

Тактика незгоди як засіб модифікації асиметричних статусів комунікантів (на матеріалі англомовного серіалу 'Suits')

Н. Горбачова

Житомирський державний університет імені Івана Франка

Paper received 15.10.17; Revised 20.10.17; Accepted for publication 23.10.17.

<https://doi.org/10.31174/SEND-PH2017-145V41-01>

Анотація. Стаття присвячена аналізу діалогічного спілкування між мовцями з асиметричними статусами у контексті порушення рольових очікувань. Досліджується специфіка реалізації тактики незгоди комунікантом з нижчим статусом, її актомовленнєві та мовні особливості. Обґрунтовано можливість підлеглого підвищувати власний статус і понижати статус керівника використанням тактики незгоди.

Ключові слова: діалогічне спілкування, тактика незгоди, асиметричні статуси, керівник, підлеглий, мовленнєвий акт.

Вступ. Діяльнісна спрямованість сучасних мовознавчих студій висуває у фокус уваги дослідження комунікативно-прагматичних особливостей перебігу комунікації [10, с. 144-158]. Будь-який робочий процес передбачає спілкування між керівником та підлеглим, кожен з яких реалізує певні стратегії і тактики, які допомагають досягти мети спілкування [14]. Процес комунікації може перебігати за двома сценаріями – кооперативним, який дозволяє мовцю зберегти обличчя і досягти цілі спілкування, або конфронтативним, коли мовці не можуть зберегти обличчя через неспівпадаючі інтереси [3, с. 77]. Для гармонійного спілкування прийнято дотримуватися певних норм та правил комунікації [4, с. 54]. У випадку якщо один із учасників інтеракції порушує рольові очікування, хід діалогу може змінювати свій вектор, модифікуючи статус комунікантів – знижувати або підвищувати його. Аналіз діалогічного спілкування між комунікантами з асиметричними статусами виявив використання підлеглим тактики незгоди з керівником. Висловлення незгоди відносяться до числа фундаментальних комунікативних категорій, оскільки відіграють значну роль в організації мовленнєвої взаємодії [6, с. 180] та дозволяють адресанту-підлеглому понизити статус адресата з вищим статусом за умови їх успішної реалізації.

Незгода попередньо була досліджена на матеріалі різних мов: англійської [9], німецької [7], французької [2] та ін. Лінгвістичні дослідження попередніх років звертали увагу на структурно-граматичні особливості речень, які виражають незгоду [5], спеціальні лексичні засоби її вербалізації [12], її інтонаційне вираження [1]. **Метою** даного дослідження є аналіз тактико-стратегічних особливостей реалізації тактики незгоди та її вплив на статус мовців з асиметричними статусами.

Матеріалом нашого дослідження є скрипти англомовних кінотворів, оскільки їх персонажі є представниками певних професій, а отже представляють соціально-групові цінності, погляди та переконання [8, с. 28].

Виклад основного матеріалу. Глумачний словник української мови дає наступні визначення незгоди: 1) відсутність взаєморозуміння, мирних стосунків, згоди між ким-небудь; чвари, розлад; 2) розбіжність у поглядах, думках, світогляді і т. ін.; 3) негативна відповідь на що-небудь, заперечення чого-небудь, непогодженість з чимось; відмова; 4) нещастя, біда, труднощі в чому-небудь [11]. У контексті порушення

рольових очікувань, розглядаємо незгоду як розбіжність поглядів, думок, світоглядів підлеглого та керівника і, як результат, заперечення мовцем з нижчим статусом чого-небудь, сказаного мовцем з вищим статусом або непогодженість з ним.

