

ЛИНГВИСТИКА

КОНФЛИКТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ И РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

*Раздел подготовлен доктором филологических наук, профессором
Российского государственного гуманитарного университета, зав.
лабораторией лингвистической конфликтологии и современных
коммуникативных практик НИУ ВШЭ М. А. Кронгаузом*

DOI 10.37386/2305-4077-2022-2-153-161

С. А. Тунян¹

Российско-Армянский (Славянский) университет

МИТИГАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ ИЛИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ РЕЧИ

В процессе осуществления коммуникативных установок в разных типах и персональных, и институциональных дискурсов, в частности в дипломатическом, самой частотной категорией является митигация – категория коммуникативного смягчения, для реализации которой в каждом языке есть определенные средства, так как именно она позволяет правильно расставить акценты, направить иллокутивную силу высказывания в нужное русло. В работе представлены суть и история данного термина, его прагматическая составляющая в дипломатическом дискурсе.

Ключевые слова: митигация, конфликты, успешность коммуникации, дипломатический дискурс

S. Tunyan

Russian-Armenian (Slavonic) university

MITIGATION AS A WAY OF RESOLVING OR PREVENTING CONFLICTS IN DIPLOMATIC SPEECH

During the implementation of communicative attitudes in various types of both personal and institutional discourse, particularly in diplomatic discourse, the most frequent category is mitigation – the category of communicative relaxation, for the implementation of which in every language there are certain means, as it allows you to correctly place accents, to direct the illocutionary force of the statement in the right direction. The article presents the essence and history of this term, its pragmatic component in the diplomatic discourse.

Keywords: mitigation, conflicts, communication success, diplomatic discourse

¹ Седя Араиковна Тунян – кандидат филологических наук, преподаватель кафедры русского языка и профессиональной коммуникации Российско-Армянского (Славянского) университета (Ереван), seda.tunyan@rau.am.

Термин *митигация* (*mitigare* – от лат. «смягчать», «ослаблять») был введен в прагматику Б. Фрейзером в 1980 г. Он отмечал, что основная цель митигации – это уменьшение возможности проявления отрицательных с точки зрения адресанта реакций, возможных в тех случаях, когда определенное речевое поведение может повлечь за собой конфликт или коммуникативный сбой, а такими потенциально конфликтными Б. Фрейзер считал прежде всего ситуации оценки личности адресата и/или связанных с ним объектов, ситуации отказа от выполнения просьбы адресанта и подобные [Фрейзер, 1980, с. 341].

По его мнению, использование митигаторов (языковых средств, реализующих митигативные тактики и стратегии) способно модифицировать предположительно «опасные» речевые действия и снизить их нежелательные эффекты (*unknown effects*). Исходя из этого, автор выделяет два типа митигации: эгоистический и альтруистический, каждый из которых позволяет адресанту «смягчить» негативные последствия речевого акта и для себя, и для адресата [Там же, с. 342].

Дж. Холмс, развивая идеи Б. Фрейзера, формулирует и подробно исследует две стратегии речеактовой модификации: усиление и ослабление иллокутивной силы. Исследователь отмечает, что митигация является частным случаем второй стратегии и служит для минимизации ответственности адресанта за истинность содержания высказывания. Она также выражает его эмоциональное (положительное) отношение к адресату, содействуя тем самым улучшению отношений коммуникантов [Holmes, 1984, p. 348].

М. Лангер считает митигацию очень важной стратегией любого коммуникативного акта, поскольку она направлена на то, чтобы «минимизировать нарушение территории партнера по коммуникации» [Langer, 1994, p. 46].

По мнению К. Каффи, которая объединяет выделенные Дж. Холмс способы модификации речевых актов термином «модуляция», митигация – это общий термин для целого ряда стратегий, задействованных в прагматическом пространстве акта коммуникации. Все митигаторы выполняют две функции: инструментальную, то есть функцию обеспечения успешности коммуникации, и эмотивную, то есть функцию создания психологического комфорта при общении, которые в совокупности направлены на повышение эффективности высказывания [Caffi, 2007].

С. С. Тахтарова, подробно рассматривающая митигацию как категорию коммуникации, отмечает, что митигативная стратегия направлена «на сохранение коммуникативного баланса в межличностной коммуникации» [Тахтарова, 2010, с. 6], а для сохранения коммуникативного баланса в потенциально конфликтной ситуации необходимо правильное использование вербальных и невербальных средств, способных снизить уровни конфликтности и категоричности. По ее мнению, основными характеристиками данной категории являются «антиконфликтность, некатегоричность, неимпозитивность, глорификация и эмоциональная сдержанность» [Там же]. В каком-то смысле (по функциональной направленности) митигация сближается с категорией вежливости, но главное отличие этих понятий состоит в сферах их использования: вежливость – категория этики, а митигация – категория коммуникативной деятельности (см. об этом подробнее: Ларина, 2009).

