

детьми, братьями, сестрами или внуками умершего кормильца, не достигшими 8 лет, и не работает». Данное изменение является также уместным, если в частности ребенок умершего кормильца не обучается на дневной форме обучения, где предусмотрена выплата пенсии – до достижения 23 лет.

Таким образом, можно утверждать, что действующее законодательство Республики Беларусь в области правового регулирования пенсий по случаю потери кормильца требует определенной доработки с учетом правоприменительной практики.

Литература

1 О пенсионном обеспечении: Закон Респ. Беларусь, 17 апр. 1992 г., № 1596-ХІІ, с изм. и доп. // О пенсионном обеспечении: Закон Респ. Беларусь, 17 апр. 1992 г., № 1596-ХІІ // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. 2012. – № 434-3. – 2/1986.

2 Гущин, И. В. Право социального обеспечения / И. В. Гущин: учеб.-метод. Комплекс: в 2 ч. Ч.2: Общая часть – Гродно: ГрГУ им. Я. Купала, 2011. – 668 с.

3 Греченков, А. А. Пенсии и пособия: учеб. пособие / А. А. Греченков. – Минск: ЗАО «Веды», 1998. – 304 с.

4 Козлов, А. В. Социальное обеспечение в СССР / А. В. Козлов. – М.: Наука, 1981. – 184 с.

5 Трудовой кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 26 июля 1999 г., № 296-3 в редакции закона Респ. Беларусь от 20 июля 2007 г // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. –1999. – № 80. – 2/70.

6 О трудовых пенсиях в Российской Федерации: Закон Рос. Федерации, 17 дек. 2001 г., № 173–ФЗ, с изм. и доп. / пенсионное законодательство Российской Федерации. – Москва, – 2004, – 80 с

7 Об общеобязательном государственном пенсионном страховании: Закон Украины, 09 июля 2003 г., № 1058–IV [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.nibu.factor.ua/info/Zak_basa/Z105812/ Дата доступа: 30.04.2014.

8 Авдей, А. Г. Правовое регулирование пенсий по случаю потери кормильца / А. Г. Авдей. – Минск: Тесей, 2009. – 128 с.

УДК 811'111'23

Д. С. Коваленко

ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ «КОНФЛИКТ»

В настоящей статье исследуются прагмалингвистические характеристики конфликта как разновидности речевого поведения. Рассматриваются различные подходы к трактовке конфликтной ситуации, определяются условия ее возникновения и выявляются самые частотные коммуникативные тактики – обвинения и оправдания, анализируются речевые маркеры (коммуникативы), присущие вышеназванным тактикам. Исследована роль коммуникативной инициативы, которая характеризует управление взаимодействием личностей и определяет выбор стратегий их речевого поведения в конкретном коммуникативном эпизоде.

На сегодняшний день, наблюдается большой интерес к изучению конфликта, так же существует множество подходов к его изучению. Конфликт в целом понимается как разновидность поведения, не соответствующего некоторым закономерностям или

правилам поведения. С этой позиции конфликт оценивается как неэффективное взаимодействие людей, отрицательное явление в жизни общества, основной целью изучения конфликта объявляется преодоление или предупреждение конфликтных ситуаций. Эта точка зрения преобладает как в научном, так и в обыденном сознании.

Под речевым конфликтом мы понимаем особый вид коммуникативной ситуации, в которой происходит столкновение двух сторон (участников конфликта) из-за разногласия интересов, целей, взглядов. В результате одна из сторон сознательно и активно действует в ущерб другой, а вторая сторона, осознавая, что указанные действия направлены против ее интересов, предпринимает ответные действия против первой стороны [1, с. 38]. Предметом межличностного конфликта обычно становится существующая или воображаемая проблема, объектом конфликта – любой конкретный элемент материального мира или социальной реальности, способный стать точкой преткновения личных или групповых интересов разных людей или групп лиц.

Конфликт как разновидность речевого поведения представлен чередой интеракций, и каждая из сторон с их помощью отстаивает личные интересы, стремится к приобретению превосходства над другой. [2, с. 38–40]. При изучении конфликтной ситуации можно исходить из следующих положений: 1) конфликтная ситуация состоит из двух зон, задействованных в развитии конфликта: центральная и периферийная зоны; 2) в центре находятся две личности, интересы которых вошли в противоречие, о чем свидетельствует содержание их вербального противоборства; 3) собственно общение личностей окружено зоной пресуппозиции конфликта, которая предполагает знание о причине возникновения конфликта, о социокультурных характеристиках личностей, вступивших в конфликт, представление об их эмоциональных состояниях и т. п.