Існує два сценарії реалізації тактики незгоди: у реактивній або ініціалній репліці. Наступна ситуація демонструє використання даної тактики у реактивній репліці:

(1) Donna: *That's because I fired her.*

Luis: *You what?! She was the smartest fourth-year we had! She was also insubordinate, and I made a decision. I don't give a shit what you made. She was working for me on Delta Securities, and I need her back.*

Donna: *Okay, Luis, I'm not getting her back (Suits / Season 7 / Episode 4).*

Директор по персоналу Донна правомірно звільнила працівницю без відома керівника і тому він вимагає її повернення, виражаючи це наступальними тактиками – тактикою наведення аргументу (*She was the smartest fourth-year we had! She was also insubordinate*), тактикою непрямої апеляції до власного статусу (*I made a decision*) і тактикою вимоги (*I need her back*), що характерно для особи з вищим статусом. Донна, проте, виражає незгоду з думкою керівника, представлену мовленнєвим актом (МА) незгоди (*I'm not getting her back*), що знижує статус адресата і ставить його у залежне становище.

Використання тактики незгоди в ініціалній репліці ілюструє наступний діалог:

(2) Mike: *It's a bad idea. You're never going to get an injunction to stop the strike outright.*

Harvey: *You read that in a book, or is that what your five minutes practicing law have to say? (Suits / Season 2 / Episode 3)*

Супроводжуючи свого боса до суду, Майк виражає сумнів щодо правильності прийнятого Харві рішення. Тактика незгоди відтермінована у часі і виражена прямим МА незгоди (*It's a bad idea*), що понижує статус персонажа-керівника, вказуючи на невдалість його ідеї. Друга репліка персонажа-підлеглого підкреслює негативну оцінку прийнятого рішення і виражена МА констативу (*You're never going to get an injunction to stop the strike outright*), а використання конструкції *to be going to* та темпорального прислівника *never* наголошує на переконаності підлеглого у правильності своєї думки і безумовно підвищує його статус.

Тактика незгоди може бути реалізована успішно,

коли керівник приймає та погоджується з позицією підлеглого, що підвищує статус останнього і завдає значних іміджевих втрат керівнику:

(3) Malone: *I'll call Felton and make the recommendation.*

Louis: *Well, hold up. You're gonna do what now? Call my client?*

Malone: *It may be your client, but it's still my case.*

Louis: *Like hell it is, Jeff.*

Malone: *Okay. Okay, you call* (Suits / Season 4 / Episode 2).

Персонаж-керівник повідомляє підлеглого про намір зателефонувати його клієнту, на що той реагує тактикою уточнення (*You're gonna do what now? Call my client?*), вираженої квесетивами. Керівник робить спробу відстояти власне рішення, однак Луїс реалізує тактику незгоди з використанням вульгаризму (*Like hell it is, Jeff*), чим понижує статус керівника. Бажаючи зберегти мирні стосунки з підлеглим, Мелон вдається до реалізації тактики поступки і погоджується з позицією підлеглого (*Okay. Okay, you call*), а отже тактика незгоди була реалізована успішно.

За умови домінування керівника і небажання знижувати власний статус, підлеглий може зазнати невдачі у реалізації тактики незгоди, що ілюструє наступний приклад:

(4) Harvey: *Jessica, I'm telling you, she's in.*

Jessica: *Then, she shouldn't have any problem putting her money where her mouth is.*

Harvey: *It's not right.*

Jessica: *Harvey, it's time you and I had the talk* (Suits / Season 3 / Episode 11).

Джесіка вимагає у нового партнера фірми зробити гарантійний внесок, з чим не погоджується її бойфренд, Харві. Він намагається відстояти власну позицію, спершу використовуючи кооперативну тактику переконання (*Jessica, I'm telling you, she's in*), однак вона не досягає мети, оскільки Джесіка не змінює власної думки (*Then, she shouldn't have any problem putting her money where her mouth is*). Тоді Харві реалізує тактику прямої незгоди (*It's not right*), реалізовану МА незгоди, однак і ця тактика зазнає невдачі і персонаж-чоловік вимушений прийняти позицію керівника.