Исследователи считают, что ориентация на себя, на собеседника и на содержание всегда присутствует в коммуникационной деятельности, составляя, по К. Бюлеру, сущность языка в целом и языкового сообщения в частности (см.: Бюлер, 1993). Однако в процессе коммуникации, как показывают исследования, возможно (или даже обязательно) доминирование одного из видов ориентации: или на себя, или на собеседника. А этот фактор, в свою очередь, является решающим для характеристики различных коммуникативных стилей: эгоцентрического (часто конфликтного) или кооперативного (ориентированного на адресата) [Тахтарова, 2008, с. 59].

Для митигативной стратегии коммуникативного поведения определяющей как раз и является ориентация на собеседника, на адресата, то есть учет личностных особенностей конкретного адресата при выборе речевых средств, реализующих интенции говорящего, именно эта стратегия демонстрирует способность адресанта к экспликации в акте коммуникации вежливости и толерантности. Она, с одной стороны, является показателем хорошо продуманного планирования речевого акта (контакта) и варьирования языковых средств в соответствии с целями коммуникации, что налагает на адресанта определенные ограничения, обусловленные этическими, социальными и другими нормами коммуникативного взаимодействия, а с другой – позволяет ему как конкретной языковой личности определенного типа проявить свои человеческие, когнитивные, коммуникативные потенциалы.

Средства, которые используются при реализации коммуникативной категории митигации, – это совокупность предписаний, языковых знаков, установок, правил, определенных выбором адресанта в конкретной ситуации общения. Они могут быть универсальными и национально маркированными. Во всех случаях они направлены на обеспечение бесконфликтного общения (уменьшение категоричности высказывания, повышение внимания к субъективности восприятия и т. д.) и участвуют в реализации соответствующих тактик в рамках коммуникативных стратегий.

Несмотря на отсутствие среди лингвистов единого понимания форм выражения коммуникативной категории митигации, и, как следствие этого, отсутствие общепринятой классификации средств вербализации смягчения, большинство исследователей опираются на основные положения и терминологию теории речевых актов. При анализе митигации речь, как правило, идет о косвенных речевых актах, характеризующихся недирективностью и уклончивостью, и об изменении иллокутивной силы высказывания при сохранении пропозиционального содержания. Кроме того, митигация реализуется «в различных иллокутивных вариациях: смягчение побуждения (директивное), смягчение оценки (оценочное), смягчение несогласия (ассертивное)» [Тахтарова, 2010, с. 93], для осуществления которых используются конкретные митигативные тактики.

Митигация направлена на уменьшение уязвимости и повышение имиджа адресанта в процессе коммуникации, на минимизацию нарушений территории партнера по коммуникации. Получается, что для обеспечения успешности процесса коммуникации, где речевая установка детерминируется реципиентом сооб-

щения, адресант должен приложить определенные усилия в области прагматики, обеспечив их соответствие своим интенциям и пресуппозиционной составляющей речевого акта. Митигативные стратегии используются коммуникатором в тех ситуациях, когда его речевой поступок является потенциально конфликтогенным, то есть может представлять опасность для имиджа одного из коммуникантов (самого адресанта или адресата). К таким содержащим риски коммуникативным ситуациям относятся ситуации критики адресата и/или связанных с ним объектов, ситуации отказа в ответ на просьбу адресата и т. д.

Митигация – это не чисто лингвистический феномен, поскольку в выборе стратегий и тактик митигации участвуют сознание, определенные когнитивные способности индивида, его способность к умственному восприятию и переработке внешней информации. Именно такое понимание когнитивных процессов характерно для психологии, где личность изучается с точки зрения конкретных психологических состояний (желаний, убеждений, восприятий, намерений и т. д.). При таком подходе в качестве конфликтогенных ситуаций адресатом могут восприниматься как ярко выраженные (критика, отказ и т. п.), так и любые другие речевые действия по причине их возможной неверной интерпретации, что зависит не только от индивидуально-психологических, но также социальных и других факторов, влияющих на реакцию реципиента того или иного высказывания.