Начало взаимодействия и его ход характеризуются разной степенью вовлеченности коммуникантов в общение, их неодинаковой заинтересованностью, разной императивностью: кто-то владеет коммуникативной инициативой, и именно его / ее ходы в общении определяют и направляют пути развития диалога. Категория коммуникативной инициативы характеризует управление взаимодействием личностей и определяет выбор стратегий их речевого поведения в конкретном коммуникативном эпизоде. Она может переходить от одного участника разговора к другому, причем такой переход может осуществляться разными способами: без борьбы, произвольно, по воле человека, владевшего инициативой, или же в конкурентной борьбе, вопреки его воле и т. п. Одним из признаков, помогающих определить обладателя коммуникативной инициативы, является доминирование при смене коммуникативных ролей. Показателем коммуникативной инициативы очень часто бывает, например, перебивание, когда индивид берет роль говорящего силой, только по своей воле, тем самым прерывая собеседника, не заботясь о его коммуникативном комфорте и существенно ограничивая его в свободе действий по достижению своих целей, что может символизировать отказ подчиниться чужой стратегии.

Под коммуникативной стратегией понимают цепь решений говорящего, коммуникативный выбор тех или иных речевых действий и языковых средств. Коммуникативная стратегия отличается гибкостью и динамикой.

Вообще коммуникативный акт рассматривается как репликовая пара – минимальное смысловое единство, взаимонаправленные реплики конфликтующих личностей. Структурно диалогические единства подразделяются на элементарные или простые (двухкомпонентные, двухшаговые единства типа вопрос – ответ, просьба – обещание, обвинение – оправдание и т. п.) и сложные или комплексные (типичные структуры, объединяющие несколько реплик, например, вопрос – ответ – подтверждение или вопрос – переспрос – уточняющий вопрос – ответ). Их набор и характер востребованности в диалоге зависят от избранных тактик поведения личности в конфликте. Как показал проведенный анализ конфликтных коммуникативных эпизодов, самыми частотными являются коммуникативные тактики обвинения и оправдания.

Обвинение. Тактика обвинения нацелена на негативную оценку действий партнера.

Эксплицируя обвинение, говорящий наносит психологический ущерб имиджу адресата, вызывая у него эмоциональный дискомфорт, и побуждает его к ответным речевым действиям, что повышает вероятность возникновения конфликта. Человек, использующий тактику обвинения в конфликте, считает себя вправе предъявлять претензии, оценивая свой статус как более высокий по отношению к партнеру по коммуникации. Сторона, выступающая с обвинениями, демонстрирует превосходство и силу, однако в ответ на свои агрессивные действия она может получить отпор. Далее будет представлено несколько наиболее часто встречающихся примеров применения тактики обвинения, и варианты последующей реакции обвиняемого персонажа:

Обвинение → оправдание

'You're a fool, Marje!' Vic exclaims. 'You spoil that girl something rotten. All she thinks about is clothes, shoes, hairstyles. What kind of A–Levels do you think she's going to get?'

'I don't know. But if she doesn't want to go to university . . .' (D. Lodge. 'Nice Work', p. 21).

Обвинение → отрицание

'Have you been drinking?' 'No, David, I haven't been drinking. I called the Abbottson house after speaking to you earlier, and while I was talking to Mary, Phillip came in and he knew nothing about a meeting with you.' (J. Collins. 'The World is full of Married Men', p. 75).

Таким образом, выражаемая в обвинении отрицательная оценка действий или личных характеристик партнера расценивается второй стороной как агрессия, неприемлемая реплика, нарушающая нормы вежливости в межличностном общении. Она ведет к деструктивным последствиям, инициирует и способствует развитию конфликта.

Оправдание. Тактика оправдания довольно часто используется коммуникантами в качестве ответной реплики для прояснения недоразумения, приведшего к конфликту – говорящий пытается дать дополнительную информацию об обстоятельствах, объясняющих причины его поведения в прошлом, что способствует амортизации конфликта.

Как показывает анализ, оправдывается преимущественно ведомый, не владеющий коммуникативной инициативой партнер. Он надеется изменить отношение агрессивно настроенного оппонента к себе или своему поступку напр.:

'And why would you do something like that?' – 'Oh, well, actually, I thought you said that you wanted them to' (L. Weisberger. 'The Devil Wears Prada', p. 8).

Оправдание часто сопровождается прямым или косвенным признанием вины, что демонстрирует попытку перехода к кооперативной стратегии общения:

'Do you think I'd be calling you if everything was OK?..'

'Sorry, Lil. I gave them your number because I don't have a cell yet. I can't believe she called so early!' (L. Weisberger. 'The Devil Wears Prada', p. 26).

Речевыми маркерами тактики оправдания становятся коммуникативы, состоящие из сочетания местоимения *I* с глаголами *think, mean, say, want* и др. в форме прошедшего времени.

В заключение следует отметить, что системность и вариативность речевого поведения в конфликте зависит от ряда особенностей конфликтующей личности. Приведенные результаты исследования стратегических и тактических аспектов поведения личностей в конфликте и приведенные варианты речевого поведения, основанного на тактиках обвинения и оправдания, раскрывают суть стратегии конфликтного общения в интеракционной модели: личности, реализуя интенции, связанные со стремлением установить свое превосходство, строят коммуникацию, намеренно нарушая правила вежливого межличностного общения.

Литература

1 Муравьева Н. В. Язык конфликта / Н. В. Муравьева. – М.: Изд–во МЭИ, 2002. – 264 с.

2 Макаров М. Л. Основы теории дискурса / М. Л. Макаров. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280с.