.

# 1.4. Уровни интенсивности некооперативного диалога

Некооперативный диалог может быть разным по своей интенсивности. Существуют четыре уровня некооперации.

1. Первый уровень – это «слабый» некооперативный диалог. В данном случае, как правило, имеются либо смягчающие факторы (дружба, семейные узы, партнерские отношения и т.д.), либо сам говорящий и слушающие коммуниканты не имеют желания продолжать беседу в некооперативном ключе. беседа сама по себе имеет тенденцию восстановиться в конструктивном русле общения, либо закончиться на нейтральной ноте.

2. Второй уровень некооперативного диалога или «умеренный» некооперативный диалог – это средняя по силе интенсивности величина. Стороны заинтересованы в отстаивании своих позиций по любому вопросу или имеют прямой интерес в некооперативном общении. Такое общение может продолжаться долго, но согласия и взаимопонимания достигнуть не удаѐтся. Как правило, на этом уровне коммуниканты не заинтересованы в физическом столкновении.

3. Третий уровень некооперативного диалога – «сильный». Для этого уровня характерны в первую очередь взаимные оскорбления. Сильный уровень конфликта также может быть, когда стороны совершенно открыто выражают взаимную неприязнь, и диалог по сути превращается в оппозиционный обмен репликами.

4. Четвертый уровень некооперативного диалога – «критически». Он обуславливается наличием высшей точки конфликта, рукоприкладством и иными физическими столкновениями. Как правило коммуниканты приходят к этому уровню путем взаимных оскорблений, либо чередованием аспектов и факторов некооперативного диалога, чтобы максимально склонить оппонента к конфликту. Переход на данный уровень также возможен при отсутствии дальнейших аргументов.

Прагмалингвистический подход к описанию некооперативного диалога помещает в центр внимания анализ проблемы выбора говорящим языковых единиц в ситуации конфликта и исследование того, как этот выбор сказывается на характере взаимодействия участников коммуникативной ситуации. Такой подход к исследованию некооперативого диалога подразумевает наличие в нем конфликтных маркеров, которые связаны с различного рода несоответствиями, непониманием, нарушением прагматических правил или закономерностей речевого общения.

Появляются такие маркеры в структуре некооперативного диалога для передачи значения конфронтации и создания конфликтных диалогов с высокой степенью интенсивности эмоциональной напряженности. Такого мнения придерживается лингвист С.Р. Дадян, которая занимается изучением некооперативных диалогов в составе художественных произведений.

Конфликтные маркеры могут иметь различный характер в зависимости от того, каким образом, с помощью каких языковых средств они представлены. Так, для выражения одним из участников коммуникативной ситуации своего негативного отношения к своему оппоненту используются как эксплицитные (использование бранной лексики, содержание различного рода проклятий и ругательств), так и имплицитные (использование языковых средств в их непрямой функции) конфликтные маркеры.

Кроме того, конфликтные маркеры также могут иметь вербальный или невербальный характер. Вербальные маркеры могут быть представлены языковым знаком любого уровня. Однако существуют также и специфические конфликтные невербальные маркеры. Их особенность заключается в том, что они представлены нолем языкового вербального знака: молчание, сопровождаемое мимикой/позой.

Конфликтные маркеры могут быть представлены различными уровнями языка. Чаще всего принято выделять фонетические, лексические (или лексико-семантические) и синтаксические конфликтные маркеры.

Н.А. Белоус, анализируя вербальную составляющую конфликтного дискурса, выделила основные конфликтные маркеры, регулярно встречающиеся в данном типе дискурса. К отличительным лексическим маркерам, употребляемым конфликтной личностью в дискурсе она отнесла инвективную или обесцененную лексику, эпитеты с отрицательной коннотацией, широкое употребление отрицательных частиц. В рамках синтаксического уровня она выделяет следующие конфликтные маркеры: частое употребление простых предложений наравне со сложноподчиненными (придаточные причины, следствия и т.д.); употребление неполных предложений, побудительных конструкций; а также использование незавершенных предложений из-за перебивания предложений [Белоус 2008: 25].

# 1.5 Специфика некооперативного диалога

Некооперативный диалог характеризуется обязательным наличием коммуникативного конфликта между участниками ситуации. С.Р. Дадян под некооперативным диалогом понимает конфликт, инициируемый коммуникативным соперничеством коммуникантов, столкновением их интересов, которое проявляется в дисгармоничной коммуникации, целью которой является подавление оппонента и достижение доминирования.

В.М. Романова трактует некооперативный диалог как «столкновение противоположных интересов, взглядов; серьезное разногласие, острый спор; это тип общения, в основе которого лежат реальные или иллюзорные, объективные или субъективные и в различной степени осознаваемые противоречия в целях личностей при общении при попытках их разрешения на фоне острых эмоциональных состояний».

Лингвист А. Гримшоу обращает внимание на то, что направление и течение некооперативного диалога зависит от взаимодействия следующих трех факторов:

1) предмет спора и отношение каждого участника ситуации к этой проблеме;

2) поведения собеседников, их установки, цели и отношение друг с другом;

3) исходные условия коммуникативной ситуации и ход ее развития.

Теперь изучим, какие специфические черты и характерные особенности разные исследователи приписывают некооперативному диалогу.

Многие исследователи некооперативным диалогом называют борьбу за коммуникативную инициативу и желание подчинить диалог своим целям, пусть даже в ущерб другим участникам ситуации, одними из основополагающих характеристик конфликтного общения.

Ключевой особенностью некооперативного речевого взаимодействия лингвист Дж. Лич считает отсутствие максимы вежливости, присутствующей в нормальной коммуникации. По его мнению, при эскалации конфликта вежливость уступает место конфликтным иллокуциям: обвинениям, упрекам, проклятиям, угрозам и т. д..

В контексте прагматического подхода к описанию конфликтных диалогов многие лингвисты занимаются описанием и систематизацией характерных для данного типа речевого взаимодействия коммуникативных стратегий и тактик. Ранее было рассмотрено некоторые кооперативные и некооперативные стратегии общения. Теперь остановимся на одной из тактик некооперативного диалога - стратегии коммуникативного саботажа.

В.Ю. Андреева в своем исследовании, непосредственно посвященном коммуникативного саботажу, определяет последний как «фигуру лингвистической демагогии или манипулятивный приём информационного воздействия, при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание». Для данной коммуникативной стратегии наиболее характерными являются следующие тактики: тактики ухода от ответа, уклонения от темы, смены темы, переадресации, отказа, возражения и некоторые другие.

Продолжая рассматривать различные коммуникативные стратегии и тактики, подробнее остановимся на стратегии молчания. Лингвист К. Какава отмечает, что молчание в рамках некооперативного диалога может намеренно использоваться собеседниками в качестве особой некооперативной стратегии общения. При этом исследователь обращает внимание на то, что используя подобную тактику, коммуниканты преследуют одну их двух следующих целей:

1) отстраниться от конфликтной ситуаии, попытаться уйти от состояния противоборства и соперничества;

2) обострить конфликт, повысить уровень эмоциональной напряженности.

Подводя промежуточный итог, нужно отметить, что в основе взаимодействия собеседников в рамках некооперативного диалога лежит принцип некооперации, базирующемся на приоритете интересов говорящего над интересами слушающего.

О данном принципе пишет, например, лингвист Д. Шиффрин, которая занималась понятием некооператиции и в частности останавливалась на особенностях конфликтного дискурса. Так, по ее мнению, одна из главных отличительных черт любого некооперативного взаимодействия собеседников – это стремление говорящего полностью сосредоточиться на своей позиции, при этом он игнорирует реплики своего оппонента, ставит его интересы и цели ниже собственных, не считается с его мнением.

# Выводы по Главе 1

Диалог и монолог являются двумя формами речевой деятельности. Монолог характеризуется однонаправленностью речевого потока; диалогу же свойственна передача информации в двух направлениях.

В жизни и литературе чаще всего встречаются диалоги в вежливом, спокойном и доброжелательном тоне. Но все же часто в диалогах наблюдается конструкция антисотрудничества между оппонентами. Возникают так называемые некооперативные диалоги, т.е. диалоги которые не ведут к сотрудничеству, кооперации, ведению общих дел.

В последе время некооперативные формы диалогов стали важной и неотъемлемой частью жизни современного общества в целом и отдельных личностей в частности.

Процесс некооперации сложный и запутанный, он имеет много своих особенностей и правил.

К главным причинам возникновения и развития некооперативных диалогов относят:

* личностный,
* социально-статусный
* ситуативно-целевой.

Также при ведении некооперативных диалогов, оппоненты могут сознательно присоединять дополнительные факторы (конкурентная борьба, клановая вражда, дружба, партнерство, семейные узы и т.д.) для того, чтобы обострить ситуацию или, наоборот, сгладить ее конфронтационное содержание вплоть до перевода диалога из некооперативного в диалог нормальный, кооперативный.

Личностный фактор – это фактор, в котором личность коммуниканта является причиной зарождения некооперативного диалога.

Социально-статусный фактор – это фактор, в котором причиной зарождения некооперативности является определенный статусный аспект, разница в статусной позиции, а также ролевой аспект и разница в ролевых ожиданиях.

Ситуативно-целевой фактор – это фактор, где триггером некооперативного диалога является как канал общения, так и наличие определенных привходящих обстоятельств, а также разновекторность целей.

