

ИССЛЕДОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ЖАНРОВ

УДК 81'27'38
ББК 81.2Рус-5

В. В. Прозоров
Саратов, Россия

V. V. Prozorov
Saratov, Russia

ДВЕ СТРАТЕГИИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ: СПОР И ВЗАИМНЫЙ ПОИСК СОГЛАСИЯ

TWO STRATEGIES OF VERBAL BEHAVIOR: DEBATE AND JOINT SEARCH FOR CONSENT

Аннотация. Речевой жанр совместного поиска согласия помогает одолевать опасные риски жарких споров, часто ведущие к враждебному отчуждению и противостоянию. Совместный поиск согласия – свободно объединяющая людей потребность в выработке конструктивных принципов взаимоотношений. Первое условие данной коммуникативной задачи – предупредительное расположение к собеседнику и известные усилия над собой, связанные с вероятными уступками другому участнику поисковых инициатив.

Ключевые слова: разновидности диалога, речевой жанр спора, риски спора, речевой жанр взаимного поиска согласия.

Abstract. Speech genre of joint search for consent helps to overcome dangerous risks of heated debates, often leading to hostile confrontation and alienation. Joint search for consent is a freely uniting people need to develop constructive principles of relations. The first condition of given communicative task is a warning arrangement to the other party and certain efforts on him/herself, linked with possible concessions of search initiatives to another party.

Key words: types of dialogue, speech genre of dispute, risks of dispute, speech genre of joint search for consent.

Сведения об авторе: Прозоров Валерий Владимирович, доктор филологических наук, профессор, научный руководитель Института филологии и журналистики Саратовского государственного университета.

Место работы: Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского.

E-mail: Philology@sgu.ru

About the author: Prozorov Valery Vladimirovich, Doctor of Philology, Professor, Scientific Adviser of the Institute of Philology and Journalism, Saratov State University.

Place of employment: Saratov State University

Научные компетенции филолога распространяются на все без исключения сферы жизнедеятельности, в которых властно востребовано Слово. Одновременно есть смысл говорить и о филологической культуре как о культуре повседневного человеческого жизнеобеспечения, как об элементарной (а ещё чаще – сложно прихотливой) грамоте самопознания и многоканального сообщения с миром. Качество социальной коммуникации, коммуникативные готовности и возможности каждого без исключения человека впрямую зависят от степени владения основами филологической культуры во всём многообразии её проявлений (подр. см. [1]). Восходящее к М. М. Бахтину речевое жанроведение – комплексное направление современных филологических штудий, непосредственно связанное с повседневным человеческим опытом и обращённое к «вербально-знаковому оформлению типических ситуаций взаимодействия людей» [2 : 8].

Речевое жанроведение, как, быть может, никакую другую практико-ориентированную отрасль филологических занятий, интересует прежде всего реальная культура обывательского речевого поведения. Человек, с рождения наделенный энергией познавательного

интереса, непрерывно, неустанно, с разной степенью успеха занят поисками смыслов, заключённых в неисчислимых жизненных и житейских положениях и ситуациях, в бесконечном множестве текстов любого достоинства. Реальными способами такого рода поисков и угадываний являются доступные и удобные для этих целей психические процессы и состояния, облакаемые в соответствующие и всегда диалогические по своей природе речевые жанры. Соседствуя друг с другом, взаимно друг друга подпитывая и оттеняя, близкие по внешним характеристикам речевые жанры помогают нам более или менее безошибочно избрать необходимую в данной ситуации стратегию речевого поведения.

Проблема особой актуальности – пограничные жанровые пространства, их относительные ценностные характеристики, распространённые практики перенстройки, постепенного ли, внезапного перехода из одного речевого жанра в другой, взаимоотношение жанровых определённостей в культуре реального речевого общения.

У вынесенных в название статьи речевых жанров (или по более точному, сложившемуся в филологии обозначению, – гипержан-

ров¹) спора и взаимного поиска согласия, при всём их кажущемся внешнем сходстве, разные психолого-целевые установки. В первом случае – любой (разной) ценой пробовать доказать собственную правоту. Во втором – достичь или стараться достичь согласного понимания существа вопроса. Необходимое предваряющее условие и в том, и в другом случае – противостояние мнений, суждений, оценок.

Два жанра – две стратегии поведения. Стратегии, способные соседствовать-соприкасаться друг с другом и вместе с тем принципиально отличаться друг от друга. Два жанра – два рода коммуникативных сценариев (см. [4]). Один из них по вероятному накалу страстей часто напоминает остроконфликтное драматическое действие с открытым, как правило, и принципиально не разрешённым финалом. Другой направлен на поиск и желанное обретение общего успокоительного согласия, на постепенный, осторожный, тактичный выход из складывающейся разногласицы. В сущности, речь можно вести здесь и о несомненной речевжанровой оппозиции. Два жанра соотносятся с двумя разновидностями диалога – с диалогом, неизменно предполагающим устойчивое противостояние и, как желанный результат, более или менее убедительную победу над партнёром, и диалогом, ведущим к созданию эффекта взаимоуважительного интерактивного равновесия.

* * * * *

Спор обычно воспринимается как столкновение мнений и позиций, как словесное состязание, в ходе которого каждая из сторон отстаивает свою правоту, приводя доказательства в поддержку собственных взглядов и критикуя несовместимые с последними представления другой стороны.

О речевом жанре спора, о самом феномене спора с давних времен существует и непрерывно пополняется неисчислимая философская, культурологическая, психологическая, филологическая литература. В XX веке литература эта всё заметнее обретает прикладной, практический характер. Описаны многочисленные разновидности искусства спора: простой и сложный спор, беспорядочный и сосредоточенный, устный и письменный, спор без слушателей и при слушателях и т. д. Убедительно охарактеризованы разнообразные цели и мотивы спора, его основные этапы и условия, разные манеры спора, позволительные и непозволительные

психологические уловки (в частности, выведение противника из равновесия, расчет на доверчивость оппонента, отвлечение его внимания и наведение на ложный след, применение тактики двойных стандартов и мн. др.). Классифицированы правила и тактики ведения спора, приёмы аргументации, формы речевого взаимодействия в споре, оттенки мнимых доказательств, произвольных и лживых доводов...