В залежності від того, близькі чи формальні стосунки між учасниками діалогу, підлеглі виражають незгоду прямо або імпліцитно. Приклад експліцитної відмови демонструє наступна розмова між Харві та власницею фірми, Джесікою:

(5) Jessica: *What matters is I don't ever want to see Mike Ross in this office again.*

Harvey: *Well, that's not gonna happen.*

Jessica: *Excuse me?*

Harvey: *I'm not firing him* (Suits / Season 2 / Episode 1).

Джесіка наказала Харві звільнити його підлеглого через відсутність диплому, однак він ослушався її, а тому вона знову прийшла до нього і виразила власну невдоволеність МА констативу (*What matters is I don't ever want to see Mike Ross in this office again*). Персонаж-чоловік попри нижчий статус використовує у відповідь тактику прямої незгоди (*Well, that's not gonna happen*), вербалізовану МА незгоди. Джесіка

здивована і невдоволена протестом співбесідника, і реалізує тактику протесту (*Excuse me?*), імпліцитно апелюючи до власного вищого статусу, однак дана тактика не зазнає успіху, оскільки підлеглий повторно реалізує тактику незгоди, виражену МА констативу (*I'm not firing him*), чим ставить власну позицію вище наказу керівника.

Однак, якщо у відносинах між комунікантами утримується дистанція через асиметрію статусів і підлеглий відчуває страх перед керівником, має місце імпліцитна незгода, як у ситуації спілкування між Харві та його помічником у перші дні їх знайомства:

(6) Harvey: *Wait, wait. Where do you think you're going?*

Mike: *Into the room... with the people.*

Harvey: *Wrong, that's the adult table in there. And you haven't earned the privilege yet.*

Mike: *But I, I played air hockey with him—*

Harvey: *You need to go back to the office and file a patent for the phone* (Suits / Season 1 / Episode 2).

Харві іде на ділову зустріч і Майк має намір увійти з ним до кімнати, проте перед кабінетом Харві реалізує тактику уточнення (*Where do you think you're going?*), виражену квесетивом, на що отримує відповідь у формі констативу (*Into the room... with the people*). Харві висловлює незгоду та реалізує тактику апеляції до авторитету з іронією (*Wrong, that's the adult table in there*), підкреслюючи нижчий статус підлеглого. Повторне використання тактики апеляції до авторитету (*And you haven't earned the privilege yet*) додає іміджевих втрат підлеглому. Майк, проте, робить ще одну спробу потрапити на зустріч, реалізуючи тактику непрямої незгоди (*But I, I played air hockey with him —*), яку виражає МА констативу, намагаючись підкреслити власний внесок у дану справу, проте звучить вона невпевнено і не зазнає успіху, оскільки підлеглий отримує нове завдання від керівника (*You need to go back to the office and file a patent for the phone*).

Підлеглий може реалізувати тактику незгоди в один крок у ситуації, коли використана тактика відразу досягає прагматичної мети:

(7) Harvey: *We need to talk.*

Jessica: *We do.*

Harvey: *You know?*

Jessica: *No, but whatever it is, it can wait.*

Harvey: *This isn't something that can wait* (Suits / Season 3 / Episode 12).

Аналізована тактика може також бути реалізована у декілька кроків у випадку, якщо підлеглому не вдається досягти цілі відразу, що демонструє інтеракція між секретаркою Донною та юристом Луїсом:

(8) Donna: *Okay, what's it going to take?*

Louis: *Five details of the Pearson Hardman divide.*

Donna: *No.*

Louis: *Three.*

Donna: *One.*

Louis: *One* (Suits / Season 2 / Episode 2).

Луїс зробив Донні послугу і вона бажає віддячити керівнику, а тому реалізує тактику запиту інформації (*Okay, what's it going to take?*), на що отримує відповідь-запит (*Five details of the Pearson Hardman divide*) і виражає свою незгоду з нею (*No*), хоча саме вона

ініціювала пропозицію віддячити. Дана тактика реалізується прямим МА незгоди і є частково успішною, оскільки Луїс понижає власний запит (*Three*), однак Донна повторно використовує тактику незгоди (*One*) і персонаж-чоловік вирішує погодитися (*One*), хоч і бажав більшого, що призвело до укріплення статусу підлеглої.