Прагматическое значение митигации заключается и в устранении или нейтрализации нежелательных перлокутивных последствий речевых актов, что указывает на ее перлокутивную направленность и позволяет рассматривать ее как один из способов регуляции речевого воздействия с целью повышения его эффективности. Так, например, использование перлокутивных митигаторов способствует достижению коммуникатором интенции воздействия за счет сохранения позитивных межличностных отношений с адресатом и создания ситуации коммуникативного комфорта в общении. Осознанный выбор средств митигации для успешного осуществления воздействующего эффекта речевого акта также свидетельствует о ее стратегическом характере.

Как уже отмечалось, ориентация на кооперативное, бесконфликтное общение, в основе которого лежит создание и соблюдение необходимого баланса интересов, возможных интенций, национально и социально детерминированных установок обоих коммуникантов, являются задачами митигации как коммуникативной категории. Представители дипломатического корпуса преследуют те же цели, что и любой адресант при использовании митигативных тактик, однако дипломатическая речь, как правило, более нормирована, публична, интенциональна, осторожна и предполагает не одного конкретного адресата. Ввиду прагматической характеристики смысловой неоднозначности коммуникации, дипломатия часто прибегает к митигации, которая оперирует различными тактиками и стратегиями для репрезентации скрытых смыслов непрямой коммуникации.

Митигация в дипломатической речи, как и в других типах дискурса, реализуется при помощи митигативных тактик, которые выполняют различные функции. К примеру, они позволяют адресанту прямо не называть характеризующие в про-

цессе коммуникации факты действительности (события, субъекты, действия), не называть точно то лицо, которое виновато в сложившейся ситуации, уходить от прямых ответов, указывая при этом на третье лицо, которое может решить данную проблему и т.д.

Варьирование митигативных тактик в процессе речевой коммуникации позволяет адресанту, в данном случае дипломату, избежать конфликтогенных ситуаций, и, как результат, осуществить свои интенции, а частотность использования определенных речевых приемов дипломатами позволяет уже выделить несколько особенно популярных тактик. К таким можно отнести, например, соблюдение коммуникантами общепринятых правил общения, обеспечивающих межличностное взаимопонимание и представляющих собой так называемый коммуникативный кодекс, то есть сложную систему предписаний и нормативов, регулирующих речевое поведение обеих сторон в ходе коммуникативного акта.

Митигация всегда направлена «... на сохранение коммуникативного баланса в межличностной коммуникации» [Тахтарова, 2010, с. 6], что актуально в любых, особенно в потенциально или реально конфликтных ситуациях, в которых речь коммуникантов обычно отличается высоким уровнем агрессивности и категоричности.

Одна и та же митигативная стратегия, представленная в различных дискурсах, скажем, стратегия дискриминации оппонента, может иметь различные формы своего языкового проявления, то есть для ее реализации могут использоваться различные тактики. Например, литотная тактика, основанная на литоте, то есть приеме, который заключается в умышленном преуменьшении или смягчении значений слов, действий или свойств; тактика эвфемизации, то есть употребления нейтрального по смыслу и эмоциональной «нагрузке» слова или описательного оборота для замены других, считающихся неприличными или неуместными, слов и выражений; тактика имплицитного обвинения, то есть не прямого, а скрытого за другими словами, завуалированного обвинения и т.д.

Адресант для достижения поставленной цели и реализации своего стратегического плана использует самые различные митигативные тактики и конкретные языковые средства именно тогда, когда потенциально возможна конфликтная ситуация, либо конфликтная ситуация налицо и ее необходимо смягчить или разрешить. Всегда, и в частности в ситуации публичного выступления дипломата, выбор определенной тактики – это дело адресанта, и зависит он от его предпочтений, знаний, ценностных ориентаций и других характеристик, а ориентированы они на адресата, то есть детерминируются его предпочтениями, знаниями, ценностными ориентациями и т.д.

Языковые средства, используемые в дипломатическом дискурсе, обычно эксплицитно направлены на увеличение иллокутивной силы и перлокутивного эффекта данного выступления коммуникатора. Однако в публичной речи рассматриваемого типа, то есть такой, которая адресована статусно неравному адресату, они не могут быть, как правило, выражены совершенно прямо и открыто, так как специфика общедоступной речи дипломата заключается в том, что его интенции (то есть интенции государства), которые обычно, мягко говоря, не совпадают

с интенциями других людей, организаций, государств, должны быть выражены имплицитно, завуалированно. В том случае, когда интенции дипломата выражены эксплицитно, речь должна быть построена не требовательно, директивно и ультимативно, а в более мягкой манере.

