

МАДЭЛІ ПАВОДЗІНАЎ У ВЯРБАЛЬНЫХ КАНФЛІКТАХ

Д.В. Якаўчык (Магілёўскі інстытут МУС РБ)

Навук. кір. *С.В. Венідзіктаў*,

канд. філал. навук, дацэнт

Канфлікт – супярэчнасці ў інтарэсах, мэтах, светапоглядных пазіцыях, што ўзнікаюць у выніку сацыяльнага ўзаемадзеяння і выяўляюцца ў актыўным проціборстве суб'ектаў канфлікту. Моўная нейтралізацыя канфлікту ўяўляе сабой сукупнасць вярбальных метадаў, якія дазваляюць мадэліраваць канфліктную сітуацыю. Пры выбары стратэгіі паводзінаў у маўленчым канфлікце неабходна ўлічваць важнасць экстралінгвістычных фактараў, што могуць аказваць на суб'ект канфліктага ўзаемадзеяння значна большы ўплыў, чым у традыцыйнай мадэлі камунікацыі. Пры наяўнасці вострых супярэчнасцей ў міжасобасным узаемадзеянні можа быць эфектыўнай адна мадэль паводзінаў, здольных знівеліраваць негатыўны эмацыяны бок зносінаў [1].

1. «Падыгрыванне партнёру». Мэта – нейтралізацыя супярэчнасцей, пазбяганне адкрытага разгляду рознагалоссяў, адыход ад вярбальнай агрэсіі. На першы план выходзіць уменне ісці на саступкі, эмпатыя, увага да паводзінаў партнёра па зносінах. Эфектыўнымі тут будуць тактыкі згоды, кампліменту, адабрэння, гатоўнасці да кампрамісу і г. д.

2. «Ігнараванне праблемы». У гэтай мадэлі, найбольш эфектыўнай у стадыі адкрытага супрацьстаяння, суб'ект канфлікту імкнецца сканструіраваць сітуацыю, якая мае вялікую каштоўнасць для пар-

тнёра па камунікацыі. Для гэтага ўжываюцца тактыкі змаўчання, адыходу ад праблемы, змены сцэнару, дэлегіравання ініцыятывы партнёру па зносінах.

3. «Інтарэсы справы – перш за ўсё». Мадэль арыентавана на дасягненне разумення і выпрацоўку кампрамісу, пераход ад суперніцтва да супрацоўніцтва. Тут дарэчнымі будуць кааператыўныя тактыкі (саступкі, арганізацыя перамоў, згода, перакананне і г. д.).

У кожнай з мадэлей закладзены адзіныя элементы: якасць зносін (мінімізацыя шкоды для сябе і суразмоўцы); колькасць інфармацыі (выбар важных пасылаў); рэlevantнасць (неабходнасць улічваць інтарэсы партнёра). Моўныя спосабы нейтралізацыі канфліктаў дазваляюць як пазбегнуць сутыкнення (прафілактыка), так і згладзіць эмацыйны напал ужо распачатага супрацьстаяння (нейтралізацыя).

Літаратура

1. **Венидиктов, С.В.** Риторика : учебник для курсантов и студентов учреждений высшего образования по юридическим специальностям / С. В. Венидиктов, С. И. Даниленко. – Минск : РИВШ, 2017. – 236 с.