Принципиальный и нелицеприятный спор с незапамятных времен провозглашается инструментом поиска и обретения (рождения) истины. Стало общим местом полагать спор надёжным способом продвижения к объединяющей идеологической, политической, социальной, воспитательно-образовательной, семейной и т. д. платформе.

Реже мы говорим о том, что в любом (тем более, горячем, темпераментном) споре позиции сторон намеренно, для пущей ясности, последовательно выпрямляются и уже сточаются. Причём, речь не идёт сейчас о **сознательных** установках на обман, на высокомерное сокрушение и шельмование оппонента... Примеров коварных лжеспоров, имитаций споров и псевдодискуссий в истории цивилизации видимо-невидимо. Имеются в виду только споры субъективно искренние и честные, лишённые лукавой подкладки... Отдаём себе отчёт: в нашем представлении возникает несколько идеализированная модель спора, этически (с точки зрения истинных намерений спорящих) безупречная... Тем не менее, и такой спор как способ надёжного общения ради обретения успокоительного согласия часто оказывается уязвимым. Один из участников такого честного спора **неволью** старается рельефнее, внятнее, принципиальнее обозначить свои аргументы, выстроить их в некую привлекательную для другой стороны (заточенную на адекватное понимание) систему. Но тем же самым занят и другой спорящий. Он тоже всеми доступными ему силами стремится доказать ему открывшуюся правоту. Оба верят в силу своего опыта, ума, доводов, в безупречность собственных эмоционально-логических построений. Каждый подбрасывает в костёр своей правоты всё новые и новые всепобеждающие резоны, словно бы опрокидывающие «заблуждения» другой стороны. Чаще всего каждый, действительно, по-своему прав [5]. Вот пример типичного и в общем-то невинного домашнего диалога-спора воспитателя и воспитуемого:

– Не кривись, пожалуйста, сядь прямо и не отвлекайся! Темно – включи свет!

– Да мне и так всё видно.

¹ Понятие «гипержанр» употребляется в значении, определенном К. Ф. Седовым (ср.: [3]).

- И книгу старайся держать перед собой удобно.
- Если честно, я очень устал... Не хочу сейчас читать, лучше завтра...
- Устал, ничего не делаю?! Вчера ничего не читал, позавчера... И сегодня целый день бездельничал! В твои годы я столько успел(а) уже прочесть!
- Я не бездельничал, я своими делами занят был!
- Конечно! Знаю я твои дела!
- Нет у меня сейчас настроения...
- Нет настроения!.. Ты бы в окно поменьше заглядывал! (и т.п.).

В приведённом примере один из участников диалога убежден (с неопровержимой опорой на собственный взрослый опыт) в необходимости и пользе домашнего чтения. Другой (в упрямой и стойкой подростковой самозащите) уверен, что скука – дурной спутник время-препровождения. Каждый говорит о своём и не слышит собеседника...

Очевидно, что множество подобных унылых, постоянно повторяющихся споров-пререканий не имеют никакой положительной перспективы. Но хорошо известно, с какой методичностью ведутся эти скучные перебранки по заведомо отлаженным схемам и по разным житейским поводам. Дело даже не в том, что споры эти примелькались. Важно понять, что сами по себе сюжетная направленность, речевая фактура и смысловая оправданность *любых честных* споров представляются в высшей степени напрасными и бессмысленными. Очевидна относительная правота каждой из сторон.

Конечно, давно сказано: спорить легче, чем понимать. Понимание – известное усилие над собой. Усилие это связано с предпочтительным вниманием к собеседнику. Куда проще говорить своё, не слыша и не пробуя слышать другого...

Классический и утрированно комический пример такого намеренного спора глухих – диалог двух чеховских персонажей, Чебутыкина и Солёного, о черемше / чехартме в «Трёх сёстрах»:

Чебутыкин <...>. И угощение было тоже настоящее кавказское: суп с луком, а на жаркое – чехартма, мясное.

Солёный. Черемша вовсе не мясо, а растение вроде нашего лука.

Чебутыкин. Нет-с, ангел мой, чехартма не лук, а жаркое из баранины.

Солёный. А я вам говорю: черемша – лук.

Чебутыкин: А я вам говорю: чехартма – баранина.

Солёный. А я вам говорю: черемша – лук.

Чебутыкин. Что же я буду с вами спорить! Вы никогда не были на Кавказе и не ели чехартмы.

Солёный. Не ел, потому что терпеть не могу. От черемши такой же запах, как от чеснока.

Андрей (умоляюще). Довольно, господа! Прошу вас!

Русская поговорка гласит: «За спором дело стало». И ещё: «В споре каждый прав по-своему». Споры часто ведутся не ради уяснения вопроса и не ради того, чтобы переубедить оппонента. Главной их целью невольно становится сокрушение противника, торжество «своей истины», победа ради победы. При этом, «самый простой и наименее энергоёмкий способ говорения – не обращать внимание на Адресата» [6 : 120].

Споры кратчайшим путём способны приводить к небезобидным затяжным (и безысходным) ссорам. Классические примеры – знаменитый спор о ружье «двух почтенных мужей» – гоголевских героев-соседей Довгочуна и Перерепенко («Повесть о том, как поссорился Иван Иванович с Иваном Никифоровичем» – 1831) или спор-схватка аристократа Павла Петровича Кирсанова и нигилиста Евгения Базарова в романе «Отцы и дети» И. С. Тургенева (1862).

* * * * *

Спорящие могут быть искренне убеждены в очевидной для них собственной правоте, в том, что действуют они во имя неких праведных принципов, ради отстаивания благих интересов. И именно поэтому они неуступчиво остаются до конца спора на своих позициях.