Дипломатичность как качество предполагает смягчение всех составляющих речевого поведения, то есть предполагает умение смягчать слова, оценки, поступки, отношения (поэтому и говорят *поступить дипломатично, сказать дипломатично, промолчать дипломатично, уйти дипломатично* и т.д.). Значит, митигация как категория коммуникативного смягчения является обязательной, органической составляющей дипломатической речи как институционального дискурса, и именно языковые средства реализации этой категории помогают правильно расставить акценты, определить направление действия иллокутивной силы и добиться желаемого перлокутивного эффекта.

Характеристика текстов дипломатического дискурса в терминах теории речевых актов напрямую связана с определением используемых в нем типов митигативных стратегий. В абсолютном большинстве текстов этого дискурса четко проявляются две митигативные стратегии: критика, отрицательная оценка поведения, мнения, поступков оппонентов и противопоставление этому своей позиции (поступков, предложений), которая и определяет направление дальнейших действий. Обычно они фигурируют в текстах вместе и крайне редко встречаются отдельно, что, на наш взгляд, делается с одной целью: подчеркнуть конструктивный характер деятельности российской стороны, будь то критика, поступки, посредничество и т.д. При этом адресант при реализации в речи митигативных стратегий обоих типов отвечает за истинность приводимых фактов, но, как мы отметили, использует различные митигаторы: в отрицательных контекстах используется личное местоимение *я*, чтобы ограничить спектр ответственности за высказанную позицию, а когда контекст положительный, то спектр расширяется и становится разумным использование личного местоимения *мы* или притяжательного местоимения *наши*, которые являются репрезентативами идей «я + государство», «мой + государственный».

Для осуществления этих стратегий чаще всего используются тактики дискредитации, самопрезентации, имплицитного и/или эксплицитного обвинения, литотного смягчения, побуждения к действию. Все тактические начинания реализуются с помощью одних и тех же по лексико-грамматической характеристике митигаторов. Так, например, известная дихотомия «свой – чужой» несколько смягчается оппозицией местоимений «мы – они»; ответственность за передаваемую информацию как бы снимается с конкретной персоны отсутствием местоимения *я* и глаголов первого лица единственного числа; указание на конкретного субъекта действия обычно заменяется конструкциями с неопределенной семантикой (*некоторые страны, западные столицы, некоторые участники* и т.д.); отрицательная оценка смягчается различными идиомами, метафорами (*внешние игроки, оздоровление атмосферы, замороженное состояние, на пустом месте, и один в поле воин* и т.д.); значимость тех или иных вербальных элементов текста подчеркивается частицами (*только, просто, лишь, якобы* и т.д.).

Для отрицательной характеристики конкретного субъекта действия значительно реже используются стилистически или коннотативно маркированные слова (*жулик, болтовня, огрызаться, грешить* и т.д.), что, по нашему мнению, вполне закономерно для текстов этого типа, поскольку цель любого по тематической направленности выступления дипломата – это не «точечная», то есть краткая (позитивная или негативная) характеристика предмета речи, а развернутый, учитывающий особенности адресата, насыщенный фактами, образами, сравнениями и т.д. показ именно тех его черт и/или поступков, которые и стали очевидной причиной именно такой реакции, а не другой.

Критика и упреки в адрес негативно характеризуемой «стороны» чаще всего в дипломатических речах сопровождаются мягкими, завуалированными призывами к потенциально возможной конструктивной деятельности, направленной на урегулирование тех или иных конфликтов, улучшение обрисованной обстановки или отношений с конкретной организацией. Если даже в тексте нет описания позитивных «поступков» противоположной стороны, то такие призывы всегда имплицитно содержат идею не только положительной оценки позиции российской стороны, но и ее представление как единственно возможной, допустимой в ситуации противостояния двух субъектов.

Каждый текст произносится (пишется) с определенной целью, но цель текстов дипломатического институционального дискурса от целей текстов других типов, на наш взгляд, отличается тем, что митигация в этом случае как бы изначально «встроена» в цель, то есть какой бы целью ни была по сути (дискредитация, призыв, самовосхваление и т.д.), она должна быть выражена мягко, завуалировано, а зачастую даже имплицитно. Именно поставленная таким образом цель и определяет выбор соответствующих митигативных стратегий, тактик и митигаторов, способных (по мнению адресанта) максимально эффективно воздействовать на адресата и тем самым способствовать достижению цели.

Эта специфика цели текстов дипломатического дискурса вполне закономерна, ибо любая конфликтная ситуация, если она разрешается дипломатическими средствами, требует осторожного, взвешенного, смягченного подхода, реализация которого обеспечивается соответствующими митигативными стратегиями, тактиками и митигаторами. Цель определяет суть всех последующих шагов (элементов цепочки): коммуникативный замысел, коммуникативные роли, оттенки значений, прямая номинация, вторичная номинация и т.д.