Аналіз емпіричного матеріалу виявив два основних види незгоди: з точкою зору керівника або з його рішенням. Розглянемо вираження незгоди з думкою керівника на прикладі наступного діалогу:

(9) Jessica: *And Louis has a point.*

Harvey: *You seriously want to consider this? This is a joke?* (Suits / Season 3 / Episode 9).

Харві виражає непряму незгоду з думкою Джесіки, виражаючи її тактикою уточнення з очевидною іронією (*You seriously want to consider this?*) з метою підкреслити абсурдність ситуації, оскільки раніше Джесіка не приймала до уваги точку зору підлеглого Луїса. Для посилення психологічного ефекту, персонаж-чоловік реалізує тактику незгоди у формі риторичного запитання (*This is a joke?*), що очевидно вказує на неповагу до позиції керівника і сумнів у його адекватності, що завдає Джесіці іміджевих втрат.

Підлеглий також може виражати незгоду з рішенням керівника, що є найбільш очевидним порушенням рольових очікувань в асиметричному спілкуванні, як видно з протікання наступного діалогу:

(10) Harvey: *But you're never going to convince a jury the number one didn't know what the number two was up to.*

Jessica: *You have the balls to say that to me?*

Harvey: *I'm not saying...*

Jessica: *I don't care what you're saying. I'm the one in charge of this case. And believe me, I can convince anyone of the fact that a number two can betray a number one behind her back. Out* (Suits / Season 3 / Episode 7).

Джесіка прийняла рішення, як вести власну справу у суді, проте Харві сумнівається у правильності такої стратегії, про що її повідомляє прямо виражаючи власну незгоду (*But you're never going to convince a jury the number one didn't know what the number two was up to*) у формі МА незгоди. Прислівник *never* робить незгоду більш категоричною. Джесіка, однак,

не розділяє його позицію і звинувачує Харві у порушенні рольових обов'язків комбінацією тактик звинувачення та апеляції до власного авторитету (*You have the balls to say that to me?*). Харві робить спробу виправдатися (*I'm not saying...*), але персонаж-керівник перериває його, чітко підкреслюючи власний вищий статус (*I don't care what you're saying. I'm the one in charge of this case. And believe me, I can convince anyone of the fact that a number two can betray a number one behind her back*). Використання імперативу (*Out*) вказує на емоційність та напруженість ситуації, а також укріплює статус керівника попри спробу підлеглого похитнути його.