Важную роль в порождении некооперативного диалоге играют диалогические терминаторы, которые подразделяются на вербальные и невербальные. Терминаторы либо непосредственно превращают кооперативный диалог в некооперативный, либо дают старт к антикооперации в дальнейшем развитии диалогического общения.

# Глава 2. Личность в реализации некооперативного диалога

# 2.1. Некооперативный диалог как проявление личностных свойств коммуниканта

Личность – это индивидуум, который во время социализации приобретает специфический набор социально значимых качеств, свойств, знаний, навыков и умений. В результате включения в социальные отношения и связи он становится ответственным субъектом волевой деятельности. По мнению психологов, личность – это интегральная совокупность различных черт биогенного и социогенного происхождения, которая формируется прижизненно и влияет на поведение и деятельность человека. И в том и в другом случае социальная роль и статус личности играют важную роль в формировании и самореализации индивида.

Основой для формирования становятся четыре группы явлений: биологические особенности человеческого организма и его врождённый опыт, результаты обучения, опыт социальной жизни и взаимодействия с другими людьми, результаты самооценки, рефлексии и самосознания. В структуре личности можно выделить группы особенностей, которые влияют на всё поведение человека.

К ним относятся такие психологические черты, как способности, мотивация, волевые качества, социальные установки и стереотипы, характер, направленность, эмоции, темперамент. Также личность включает набор социальных особенностей, таких как социальные статусы и роли, система диспозиций и различные ролевые ожидания, комплекс знаний, ценностей и убеждений, интересы и мировоззрение. Процесс кристаллизации личностных черт часто происходит под влиянием внешней и внутренней среды и протекает уникально, создавая неповторимую целостность.

Первый диалог, который мы рассмотрим, происходит между двумя сестрами, Сюзанной и Пейдж. Проследим за тем, как разворачивается следующая коммуникативная ситуация:

(1) *«You can't stay out too long," Paige said, flipping over onto her back. "You're a real paleface. Not to mention other parts of you." A wave passed in a swirl of foam beneath her. "What should we have for dinner tonight?"*

*Susannah turned on her back to float. "We just finished breakfast."*

*"I like to plan ahead. Lamb, I think. And a tomato and cucumber salad with feta crumbled on the top. Stuffed eggplant-You're starting to drift out. Come back in.»*

*Susannah obediently did as she was told.*

*(Phillips, 1991: 339-340)*

Некооперация в коммуникации начинается с ответа Сюзанны *(“We just finished breakfast.”)* на вопрос сестры по поводу предстоящего ужина. Нужно отметить, что реплика Сюзанны не содержит в себе ответа на поставленный ранее вопрос и представляет собой скорее отвлеченный комментарий, логически не соответствующий предыдущей реплике. Выбирая подобную коммуникативную тактику, Сюзанна уходит от прямого ответа на заданный сестрой вопрос. Подобная стратегия общения носит название стратегии коммуникативного саботажа. Стратегия коммуникативного саботажа является одним из характерных показателей некооперативного речевого взаимодействия. Таким образом, используя стратегию коммуникативного саботажа, Сюзанна показывает свою незаинтересованность в предмете разговора, сознательно отказывается вносить свой вклад в принятие общего решения. Все это приводит к неэффективности коммуникации в данном случае и позволяет отнести данный диалог к негармоничному общению.

Более того, второй участник рассматриваемого диалога, Пейдж, сама не предпринимает никаких шагов, чтобы вернуть диалог в рамки кооперативной коммуникации. Она никак не пытается снова вовлечь Сюзанну в разговор для принятия совместного решения. Вместо этого она единолично принимает решение за них двоих, что также можно считать признаком некооперации при взаимодействии собеседников. Сюзанна никак не реагирует на принятое решение, продолжая тем самым демонстрировать свою незаинтересованность в обсуждаемом.

В следующем примере мы наблюдаем, как в диалоге между молодым человеком Майклом и его девушкой Пегги появляется некооперация:

(2) *"What'll I wear? The blue print or the beige suit with the cream blouse or the…"*

*"The blue print."*

*"It's* ***so*** *old."*

*"The blue print."*

*"All right. Hair up or down?"*

*"Down."*

*"But…"*

*"Down!"*

*"God," Peggy said. "I'll look like something you dragged out of the Harlem River. Aren't you afraid some of your friends'll see us?"*

*"I'll take my chances," Michael said.*

*(Shaw, 2000: 222)*

Диссонанс в приведенном выше диалоге возникает, когда Пегги спрашивает у Майкла совета по поводу своего наряда на вечер. Некооперация в данном диалоге, прежде всего, проявляется в том, что Майкл вместо того, чтобы высказать свою точку зрения и просто дать совет, навязывает свое мнение Пегги и, в итоге, принимает окончательное решение за нее. Пегги пытается высказывать свою позицию *("It's* ***so*** *old.")*, тем самым старается вернуть диалог в рамки гармоничного общения, однако Майкл даже не обращает внимания на ее протест и продолжает твердить свое мнение. Когда же Пегги спрашивает совета по поводу прически, Майкл и вовсе не дает Пегги высказаться, тут же перебивая ее возражение своей репликой *("But…"; "Down!")*.

В данном некооперативном диалоге интересно отметить использование синтаксического параллелизма в репликах Майкла (дважды повторяются реплики *"The blue print."* и *"Down."*). Этот прием, как нам представляется, свидетельствует о незаинтересованности Майкла в конструктивном обсуждении и обмене мнениями. Повторение одних и тех же реплик без каких-либо изменений (во второй реплике *"Down!"* меняется лишь тон высказывания, что видно по использованию восклицательного предложения) говорит о том, что Майкл продолжает навязывать свое мнение, игнорируя какие-либо возражения или протесты в репликах Пегги.

Таким образом, в рассмотренном некооперативном диалоге в коммуникации сохраняется на протяжении всего разговора, и итоговое решение Майкл принимает в одиночку, подчиняя другого участника ситуации своей воле.

Теперь остановимся на следующем некооперативном диалоге:

(3) *"I will also require ten of those mines," Christian said, with a gesture towards the mines piled haphazardly near the edge of the road.*

*"I am putting those mines in the road on the other side of the bridge," said the Pioneer.*

*"The Americans will come up with their detectors and pick them up one by one," said Christian.*

*"That's not my business," said the Pioneer sullenly. "I was told to put them in here and I am going to put them in here."*

*"I will stay here with my platoon," said Christian, "and make sure you don't put them in the road."*

*"Listen, Sergeant," said the Pioneer, his voice shivering in excitement, "this is no time for an argument. The Americans…"*

*"Pick those mines up," Christian said to the squad of Pioneers, "and follow me."*

*"See here," said the Pioneer in a high, pained voice, "I give orders to this squad, not you."*

*"Then tell them to pick up those mines and come with me," said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible. "I'm waiting," he said sharply.*

*The Pioneer was panting in anger and fear, now, and he had caught the Corporal's habit of peering every few seconds towards the bend, to see if the Americans had appeared yet. "All right, all right," he said. "It doesn't mean anything to me. How many mines did you say you want?"*

*"Ten," said Christian.*

*(Shaw, 2000: 343-344)*

В приведенном выше диалоге, происходящем между сержантом Христианом и сапером, коммуникацию также нельзя назвать гармоничной. Во время обсуждения проблемы (куда расставить мины) оба участника ситуации пытаются подчинить ход диалога и принятие итогового решения исключительно своим интересам и целям. Коммуниканты отказываются слушать друг друга, они не принимают во внимание доводы и аргументы своего оппонента. Так, сапер вместо того, чтобы выслушать и задуматься над одним из доводов Христиана, открыто игнорирует его, заявляя: *"That's not my business".* Христиан тоже не пытается вести конструктивный диалог, он использует некоторые стратегии некооперативного общения, например, угрозу: *"I will stay here with my platoon," said Christian, "and make sure you don't put them in the road."*.

Кроме того, Христиан перебивает сапера, не давая тому вслух озвучить свое мнение, и даже пытается полностью прервать с ним всякий диалог, отдавая свой приказ группе саперов, которыми, по сути, командует его оппонент. Интересно, что ситуация разрешается тем, что сапер в итоге принимает позицию Христиана и соглашается с принятым им решением *("All right, all right," he said.)*, однако все равно нельзя сказать, что коммуникация возвращается в рамки гармоничного взаимодействия. Сапер поддерживает решение своего оппонента не потому, что он соглашается с мнением и доводами Христиана и не потому, что был достигнут компромисс, а просто из-за того, что он боялся унтер-офицера *(“The Pioneer was panting in anger and fear”)*. Мы видим, как Христиан специально пытался запугать сапера, говоря холодно, резко и подражая тону их командира *("Then tell them to pick up those mines and come with me," said Christian coldly, trying to sound as much like Lieutenant Hardenburg as possible. "I'm waiting," he said sharply).* Таким образом, решение, принятое под явным давлением одной из сторон и учитывающее интересы только этой стороны, заставляет отнести диалог (3) в разряд некооперативного общения.