В жарких спорах истина, как правило, испаряется. В напряжённом споре ненадёжная коммуникационная проводка: он постоянно искрит... Как писал Саша Черный в стихотворении «Споры» (1908), «Каждый прав и каждый виноват». Спорящие бывают упоены горячей поддержкой окружающих, собственными ораторскими и полемическими пируетами... С восторженным придыханием характеризовал в «Горе от ума» Грибоедовский Репетиллов шумные дебаты в «тайных собраниях» («*Вслух, громко говорим, никто не разберёт*») и пылкое участие в этих дебатах одного из своих кумиров: «*Когда ж об честности высокой говорит, // Каким-то демоном внушаем: // Глаза в крови, лицо горит, // Сам плачет, и мы все рыдаем*».

Шумные, бурные, гневливые споры-дебаты заметно увеличивают риск непонимания, разъединения, враждебного противостояния. Хочешь обрести в ком-то недруга – яростно спорь с ним, попробуй переспорить, сосредоточь на этом все свои ресурсы, разворачивай стройные ряды аргументов,

предъявляй всё новые резоны – до предельной хрипоты, до надрыва, до полного изнеможения... Одно из самых бесплодных на свете занятий...

Н. А. Бердяев уверял, что спор такой не только бесцелен, но и в высшей степени вреден. Мы становимся свидетелями очевидного ожесточения и почти неизбежного – для пущей ясности – выпрямления своей позиции. Вредность в том, что невольно наносится чувствительный урон собственным дорогим идеям и опорным ценностям. В трактате «Смысл творчества» он писал так: «Вечное требование доказательств – требование пониженного духовного общения, внутренней разобщённости, при которой всё ощущается как необходимость, а не как свобода» [7 : 285]. И ещё: «Доказывают лишь врагам любимой истины, а не друзьям» [7 : 286]. Но тут вкрадывается смущающее нас противоречие: надо ли вообще доказывать «любимую истину» врагам этой истины? есть ли в этом какой-то смысл, есть ли в этом надобность? может ли довести до доброго результата спор о дорогих для тебя ценностях?

Нам не дано предугадать,
Как наше слово отзовется, –
И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать...

А если отношения складываются так, что вероятный отклик-отзыв всё-таки дано предугадать? Если наверняка очевидно, что противоположная сторона не может или не хочет услышать тебя, что твой оппонент глух к твоим резонам, никак на них не отзывается? Как быть в таком случае? Ответ прост: не надо спорить. Не надо спорить с тем, кто заведомо не желает (как изначально обнаруживается или в процессе общения становится ясным) тебя понять, от кого не будет благодатного сочувствия тебе в твоём отстаивании дорогих и близких откровений...

Любимую истину, т. е. истину, открытую и выстраданную тобой, по-настоящему доброжелательно и трепетно относящийся к тебе человек поймёт мгновенно, на лету и часто без всяких слов. Есть смысл уклоняться от споров по вопросам, нам действительно близким и дорогим. Не переспорим! Только на душе станет гадко... Лучше сказать или подумать: «Бог с тобой, оставайся при своём, не буду с тобой спорить!» Слишком часто спор не поиск истины, а её ужесточение... И если, казалось бы, хорошо знакомый человек настойчиво требует доказательств очевидного и заветного («А ты докажи! Совсем не факт, что это так, а не иначе! Почему всё-таки белое – это белое, а чёрное –

чёрное? Докажи – докажи – докажи!»), мы чувствуем: общение даёт трещину, разламывается и крушится...

Негоже спорить о том, что представляется для тебя святым, родным, очень близким. До той поры, пока противоположная сторона не выносит предмет спора и собственную аргументацию в публичное пространство. Тогда возникает естественное стремление к самозащите и к утверждению того, что представляется тебе справедливым.

Когда же близкий человек не вслушивается в твою систему аргументов, не пробует тебя услышать и понять, но, напротив, с позиций горделивого превосходства принимается победительно демонстрировать противную точку зрения, риск разобщения может стать весьма чувствительным и даже необратимым... Речевой жанр спора – напряжённая и тревожная зона повышенного коммуникативного риска.

* * * * *

Конечно, спорят не только ради того, чтобы переубедить или посрамить оппонента, но и ради того, чтобы обратить в свою веру третью (внимающую спору, не определившуюся, но жаждущую прояснения и понимания) силу. Ради неё, ради третьей силы (а это и потенциальные, но колеблющиеся последователи, зрители, ученики, избиратели, болельщики, наблюдатели, оценщики и т. д.) спор-игра, спор-состязание, словесный турнир превращаются для каждой из оппонирующих друг другу сторон в попытку перетянуть на свою сторону новых прозелитов или добиться признания судьбы, судейской коллегии, жюри.

Но это уже не спор в чистом виде, это скорее прямая или косвенная (в режиме диалога) демонстрация преимущества своей системы аргументаций и явного несовершенства системы аргументаций своего противника. Таковы многочисленные споры – диспуты – поединки – словесные дуэли – публичные дебаты (в том числе и предвыборные дебаты политиков на современном телевидении). Спор как интеллектуальное состязание вполне уместен и даже необходим в судах, в судебных процессах. Всегда был, есть и будет, разумеется, целительный спор – в науке. Целительный, если он безукоризненно выстроен, одушевлён страстью, аргументировано честно объясняет собственную правоту и неправоту оппонентов. Такой спор (дискуссия) подчас бывает ожесточённым и яростным. Но в идеале, в перспективе это спор – продвижение познающей мысли, прояснение истины, обнаружение правоты в сложнейших процедурах умо-

постижения мира. И потом, это спор в среде посвящённых, в среде, которая говорит на одном, общем языке своей научной отрасли, если, конечно, не сбивается (примеров тому слишком даже много в истории науки) на откровенную или затаённую демагогию...

Возможно ли вообще жить без спора? Сосредоточенно и тихо жить убеждённым в своей собственной правоте? Ни с кем не делая заветным и никого не обращая в своё представление о жизненных ценностях? Жить не понятым и не услышанным? Жить осмеянным и оплёванным, вовсе не замечая этого? Тупик, выход из которого... Выход один – в искренних и единящих людей взаимных поисках согласия...

