

**ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СОТРУДНИЧЕСТВА  
В КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ НЕСОВПАДЕНИЯ ПОЗИЦИЙ СТОРОН  
(на материале политических речей)**

*Лаптева Мария Леонидовна, доктор филологических наук, профессор, Астраханский государственный университет, 410056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а, e-mail: hohlina2004@yandex.ru.*

*Евдокимова Оксана Акбулатовна, аспирант, Астраханский государственный университет, 410056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а, e-mail: oksatulka@bk.ru.*

В статье описываются особенности стратегии сотрудничества как одной из эффективных стратегий речевого воздействия, реализуемых в политическом дискурсе. Сопоставляются наиболее распространенные стратегии поведения коммуникантов в ситуации несовпадающих позиций сторон: соперничество, приспособление, избегание, компромисс, сотрудничество.

**Ключевые слова:** стратегия, коммуникативная стратегия, сотрудничество, стратегия сотрудничества, конфликт, конфликтная ситуация

**FEATURES OF REALIZATION OF THE STRATEGY OF COOPERATION  
IN THE COMMUNICATIVE SITUATION OF DISCREPANCY  
OF POSITIONS OF THE PARTIES  
(based on political speeches)**

*Lapteva Mariya L., Doctor of Philological Sciences, Professor, Astrakhan State University, 414056, Russia, Astrakhan, 20a Tatishchev st., e-mail: hohlina2004@yandex.ru.*

*Evdokimova Oksana A., Postgraduate Student, Astrakhan State University, 414056, Russia, Astrakhan, 20a Tatishchev st., e-mail: oksatulka@bk.ru.*

The article describes the features of the strategy of cooperation as a strategy of effective speech influence in political discourse. The most popular strategies of behavior of communicants in a situation of divergent positions of the parties are compared: rivalry, adaptation, avoidance, compromise, cooperation.

**Keywords:** strategy, communicative strategy, cooperation, cooperation strategy, conflict, conflict situation

Сотрудничество проявляется на разных уровнях организации личности и общества. Так, сотрудничать могут отдельные подструктуры личности, и тогда можно говорить о «внутриличностном сотрудничестве», итогом которого является личностная интеграция, внутренняя гармония человека. Вступая в отношения сотрудничества, отдельные представители общества становятся уже субъектами межличностного сотрудничества, на фундаменте которого строится общественное согласие. В качестве субъектов межгруппового сотрудничества выступают группы, организации, социальные слои, классы, партии, национальности и т.п. Сотрудничающие между собой государства демонстрируют пример международного сотрудничества [2, с. 37]. Несмотря на разные виды сотрудничества, суть и основные особенности его функциони-

рования остаются неизменными: добровольность, равноправие, ответственность, активность, взаимоуважение, стабильность, долгосрочность [2, с. 38].

В настоящей статье предпринята попытка исследования сотрудничества как коммуникативной стратегии успешного речевого взаимодействия, что связано, в частности, с выявлением особенностей данной стратегии относительно других стратегий поведения коммуникантов в ситуации несовпадающих позиций сторон. Такая ситуация изначально предполагает определенную напряженность в отношениях коммуникативных партнеров, но при соответствующей организации взаимодействия не перерастает в конфликт. Именно на нивелирование коммуникативного конфликта ориентирована стратегия сотрудничества [2, с. 63–64].

Для решения исследовательских задач обратимся к описанию стратегий поведения, построенных в соответствии с концепцией Томаса – Килмена [11, с. 256], которая основывается на нескольких параметрах описания стратегии поведения взаимодействующих сторон:

1. *Мера удовлетворения собственных интересов и интересов партнера*, варьирующаяся от полного отказа от собственных интересов до их полного удовлетворения и соответственно от максимальной реализации интересов партнера до полного пренебрежения ими.

2. *Мера активности партнера*, допускающая различные варианты поведения партнеров: от активных действий по разрешению ситуации до пассивного устранения от решения проблемы.

3. *Мера кооперации с партнером*: партнеры могут действовать либо независимо (индивидуально) в направлении поиска путей решения проблемы, либо сообща (совместно, кооперативно), согласуя свои действия.

Выбор стратегии поведения в ситуации несовпадающих позиций сторон определяется многими факторами, которые могут быть объединены в две группы: факторы ситуации и личностные факторы [1, с. 262].

К *факторам ситуации* относятся следующие:

1. Оценка участниками конфликта успешности применения стратегии для достижения своих целей. Например, выбор в пользу сотрудничества происходит, если (а) есть уверенность в способности находить взаимоприемлемые решения; (б) имеются предыдущие успехи по достижению согласия в данном конфликте; (в) присутствует посредник; (г) оценка готовности другой стороны к сотрудничеству позитивна; (д) есть доверие к оппоненту.