Далее мы рассмотрим коммуникативную ситуацию, участниками которой являются рассказчик (Холден) и Салли. Они вступают в некооперативный диалог, когда обсуждают свои совместные планы на будущее. Приведем некоторые фрагменты из этого диалога:

(4) *“Look,” I said. “Here’s my idea. How would you like to get the hell out of here? Here’s my idea. […] What we could do is, tomorrow morning we could drive up to Massachusetts and Vermont, and all around there, see. […] We’ll stay in these cabin camps and stuff like that till the dough runs out. Then, when the dough runs out, I could get a job somewhere and we could live somewhere with a brook and all and, later on, we could get married or something. I could chop all our own wood in the wintertime and all. Honest to God, we could have a terrific time! Wuddaya say? C’mon! Wuddaya say? Will you do it with me? Please!”*

*“You can’t just do something like that,” old Sally said. She sounded sore as hell.*

*“Why not? Why the hell not?”*

*“Stop screaming at me, please,” she said. Which was crap, because I wasn’t even screaming at her.*

*“Why can’tcha? Why not?”*

*“Because you can’t, that’s all. In the first place, we’re both practically children. And did you ever stop to think what you’d do if you didn’t get a job when your money ran out? We’d starve to death. […] We’ll have oodles of time to do those things—all those things. I mean after you go to college and all, and if we should get married and all. There’ll be oodles of marvelous places to go to. You’re just—”*

*“No, there wouldn’t be. There wouldn’t be oodles of places to go to at all. It’d be entirely different,” I said. I was getting depressed as hell again.*

*“What?” she said. “I can’t hear you. One minute you scream at me, and the next you—”*

*“I said no, there wouldn’t be marvelous places to go to after I went to college and all.* *Open your ears. It’d be entirely different*.  *[…] You don’t see what I mean at all.”*

*“Maybe I don’t! Maybe you don’t, either,” old Sally said. We both hated each other’s guts by that time. You could see there wasn’t any sense trying to have an intelligent conversation. I was sorry as hell I’d started it.*

*“C’mon, let’s get outa here,” I said. “You give me a royal pain in the ass, if you want to know the truth.”*

*(Salinger, 1981: 132-133)*

Некооперативность общения в рассмотренной ситуации, главным образом, заключается в том, что оба коммуниканта не прикладывают достаточно усилий для того, чтобы услышать друг друга и попытаться понять аргументы своего собеседника. Интересно, что и Холден, и Салли осознают свою неспособность достичь взаимопонимания *(“You don’t see what I mean at all.”; “Maybe I don’t! Maybe you don’t, either,”)*, однако при этом ни один из них не пытается как-то изменить ситуацию и вернуть разговор в рамки кооперативного общения.

Кроме того, можно наблюдать, как Салли, подобно одной из участниц диалога (1), использует одну из некооперативных коммуникативных стратегий, что также подтверждает принадлежность данного диалога к негармоничному дискурсу. А именно, она применяет стратегию коммуникативного саботажа: вместо ответа на поставленный вопрос Салли произносит реплику, логически не соответствующую предыдущей реплике Холдена и представляющую из себя комментарий о ходе диалога: *“Stop screaming at me, please,” she said.* Более того, данная реплика свидетельствует о том, что Салли считает неприемлемой ту тональность речи, которую использует ее собеседник. Согласно Т.Н. Колокольцевой, данная коммуникативно негативная характеристика (неприемлемость тона речи) является одним из ярких показателей негармоничного речевого взаимодействия.

Наконец, в отношении данной коммуникативной ситуации важно отметить, что диалог завершается тем, что итоговое решение по обсуждаемому вопросу так и не принимается, а вместо этого тема разговора просто закрывается и коммуникация завершается безрезультатно. По комментариям самого рассказчика мы видим, что коммуникация зашла в тупик и участники диалога не видят другого выхода из сложившейся ситуации, кроме как прервать диалог: *“We both hated each other’s guts by that time. You could see there wasn’t any sense trying to have an intelligent conversation.”*

В следующем некооперативном диалоге, который происходит между рассказчиком (Холденом) и Фиби по поводу предстоящей поездки, дисгармоничность коммуникации прослеживается на протяжении всего диалога. Обратимся непосредственно к самому и диалогу и рассмотрим данную коммуникационную ситуацию подробнее:

(5) *“I thought maybe you weren’t coming,” I said. “What the hell’s in that bag? I don’t need anything. I’m just going the way I am. I’m not even taking the bags I got at the station. What the hell ya got in there?”*

*She put the suitcase down. “My clothes,” she said. “I’m going with you. Can I? Okay?”*

*“What?” I said. I almost fell over when she said that. I swear to God I did. I got sort of dizzy and I thought I was going to pass out or something again.*

*“I took them down the back elevator so Charlene wouldn’t see me. It isn’t heavy. All I have in it is two dresses and my moccasins and my underwear and socks and some other things. Feel it. It isn’t heavy. Feel it once… Can’t I go with you? Holden? Can’t I? Please.”*

*“No. Shut up.”*

*I thought I was going to pass out cold. I mean I didn’t mean to tell her to shut up and all, but I thought I was going to pass out again.*

*“Why can’t I? Please, Holden! I won’t do anything— I’ll just go with you, that’s all! I won’t even take my clothes with me if you don’t want me to—I’ll just take my—”*

*“You can’t take anything. Because you’re not going. I’m going alone. So shut up.”*

*“Please, Holden. Please let me go. I’ll be very, very, very—You won’t even—”*

*“You’re not going. Now, shut up!” […] I was almost all set to hit her, I thought I was going to smack her for a second. I really did.*

*She started to cry.*

*(Salinger, 1981: 206)*

В приведенном выше некооперативном диалоге дисгармония в общении возникает по вине Холдена. Так, он с самого начала открыто демонстрирует свою незаинтересованность во мнении собеседника. Он дважды перебивает Фиби, не давая ей вслух озвучить свои мысли и, более того, он неоднократно в довольно грубой форме заставляет ее замолчать, повторяя несколько раз фразу *“Shut up.”*.

Анализируя сложившуюся коммуникативную ситуацию, можно заметить, что диалог служит интересам только одного из коммуникантов – Холдена, что является одним из признаков некооперативного общения. Он отказывается выслушать и попытаться понять позицию Фиби и не принимает во внимание ее аргументы при принятии решения. В итоге, Холден единолично принимает окончательное решение и сообщает его Фиби *(“You can’t take anything. Because you’re not going. I’m going alone.”)*, не принимая со стороны своего оппонента никаких возражений. Таким образом, рассмотренный диалог завершается решением, принятым в одиночку одним из коммуникантов без какого-либо участия со стороны второго собеседника, тем самым до самого конца общение двух участников ситуации остается в рамках негармоничного коммуникативного взаимодействия.

Все рассмотренные ранее примеры коммуникативных ситуаций объединяет то, что некооперация в речевом взаимодействии собеседников сохраняется на всем протяжении каждого из пяти диалогов. Теперь представляется особенно интересным проанализировать ситуацию, отличную от диалогов (1) – (5). Далее разберем пример некооперативного диалога, участники которого смогли вернуть разговор в рамки кооперативной коммуникации и к концу диалога приняли совместное решение.

(6) *“She’ll have to stay here? Jase couldn’t prevent the grin from spreading across his face. “I don’t mind. I think the doc’s all right.”*

*“She loves Christmas, Jase, and she’ll be stuck here with us probably through the twenty-fifth. She’ll miss it.” Cole didn’t look at the boy, but stood up and paced across the room in a restless, edgy movement. “She came out here doing us favour, she’s stuck working: in fact she’s already out with Celtic High” – he glanced briefly at Jase, assessing his expression – “I mean Wally. I don't know,* what do you think we should do*?”*

*Jase rubbed his hand over his face, subconsciously copying his older brother's gestures. “Anything to eat around here?” He looked around the room, anywhere but at his brother. “I'm starving, and it smells good in here.”*

*“You’re always starving. She made breakfast burritos for us. You just scoop up the eggs and wrap them in the tortilla. The tortillas are still warm.”*

*Jase made his burrito, took a healthy bite, and sat there chewing, contemplating. “I don’t know, Cole. What do you think? She’s really nice. Maybe we could put up a tree or something.”*

*[…]*

*“So it’s really up to you if you want to try celebrate Christmas this year. I’m game if you are.”*

*Jase shrugged trying to look casual. “Well, maybe we should do it for the doc. I’d hate for her to be out here looking after Wally and missing something she likes.”*

*[…]*

*“Let’s do this, Jase. We’ll start with this Christmas thing for the doc.”*

*Jase nodded.*

*(Feehan,2008: 473-477)*

Для начала рассмотрим причины возникновения некооперации в данном диалоге. Диалог происходит между двумя братьями, Коулом и Джейсом, по поводу планов на предстоящее Рождество. Некооперация в коммуникативном взаимодействии возникает по вине Джейса, который в начале диалога использует одну из некооперативных стратегий общения – стратегию коммуникативного саботажа. Он пытается уйти от темы разговора, произнося реплику, которая не имеет никакой связи с заданным вопросом *(“W*hat do you think we should do?” *[…] “Anything to eat around here?”).* Использовав подобную коммуникативную тактику, Джейс уходит от ответа на заданный братом вопрос и одновременно пытается сменить тему беседы. Все это приводит к тому, что общение коммуникантов попадает в сферу некооперативного речевого взаимодействия.

Однако Джейс вскоре сам возвращает коммуникацию в рамки кооперативного общения. Он снова вводит в разговор исходную тему обсуждения (планы на Рождество) и затем высказывает свою позицию по данному вопросу: *“She’s really nice. Maybe we could put up a tree or something.”* Начиная с этого момента, можно утверждать, что взаимодействие участников ситуации приобретает характер кооперативного общения: и Коул, и Джейс проявляют заинтересованность в диалоге, высказывают свои мнения, выслушивают позицию своего собеседника. В целом оба коммуниканта нацелены на сотрудничество и компромисс, которые являются одними из главных стратегий кооперации.