* * * * *

Сам речевой жанр взаимных, совместных поисков согласия слабо описан и осмыслен в филологии. Может быть, в силу первоначально кажущейся относительно малой частотности его.

Целительная его сила, однако, вряд ли может быть оспорена. Согласие – в данном контексте не только и не столько результат, сколько диалогический процесс поиска истины. Процесс этот может быть очень нелёгок, хотя и освящён доброй волей обеих (нескольких) сторон, пробующих обрести общее пространство взглядов, оценок, отношений. Поиск согласия – свободно объединяющая людей потребность и необходимость в определении и выработке общих созидательных ценностей, жизненно важных связей и скреп, конструктивных принципов взаимоотношений.

Вспоминается трогательный и поучительный рассказ протоиерея Андрея Ткачёва «Мудрец и проповедник» [8]. Жили в одном городе два соперника, один из которых смущал людей логически хладнокровно выверенными рассуждениями, а другой умел простыми словами смягчать и просветлять людские сердца. Их пробовали свести в публичном поединке, но проповедник от спора молча отказался. Вскоре они из города исчезли, а когда их всё-таки нашли, оказалось, что они стали настоящими братьями: «проповедник не боялся споров, он просто не любил их»; оба стали бродить по свету, сложив вместе свою любовь и свои знания и принося людям настоящее утешение...

Сразу же отметим, что речь у нас идёт о лингвокультурологическом явлении универсального, всечеловеческого характера, имеющем в общении разных народов свою специфику, свои этнические стереотипы поведения. В любом случае совместный поиск

согласия предполагает решение сложной коммуникативной задачи, первое условие которой – предупредительное внутреннее расположение к собеседнику и известные усилия над собой, связанные с вероятными компромиссами, с известными уступками другому участнику поисковых инициатив.

Классический образец взаимного поиска согласия – комически-простодушное и трогательно-сердечное общение пожилой семейной четы – Афанасия Ивановича и Пульхерии Ивановны Товстогузов («Старосветские помещики» Н. В. Гоголя – 1835). Вот один из характерных в этом отношении эпизодов повести. Сытно закусив и вскоре плотно поужинав, Афанасий Иванович отправлялся спать. Однако часто просыпался среди ночи и, ходя по комнате, стонал. Тогда Пульхерия Ивановна спрашивала:

– Чего вы стонете, Афанасий Иванович?

– Бог его знает, Пульхерия Ивановна, так, как будто немного живот болит, – говорил Афанасий Иванович.

– А не лучше ли вам чего-нибудь съесть, Афанасий Иванович?

– Не знаю, будет ли оно хорошо, Пульхерия Ивановна! Впрочем, чего ж бы такого съесть?

– Кислого молочка или жиденького узвару с сушеными грушами.

– Пожалуй, разве так только попробовать, – говорил Афанасий Иванович.

Сонная девка отправлялась рыться по шкапам, и Афанасий Иванович съедал тарелочку; после чего обыкновенно говорил:

– Теперь так как будто сделалось легче.

В приведенном диалоге содержатся, пожалуй, все основные, освещенные светлым комизмом приметы интересующего нас жанра: и внутреннее расположение к взаимному предупредительному общению, и искреннее желание услышать друг друга, и взаимная готовность к компромиссам по ходу разговора, и терпеливый, благожелательный поиск выхода из создавшегося положения, и благополучный, примиряющий исход. Диалоги гоголевских старосветских помещиков – полное воплощение коммуникативной идиллии.

* * * * *

Каждый из нас, воспринимая окружающую и проникающую в нас живую реальность и пробуя сложить о ней свои впечатления, ограничен пределами собственного опыта. Пределы эти подвижны, они могут постоянно уточняться и корректироваться. Но мыслим и действуем мы сообразно им. И поиск согласия – попытка выхода из той

оболочки, из того кокона собственных интересов, знаний, состояний, предубеждений, в котором мы привычно и комфортно обитаем. Иначе жизнь начинает складываться согласно известной басенной морали И. А. Крылова («Лебедь, щука и рак»): *«Когда в товарищах согласья нет, // На лад их дело не пойдет, // И выйдет из него не дело, только мука»*.

В любом общении присутствуют, по крайней мере, две стороны: Я и Другой. Корень русского слова «другой» словно бы ненароком намекает на то, что в общении с **другим** всегда существует тайная или явная надежда («не в службу, а в дружбу») на счастливый шанс обретения друга. Каким образом, каким путём? Путём совместного поиска согласия, путём сложной, позитивной по своей направленности, неторопливой переговорной процедуры достижения взаимного понимания.

Может показаться, что имеется в виду речевой жанр переговоров. Но переговоры переговорам рознь. Одни (так называемые мягкие), действительно, ведутся с целью заключения согласованного и последовательно компромиссного решения (хотя в международных отношениях, как показывает практика, именно мягкие переговоры часто оказываются малопродуктивными для всех сторон). Другие (жесткие переговоры) предусматривают твёрдую и неколебимую ориентацию на крайние позиции, как правило, игнорирующие интересы одной из сторон. В переговорах почти всегда остаётся некая незримая перегородка. В переговорах важно, кто, кого и как переговорит.

Взаимный поиск согласия включает в свои пределы честные переговоры, которые ведутся ради достижения взаимовыгодного и справедливого положения вещей. Но взаимный поиск согласия – жанровое понятие более объёмное, чем переговоры¹. Это ещё и всё многообразие осторожного, терпеливого, деликатного выстраивания отношений (преодоления конфликтов) взрослых с детьми, взрослых друг с другом в семейных, соседских, дружеских, корпоративных, производственных, профессиональных и иных отношениях и связях.

В современном русском речевом обиходе синонимом понятия «согласие» становится обьявившийся в перестроечную и постпере-

строечную пору «консенсус» (лат. consensus = согласие, единодушие). Однако, за консенсусом (не считая нескончаемых юмористических упражнений на его счет) в наше время закрепляются прежде всего смыслы, связанные с принятием официальных, управленческих, деловых, политических, юридических, международно-договорных и т.п. общих решений, как правило, без процедуры формального голосования. Основанием для таких решений бывает отсутствие принципиальных возражений со стороны каждого из участников обсуждения по поводу того или иного существенного и вместе с тем представляющего известную спорность вопроса.