2. Статус участника конфликта. Выявлено, что коммуниканты склонны избирать стратегии поведения в зависимости от того, кто противостоит им в конфликте.

3. Наличие времени благоприятствует использованию стратегии избегания, так как использование данной стратегии дает возможность отложить решение проблемы на неопределенный срок.

Среди *личностных факторов* можно выделить:

1. Ориентированность участников конфликта на «свои» или «чужие» интересы или же на интересы дела. Выявлено, что ориентация личности на себя или на дело увеличивает вероятность выбора стратегии соперничества. Высокие показатели ориентации на дело и на другого участника способствуют реализации стратегии сотрудничества и компромисса. Преобладание ориентации на интересы другого ведет к применению стратегии приспособления.

2. Преобладающий тип отношения к окружающим. Оказалось, что наличие доминирующих типов отношения к окружающим (властно-лидирующий, независимо-доминирующий, прямолинейно-агрессивный и недоверчиво-скептический) способствует выбору преимущественно настойчивых, активных стратегий: соперничества и сотрудничества [10, с. 58].

Попытаемся определить, какие стратегии наиболее эффективны в коммуникативной ситуации несовпадения позиций сторон.

С опорой на приведенные параметры произведем описание пяти наиболее распространенных стратегий поведения: соперничество, приспособление, избегание, компромисс, сотрудничество, уделив основное внимание стратегии сотрудничества.

*Стратегию соперничества* называют также конкуренцией, доминированием, подавлением. Суть ее состоит в том, что доминирующая сторона преследует цель максимально удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам своего партнера.

Реализация данной стратегии со всей очевидностью сопряжена с проявлением активности, расходуемой преимущественно на подавление оппонента. При этом активный участник взаимодействия демонстрирует независимость своего поведения, так как не нуждается в согласовании своих действий с другой стороной.

Например: *Параллельно с этими санкциями Соединенные Штаты носят по всему миру, через своих послов требуя от стран Латинской Америки, Азии, Африки – отказываться от закупки у нас военной техники и вооружений, обуславливая это тем, что американцы компенсируют нехватку соответствующего оборудования той или иной стране* (С.В. Лавров. 11 февраля 2018 г.) [4].

Сравним: *«Однозначно это нечистоплотная, недобросовестная конкуренция. Ну просто грубое вытеснение с рынка, причем через методы шантажа и ультиматумов»* (С.В. Лавров. 11 февраля 2018 г.) [4].

Любая независимость в условиях взаимодействия является относительной, поскольку связь с партнером в той или иной мере все же неизбежна. В рамках данной стратегии позиции коммуникативных партнеров противопоставляются друг другу. Каждый из коммуникантов стремится удовлетворить свои собственные интересы, при этом нанося ущерб интересам коммуникативного партнера. Соперничество как стратегия не предполагает длительных отношений между коммуникантами, поскольку каждая из сторон стремится к собственным целям в ущерб нравственным требованиям. При этом достижение каких-либо целей возможно, но ни о какой совместной длительной работе не может быть и речи.

Прямое указание на неэффективность данной стратегии обнаруживаем в следующем контексте: *«Мы тратим ресурсы на соперничество, чтобы убеждать в этом соперничестве, а это далеко не всегда ведет к достижению положительного результата для всех: и для проигравших, и для победителей»* (В.В. Путин. 15 октября 2017 г.) [9].

*Стратегия приспособления* направлена на поддержание благоприятных отношений с адресатом путем сглаживания разногласий в ущерб своим интересам. Стратегия приспособления используется, когда одному из коммуникантов важнее поддерживать хорошие отношения с партнером, чем разрешать конфликт и отстаивать свою собственную позицию. При этом на первое место выносятся этические нормы и требования, а результативность не играет в данном случае большой роли. Однако частое использование данной стратегии нежелательно, поскольку конформистская позиция в коммуникации не дает гарантии сохранения длительных благоприятных взаимоотношений, и есть вероятность еще большего снижения эффективности коммуникации.

*Стратегия избегания* предполагает такую тактику ведения коммуникации, в ходе которой коммуникант сознательно игнорирует сложившуюся конфликтную ситуацию, намеренно не реагирует на возникшую проблемную ситуацию, не обращает внимания на эмоциональное поведение коммуникативного партнера.

Например: *«Не стоит поддаваться эмоциям и загонять Северную Корею в угол. Сейчас как никогда всем необходимо проявить хладнокровие и*

*избегать шагов, ведущих к эскалации напряжённости»* (В.В. Путин. 6 сентября 2017 г.) [3].

