

ОТРИЦАНИЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕЧЕВОГО КОНФЛИКТА: ИХ ФУНКЦИИ И РОЛЬ В КОНФЛИКТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

Рассматриваются понятия «отрицание» и «оценка» как средства речевого воздействия в условиях конфликтного общения. Данные понятия описываются как прагматические категории. Обосновывается положение о том, что категории «оценка» и «отрицание» являются важной составляющей конфликтного речевого взаимодействия. Анализируются их функционирование и взаимосвязь в ситуациях, характеризующихся конфронтационным типом общения. Понятия рассматриваются через призму оппозиции «свой – чужие». Цель статьи – описание функций отрицания и оценки в структуре речевого конфликта. Исследование выполнено на материале фрагментов телевизионных ток-шоу.

Ключевые слова: оценка; отрицание; речевой конфликт.

Отрицание и оценка являются категориями прагматическими. С их помощью человек анализирует события и явления действительности, разделяет их на «хорошие» и «плохие», «реальные» и «нереальные» и т.д., опираясь при этом на собственную систему ценностей, картину мира.

Речевой конфликт построен на антиномии говорящего и слушающего, которая, собственно, и «приводит к конфликту в информативно-коммуникативном и в стилистическом отношении» [1. С. 83]. Антиномия пронизывает речевой конфликт и находит свое выражение в форме отрицания в широком смысле.

Отрицание – предмет изучения многих дисциплин, в частности таких, как логика, философия, психология, лингвистика. Отрицание основано на множественности понимания действительности, приятии или неприятии ее реалий разными людьми. Оно заложено в стремлении человека разграничить «свой» мир и мир «чужой».

Отрицание (как и оценка) как психологическая категория базируется на двух аспектах: когнитивном и эмоциональном [2. С. 31–34]. Когнитивный аспект основан на том, что через отрицание знание приобретает двухкомпонентную асимметричную структуру А и не-А. Эмоциональный аспект реализуется в том случае, если оно направлено на изменение эмоционального состояния партнера. В психологии под отрицанием понимается форма психологической защиты. Так, человек может отрицать и не принимать какую-то часть действительности. Обычно отрицание проявляется на бессознательном уровне, но иногда индивид осознанно прибегает к отрицанию, которое может стать проявлением агрессии или манипулирования.

В лингвокультурологическом понимании категория «отрицание» представляет собой «комплекс семантических, речементальных и речеповеденческих установок и практик, нацеленных, с одной стороны, на сохранение базовых структур традиционной идентичности (отрицание как отторжение чужого и чуждого), а с другой стороны – на переоценку стереотипных ценностей и выбор нового пути или направления развития (отрицание как инновация)» [3. С. 297–298]. По мысли Л.Н. Ольховой, семиозис (семиотическое поле культуры) негативизма аккумулирует критический опыт людей, их способность не принимать ценности и нормы культуры, выражая к ним отрицательное (шире – альтернативное) отношение [Там же. С. 21]. В период перестройки в российском обществе произошло резкое нарастание настроений противостояния, нетерпимости и неприятия, что проявилось в тенденции к огрубле-

нию лексикона. Это привело к высокой частоте употребления грубо-просторечных, жаргонных, ненормативных слов и выражений. В этот период, как утверждает Л.Н. Ольхова, отрицание впервые стало позиционироваться как сознательная манипуляция массовым сознанием. Однако с конца XX в. происходит «зарождение ценностно-позитивных ментальных репрезентаций модусов отрицания в национальном лингвокультурном универсуме современных россиян: от тотальной оппозиции к сдержанной преемственности» [Там же. С. 303].