* * * * *

Жанр взаимного поиска согласия обнаруживает себя в таком испытанном педагогическом способе решения различных проблем в процессе воспитания детей, совместного домашнего хозяйствования, как семейный совет. Семейный совет – входящее в привычку доброжелательное обсуждение всеми членами семьи повседневных, регулярно возникающих вопросов. На умно и умело организованном семейном совете голоса родителей и детей имеют равный вес. Постоянное взаимодействие всех членов семьи возможно при условии доверительных отношений.

Взаимный поиск согласия – это и сосредоточенный обмен заслуживающими внимание профессиональными мнениями и суждениями ради уяснения взглядов на ту или иную проблему (например, научно-исследовательские и образовательно-научные семинары, круглые столы и т. д.). В этой же связи вспоминаются и традиционные уже социальные институты, имеющие в виду взаимный поиск согласия как основной способ самоосуществления: педагогические советы, художественные советы, учёные советы, студенческие советы и т. п. Сверхзадача таких объединений, на которых сплошь и рядом вспыхивают споры и ссоры, как раз и заключается в обретении путем взаимных уступок справедливого согласованного решения.

Существует в мире и особая практика работы так называемых согласительных комиссий, когда в конфликтных (подчас тупиковых) и чрезвычайно спорных ситуациях стороны прибегают к помощи третьей стороны или создают группу авторитетных представителей, чтобы найти приемлемое решение для обеих сторон. Одной из многочисленных разновидностей совместного поиска согласия отчасти можно считать и мировое соглашение – договор между истцом и от-

¹ Взаимный поиск и обретение согласия, являясь безусловно общечеловеческим явлением, восходит в том числе и к принципам соборности, которая обычно в православной традиции понимается как свободное и братское духовное единение христиан в церковной жизни и в мирской общности.

ветчиком, договор, которым стороны путём взаимных уступок прекращают спор в своих правоотношениях.

Взаимный поиск согласия чаще всего обнаруживается и в распространённой процедуре профессионального (главным образом, медицинского) общения – консилиуме. Подобного рода совещания, совместные консультации специалистов созываются для уточнения диагноза и способов лечения в трудных случаях. Каждый врач, внимательно выслушивая своих коллег, высказывает собственную точку зрения по поводу особенностей болезни, и все сообща ищут наиболее точные ответы на возникшие в ходе наблюдений над пациентом и над историей его болезни сложные вопросы.

Речь может идти и о трудной работе такой независимой структуры гражданского общества как органы корпоративного саморегулирования в масс-медийной сфере. В опубликованных решениях Большого Жюри Союза журналистов России предельно лаконично сказано о том, **кем и что** именно коллективно рассмотрено, заслушано, изучено, **что** принято к сведению, **что** побудило выразить сожаление или, напротив, с удовлетворением отмечено и **какое** итоговое суждение, наконец, выработано и признано всем составом жюри. Особый интерес для нашей темы представляет то обстоятельство, что возникающий в обществе острый и принципиальный информационный спор (резонансный спор выливается в жалобы и заявления, адресованные Большому Жюри) в результате работы коллективного органа разрешается путём терпеливого, обстоятельного, учитывающего мнения и оценки разных сторон взаимного поиска согласия (см. [9]).

К интересующему нас речевому жанру относятся и групповые деловые игры, принимаемые в диалоговом режиме специалистами для принятия решений в различных, чреватых рисками производственных ситуациях. Сюда же следует отнести мозговые штурмы (или мозговые атаки), участникам которых – экспертам предлагается высказывать как можно больше вариантов решения задачи, проблемы, вопроса, в том числе самых, на первый взгляд, невероятных решений. Из общего числа высказанных идей согласованно отбираются наиболее удачные для использования их на практике.

Это и разного рода интеллектуальные игры, предполагающие напряжённый командный поиск ответов на каверзные вопросы. Например, известная интеллектуальная телевикторина «Что? Где? Когда?», рождённая

на советском телевидении в 1975 году: по условиям игры команда знатоков в течение одной минуты по итогам напряжённого мозгового штурма – молниеносного перебора разных вариантов решения предъявленной задачи – пробует найти верный и, в идеале, согласованный ответ на вопрос, присланный телезрителем.

Это и дискуссионные телепередачи с участием приглашённых экспертов по определённой актуальной теме. Например, воскресная публицистическая программа Виталия Третьякова «Что делать? Философские беседы» на канале «Культура». Здесь за круглым столом без заметной спешки, разносторонне и взаимно доброжелательно обсуждаются актуальные вопросы современности. Ведущий и участники программы (а это известные учёные, деятели культуры, государственные деятели, журналисты – ведущие в своей области специалисты) не только обмениваются мнениями на тему передачи, но и предлагают собственные пути решения общественно значимых задач. В телепередаче часто наглядно демонстрируется сам процесс поиска согласованного мнения на ту или иную острую проблему.

Это и удачно проводимые мастер-классы – передача педагогом накопленного им творческого опыта при непосредственной и активной включённости всех участников занятия.

Это (в идеале) и сетевые форумы – многоголосые встречи в Интернете, где есть реальная (далеко не всегда используемая) возможность согласно общаться друг с другом, делиться наблюдениями, впечатлениями, опытом, обмениваться полезной информацией и т.д.

В идеале любое коллективное сотрудничество (производственно-экономическое, политическое, театральное, музыкальное, спортивное и т.д.) устремляется к совместному поиску согласия. В огромной степени это зависит от культуры ансамблевой, командной, оркестровой игры, от способностей топменеджеров, руководителей, режиссёров, дирижёров, тренеров, от искусства модератора (ведущего), от его умения деликатно и ответственно направлять течение мыслей собравшихся и следить за неукоснительным соблюдением установленных норм поведения (в Интернете – сетевого этикета).