Итоговое решение в рассмотренной коммуникативной ситуации принимается совместно двумя участниками диалога, и это решение учитывает интересы и мнения обеих сторон. Подобная развязка диалога говорит о том, что коммуникация завершается в контексте кооперационного речевого взаимодействия.

Теперь подведем некоторые итоги, основываясь на рассмотренных в данном разделе примерах диалогов-диссонансов.

В первую очередь, проанализируем причины возникновения дисгармонии в различных коммуникативных ситуациях принятия решения. Коммуникация участников ситуации приобретает характер некооперативного, конфликтного взаимодействия, когда по крайней мере один из коммуникантов нарушает правила эффективной коммуникации, отступает от принципов кооперации и сотрудничества и начинает использовать коммуникативные тактики конфронтации. Так, например, в диалогах (1) и (6) диссонанс в общении появляется, когда один из собеседников использует стратегию коммуникативного саботажа.

Что касается поведения участников ситуации в рамках некооперативного диалога, то здесь также можно увидеть некоторые закономерности. Некоторые коммуниканты выражают откровенную незаинтересованность в предмете обсуждения и в процессе принятия решения, как, например, Сюзанна в диалоге (1). Другие участники ситуации, наоборот, в ходе общения захватывают инициативу в свои руки и подчиняют диалог собственным целям и интересам. Подобное поведение мы могли наблюдать, в частности, в диалогах (2), (3) и (5). Еще одна характерная черта поведения собеседников, которая прослеживается во многих диалогах – это неспособность или нежелание коммуникантов услышать и понять своих оппонентов, их точку зрения. Яркой иллюстрацией такого поведения является диалог (4), где каждый из участников речевого взаимодействия сосредоточен исключительно на личных интересах и упорно настаивает на своей позиции, не обращая внимания и не прислушиваясь к мнению своего оппонента.

# 2.2. Аспекты личности в личностном факторе некооперативного диалога

Некоторые свойства личности существенно влияют как на цели и процесс общения, так и на его эффективность. Одни из них способствуют успешному общению, другие его затрудняют

1. Характер личности

Понятие характер означает совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

Знание характера человека позволяет со значительной долей вероятности предвидеть и тем самым корректировать ожидаемые действия и поступки. О человеке с характером не редко говорят: «Он должен был поступить именно так, он не мог поступить иначе - такой уж у него характер».

Однако характерными можно считать не все особенности человека, а только существенные и устойчивые. Если человек, к примеру, недостаточно вежлив в стрессовой ситуации, то это еще не означает, что грубость и несдержанность - свойство его характера. Порой, даже очень веселые люди могут испытывать чувство грусти, но от этого они не станут нытиками и пессимистами.

Выступая как прижизненное образование человека, характер определяется и формируется в течение всей жизни. Большую роль здесь играют общественные условия и конкретные жизненные обстоятельства, в которых проходит жизненный путь человека, на основе его природных свойств и в результате его деяний и поступков. Однако непосредственно формирование характера происходит в различных по уровню развития группах (семья, дружеская компания, класс, спортивная команда, трудовой коллектив и пр.). В зависимости от того, какая группа является для личности референтной и какие ценности поддерживает и культивирует в своей среде, соответствующие черты характера будут развиваться у ее членов. Черты характера также будут зависеть от позиции индивида в группе. В коллективе, как группе высокого уровня развития, создаются наиболее благоприятные возможности для становления лучших черт характера. Этот процесс взаимный, и благодаря развитию личности, развивается и сам коллектив.

Содержание характера, отражающее общественные воздействия, влияния, составляет жизненную направленность личности, т.е. ее материальные и духовные потребности, интересы, убеждения, идеалы и т.д. Направленность личности определяет цели, жизненный план человека, степень его жизненной активности. Характер человека предполагает наличие чего-то значимого для него в мире, в жизни, что-то, от чего зависят мотивы его поступков, цели его действий, задачи, которые он себе ставит.

Характер возможно понять только как определенное единство направленности и образа действий. Люди со сходной направленностью могут идти совершенно разными путями к достижению целей и используя для этого свои, особенные, приемы и способы. Это несходство определяет и специфику характера личности. Черты характера, обладая определенной побуждающей силой, ярко проявляются в ситуации выбора действий или способов поведения. С такой точки зрения в качестве черты характера можно рассматривать степень выраженности у индивида мотивации достижения - его потребности в достижении успеха. В зависимости от этого для одних людей характерен выбор действий, обеспечивающих успех (проявление инициативы, соревновательной активности, стремление к риску и т.д.), в то время как для других более характерно стремление просто избегать неудач (отклонение от риска и ответственности, избегание проявления активности, инициативы и т.д.).

Учение о характере - характерология имеет длительную историю своего развития. Важнейшими проблемами характерологии на протяжении веков было установление типов характера и их определения по его проявлениям с целью прогнозировать поведение человека в различных ситуациях. Так как характер является прижизненным образованием личности, большинство существующих его классификаций исходят из оснований, являющихся внешними, опосредованными факторами развития личности.

Одной из наиболее древних попыток прогнозирования поведения человека является объяснение его характера датой рождения. Разнообразные способы предсказания судьбы и характера человека получили название гороскопов.

Не менее популярны попытки связать характер человека с его именем.

Значительное влияние на развитие характерологии оказала физиогномика - учение о связи между внешним обликом человека и его принадлежностью к определенному типу личности, благодаря чему по внешним признакам могут быть установлены психологические характеристики этого типа.

Не менее знаменитую и богатую историю имеет хиромантия. Хиромантия - система предсказания черт характера человека и его судьбы по кожному рельефу ладоней.

Более ценной в диагностическом отношении можно считать графологию - науку, которая рассматривает почерк, как разновидность выразительных движений, отражающих психологические свойства пишущего.

При этом единство, многогранность характера не исключают того, что в различных ситуациях у одного и того же человека проявляются различные и даже противоположные свойства. Человек может быть одновременно и очень нежным и очень требовательным, мягким и уступчивым и одновременно твердым до непреклонности. И единство его характера может не только сохраняться, несмотря на это, но именно в этом и проявляться.

В самом общем виде все черты характера можно разделить на основные, ведущие, задающие общую направленность развитию всего комплекса его проявлений, и второстепенные, определяемые основными. Так, если рассмотреть такие черты, как нерешительность, боязливость и альтруизм, то при преобладании первых человек, прежде всего, постоянно опасается «как бы чего не вышло» и все попытки помочь ближнему обычно оканчиваются внутренними переживаниями и поисками оправдания. Если же ведущей является вторая черта - альтруизм, то человек внешне ничем не проявляет колебаний, сразу идет на помощь, контролируя свое поведение интеллектом, но при этом иногда может испытывать сомнения по поводу правильности предпринятых действий.

В структуре характера можно выделить черты, общие для определенной группы людей. Даже у самого оригинального человека можно найти какую-то черту, обладание которой позволяет отнести его к группе людей с аналогичным поведением. Н.Д. Левитов считает, что тип характера - это конкретное выражение в индивидуальном характере черт, общих для некоторой группы людей.

Действительно, как отмечалось, характер не является врожденным, - он формируется в жизни и деятельности человека как представителя определенной группы, определенного общества. Поэтому характер человека - это всегда продукт общества, чем и объясняется сходство и различие в характерах людей, принадлежащих к различным группам.

Таким образом, можно сделать вывод, что характер и способы его проявления с давних пор интересуют человечество. Уже много лет ученые предлагают множество способов связать индивидуальные качества человека с его различными характеристиками (дата рождения, почерк, рельеф ладоней и другими). И в наши дни ученые заинтересованы этим вопросом и продолжают искать способы распознавания характера через другие черты человека.

2. Пол личности

Стиль общения мужчин подкрепляет их авторитет в обществе. В ситуации где нет жесткого распределения ролей, выступая в качестве лидера, мужчины склонны к авторитарности, а женщины к демократичности. Женщинам намного легче дается стиль социального лидера, создающего дух команды, а мужчинам - дерективны проблемноориентированный стиль руководства. Большее значение победам, превосходству и доминированию над другими предают мужчины. В организациях где принят демократический стиль руководства мужчины и женщины в качестве лидеров ценятся одинаково высоко. Оценка женщин-лидеров ниже - при авторитарном стиле. Сильная и напористое мужское руководство воспринимается охотнее чем навясчивая агрессивная женская. Заботу о независимости присуще мужскому стилю общения, а забота о взаимозависимости-женском. Мужчины более склоны к действиям, характерным для людей, обреченных властью (разговор с нажимом, перебивание собеседника, касание собеседника руками, твердый взгляд в глаза, редкая улыбка). Женщинам присущи менее прямые способы воздействия на собеседника (не перебиваю, более тактичны и вежливы, менее самоуверенны). Традиционно мужской стиль общения определяется как стремление к независимости, а женский - созависимости. В психологии говорится о том, что мужчины более склонны к действиям, характерным для людей, обреченных властью. Так же отмечено, что мужчины гораздо быстрее придут на помощь к женщине, а женщины помогают человеку без относительно его пола.