Отрицание эксплицируется в тексте за счет следующих языковых средств: отрицательных частиц, отрицательных местоимений и наречий, слов «нет», «нельзя» и т.д. в функции предикативных единиц. Оно может быть компонентом слова, а может содержаться и в целом высказывании. При этом оно может быть употреблено в несвойственном денотативном значении (*Оно мне надо!*), что часто является средством выражения экспрессии. Подобные высказывания сигнализируют о возможности возникновения конфликта (однако решающим фактором является реакция оппонента, выраженная в его (не)готовности продолжать конфликт). Отрицание может быть категоричным и некатегоричным. Некатегоричное отрицание реализуется за счет введения в предложение субъективной модальности, использования различных фатических тактик, а также скрытого отрицания. Последнее часто реализуется в тексте за счет императивных высказываний (*Поговори мне еще!*), сложносочиненных предложений с противительными союзами (утверждение противоположного), риторических вопросов, введения конструкций, выражающих неуверенность или неполную уверенность в истинности высказывания, и т.п. Цель использования неявного отрицания – скрытое воздействие на партнера по коммуникации. Отрицание может быть выражением неодобрения, сомнения в истинности информации, может содержаться в высказываниях со значением иронии типа *«Конечно!»*, *«Еще чего!»* и т.п. С другой стороны, высказывания, содержащие в своей структуре отрицание, могут быть использованы в противоположном значении. Назначение подобных сообщений – также выражение экспрессии (*И не говори!*). Иногда это является демонстрацией грубости, фамильярности. Ярким примером могут служить синтаксические конструкции, содержащие глаголы в сослагательном наклонении, типа: *А не замолчал бы ты!* [4. С. 160].

Отрицание тесно связано с такими категориями, как «истина» и «ложь». Так, в конфликте возможно воз-

действие на собеседника через понижение его статуса с помощью обнародования информации, связанной с деятельностью оппонента, которая осуждалась бы обществом. Подобного рода информирование может сопровождаться или не сопровождаться прямой оценкой. В последнем случае речь идет о квазиоценочных высказываниях, которые также предполагают, что действие, которое осуществил человек или якобы осуществил, является «плохим»; говорящий утверждает, что это «плохо» и отрицает, что это вписывается в рамки нормы. Эта информация может быть как правдивой, так и ложной. В последнем случае можно говорить о том, что коммуникант прибегнул к тактике клеветы. Грань между информированием о факте и передачей мнения о нем очень тонкая. В юридической практике это различие проводится между такими понятиями, как оскорбление и клевета. В практике речевого общения – это различие между тактиками оскорбления и обвинения [5. С. 160–161]. В первом случае велика вероятность появления оценочных, эмоционально-оценочных высказываний. Во втором случае они также могут присутствовать, но ключевую позицию занимает факт: его наличие или отсутствие (сообщение может быть проверено на истинность).

Отрицание основывается на субъективном представлении говорящего о норме. Как правило, отрицание проявляется в качестве реакции на сообщение, не устраивающее по каким-либо параметрам второго партнера по коммуникации. Однако и инициативная реплика, скрыто или явно содержащая в себе отрицание, может повлечь конфликт. Если утверждение оппонента, по мнению коммуниканта, является ложным или не соответствует его ожиданиям, тогда возможно появление отрицательного высказывания. Обычно в конфликтной коммуникации изначально индивид как объект речи испытывает интеллектуальное и эмоциональное воздействие со стороны оппонента. Затем он реагирует на сообщение уже как субъект речи, выражает отрицательное отношение к высказыванию партнера (как реакция на утверждение собеседника) и дает предмету или объекту речи отрицательную оценку. Эта оценка может выражаться и неявно: «по-моему, вы не правы, ваше утверждение не вписывается в мое представление о мире» – и это «плохо». Так, отрицание может проявляться в негативной (отрицательной) оценке.

Оппозиция «свои – чужие» является базисом всякого межличностного и социального конфликта. Противопоставление «себя» «другим» в условиях конфликта вводится для обоснования собственной позиции и дискредитации позиции партнера по коммуникации, понижения его статуса. Как правило, говорящий, очерчивая круг своих интересов, выражая отрицательное отношение к оппоненту, его позиции, мнениям или к предмету речи в целом, стремится дать соответствующую оценку оппоненту или оценивает предмет речи, который является объектом конфликта. Обычно оценочный аспект является доминирующим при выяснении истины в конфликтной ситуации, особенно если общение происходит в условиях эмоционального возбуждения коммуникантов. Опираясь на собственные стереотипные представления, автор сообщения присваивает себе право судить о собеседнике от имени

общества. При этом субъект, выражая мнение о недостатках оппонента, основывается на собственных представлениях о морали и нравственности. Говорящий, давая оценку, проводит границу между кругом «своих» и кругом «чужих».