Н. Д. Арутюнова отмечает, что конкретный коммуникативный замысел определяет смысл предложения, который формируется в процессе выбора и комбинации необходимых в данном случае номинативных средств, каждое из которых, внося свой вклад в общий контекст, соответствующим образом корректирует свое значение, которое в результате и предстает как элемент смысла предложения (см.: Арутюнова, 2003).

Таким образом, в дипломатическом дискурсе митигация является обязательной составляющей цели адресанта, и при диктумно-модусной характеристике речи становится элементом ее модусной организации, которая показывает отношение

говорящего к пропозиции и всегда анализируется только на уровне смысла всего предложения (предложений, текста), где в зависимости от коммуникативных ролей слов проявляются оттенки их значений. При выражении категории коммуникативного смягчения модус может быть и эксплицитно выраженным, и имплицитным.

Митигация – это прежде всего действенный приём оказания имплицитного воздействия. Именно в этой связи привычные языковые средства приобретают новые функции и впитывают новые смыслы, в основном передаваемые неявно, опосредованно. Глорификация, неконфликтность и прочие показатели, которые многими исследователями относятся к целям митигации как коммуникативной категории, на наш взгляд, не являются важнейшими параметрами митигации в дипломатическом дискурсе, где смягчение высказывания, являющееся по сути основой митигационной стратегии в целом, в первую очередь, преследует цель оказания воздействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Арутюнова, Н. Д. Предложение и его смысл: Логико-семантические проблемы / Н. Д. Арутюнова. – Москва: Едиториал УРСС, 2003. – 383 с.

Бюлер, К. Теория языка: Репрезентативная функция языка / К. Бюлер. – Москва: Прогресс, 1993. – 501 с.

Ларина, Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – Москва: Языки славянских культур, 2009. – 512 с.

Тахтарова, С. С. Категория коммуникативного смягчения: (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) / С. С. Тахтарова. – Волгоград: Волгоградский государственный университет, 2010. – 380 с.

Тахтарова, С. С. Этнокультурная категория смягчения в коммуникативном аспекте / С. С. Тахтарова // Филологические науки. – 2008. – № 4. – С. 55–62.

Caffi, C. Mitigation / C. Caffi. – Amsterdam Elsevier, 2007. – 342 p.

Fraser, B. Conversational mitigation / B. Fraser // Journal of Pragmatics, 1980. – № 4(4). – P. 341–350.

Holmes, J. Modifying illocutionary force / J. Holmes // Journal of Pragmatics, 1984. – № 8. – P. 345–365.

Langer, M. Zur kommunikativen Funktion von Abschwachungen: pragma- und sociolinguistische anderssuchungen / M. Langer. – Munter: Nodus-Pabl, 1994. – 253 p.

REFERENCES

Arutyunova, N. D. Predlozhenie i ego smysl: Logiko-semanticheskie problemy / N. D. Arutyunova. – Moskva: Editorial URSS, 2003. – 383 s.

Byuler, K. Teoriya yazyka: Rerezentativnaya funkciya yazyka / K. Byuler. – Moskva: Progress, 1993. – 501 s.

Larina, T. V. Kategoriya vezhливosti i stil' kommunikacii: Sopostavlenie anglijskih i russkih lingvokul'turnyh tradicij / T. V. Larina. – Moskva: YAzyki slavyanskikh kul'tur, 2009. – 512 s.

Tahtarova, S. S. Kategoriya kommunikativnogo smyagcheniya: (kognitivno-diskursivnyj i etnokul'turnyj aspekty) / S. S. Tahtarova. – Volgograd: Volgogradskij gosudarstvennyj universitet, 2010. – 380 s.

Tahtarova, S. S. Etnokul'turnaya kategoriya smyagcheniya v kommunikativnom aspekte / S. S. Tahtarova // Filologicheskie nauki. – 2008. – № 4. – S. 55–62.

Caffi, C. Mitigation / C. Caffi. – Amsterdam Elsevier, 2007. – 342 p.

Fraser, B. Conversational mitigation / B. Fraser // Journal of Pragmatics, 1980. – № 4(4). – P. 341–350.

Holmes, J. Modifying illocutionary force / J. Holmes // Journal of Pragmatics, 1984. – № 8. – P. 345–365.

Langer, M. Zur kommunikativen Funktion von Abschwachungen: pragma- und sociolinguistische andersuchungen / M. Langer. – Munter: Nodus-Pabl, 1994. – 253 p.