Обретение необходимого согласия наглядно олицетворяется в ансамблевом феномене Хора, в его точной, полноценной, уравновешенно гармонической слаженности

звучания отдельных певцов, целого и единственного, всех и каждого.

* * * * *

Пространство речевого жанра взаимного поиска согласия не ограничивается собственно вербальным его осуществлением, но непременно включает в себя соответствующую поведенческую реакцию и факторы эмоционально-экспрессивного аккомпанемента. И ещё более необходимая и эффективная составляющая интересующего нас жанра – его **этическая** по природе своей предрасположенность к внимательному, бережному отношению партнёров – участников диалога друг к другу. Речь идёт, в том числе, и о совершенно необходимых, доверительных этикетных формах обращения, и о других проявлениях доброжелательного коммуникативного контакта (см.: [11–13]).

Можно выделить пять более или менее последовательно обнаруживаемых этапов – шагов в процессе реализации жанра.

Это, во-первых, некоторое (может быть, даже неявно выраженное) смущение, постепенно, подспудно обнаруживаемая внутренняя **готовность к компромиссам** по поводу своего собственного отношения к возникшей проблеме. Есть понимание задачи, есть понимание путей её решения. И одновременно есть представление о том, что твой подход не является единственно возможным и единственно продуктивным. Иными словами, случается решительная установка на спор, а случается (счастливо случается) авторефлексия, преодоление эгоцентризма, побуждающее к поискам новых, более корректных решений.

Во-вторых, существенно важен обращённый к партнёрам (другим членам общей «команды») сам **призыв-побуждение к обсуждению** вопроса. К примеру, известный российский специалист размышляет о необычайно сложной современной ситуации в мировой экономике. По ходу дела он предлагает своё понимание подспудных процессов в глобальном финансовом и бюрократическом сообществе и тут же замечает, что пока не видит конструктивных выходов из сложившейся кризисной ситуации. Цепь своих умозаключений он завершает призывом к коллегам: «Давайте обсуждать!»¹

Третий шаг – непременно **встречное искреннее желание** и стремление вероятных «компаньонов» (коллег, членов семьи, совета, команды, группы и т. п.) сосредоточиться и включиться в бескорыстное и доб-

рожелательное обсуждение нерешённых наблевших вопросов. Речь в этом случае идёт о согласной и добровольной кооперативности коммуникантов.

Четвёртый пункт: усердно поддерживаемая всеми участниками поиска согласия **атмосфера командной солидарности**, взаимной уступчивости, готовность чутко прислушиваться к аргументам других участников, бережно соотносить с ними и уточнять свои доводы.

Наконец, в-пятых, общий (в том числе, и промежуточный) итог поисковых инициатив только в том случае может быть результативно корректным, если участники обсуждения приходят к убедительным **решениям, способным объединять** возможных оппонентов и вместе подвигать их к новым перспективным размышлениям и действиям...

* * * * *

Успешно осуществляемый жанр взаимного поиска согласия предполагает заметную долю фатического, этикетного общения [13], обязательную добровольную установку на уважительное, участливое стремление и намерение услышать и понять другую сторону во всём объёме её доказательных построений, её мотивов, непосредственных забот и опасений. Желанно неформальное сосредоточение в процессе коммуникации на интересах собеседника, умение настроиться на волну его ожиданий и сомнений. Особенно – на волну его колебаний и сомнений в собственной правоте. Очень сложное, таящее в себе известные риски дело, требующее известных волевых усилий, некоторых самоограничений и уступок. В данной ситуации риск – дело благодарное.

Поиску (если он осуществляется, что называется, с глазу на глаз) предшествует особая мимико-жестикационная тактика предупредительной готовности к взаимности. Это и располагающая к себе, приветливая улыбка каждого из собеседников, и открытые жесты (отсутствие, к примеру, негативного, оборонного скрещивания рук на груди с усиленным сжатием пальцев в кулак и т. п.), и удобная, расслабленная поза без видимого угрюмого напряжения и усталого раздражения.

Важно в процессе совместного поиска согласия прибегать к перифрастическим речевым конструкциям относительно того, что может невзначай обидеть или оскорбить слух и вкус собеседника с точки зрения его конфессиональных, национально-культурных и иных стереотипов и предпочтений. Коммуникативная заинтересованность про-

¹См. URL: <http://www.vz.ru/opinions/2014/1/31/670464.html>

явится также в тактике терпеливого выслушивания противоположных аргументов.

Вербальные регулятивы в совместном поиске истины могут быть самыми разнообразными. Вот некоторые из самых часто востребованных вербальных регулятивов, предполагающих неременное и желанное жанровое осуществление:

«Вы думаете иначе? Вам кажется, что я неправ? Я вновь охотно готов подумать над этим вопросом и обсудить его вместе с Вами».

«Что Вас в первую очередь не устраивает в моих, возможно, не очень внятно и точно выговоренных аргументах, что вызывает самое заметное несогласие?».

«Мы по-разному относимся к данному вопросу, но меня очень интересует Ваша аргументация. Я с большим интересом, внимательно Вас слушаю».

«Вы приводите любопытные аргументы, которые нельзя не учитывать. Это, наверное, интересно и полезно. Есть смысл об этом подумать сообща».

«Вы много над этим думали – это прекрасно! А не кажется ли Вам всё-таки, что тут не вся правда? Давайте не станем спешить и взглянем на наш предмет с иной стороны».

«Не кажется ли Вам, что есть тут некоторые отчётливые изъяны в тех предлагаемых Вами построениях, относительно которых Вы высказали известные сомнения?»

«Может быть, Вы не стали по каким-либо причинам принимать в расчёт дополнительные доводы?»

«Может быть, ещё раз стоит вернуться к этому вопросу и рискнуть рассудить с Вами иначе?»

«Вы согласны с тем, что мы сообща сблизили наши представления о занимающем нас предмете?»

«Давайте попробуем подвести предварительные итоги нашего обсуждения: мы не просто сблизили наши позиции, мы во многом обрели общую точку зрения на следующие важные вопросы, касающиеся предмета обсуждения...» и т.д.