Негативная оценка как частное проявление отрицания также может использоваться для внушения оппоненту каких-либо идей, внедрения в его подсознание новых ценностей, изменения его установок. Особенно это явление характерно для СМИ. Журналистика формирует у массового адресата «первичное отношение (положительное или отрицательное) к фактам; предлагает различные виды оценок, таких как “хорошо”, “плохо”, “полезно”, “вредно”, “положительно”. Оценки могут быть сложными: “полезно, но опасно”, “достижимо, но при определенных условиях”, “выгодно, но требует затрат” <...> Оценка является “принуждающим” средством аргументации» [6. С. 71]. Набор отрицательных или положительных оценок, предназначенных для внедрения в психику адресата убеждений, ценностей, изменения его установок, становится отправным пунктом для манипулятивного воздействия. Оценки формируют фон благоприятного или неблагоприятного отношения адресата к той идее, которую хотел бы внушить коммуникатор.

Оценочный аспект рассматривается нами в широком смысле: оценка как аспект значения, реализующийся в различных языковых выражениях. Оценка «может быть ограничена элементами, меньшими, чем слово, а может характеризовать и группу слов, и целое высказывание» [7. С. 6]: уже на словообразовательном и морфологическом уровнях в слове может появляться оценочное значение (*девочка – девочка*); существует лексика, в семантику которой изначально входит оценочный компонент (*прекрасный, ужасно* и т.д.); оценка содержится и в пропозициональных структурах глаголов. Кроме того, содержать оценку могут целые высказывания. Например, при отсутствии в высказывании субъективной модальности сообщение может восприниматься как оценочное, если описываемая ситуация имеет соответствующий смысл в сознании коммуникантов и вписывается в их картину мира. В подобных высказываниях оценка извлекается из контекста.

Оценка может быть абсолютной и сравнительной. В последнем случае она дается на основании оппозиции «лучше – хуже». Также оценка может быть рациональной и эмоциональной. Рациональная оценка рассчитана на согласие адресата с мнением говорящего, в то время как эмоциональная направлена на то, чтобы вызвать эмоциональную реакцию у оппонента.

Давать оценку можно на основании различных признаков («важно / неважно», «правда / неправда» и т.д.), но основной признак – «хорошо / плохо». Именно он предполагает высказывания о ценностях. Общественные аксиологические значения реализуются с помощью прилагательных *хороший* и *плохой* и их синонимов с разными экспрессивными оттенками (*превосходный, великолепный, ужасный, скверный* и т.п.). Что касается частнооценочных значений, то Н.Д. Артюнова различает следующие оценки: 1) сенсорно-вкусовые, или гедонистические; 2) психологические: а) интеллектуальные; б) эмоциональные; 3) эстетические; 4) этиче-

ские; 5) утилитарные; 6) нормативные; 7) телеологические [8. С. 13–14]. Е.М. Вольф подчеркивает, «что о собственно оценочных высказываниях говорят лишь тогда, когда оценка составляет цель сообщения» [7. С. 32]. Во многих других случаях оценка является лишь частью высказывания, проявляется неявно. Это квазиоценочные высказывания (*Ты обидел друга! – и это «плохо»*).

В ситуации конфликта в лексике может одновременно появляться значение отрицательной и положительной оценки. «В результате смены контекста оценка значения слова может измениться самым решительным образом» [9. С. 96]. Выявить смысл, вложенный в высказывание говорящим, помогает не только собственно контекст. Многие решают интонация и мимика коммуниканта. Например, бранное высказывание в ситуации панибратского общения может сопровождаться доброжелательной улыбкой говорящего, которая сигнализирует о том, что сообщение передано не с целью оскорбления собеседника. В целях передачи экспрессии слово (или высказывание) может быть употреблено в переносном значении при использовании некоторых выразительных средств языка. Ирония и антифразис являются ярким примером. Так, «дескриптивные признаки полностью погашаются, когда на первый план выступает субъективный аспект оценки» [7. С. 30].

Без применения отрицания и отрицательной оценки (в любом проявлении – даже в скрытой форме) речевой конфликт развиваться не может. Оценка является средством разграничения позиций собеседников. Отрицание – это следствие столкновения (эмоционального, интеллектуального и т.д.), неприятие какой-то информации и более широко – части действительности. Более сложной оказывается проблема использования отрицания и оценки для нейтрализации конфликта и предупреждения столкновения.