Социальный контекст влияет на изменение мужского и женского стилей общения. Человек, который выступает с позиции силы, свойственнее авторитарный стиль общения, признаки которого мы приписываем мужчинам. Существуют различия на индивидуальном уровне: некоторые женщины ведут переговоры напористо и прямо в то время как некоторые мужчины ведут переговоры неуверенно и осторожно.

Гендерные различия зависят от социального контекста. Гендерные различия сходят на нет при провоцирующих обстоятельствах. При этом нужно упомянуть о том, что женщины не являются сдержение мужчин в иных формах агрессии.

С раннего детства более активным и предметным выглядит мужской стиль общения. Прямолинейность в потребностях делает мужчин более понятными и предсказуемыми, чем женщин. Многое в мужском стиле общения зависит от группы общения и позиции в ней мужчины. Улыбка и смех гораздо реже в мужских группах чем в женских. Если речь идет о смешанных группах, то мужчины-лидеры, общаясь с женщинами подчиненными, и мужчины подчиненные, общаясь с женщинами лидерами, улыбаются чаще чем женщины (C. Johnson, 1993)[16]. В общении женщины чаще задают вопросы, повторят их, чаще сомневаются или отрицают все свои высказывания, что бы смягчить свое мнение и проявить хотя бы минимальную поддержку другому говорящему. Л. Карли и его соавторы (1995) обнаружили, что немногим больше чем мужчин у женщин выражена оправдывающиеся интонация, дружелюбность в экспрессии лица, степень наклонной напряженности позы, спокойная жестикуляция. При общении с мужчинами и женщинами, женщины-лидеры смеются одинаково часто, в отличии от мужчин-лидеров, которые смеются только в присутствие противоположного пола. Об этом сказал (C. Johnson, 1993)[16].

Большая эмоциональная сдерженность, стремление к доминированию, креативным и рациональным способом взаимодействия, черты которые характеризуют мужское общение (Л. Карли, 1995). Мужчины общаются друг с другом на большем расстоянии. У них меньше принято обниматься и целоваться. Многие авторы полагают, что это боязнь того, что их заподозрят в гомосексуализме. Но такие нормы нехарактерны некоторым странам. Ш. Берн говорит о том, что в Морокко мужчины могут свободно ходить по улицам, держась за руки или под локоть. Содержание совместной деятельности для мужчины важнее, чем индивидуальная симпатия к партнерам.

Гораздо свободнее женщины выражают свои эмоции и чувства, в том числе с лицами противоположного пола. У женщин большой диапазон межличностных дистанций, каждая из которых показывает уровень близости с человеком. Четкое осознание хрупких связей, которые объединяют людей и делают их общение более доверительным, у женщин связано с большей социальной ориентированностью. Межличностные отношения, для которых характерны подчиненные или социально желательные стратегии поведения , в которых женщина , в большей степени, опирается на интуицию характеризуют женский стиль общения. Исследования различных ученых показали, что основное классическое различие в деловом стиле общения мужчин и женщин постепенно утрачивает свое главенствующее положение (мужчины ориентированы на решение задач, а женщины - на развитие отношений). Мотивом принятия решения у мужчин является польза дела, а у женщин мотивов гораздо больше: всеобщее благо, хорошие отношения, ревность, месть, стремление «напакостить». Еще раз повторимся, что женщины склонны к демократичности, а мужчины к авторитарности. В организации с демократичным стилем общения, то женщина- лидер ценится так же высоко, как и мужчина - лидер. В организации с авторитарным стилем общения оценка женщины - руководителя ниже, чем мужчины. Любая организация характеризует мужчин как сильных, напористых и активных, а женщин - как агрессивных и навязчивых. Стремление к социальному доминированию и независимости свидетельствует о мужском стиле общения, женский стиль - это стремление к взаимозависимости, партнерству или сотрудничеству.

Признанные различия между мужским и женским стилем общения выражаются в следующем:

Мужчинам характерен технократический стиль, женщинам - эмоционально - эгоистический. Склонность к традициям - женская черта, легкое восприятие новаций - мужская. Мужчины рассматривают проблему в целом, а женщины рассматривают детали. Женщины - это праводоминантные личности, они гораздо легче видят все поле проблемы и параллельно отдельные моменты. Мужчины - это леводоминантные личности, им свойственно последовательное рассмотрение проблемы.

Критерии правильности решения у мужчин - простота и рациональность, у женщин - позитивные человеческие последствия.

В своей деятельности мужчины постоянно сводят на нет эмоциональную напряженность, женщины ставят во главу угла личное отношение к предмету деятельности и партнерам.

Женщине важен процесс, а мужчине - результат. Решая любую проблему, мужчины усердно сокращают промежуточные звенья, женщины тщательно исследуют детали, тормозят при принятии решения.

Решая проблему, мужчина рассчитывает на команду, хотя они более склонны к авторитарным методам принятия решений. Женщины при решении проблемы рассчитывают на себя, хотя они более склонны общаться и советоваться. Мужчины более рискованны, чем женщины.

В общении с начальством женщины робеют чаще, чем мужчины. Они легче подчиняются чужому авторитету и часто считают, что чужие интересы важнее, чем их собственные.

Женщины не умеют разделять личную и профессиональную деятельность в эмоциональном плане. Испытывая чувство счастья или несчастья, женщина работает гораздо хуже, чем мужчина. Счастливый или несчастный мужчина на работе способен отстраниться от личных проблем, а в личной жизни забыть о работе. Для 90% мужчин самое важное в жизни - работа.

В публичной и приватной жизни поведение и коммуникации женщин и мужчин определяются нормами и стереотипами полового поведения. Большинство мужчин считают, что они правильно исполняют свою роль, ведя себя напористо, невежливо и самовластно. В условиях эмансипации женщины начинают имитировать авторитарное поведение мужчины. Они не стремятся освободиться от мужского шовинизма (юридического, социального и психологического), а, наоборот, они попадают в принудительную зависимость имитирования чуждой им роли. Они стремятся к внешней независимости, утрачивая при этом внутреннюю.

3.Семейные условия

4.Этап жизни

5.Интеллект

6. Моральный облик личности

7.Конфликтоность личности

# Выводы по главе 2

# Глава 3. Социальный статус коммуникантов и ситуативно-целевая сторона общения в некооперативном диалоге

# 3.1. Понятие социального статуса и социальной роли. Основные виды социального статуса – равный и неравный

Ещё в конце XIX века английский учёный Генри Мен вводит в оборот новое понятие. С тех пор социальный статус много анализировался и исследовался. На сегодняшний день под ним понимают определённое место человека в социальной системе или группе. Оно определяется рядом признаков: материальным и семейным положением, обладанием власти, выполняемыми функциями, образованием, специфическими навыками, национальностью, особыми психологическими характеристиками и многими другими. Так как индивид одновременно входит в состав различных групп, то его статус в них может быть различным.

Он не только обозначает положение человека в обществе, но и наделяет его определёнными правами и обязанностями. Обычно, чем он выше, тем больше набор прав и обязанностей. Нередко в обыденном сознании понятия социальные статусы и роли уравниваются с понятием престижа. Он, безусловно, сопровождает статусность, но не всегда является его обязательным атрибутом. Статус – это категория подвижная. Человек может изменять его с приобретением новых качеств или ролей. Лишь в традиционных общественных системах он мог передаваться по наследству, закрепляться законодательно или в соответствии с религиозными канонами. Сегодня личность в своём развитии может достигать желаемых статусов или терять их при определённых обстоятельствах.

Комплект различных позиций одной личности в обществе принято называть статусным набором. В этой структуре обычно есть доминирующий, основной статус, и комплект дополнительных. Первый определяет главное положение индивида в этой социальной системе. Например, ребёнок или престарелый человек будут иметь основной статус в соответствии с возрастом. Одновременно в некоторых патриархальных обществах пол человека будет главным признаком для определения его положения в системе.

Так как существует деление на главный и неглавные статусы, то исследователи говорят о существовании иерархии социальных позиций личности. Социальные роли и статус являются важнейшим фактором, влияющим на общую удовлетворённость индивида своей жизнью. Оценка происходит по двум направлениям. Есть устойчивые взаимодействия статусов на горизонтальном и вертикальном уровнях.

Первый фактор представляет собой систему взаимодействия между людьми, находящимися на одном уровне социальной иерархии. Вертикальное, соответственно, общение людей, находящихся на разных ступенях. Распределение людей по ступеням социальной лестницы является естественным явлением для общества. Иерархия поддерживает ролевые ожидания личности, обуславливая понимание распределения обязанностей и прав, позволяет человеку быть удовлетворённым своим положением или заставляет его стремиться к смене статуса. Это обеспечивает динамику личности.

Традиционно по размеру общности, в которой функционирует личность, принято различать личные и собственно социальные статусы. Они функционируют на различных уровнях. Так, социальный статус – это сфера профессиональных и общественных отношений. Здесь важнейшее значение имеют профессиональное положение, образование, политическая позиция, социальная активность. Именно они являются признаками, по которым человек размещается в социальной иерархии.

Социальная роль и статус также функционируют в малых группах. В этом случае исследователи говорят о личном статусе. В семье, небольшом кружке по интересам, кругу друзей, малой рабочей группе человек занимает определённое положение. Но для установления иерархии здесь применяются не профессиональные, а личные, психологические признаки. Лидерские качества, знания, умения, коммуникабельность, душевность и другие черты характера позволяют человеку стать лидером или аутсайдером, получить определённый личный статус. Между этими двумя видами положений в социальной группе есть значительная разница. Они позволяют человеку реализоваться в различных сферах. Так, мелкий клерк, занимающий невысокое положение в рабочем коллективе, может играть значительную роль, например, в обществе нумизматов, благодаря своим знаниям.