Висновки та перспектива. Отже, аналіз діалогічного спілкування між мовцями з асиметричними статусами на матеріалі скриптів англійського серіалу "Suits" виявив використання підлеглими тактики незгоди, яка порушує рольові очікування. Було виявлено два види незгоди: незгода з думкою або рішенням керівника. Останню вважаємо проявом найбільш грубого порушення рольової асиметрії. За умови явної переконаності підлеглого у своїй позиції, або у випадку бажання керівника уникнути конфлікту з підлеглим, тактика незгоди досягає своєї прагматичної мети і підвищує статус підлеглого, одночасно знижуючи статус керівника. Проте, у ситуації небажання керівника визнавати домінування підлеглого, персонаж-керівник вдається до тактик, які припиняють порушення підлеглим рольових приписів, ігноруючи його вимоги. У такому випадку тактику незгоди вважаємо неуспішно реалізованою. У ситуації, коли підлеглий відразу досягає мети незгоди, аналізована тактика реалізується в один крок. Однак, були виявлені ситуації, коли адресанту не вдалося досягти комунікативної мети з першого кроку, тоді тактика незгоди може бути реалізована у декілька кроків, проте це не гарантує її успішності. Отже, реалізація даної тактики безумовно завдає іміджевих втрат адресату з вищим статусом і укріплює або підвищує статус підлеглого. **Перспективу** даного дослідження становить аналіз та класифікація лексико-синтаксичних засобів реалізації тактики незгоди у контексті порушення рольових очікувань комунікантами з асиметричними статусами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрієвська Е.М. Інтонаційне вираження незгоди в діалогічному спілкуванні (на матеріалі французької мови) / Е.М. Андрієвська // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія "Іноземна філологія". – 1998. – Випуск 27. – С. 28-30.
2. Андрієвська Е.М. Модальність як чинник відтворення згоди/незгоди у французькому діалозі / Е.М. Андрієвська // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія "Іноземна філологія". – 2000. – Випуск 30. – С. 41-44.
3. Борисенко Н.Д. Відмова кризь призму принципу ввічливості: комунікативно-прагматичний аспект (на матеріалі сучасної британської драми) / Борисенко Н.Д. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Серія філологія: Збірник наукових праць. – 2016. – Вип. 22. – С. 77-79.
4. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації: Навчальний посібник. – Видання 2-ге, доп. та переробл. – К.: АртЕК, 2002. – 208 с.
5. Зербіно А.Д. Синтаксичні моделі засобів вираження згоди/незгоди у сучасній англійській мові / А.Д. Зербіно // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Філологічна. – 2012. – Вип. 26. – С. 118-120.
6. Єременко Т. Є. Реалізація категорії згоди/незгоди в англійському дискурсі ділових переговорів / Т. Є. Єременко, А. А. Юмрукуз // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Філологічна. – 2013. – Вип. 38. – С. 180-182.
7. Любимова М.К. Языковые парадигмы ответных реплик, выражающих неполное несогласие / М.К. Любимова // IX научная конференция ГТТУ: Пленарные доклады и краткие тезисы. – Тамбов, 2004. – С. 260-261.
8. Нелюбина Ю.А. Кинотекст в кругу смежных понятий / Ю.А. Нелюбина // Гуманитарный вектор. – 2014. – №4 (40). – С. 26-29.
9. Рудик И.Н. Коммуникативы согласия/несогласия в современном английском языке / И.Н. Рудик // Питання герма-

- нської філології та методики викладання германських мов: Зб. статей. – Житомир: ЖДПІ, 1996. – С.126-131.
10. Селіванова О.О. Методологічні проблеми дослідження діалогу / О.О. Селіванова // Одеський лінгвістичний вісник. – 2013. – Вип. 1. – С. 144-158.
11. Український тлумачний словник [Е. ресурс] // Тлумачний словник онлайн. – Режим доступу : <http://language.br.com.ua/>
12. Храмова Н.А. Глаголы одобрения и согласия в английском языке (Семантический, синтагматический, морфологический аспекты): Дис. канд. филол. наук: спец. 10.02.04 “Германские языки” / Н. А. Храмова. – Санкт-Петербург, 2003. – 188 с.
13. Suits [E. resource]. – Mode of access: <http://watchseries.do/series/suits/season/1/episode/1>
14. Virginia P. Richmond The relationship of supervisor use of power and affinity – seeking strategies with subordinate satisfaction [E. ресурс] / Virginia P. Richmond, James C. McCroskey, Leonard M. Davis // Режим доступу : <http://http://www.jamescmcroskey.com/publications/134.pdf>