Участникам конфликтного взаимодействия, чтобы гармонизировать общение, необходимо соблюдать некоторые общие условия. Для достижения гармонии коммуниканту следует придерживаться стратегии сотрудничества, установки на кооперацию [4. С. 100], что подразумевает ориентацию на собеседника, его социальный и языковой опыт и т.д. Что касается речевого поведения говорящего, то ему необходимо подбирать соответствующую данной ситуации лексику, избегать агрессивных форм поведения, поддерживать общение в рамках этикета, при этом ориентируясь на особенности взаимоотношений с собеседником, условия общения (официальное, бытовое) и т.д. Также говорящему следует использовать фатические тактики, направленные на поддержание контакта и нейтрализацию эмоционального дискомфорта.

Учитывая перечисленные условия, отметим конкретные речевые механизмы, основанные на отрицании и направленные либо на создание конфликта, либо на его устранение, либо используются говорящим для пассивного ухода от конфликта. Данные случаи стали предметом исследования, поскольку «принципиальными альтернативами реагирования человека на возникающие у него противоречия (с самим собой или другими людьми) являются уход (избегание), подавление («борьба») и диалог» [10. С. 208]. В итоге было про-

анализировано 8 ток-шоу, включающих 20 контекстов. Рассмотрим наиболее показательные фрагменты.

Пример 1: «уход», «избегание» (на материале записи программы «Пусть говорят» от 30.08.2011 г.).

Ведущий: И как получилось / что вы автор вот этих страшных роликов / все-таки не побоюсь этого слова?

В. Бухаров: Я не автор этих роликов // Это проказы моей жены // Ты видела / чтобы это я снимал? (Обращается к сидящей рядом женщине).

В рассматриваемом примере второй коммуникант выбрал тактику оправдания и ухода от конфликта. Его первое высказывание содержит в себе явное, категоричное и рациональное отрицание. Во втором предложении он мотивирует это отрицание с помощью тактики обвинения третьего лица, которое он наделяет отрицательными чертами (через квазиоценку). В последнем предложении с помощью вопроса он еще раз отвергает предположение о том, что он совершил действие, осуждаемое обществом.

Пример 2: «подавление», «борьба» (на материале записи программы «НТВШники» от 04.09.2011 г.).

М. Прохоров: Партия «Правое дело» есть / а «Яблоко» / нет. Ребята делают хорошую работу // Хорошую работу делают / занимаются гаражами / точечной застройкой // Это надо делать / но в этом нет никакой политической позиции // Партия «Яблоко» всегда была девушкой на выданье / [неразборчиво] торговалась / но свою цену не знает / поэтому / честно говоря / объединяться с тем / чего нет / я не буду // Если партия «Яблоко» представит свою программу / и она будет совпадать с «Правым делом» / пожалуйста / можем обсудить // Что делает здесь Сергей? Он греет для кого кресло? Для Явлинского? Я не знаю / для кого //

С. Митрохин: Я / вот / [неразборчиво] коротко отвечаю // Вот перед нами человек / мультимиллиардер // За счет чего он стал мультимиллиардером? За счет того / что ограбил страну <...>.

Монолог первого коммуниканта содержит категоричное, эмоциональное отрицание и отрицательную оценку, что выражается на уровне синтаксиса (серия риторических вопросов) и на лексическом уровне (говорящий использует эмоционально окрашенную лексику). Однако политиком используются и средства, снижающие категоричность, например, ирония (*девушка на выданье*), сложноподчиненное предложение с придаточным условным (*Если партия «Яблоко» представит свою программу и она будет совпадать с «Правым делом», пожалуйста, можем обсудить*). Несмотря на то что коммуникант стремится вести диалог в рамках этикета, это не способствует погашению конфликта, о чем свидетельствует реакция оппонента.

Пример 3: «диалог» (на материале записи программы «Гордон Кихот» от 14.05.2010 г.).

Н. Михалков: Вот это вот демоническое существо / так сказать / среднего рода / которое / как в детском театре / хохочет // (высказывается в адрес В. Матизена).