Соблюдение условий успешного общения предусматривает постоянную, но ненавязчивую акцентировку на общих точках соприкосновения, на общих гранях и сторонах обсуждаемой проблемы. При этом преобладает лексика солидарного поощрения и открытой признательности. Обе стороны (или несколько сторон) предусмотрительно приходят к промежуточным заключениям о самой необходимости, о безусловной пользе конструктивного диалога, о многогранной сложности обсуждаемых вопросов, о веро-

ятой возможности разных путей их решения и т.д. Часто главным итогом взаимного, паритетного поиска согласия является не только и даже не столько победное обретение некой «истины в последней инстанции», сколько сам процесс продуктивного деятельного общения. В этих случаях итог – позитивное ощущение не даром потраченного времени и предварительные результаты, стимулирующие дальнейшие поиски и обретения.

Напомню, что Анна Вежбицка склонна относить близкий к обозначенному выше и предельно краткий подбор логико-семантических формул к речевому жанру дискуссии [14]. Дискуссия – обсуждение вопроса, по которому в корпоративном сообществе нет общей точки зрения, но есть отчётливая потребность в доказательном уяснении более или менее корректного взгляда на предмет специального внимания. Дискуссию можно отнести к одной из распространённых практических разновидностей интересующего нас жанра. Речевой жанр совместного поиска согласия естественно и непринуждённо включает в себя элементы и других хорошо известных жанро-речевых образований – приветствия, вопроса, просьбы, разговора по душам, шутки, благодарности, разрешения, извинения, объяснения, сообщения, воспоминания...

Но особые счёты, особые отношения у жанра совместного поиска согласия всё-таки с речевым жанром спора. Причем, очень легко представить себе переход спора в поиск согласия. Представить, но не осуществить. Для этого необходима некоторая волевая приостановка стремительно заводящего в тупик диалога (или полилога) и его психологическая перегрузка, намеренный, желанный перевод на иную жанровую колею. Подобное превращение сопровождается прежде всего снижением накала страстей. Самоуспокоенный азарт, состязательное прекословие, разведка боем, доказательный натиск сменяются на осторожный и заинтересованный отбор подходящих аргументов и взаимоприемлемых доводов.

В какой-то момент далеко заводящего партнёров спора (часто интуитивно, инстинктивно, в том числе и в целях утешительного самосохранения) может вдруг придти обоюдное сомнение-признание: «Мы оба, наверное, излишне горячимся и волнуемся, мы оба, вопреки всем нашим усилиям,

рискуем быть друг другом не понятыми. Давайте взглянем на этот вопрос (задачу, тему, проблему, проект, предприятие) спокойнее. У нас ведь наметились с Вами и несомненные точки соприкосновения, точки роста согласия! Вам тоже так кажется?! Превосходно! Зачем же мы в таком случае спорим?!»

Припоминается исторический анекдот о том, как Рене Декарт учил дофина геометрии. Всё шло относительно гладко, пока не добрались до доказательства теоремы о равенстве треугольников. Все варианты доказательств никак не принимались рассеянным учеником. Между учителем и подростком разгорелся спор: надо ли тратить силы на доказательства того, что ну никак не укладывается в голову да и в жизни едва ли когда-нибудь ему, дофину, пригодится. Жаркий спор заводил уже обоих в бессмысленный тупик, пока августейший ученик внезапно ни воскликнул: «Вы дворянин, мосье Декарт?! И я дворянин! Так дайте же мне честное слово дворянина, что эти самые треугольники равны?!»

Взаимный поиск согласия не обязательно приводит в итоге к признанию некоей истины. Желанное общение в процессе взаимного поиска согласия – очень часто попытка наступить «на горло собственной песне», смиренно перешагнуть за пределы личного опыта, бескорыстное стремление к одолению нашей ограниченности тем, что мы успели уже узнать и уразуметь. Совместный старательный поиск согласия – неожиданно возможное и благодатное обогащение нашего опыта. Вот почему есть смысл уяснять себе несомненные практические (нравственные, социально-психологические, общественно-политические) преимущества речевого жанра взаимного поиска согласия при всестороннем предварительном обдумывании дискуссионных, социально значимых проблем, например, принципов реформирования здравоохранения, образования или новых градостроительных проектов и мн. др.

Для России, прошедшей в XX веке через трагедию кровавой крупномасштабной гражданской войны, жанр совместного поиска согласия особенно актуален. И поныне призрак жёсткого политического и идеологического противостояния, призрак безнадежно тупиковой конфронтации без устали бродит по страницам мировой и отечественной печати, радио и телевидения, непрерывно объявляется в социальных сетях Интернета, в яростных призывах политиков к насилию. То и дело мрачный диалог глухих даёт о себе знать и на бытовом уровне – в про-

цессе зубодробительных споров, яростного выяснения отношений по самым разным, в том числе, невинным и пустячным, на первый взгляд, поводам и предложениям...