Так как понятие статуса охватывает чрезвычайно обширную область социальной активности личности, то есть существует немало их разновидностей. Давайте выделим основные классификации. В зависимости от доминирования разных признаков выделяют следующие статусы:

* + Естественный, или социально-демографический. Эти статусы устанавливаются в соответствии с такими признаками, как возраст, родство, пол, раса и состояние здоровья. Примером могут быть положения ребёнка, родителя, мужчины или женщины, европеоида, инвалида. Социальная роль и статус человека в общении отражаются в этом случае наделением личности определёнными правами и обязанностями.
  + Собственно социальный статус. Он может складываться только в обществе. Обычно выделяют экономические статусы, в зависимости от занимаемой должности, наличия собственности; политические, в соответствии со взглядами и социальной активностью, также признаком выделения статуса является наличие или отсутствие власти; социокультурные, к которым относят по признакам образование, отношение к религии, искусству, науке. Кроме того, существуют правовые, профессиональные, территориальные статусы.

По другой классификации выделяют предписанные, достигаемые и смешанные статусы в соответствии со способом его получения. Предписанные статусы – это те, которые присваиваются по факту рождения. Их человек получает поневоле, ничего для этого не делая.

Достигаемые, напротив, приобретаются в результате усилий, часто значительных. К ним относятся профессиональные, экономические, культурные позиции в обществе. Смешанные – те, которые объединяют два предыдущих вида. Примером таких статусов могут быть различные династии, где по праву рождения ребёнок получает не только положение в обществе, но предрасположенность к достижениям в определённой сфере деятельности. Также выделяют формальные и неформальные статусы. Первые закреплены официально, в каких-либо документах. Например, при вступлении в должность. Вторые присваиваются группой негласно. Ярким примером является лидер в малой группе.

В психологии и социологии используется термин «социальная роль», под которым понимается ожидаемое поведение, диктуемое социальным положением и другими членами группы. Социальная роль и статус тесно связаны между собой. Статус накладывает обязанности права на личность, а они, в свою очередь, диктуют человеку некий тип поведения. Любой человек должен в силу своей социальности постоянно менять модели поведения, поэтому у каждого индивида есть целый арсенал ролей, которые он играет в разных ситуациях.

Социальная роль определяет социальный статус. В её структуру входит ролевое ожидание, или экспектация, исполнение, или игра. Человек попадает в типичную ситуацию, где участники ждут от него определённой модели поведения. Поэтому он начинает воплощать её в жизнь. Ему нет необходимости задумываться, как себя вести. Модель диктует ему поступки. У каждого человека есть свой ролевой набор, т. е. комплект ролей на разные случаи жизни в соответствии со своими статусами.

В структуре личности роли и статусы тесно переплетены. Они позволяют человеку решать различные социальные задачи, достигать целей и удовлетворять требования. Социальная роль и статус личности в группе важны для мотивации её к деятельности. Желая повысить статус, человек начинает учиться, трудиться, совершенствоваться.

Группы – это динамичная целостность и всегда есть возможность для перераспределения статусов. Человек используя ассортимент своих ролей, может изменить свой статус. И наоборот: его смена приведёт к изменению ролевого набора. Социальная роль и статус личности в группе кратко могут быть охарактеризованы как движущая сила личности на пути к самореализации и достижению целей.

В ходе диалога социальный статус может оказывать большое влияние на его развитие, особенно если этот статус между коммуникантами неравен.

# 3.2 Влияние социального статуса личности на развитие некооперативных диалогов

Анализируя диалоги, где в ситуации принятия решения возникает некооперация, целесообразным представляется обратить внимание на наличие или отсутствие иерархических отношений между коммуникантами. В рамках данного раздела мы рассмотрим диалоги, в которых общение носит иерархический характер, и проследим за тем, как социальная иерархия собеседников влияет на их взаимодействие, на поведение каждого из них и на процесс принятия окончательного решения.

В первую очередь, в контексте нашего исследования необходимо разграничить понятия коммуникативной иерархии и социальной иерархии.

Социальная иерархия отражает неравенство социальных статусов коммуникантов. Коммуникативная же иерархия может возникать в диалогах вне зависимости от того, какими социальными статусами обладают коммуниканты. Участники ситуации могут занимать равное положение в социальной структуре общества, однако между ними все равно может возникнуть коммуникативная иерархия. Происходит подобное, когда один из собеседников стремиться захватить инициативу в общении, установить контроль над ситуацией. Он старается подчинить других коммуникантов своей воле, реализовать собственные интересы за счет своих оппонентов, тем самым он самолично ставит себя выше других в коммуникативной иерархии.

Примерами ситуаций, где наблюдается коммуникативная иерархия собеседников, могут послужить рассмотренные ранее диалоги (3) и (5).

В диалоге (3) разговор происходит между Христианом и сапером; они оба имеют воинское звание сержанта, а, значит, находятся на одной ступени в иерархии воинских чинов. Однако в процессе общения Христиан берет в свои руки полный контроль над ситуацией, игнорируя возражения своего оппонента, и навязывает ему свое мнение и свое решение. Подобное поведение Христиана ставит его выше своего собеседника и порождает коммуникативную иерархию в рамках диалога.

В диалоге (5) мы видим, как коммуникативная иерархия возникает между Холденом и Фиби, которые занимают, в общем, равное положение в социальной иерархии. Причиной этому становится поведение Холдена и его стремление подчинить диалог собственным интересам. Он берет на себя роль «главного» в коммуникации, полностью контролирует ход разговора и единолично принимает финальное решение.

Таким образом, можно сделать вывод о несовпадении социального статуса обозначенных выше участников ситуации с их коммуникативным статусом. В то время как оба собеседника и в диалоге (3), и в диалоге (5) занимают равное социальное положении, их речевое взаимодействие все равно приобретает иерархический характер, так как в рамках коммуникативной иерархии один из участников ситуации стоит выше другого.

Далее рассмотрим некооперативные диалоги, где с самого начала между коммуникантами существуют иерархические отношения по причине того, что один из них изначально занимает более высокое социальное положение. Проследим за тем, как социальная иерархия влияет на характер взаимодействия собеседников и на процесс принятия решения.

Для начала обратимся к диалогу, в котором наблюдается иерархичность в общении между членами одной семьи. Мы рассмотрим диалог, в котором четыре члена семьи (Мама, сын Гупер, его жена Мэй и жена второго сына Маргарет) вступают в спор, принимая решение по поводу того, кто должен будет управлять делами семейной усадьбы после смерти Папы, который неизлечимо болен. Приведем фрагмент из данного диалога:

(7) *MAE: Oh, Mommy, Mommy, Mommy! Let's be fair! Why, Gooper has given himself body an' soul t'keepin' this place up fo' the past five years since Big Daddy's health started fallin'. Gooper won't say it, Gooper never thought of it as a duty, he just did it. An' what did Brick do? Brick kep' livin' in his past glory at college.*

*[…]*

*GOOPER: You jest won't let me do this the nice way, will yuh? Aw right — Mae and I have five kids with another one coming! I don't give a goddam if Big Daddy likes me or don't like me or did or never did or will or will never! I'm just appealin' to a sense of common decency an' fair play!*

*GOOPER: I'm askin' for a square deal an' by God I expect to get one. But if I don't get one, if there's any peculiar shenanigans goin' on around here behind my back, well I'm not a corporation lawyer for nothin'! I know how to protect my own interests.*

*[…]*

*BIG MAMA: Now you listen to me, all of you, you listen here! They's not goin' to be no more catty talk in my house! And Gooper, you put that away before I grab it out of your hand and tear it right up! I don't know what the hell's in it, and I don't want to know what the hell's in it. I'm talkin' in Big Daddy's language now, I'm his wife, not his widow, I'm still his wife! And I'm talkin' to you in his language!*

*[…]*

*BIG MAMA: Nobody's goin' to do nothin'l till Big Daddy lets go of it, and maybe just possibly not--not even then! No, not even then!*

*(Williams, 1991: 193-200)*

В первую очередь обратим внимание на причины появления некооперации в коммуникации и на взаимодействие собеседников в рамках некооперативного общения.

Данный диалог растягивается на несколько страниц и на всем своем протяжении сохраняет черты некооперационного диалога. Некооперация в коммуникации появляется из-за того, что у участников ситуации отсутствует общая коммуникативная цель. Каждый из них ставит перед собой собственную цель, отвечающую исключительно его интересам. Коммуниканты рьяно защищают собственные позиции, при этом никто даже не пытается вести конструктивный диалог: не выслушивает позицию своих оппонентов, не стремится к сотрудничеству, компромиссу, взаимопониманию. Наоборот, каждый из коммуникантов активно использует различные стратегии конфронтации, что приводит к тому, что взаимодействие собеседников перерастает в открытый конфликт. Ранее мы рассмотрели различные некооперативные коммуникативные стратегии. Среди них в анализируемом диалоге можно встретить следующие: дискредитация *(GOOPER: Listen, Margaret, I've got a right to discuss my own brother with other members of my own fam'ly, which don't include you!)*, обвинение и разоблачение *(MARGARET: This is a deliberate campaign of vilification for the most disgusting and sordid reason on earth, and I know what it is! It's avarice, avarice, greed, greed!)*, угрозы *(GOOPER: If there's any peculiar shenanigans goin' on around here behind my back, well I'm not a corporation lawyer for nothin'! I know how to protect my own interests.*). Таким образом, перед нами пример некооперативного диалога, в котором, по определению, каждая из сторон нацелена на подавление партнера, достижение доминирования, а также желание подчинить диалог своим целям, пусть даже в ущерб другим участникам ситуации. Более того, по обилию восклицательных предложений и эмоционально-оценочной лексики мы можем сделать вывод о том, что все коммуниканты говорят на повышенных тонах, превращая их взаимодействие в настоящую ссору, которая характеризуется преобладанием выпадов эмоционального порядка и резких нареканий участников диалога друг на друга над логическим характером убеждений.