Ведущий: Я очень прошу / Никита Сергеевич / поскольку ситуация сложная / обойтись без определений в адрес каждого из собравшихся здесь //

Н. Михалков: Саи / Саи / ну / вы сами сказали / клопы и тараканы / поэтому я следую за вами //

Ведущий: Я имел в виду всех //

Н. Михалков: Я тоже //

Ведущий: И вас в том числе //

Н. Михалков: Очень хорошо // Я согласен // Я согласен быть и клопом / и тараканом / я не согласен быть лузером / понимаете // А это лузеры / которые / проиграв все / вместе с судами со всеми / вдруг почувствовали / что их забыли / их не видно / их не слышно //

Конфликт спровоцировал первый коммуникант. Он же и решил гармонизировать дальнейшее общение с помощью самоиронии, шутки, частичного согласия с высказыванием собеседника. При этом он не отказался от собственного мнения (очертил круг «своих»). Также для нейтрализации конфликта говорящий скрыто указал на то, что его непосредственным оппонентом является не ведущий, а третьи лица (указал на круг «чужих»). Так, он отстоял собственную позицию и не дискредитировал позицию партнера, не причинил ему коммуникативный вред. Отрицание, используемое говорящим, категоричное. В то же время оно эмоциональное, о чем свидетельствуют некоторые лексические единицы, содержащие в своей семантике эмоционально-оценочный компонент: *лузер*; экспрессия выражается и с помощью градации: *их забыли, их не видно, их не слышно*. Однако категоричность снижается за счет частичного согласия с мнением ведущего, иронии. При этом собственную позицию говорящий подкрепляет аргументами и логическими рассуждениями (дальнейшее развитие диалога, не представленное в данном фрагменте). В рассматриваемом случае назначение отрицания и отрицательной оценки – манипулирование (с одной стороны, это демонстрация готовности пойти на уступки, с другой – желание четко обозначить свою позицию, отвергнув мнение оппонента).

Таким образом, для нейтрализации конфликта говорящим также могут быть использованы глаголы в сослагательном наклонении, предложения с придаточными условными и т.д., основная функция которых – указание на возможность того, что компромисс может быть найден. Ни один речевой конфликт не может развиваться без применения коммуникантами отрицания и отрицательной оценки, хотя эти категории и могут быть использованы в общении для различных целей. В любом случае, мотивируя отрицание и отрицательную оценку, говорящий тем самым привносит в общение новые сведения. Так, сообщение, даже характеризующееся конфликтностью, становится более информативным, оно насыщается новыми смыслами.

Отрицание – это речевой и психологический механизм, благодаря которому реализуется конфликт как коммуникативно-прагматическое явление. В конфликтной или предконфликтной ситуации с помощью отрицания и отрицательной оценки коммуникант может спровоцировать конфликт, уйти от неприятного разговора, или предотвратить дальнейшее развитие конфликтного взаимодействия. Функциональный диапазон применения отрицания и оценки в конфликтном общении довольно широк: многое зависит от того, какую тактику избрал говорящий, какой речевой жанр и для каких целей он использует. Заметим, что нередко в конфликтной ситуации эти категории могут быть использованы как экспрессивные и манипулятивные средства воздействия. Необходимо подчеркнуть и тот факт, что основные функции отрицания (и отрицательной оценки) в речевом конфликте – разделение «своего» и «чужого» миров, неприятие последнего, но также это и функция передачи нового знания, выбора нового пути развития. Таким образом, речевые конфликты – это не только проявление деструктивного взаимодействия, но и способ трансляции новых знаний и сведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М. : Наука, 1993. 171 с.
2. Желеско П.С., Роговин М.С. Исследование отрицания в практической и познавательной деятельности. Кишинев : Штиинца, 1985. 135 с.
3. Ольхова Л.Н. Трансформация модусов отрицания в русской культуре переходных эпох. М. : МГИМО-Университет, 2007. 302 с.
4. Третьякова В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения : дис. ... д-ра филол. наук. Екатеринбург, 2003. 301 с.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 5-е изд. М. : ЛКИ, 2008. 288 с.
6. Мельник Г.С. Mass-Media: Психологические процессы и эффекты. СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 1996. 160 с.
7. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. 4-е изд. М. : Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2009. 260 с.
8. Артюнова Н.Д. Аксиология в механизмах жизни и языка // Проблемы структурной лингвистики. М. : Наука, 1984. С. 5–23.
9. Жельвис В.И. Поле брани: Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Ладомир, 2001. 348 с.
10. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб. : Питер, 2003. 464 с.

Статья представлена научной редакцией «Филология» 26 октября 2011 г.