REFERENCES

1. Andriyevs`ka E.M. Intonational expression of disagreement in dialogical communication (on the material of the French language) / E.M. Andriyevs`ka // Visnyk Kyuyivs`kogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya “Inozemna filologiya”. – 1998. – Vypusk 27. – S. 28-30.
2. Andriyevs`ka E.M. Modality as a factor in reproducing agreement/disagreement in the French dialogue / E.M. Andriyevs`ka // Visnyk Kyuyivs`kogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya “Inozemna filologiya”. – 2000. – Vypusk 30. – S. 41- 44.
3. Borysenko N.D. Refusal in the Light of Politeness Principle: Communicative and Pragmatic Aspects (Based on Modern British Drama) / N.D. Borysenko // Naukovyj visnyk Mizhnarodnogo humanitarnogo universytetu: Seriya filologiya: Zbirnyk naukovykh prac`. – 2016. – Vyp. 22. – S. 77-79.
4. Botvina N.V. International cultural traditions: language and ethics of business communication: Navchalnyi posibnyk. – Vydannya 2-ge, dop. ta pererobl. – K.: ArtEK, 2002. – 208 s.
5. Zerbino A.D. Syntactic models of expressing agreement/disagreement in modern English / A.D. Zerbino // Naukovi zapysky [Nacional`nogo universytetu "Ostroz`ka akademiya"]. Ser. : Filologichna. – 2012. – Vyp. 26. – S. 118-120.
6. Yeremenko T.E. Implementation of the category of agreement/disagreement in the English-language discourse of business negotiations / T.E. Yeremenko, A.A. Yumrukuz // Naukovi zapysky [Nacional`nogo universytetu "Ostroz`ka akademiya"]. Ser. : Filologichna. – 2013. – Vyp. 38. – S. 180-182.
7. Lyubimova M.K. Language paradigms of replies expressing incomplete disagreement / Lyubimova M.K. // IX nauchnaya konferenciya TGTU: Plenarnye doklady i kratkie tezisyy. – Tambov, 2004. – S. 260-261.
8. Nelyubina Yu.A. Film text in the field of related concepts / Yu.A. Nelyubina // Gumanitarnyj vektor. – 2014. – #4 (40). – S. 26-29.
9. Rudik I.N. Communicatives of agreement/disagreement in modern English / I.N. Rudyk // Pytannya germans`koyi filologiyi ta metodyky vykladannya germans`kyh mov: Zb. statej. – Zhytomyr.: ZhDPI, 1996. – S.126-131.
10. Selivanova O.O. Methodological problems of research of dialog / O.O. Selivanova // Odeskyi lingvistychnyi visnyk. – 2013. – Vyp. 1. – S. 144-158.
11. Ukrainys`kyj tлумachnyj slovnyk [E. resurs] // Tлумachnyj slovnyk onlajn. – Rezhy m dostupu : <http://language.br.com.ua/>
12. Hramova N.A. Verbs of approval and agreement in English (Semantic, syntagmatic, morphological aspects): Dis. kand. filol. nauk: spec. 10.02.04 “Germanskie yazyki” / N.A. Hramova. – Sankt- Peterburg, 2003. – 188 s.

Tactics of disagreement as a means of status modification (on the material of an English-language series ‘Suits’)

N. Gorbachova

Abstract. The article is devoted to analysis of dialogical speech between speakers with asymmetrical statuses in situation of role expectations violation. Specificity of tactics of disagreement used by a subordinate and its peculiarities are investigated. The subordinate’s ability to raise his own status and lower the chief’s status by using tactics of disagreement is grounded.

Keywords: dialogical speech, tactics of disagreement, asymmetrical statuses, chief, subordinate, speech act.

Тактика несогласия как способ модификации статусов коммуникантов (на материале англоязычного сериала ‘Suits’)

Н. Горбачёва

Аннотация. Статья посвящена анализу диалогического общения коммуникантов с ассиметричными статусами в контексте нарушения ролевых ожиданий. Исследуется специфика реализации тактики несогласия адресантом со статусом ниже, ее акторечевы и языковые особенности. Обоснована возможность подчиненного повышать собственный статус и понижать статус руководителя путем использования тактики несогласия.

Ключевые слова: диалогическое общение, тактика несогласия, ассиметричные статусы, руководитель, подчиненный, речевой акт.