Теперь обратим внимание на иерархичность коммуникации в рассматриваемой ситуации и на то, как она влияет на ход разговора. В данном диалоге семейная иерархия играет важную роль в том, как принимается финальное решение. Из-за того, что Папа как истинный глава семьи не участвует в диалоге, Мама, как бы представляя его интересы, выступает как глава семьи в рассматриваемой коммуникативной ситуации. В ходе взаимодействия участников ситуации можно увидеть, как каждый из них, осознавая, что Мама занимает главенствующее положение в диалоге, старается убедить ее в правильности своей позиции, тем самым заручиться ее поддержкой. Однако вскоре становится очевидным, что ни одна из сторон не готова пойти на уступки или на компромисс для достижения совместного решения проблемы. Тогда Мама, пользуясь своим превосходством в семейном статусе, единолично берет на себя принятие общего решения и кладет конец конфликтному общению. *(BIG MAMA: Nobody's goin' to do nothin'l till Big Daddy lets go of it, and maybe just possibly not--not even then! No, not even then!)*. Другие участники ситуации, признавая авторитет Мамы, не смеют идти против нее или против принятого ей решения.

Таким образом, в диалоге (7) мы видим, как иерархия сыграла ключевую роль в принятии решения. Коммуникация завершается, когда Мама как член семьи, обладающий в рамках рассматриваемой ситуации самым высоким положением в семейной иерархии, принимает итоговое решение самостоятельно, не считаясь с мнениями остальных собеседников.

Далее рассмотрим некооперативный диалог, в котором коммуниканты пытаются принять решение по поводу своих дальнейших действий на острове: Ральф хочет подняться на гору, в то время как кто-то хочет пойти к берегу, а кто-то – потолкать камни.

(8) *At once the ideas were back, and the anger.*

*“We want smoke. And you go wasting your time. You roll rocks.”*

*Roger shouted. “We’ve got plenty of time!”*

*Ralph shook his head. “We’ll go to-the mountain.”*

*The clamor broke out. Some of the boys wanted to go back to the beach. Some wanted to roll more rocks. The sun was bright and danger had faded with the darkness.*

*“Jack. The beast might be on the other side. You can lead again. You’ve been.”*

*“We could go by the shore. There’s fruit.”*

*Bill came up to Ralph.*

*“Why can’t we stay here for a bit?”*

*“That’s right.”*

*“Let’s have a fort.”*

*“There’s no food here,” said Ralph, “and no shelter. Not much fresh water.”*

*“This would make a wizard fort”*

*“We can roll rocks—”*

*“Right onto the bridge—”*

*“I say we’ll go on!” shouted Ralph furiously. “We’ve got to make certain. We’ll go now.”*

*“Let’s stay here—”*

*“Back to the shelter—”*

*“I’m tired—”*

*“No!”*

*Ralph struck the skin off his knuckles. They did not seem to hurt.*

*“I’m chief. We’ve got to make certain. Can’t you see the mountain? There’s no signal showing. There may be a ship out there. Are you all off your rockers?”*

*Mutinously, the boys fell silent or muttering.*

*(Golding, 1959: 108)*

Некооперация в данном диалоге возникает вследствие того, что участники ситуации не пытаются услышать и понять друг друга, что является грубым нарушением условий эффективной коммуникации. Многие из них активно используют коммуникативную стратегию перебивания, что показывает незаинтересованность коммуникантов во мнении своих собеседников, их сосредоточенность исключительно на своих интересах.

Что касается иерархичности общения в данном диалоге, то можно отметить, что между коммуникантами наблюдаются отношения социальной иерархии, поскольку можно выделить участника ситуации, Ральфа, который обладает главенствующим положением в группе и является ее лидером. В приведенном выше диалоге он сам говорит о своей роле «главного»: *“I’m chief.”*. К тому же, учитывая более широкий контекст повествования, мы знаем, что сами мальчики путем голосования выбрали Ральфа вождем своей группы.

Интересно отметить, что Ральф не сразу пользуется своим высоким статусом в иерархии для принятия единоличного решения. Сначала он пытается вести конструктивный диалог и приводит аргументы в поддержку своей позиции: *“There’s no food here,” said Ralph, “and no shelter. Not much fresh water.”* Однако когда он видит, что никто его не слышит и каждый думает лишь о своих интересах, Ральф, пользуясь своим положением предводителя группы, берет принятие финального решения на себя: *“I say we’ll go on!” shouted Ralph furiously. “We’ve got to make certain. We’ll go now.”* Оставшиеся участники диалога затихают, не осмеливаясь перечить своему лидеру.

Так, мы видим, что в данном диалоге, как и в диалоге (7), социальная иерархия оказалась определяющим фактором в процессе принятия окончательного решения.

Наконец, проанализируем еще один диалог, в котором фельдфебель и танкист пытаются договориться о том, сколько времени должно быть отведено на отдых солдатам:

(9) *“One hour's rest!” shouted the noncom, who had taken on himself the leadership of the group. “Make the most of it!”*

*“Go to hell,” shouted the Panzerfuhrer, who had no intention of being pushed around by some half-baked engineer. “We'll leave when I've had enough sleep.”*

*“We have to get to Belgorod this morning,” the noncom said in a steely voice. He undoubtedly nourished dreams of being an officer. Then, putting his hand on the Mauser which hung at his side, he added: “We'll leave when I give the order. I've got the highest rank here, and you'll obey me.”*

*“Shoot me if you like, and drive the tank yourself. I haven't slept in two days, and you're going to leave me the hell alone.”*

*The other flushed crimson, but said nothing.*

*(Sajer, 2000: 87)*

В данной коммуникативной ситуации нужно отметить присутствие социальной иерархии в общении между двумя коммуникантами: фельдфебель имеет более высокое воинское звание, чем танкист. Убедиться в этом мы можем, опираясь на слова самого фельдфебеля:*“We'll leave when I give the order. I've got the highest rank here, and you'll obey me.”*

Однако данная ситуация интересна тем, что здесь, в отличие от диалогов (7) и (8), социальная иерархия не влияет на процесс принятия итогового решения. В рассматриваемом диалоге мы видим, что танкист не считается с более высоким статусом фельдфебеля в иерархии воинских чинов, он отказывается признавать его авторитет и подчиняться ему. Наоборот, танкист пытается установить собственный контроль над ситуацией и подчинить ход диалога своим интересам, таким поведением он порождает коммуникативную иерархию между ним и фельдфебелем, причем в этой иерархии танкист имеет более высокий статус.

В итоге последнее слово остается именно за танкистом, он принимает окончательное решение, и фельдфебель вынужден с ним согласиться: *“I haven't slept in two days, and you're going to leave me the hell alone.”* *The other flushed crimson, but said nothing.*

Таким образом, в диалоге (9) мы наблюдаем интересное явление, когда социальный статус участника ситуации противопоставляется его коммуникативному статусу. Так, танкист, например, имеет более низкое воинское звание, но более высокое положение в коммуникативной иерархии. Причина этого кроется в поведении и в темпераменте каждого из участников ситуации. Так, из канвы повествования мы знаем, что танкист обладает невероятно сильным, волевым характером, активной позицией, часто ведет себя дерзко и иногда бесцеремонно. Фельдфебелю же, напротив, не хватает твердости и жесткости в общении со своими подчиненными. Получается, что именно такой склад характера танкиста, его напористость и даже наглость позволяют ему получить более высокий статус в коммуникативной иерархии. В конечном итоге принятие финального решения остается за танкистом, поэтому можно сделать вывод о том, что в данном диалоге коммуникативный статус участника ситуации имеет более важное значение, чем его социальный статус.

Сравнивая данный диалог с двумя рассмотренными чуть ранее, интересно отметить, что в диалогах (7) и (8) социальные статусы собеседников совпадают с их коммуникативными статусами. В обоих случаях ход диалога контролируется, и решение принимается тем коммуникантом, который стоит выше других и в социальной, и в коммуникативной иерархии (в диалоге (7) – Мама, в диалоге (8) – Ральф).

Подводя итог о роли иерархии в коммуникативной ситуации принятия решения, нужно сказать о том, что коммуникативная иерархия может оказывать непосредственное влияние на процесс принятия финального решения. Если в ситуации, где между собеседниками наблюдаются неиерархические отношения, все стороны равноправны и принимают совместное решение, приходя к согласию и взаимопониманию; то в случаях с коммуникативной иерархией последнее слово остается за участником ситуации, обладающим более высоким положением в коммуникативной иерархии, как, например, происходит в диалогах (3) и (5).