Очевидно, что избегание не предполагает разрешения проблемной ситуации, таким способом решение проблемы можно лишь перенести.

*Стратегия компромисса* не предполагает наличия выигравших и проигравших, победителей и побежденных. Компромисс – это поиск «золотой середины». Идеальным компромиссом можно считать удовлетворение интересов каждой из сторон наполовину. Достижение такого результата требует включенности обоих партнеров в ситуацию, которая требует проявления активности с обеих сторон.

Например: *Речь не идет об обмене, продажах, речь идет о поиске решения, при котором ни одна из сторон не будет чувствовать себя внакладе, ни одна из сторон не будет чувствовать себя ни побежденной, ни проигравшей* (В.В. Путин 2 сентября 2016 г.) [7].

Компромисс является «классическим» методом простого разрешения конфликта на всех уровнях» [1, с. 301].

*Нацеленность говорящего на компромисс прослеживается в следующем фрагменте речи: «Москва не торгуется территориями, но если Россия добьется такого же высокого уровня доверия с Японией, как с Китаем, то возможны компромиссы»* (В.В. Путин 2 сентября 2016 г.) [7].

Если цель сотрудничества – выработка долгосрочного взаимовыгодного решения, то цель компромисса – лишь поиск его временного подходящего варианта. Компромисс не требует глубокого анализа интересов партнера, выявления его скрытых нужд и желаний.

Стратегия компромисса базируется на следующих принципах: 1) каждая сторона права; 2) каждая сторона неправа; 3) обе стороны равны; 4) каждая из сторон заслуживает доверия; 5) каждая из сторон выражает готовность твердо придерживаться определенных правил [1, с. 168].

Эти принципы редко выполняются, и потому компромисс далеко не всегда приводит к разрешению проблемной ситуации. Обе стороны, как правило, бывают в равной степени недовольны компромиссным решением, что сопряжено с риском возобновления конфронтации. И все же компромисс зачастую является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к решению проблемы. Компромисс служит хорошей заменой сотрудничеству, когда оно невозможно, например, при наличии взаимоисключающих интересов сторон, при отсутствии у них достаточного количества времени и сил.

Сравним: *Компромисс возможен всегда, по крайней мере, если бы такой возможности не было, то РФ, США и Франция перестали бы этим заниматься»* (С.В. Лавров. 17 мая 2016 г.) [6].

*Сотрудничество*, как эффективная коммуникативная стратегия, используемая в устранении конфликтной ситуации, подразумевает выработку решения совместными усилиями. Принятое решение всегда удовлетворяет интересам обеих сторон. Применение стратегии сотрудничества необходимо, когда принципиально важно объединение разных точек зрения и сближение мнений сторон. Стратегия сотрудничества не допускает компромисса, поскольку каждый из предложенных вариантов разрешения проблемы слишком значим. На наш взгляд, стратегия сотрудничества наиболее эффективная стратегия речевого взаимодействия, в которой проявляется подлинная кооперация.

Например: *Да они траву, будут есть, но не откажутся от этой программы, если не будут чувствовать себя в безопасности. А что может обеспечить безопасность? Восстановление международного права. Нужно вести дело к диалогу между всеми заинтересованными сторонами»* (В.В. Путин. 5 сентября 2017 г.) [8].

Следует отметить, что применение стратегии сотрудничества требует не только высоких энергетических, но и больших временных затрат. Ее трудоемкость очень высока. Это связано с необходимостью выявления скрытых нужд и мотивов партнеров, провоцирующих несовпадение их позиций. Кроме того, в отличие от компромисса, для сотрудничества необходим переход от отстаивания своих позиций к более глубокому уровню взаимодействия, на котором обнаруживается совместимость и общность интересов сторон, что в свою очередь повышает трудоемкость рассматриваемой коммуникативной стратегии.

Например: *Рассчитываем на торжество здравого смысла, таких отношений мы хотим с США, отношений прагматизма, взаимного уважения, осознания особой ответственности за глобальную стабильность* (С.В. Лавров. 18 февраля 2017 г.) [5].

Учитывая то, что при разрешении конфликтной ситуации предполагается устранение причин, ее породивших, можно сделать вывод: только коммуникативная стратегия сотрудничества сможет решить поставленную данную задачу полностью. При уклонении и приспособлении разрешение конфликта откладывается, а сам конфликт переходит в скрытую форму. Компромисс может принести лишь частичное разрешение конфликтного взаимодействия, так как остается достаточно большая зона взаимных уступок, а полностью причины не устраняются. Идеальной же является стратегия окончательного разрешения конфликта, суть которой состоит в поиске и устранении его причин в рамках добровольного сотрудничества сторон. Такая стратегия выгодна коммуникантам: во-первых, она превращает оппонентов в партнеров; во-вторых, проблема перестает существовать; в-третьих, приобретаемые сторонами выгоды превышают те, которые могли быть получены при любой другой стратегии.