Фактор риска в пространстве речевого (в том числе и внутригражданского, межкультурного, межнационального, межконфессионального) общения – это скрыто присущая любому коммуникативному акту угроза заметного снижения уровня понимания, свойственная всем участникам общения. Полноценная коммуникация во всех случаях поддерживается лишь взаимными стараниями участников процесса. Риск ослабления и даже разрыва коммуникативных скреп заключается прежде всего в намеренном отсутствии искреннего желания хотя бы одной из сторон общения. Любые поисковые усилия готовы окончиться крахом, как только замаячит на горизонте мрачный призрак презрительной ультимативности, как только тон уважительной расположенности, кроткой терпимости и предусмотрительности сменяется на высокомерность и надменность. Трудно осуществляемый речевой жанр совместного поиска согласия помогает одолевать опасные риски споров, враждебного отчуждения и противостояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Прозоров В. В.* Что несёт с собой филологическая культура? // Русский язык в центре Европы. Братислава: Ассоциация русистов Словакии. 2012. № 15. С. 8–13.
2. *Седов К. Ф.* Человек в жанровом пространстве современной коммуникации // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация. М.: Лабиринт, 2007. С. 7–38.
3. *Седов К. Ф.* О жанровой природе дискурсивного мышления языковой личности // Жанры речи. Саратов : Колледж, 1999. Вып. 2. С. 13–26.
4. *Дементьев В. В.* Коммуникативные ценности русской культуры : категории персональности в лексике и прагматике. М. : Глобал Ком, 2013. С. 63–82.
5. *Прозоров В. В.* Риски спора и речевой жанр совместного поиска согласия // Известия Саратовского университета. Новая серия. Филология и журналистика. 2013. № 2. С. 39–45.
6. *Мустайоки А.* Жанры речи и риски коммуникативных неудач // Жанры речи. М. ; Саратов : Лабиринт, 2012. Вып. 8. Жанр и творчество. С. 123–140.
7. *Бердяев Н. А.* Философия свободы. Смысл творчества. М. : Правда, 1989. 608 с.
8. *Ткачёв А.* «Страна чудес» и другие рассказы. 2-е изд. М. : Изд-во Сретенского монастыря, 2013. С. 5–13.
9. Саморегулирование журналистского сообщества. Опыт. Проблемы. Перспективы становления в

России. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд. Дом «Стратегия», 2004. 400 с.

10. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения ; пер. с англ. М. : Наука, 1992. 158 с.

11. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и этикетные смыслы // Проблемы речевой коммуникации. Вып. 5. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2005. С. 196–204.

12. Формановская Н. И. Коммуникативный контакт. М. : Икар, 2012. 200 с.

13. Формановская Н. И. Речевой этикет в русском общении. Теория и практика. М. : ВК, 2009. 334 с.

14. Вежбицка А. Речевые жанры [в свете теории элементарных смысловых единиц] // Антология речевых жанров. Повседневная коммуникация ; под общей ред. К. Ф. Седова. М. : Лабиринт, 2007. С. 75–76.

REFERENCES

1. Prozorov V. V. Chto nesot s soboy filologicheskaya kul'tura? [What carries a philological culture with itself?]. *Russkiy yazyk v tsentre Yevropy* [Russian language in the heart of Europe]. Bratislava: Assotsiatsiya rusistov Slovakii. 2012, no. 15, pp. 8–13.

2. Sedov K. F. Chelovek v zhanrovom prostranstve sovremennoy kommunikatsii [Man in the genres of modern communication space]. *Antologiya rechevykh zhanrov: povsednevnyaya kommunikatsiya* [Anthology of speech genres: daily communication]. Moscow, 2007, pp. 7–38.

3. Sedov K. F. O zhanrovoy prirode diskursivnogo myshleniya yazykovoy lichnosti [About genre nature of discursive thought of language personality]. *Zhanry rechi: sb. nauch. tr.* [Speech genres: collection of scientific works. Ed. by V. V. Denentyev]. Saratov, 1999. Iss. 2, pp. 13–26.

4. Demytyev V. V. *Kommunikativnye tsennosti russkoj kul'tury: kategoriya personal'nosti v leksike i pragmatike* [Communicative value of Russian culture : the category of personality in the lexicon and pragmatics]. Moscow, 2013. (Studia philologica). 338 p.

5. Prozorov V. V. Riski spora i rechevoy zhanr sovmejnogo poiska soglasiya [Risks of dispute and speech genre of joint search for consent]. *Izvestiya Sa-*

ratovskogo universiteta. Novaya seriya. Filologiya i zhurnalistika [Proceedings of the University of Saratov. The new series. Philology and Journalism]. 2013, no. 2, pp. 39–45.

6. Mustajoki A. Zhanry rechi i riski kommunikativnykh neudach [Speech genres and risks of communicative failures]. *Zhanry rechi: sb. nauch. tr.* [Speech genres: collection of scientific works. Ed. by V. V. Denentyev]. Iss. 8. Saratov; Moscow, 2012, pp. 120–141.

7. Berdyayev N.A. *Filosofiya svobody. Smysl tvorchestva* [Philosophy of Freedom. The meaning of creativity]. Moscow, 1989. 608 p.

8. Tkachov A. «Strana chudes» i drugie rasskazy. 2-ye izd. ["Wonderland" and other stories. 2-nd ed.]. Moscow, 2013, pp. 5–13.

9. *Samoregulirovaniye zhurnalistskogo soobshchestva. Opyt. Problemy. Perspektivy stanovleniya v Rossii.* 2-ye izd., ispr. i dop. [Self-regulation of the journalistic community. Experience. Problems. Prospects of becoming in Russia. 2-nd ed., Rev. and add.]. Moscow, 2004. 400 p.

10. Fisher R., Yuri U. *Put' k soglasiyu, ili Peregovory bez porazheniya* [Way to an agreement or negotiations without injury]. Moscow, 1992. 158 p.

11. Demytyev V. V. Nepryamaya kommunikatsiya i etiketnye smysly [Indirect communication and etiquette meanings]. *Problemy rechevoj kommunikatsii: sb. nauch. tr.* [Problems of speech communication: collection of scientific works. Ed. by O. B. Sirotinina, M. A. Kormilitsyna]. Iss. 5. Saratov, 2005, pp. 196–204.

12. Formanovskaya N. I. *Kommunikativnyy kontakt* [Communicative contact]. Moscow, 2012. 200 p.

13. Formanovskaya N.I. *Rechevoy etiket v russkom obshchenii. Teoriya i praktika* [Speech etiquette in Russian communication. Theory and practice]. Moscow, 2009. 334 p.

14. Wierzbicka A. Rechevyye zhanry (v svete teorii elementarnykh smyslovykh yedinit) [Speech genres (in the light of the theory of elementary semantic units)]. *Antologiya rechevykh zhanrov. Povsednevnyaya kommunikatsiya.* Pod obshchey red. K. F. Sedova. [Anthology of speech genres. Everyday communication. Under the general editorship of K. F. Sedov]. Moscow, 2007, pp. 75–76.

Статья получила положительные анонимные рецензии от двух докторов наук, компетентных в обсуждаемой проблематике