Что касается социальной иерархии, то здесь ее влияние на ход диалога и его развязку не так однозначно. Существуют случаи, когда социальная иерархия никак не влияет на развитие ситуации, как, например, в диалоге (9). Здесь, несмотря на то, что танкист стоит ниже своего оппонента в иерархии воинских чинов, он отказывается признавать его превосходство и авторитет. Напротив, именно танкист берет на себя принятие итогового решения, поскольку в коммуникативной иерархии его статус выше статуса фельдфебеля. Однако подобный пример является скорее исключением. Чаще всего, как в диалогах (7) и (8), социальная иерархия играет первостепенную роль в принятии решения, которое остается за коммуникантом с более высоким социальным статусом. Оставшиеся участники ситуации признают авторитет своего собеседника и подчиняются его воле.

# Выводы по главе 3

# Заключение

# Список используемой литературы

1. Bryan J. Pseudo-dialogue in Plato's Clitophon. – Cambridge Classical Journal №58, 2012. – pp. 1-22.
2. Grimshaw A.D.Research on conflict talk: antecedents, resources, findings, directions // Conflict Talk. – Cambridge; New York, 1990. – pp. 281-324.
3. Hymes D.H. Discourse: Scope without depth // International journal of the sociology of language. – 1986. – №. 57. – pp. 49-90.
4. Kakavá C. Discourse and Conflict // The Handbook of Discourse Analysis. – Blackwell Publishers, 2001. – pp. 650-670.
5. Krauss R., Morsella E. Communication and Conflict // The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice. – 2nd ed. – John Wiley & Sons, 2011. – pp. 144-158.
6. Leech G. Principles of Pragmatics. – London, Logman, 1983. – 250 p.
7. Schiffrin D. Everyday argument: The organization of diversity in talk // Handbook of discourse analysis. – 1985. – Vol. 3. – pp. 35-46.
8. Stein N., Bernas R. Conflict Talk. Understanding and Resolving Arguments // Conversation. Cognitive and Social Perspectives. – Amsterdam; Philadelphia: John Benjamms Publishing Company, 1997. – pp. 233-267.
9. Андреева В.Ю. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: Автореф. дис. … канд. филол. наук. – Курск, 2009. – 9 с.
10. Белоус Н.А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты: Автореф. дис. … док. филол. наук. – Краснодар, 2008. – 41 с.
11. Бердникова Т.В. Диалог в поэтическом тексте как проявление идиостиля (на материале лирики АА Ахматовой и ИФ Анненского): Автореф. дис. канд. филол. наук. – Саратов, 2008. – 24 с.
12. Боженкова, Р. К. Русский язык и культура речи [Электронный ресурс] : Учебник / Р. К. Боженкова, Н. А. Боженкова, В. М. Шаклеин. - М. : Флинта : Наука, 2011. - 608 с.
13. Букин А.С. Фактор социального статуса при формировании некооперативного диалога// Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2014.№6 (36). Ч.1. С.40.
14. Варгина Е.И. Монологизм властного дискурса // Англистика XXI века. Материалы VII Всероссийской межвузовской научно-методической конференции 21-23 января 2014. – СПб.: Университетские Образовательные Округа, 2014. – С. 251-255.
15. Варгина Е.И., Меньщикова Е.В. Псевдодиалог  как риторическая категория в ситуациях иерархичного и неирархичного  общения // Материалы XLII Международной  филологической  конференции. Вып. 17. – СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2013. – С. 16-27.
16. Варшавская А.И. Говорящий как творец монолога. // Риторика монолога. Сб. под ред. А.И. Варшавской. – СПб.: Химера трейд, 2002. – С. 24-48.
17. Винокур Т.Г. Диалог // Русский язык. Энциклопедия/Гл. ред. Ю.Н. Караулов. – М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1997. – С. 119-120.
18. Винокур Т.Г. Монолог // Русский язык. Энциклопедия/Гл. ред. Ю.Н. Караулов. – М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1997. – С. 240-241.
19. Выготский Л. С. Мышление и речь. – 4-е изд. – М.: Лабиринт, 1996. – 414 с.
20. Гончарова, Т. В. Речевая культура личности [Электронный ресурс] : Практикум / Т. В. Гончарова, Л. П. Плеханова. - М. : Флинта : Наука, 2012. - 240 с.
21. Дадян С.Р. Конфликтный диалог в художественном произведении (на материале англоязычной художественной литературы XX – начала XXI в.): Автореф. дис. … канд. филол. наук. – Ростов-на-Дону, 2012. – 24 с.
22. Деловое общение: Учебник для вузов / П.И. Сидоров, М.Е. Путин и др.; Под ред. проф. П.И. Сидорова - 2-e изд., перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с.
23. Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с.
24. Зимняя И.А. Психология обучения иностранным языкам в школе. — М.: Просвещение, 1991. – 222 с.
25. Иванова Т.Н. Конфликтный диалог: логика развития и структурные элементы. // Вестник Русской христианской гуманитарной академии. Том 13. Выпуск 4. – 2012. – С. 233-240.
26. Изотова Н.В. Диалог и монолог как формы речи: сравнительная характеристика // Известия Южного Федерального округа. Филологические науки. – 2012. – №. 1. – С. 60-67.
27. Каразия Н.А. Лингвопрагматическое исследование конфликтного дискурса // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. – 2006. – №2. – С.72-88.
28. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Учебное пособие. – М.: Флинта, 2013. – 224 с.
29. Кашкин, В. Б. Введение в теорию коммуникации [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.Б. Кашкин. – М. : ФЛИНТА, 2013. – 224 с.
30. Кириллова Н.Н. Коммуникативные стратегии и тактики с позиции нравственных категорий // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». – 2012. – №1. – С. 26-33.
31. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи. – Волгоград: Издательство Волгоградского университета, 2001. – 260 с.
32. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – 3-е изд. – М.: Смысл; СПб.: Лань, 2003. – 287 с.
33. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. — М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
34. Махаева А. К. Текст как единица общения и обучения опосредованному межкультурному общению // Молодой ученый. — 2012. — №1-2. Т. 2. — С. 88-92.
35. Меньщикова Е.В. «Воздейственность» как текстовая категория в интерперсональном дискурсе (на материале английского языка): дис. … канд. филол. наук. — СПб, 2015. — 162 с.
36. Невежина, М. В. Русский язык и культура речи [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для студентов вузов / М. В. Невежина, Е. В. Шарохина, Е. Б. Михайлова и др. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 351 с.
37. Панова Ю.С. Коммуникативные типы диалогов и их языковые признаки // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. – 2008. – №1. – С. 238-242.
38. Пивоварова Э.Ю. Границы мимезиса. Роль мимезиса в создании конфликтного диалога // ІІ Международная научно-практическая Интернет-конференция “Язык и межкультурная коммуникация”, 28 – 29 ноября, 2012. – Днепропетровск, 2012. – С. 72-77.
39. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: Добросвет, 1997. – 600 с.
40. Романова В.М. Коммуникативный конфликт как социально-лингвистический феномен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №10. – С. 281-286.
41. Русский язык и культура речи: Учебник // В.И. Максимов, Н.В. Казаринова, Н.Р. Барабанова [и др.] / под ред. проф. В.И. Максимова. — М.: Гардарики, 2001. – 413 с.
42. Русский язык и культура речи: Учебное пособие / Е.А. Самойлова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 144 с.
43. Сейранян М. Ю.Конфликтный дискурс: социолин­гвистический и прагмалингвистический аспекты: Моногра­фия. – М.: Издательство «Прометей», 2012. – 96 с.
44. Соловьева А.К. О некоторых общих вопросах диалога // Вопросы языкознания. – 1965. – №. 6. – С. 103-110.
45. Стилистика и культура русской речи: Учебник / Т.Я. Анохина, О.П. Гонтарева и др.; Под ред. проф. Т.Я. Анохиной. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
46. Чернышова, Л. И. Деловое общение [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов / Л. И. Чернышова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 415 с.
47. Шестакова Т. Э. Дистантные связи диалогических реплик в тексте драмы: Автореф. дис. … канд. филол. наук.. – Ярославль, 2005. – 24 с.
48. Щербинина, Ю. В. Русский язык : Речевая агрессия и пути ее преодоления [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. В. Щербинина. - 2-е изд., стер. - М.: Флинта, 2012. - 224 с.
49. Якубинский Л.П.О диалогической речи // Якубинский Л.П.Избранные работы. Язык и его функционирование. – М.: Наука, 1986. – С. 17-58.

# Список источников фактического материала

1. Feehan C. Rocky Mountain Miracle. // A Christine Feehan Holiday Treasury. – Simon and Schuster, 2008. – pp. 401-602.
2. Golding W. Lord of the Flies. – Penguin, 1959. – 208 p.
3. Phillips S.E. Hot Shot. – Simon and Schuster, 1991. – 496 p.
4. Sajer G. The Forgotten Soldier. – Potomac Books, 2000. – 465 p.
5. Salinger J.D. The Catcher in the Rye. – Bantam Books, 1981. – 214 p.
6. Shaw I. The Young Lions. – University of Chicago Press, 2000. – 662 p.
7. Williams T. Cat on a Hot Tin Roof. // The Theatre of Tennessee Williams, Vol. 3. – New Directions Publishing, 1991. – pp. 1-217.