Итак, в каждом конкретном случае выбор ведущей стратегии должен быть обусловлен актуальной ситуацией и личностными особенностями партнеров. В любом случае неуместны жесткие поведенческие стереотипы, сужающие стратегический репертуар личности.

#### Список литературы

1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учеб. для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 591 с.
2. Елохина Т. П. Психология политического сотрудничества в России / Т. П. Елохина. – СПб. : СПбГУ, 2004. – 260 с.
3. Заявления для прессы по итогам переговоров с Президентом Республики Корея Мун Чжэ Ином. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/55>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
4. Лавров ответил словами Остапа Бендера на вопрос о соперничестве с США. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/11/02/2018/5a8045f39a794742a699b22b>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
5. Лавров: Необходимо возобновить сотрудничество НАТО и России. – Режим доступа: <https://ukraina.ru/news/20170218/1018315093.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
6. Лавров: стороны настроены на компромисс. – Режим доступа: <http://novosti.az/karabakh/1530.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
7. Путин допустил компромисс с Японией по курильскому вопросу. – Режим доступа: <http://www.ntv.ru/novosti/1657359>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

8. Путин назвал нелепостью требование США к РФ ввести санкции против КНДР. – Режим доступа: <http://www.ntv.ru/novosti/1924201>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

9. Путин: Соперничество стран не должно переходить во вражду и войну. – Режим доступа: <https://vz.ru/news/2017/10/15/891017.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

10. Сухих С. А. Типология языкового общения / С. А. Сухих // Язык, дискурс и личность : межвуз. сб. науч. тр. – Тверь : ТГУ, 1990. – С. 58–71.

11. Thomas K. W. Conflict and conflicting management. Handbook of industrial and organizational psychology / K. W. Thomas. – Chicago : Rand McNally, 1976. – 935 p.

#### References

1. Ancupov A. Ja., Shipilov A. I. *Konfliktologija* [Conflictology]. Moscow, JuNITI-DANA publ., 2004. 591 p.

2. Elohina T. P. *Psihologija politicheskogo sotrudnichestva v Rossii* [Psychology of political cooperation in Russia]. St. Petersburg, SPbGU publ., 2004, 260 p.

3. *Zajavlenija dlja pressy po itogam peregovorov s Prezidentom Respubliki Koreja Mun Chzhje Inom* [Press statements following talks with President of the Republic of Korea Moon Jae In]. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/news/55>.

4. *Lavrov otvetil slovami Ostapa Bendera na vopros o sopernichestve s SShA* [Lavrov answered the words of Ostap Bender on the question of competition with the United States]. Available at: <https://www.rbc.ru/politics/11/02/2018/5a8045f39a794742a699b22b>.

5. *Lavrov: Neobhodimo vozobnovit' sotrudnichestvo NATO i Rossii* [Lavrov: it is Necessary to resume cooperation between NATO and Russia]. Available at: <https://ukraina.ru/news/20170218/1018315093.html>.

6. *Lavrov: storony nastroyeny na kompromiss* [Lavrov: the parties are set to compromise]. Available at: <http://novosti.az/karabakh/1530.html>.

7. *Putin dopustil kompromiss s Japoniej po kuril'skomu voprosu* [Putin made a compromise with Japan on the Kuril issue]. Available at: <http://www.ntv.ru/novosti/1657359>.

8. *Putin nazval nelepost'ju trebovanie SShA k RF vvesti sankcii protiv KNDR* [Putin called absurd the request of the United States to Russia to impose sanctions against the DPRK]. Available at: <http://www.ntv.ru/novosti/1924201>.

9. *Putin: Sopernichestvo stran ne dolzhno perehodit' vo vrazhdu i vojnu* [Putin: the Rivalry of countries should not turn into enmity and war]. Available at: <https://vz.ru/news/2017/10/15/891017.html>.

10. Suhih S. A. *Tipologija jazykovogo obshhenija* [Typology of language communication]. *Jazyk, diskurs i lichnost'* [Language, discourse and personality]. Tver, TGU publ., 1990, pp. 58–71.

11. Thomas K. W. Conflict and conflicting management. Handbook of industrial and organizational psychology. Chicago, Rand McNally publ., 1976, 935 p.