

## КООПЕРАТИВНОСТ В СЛОВЕЧНОТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Донка Мангачева

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

**Резюме.** Изходната точка в изследването е поставена с разбирането, че комуникативното действие е кооперативно начинание (независимо дали са налице споделени колективни цели). Предложен е кратък преглед на понятията и механизмите, свързани с кооперативното и конфликтното общуване, с постигането на координация между комуникантите, с вербализацията на (не) кооперативното поведение и с определянето на резултата от диалогичната интеракция.

*Keywords:* interpersonal relations, social behavior, interpersonal orientation, cooperation, conflict, contribution, coordination, outcome

В анализа на диалогичното общуване е уместно да се възприеме концепцията за комуникативното взаимодействие като *транзакция*, или синхронно (успоредно или реципрочно) социално действие, онагледено или постигнато със средствата на езика. Това налага да се изяснят движещите сили и принципи в словесната интеракция, които синхронизират (и понякога хармонизират) усилията на участниците. Отправна точка за разсъжденията е схващането, че формите на социално взаимодействие представляват компромис между кооперативното и състезателното начало в човешките отношения (Heritage, 2008).

Хабермас изтъква, че щом планът на говорещия може да се постигне само с (без)действието на друг, възниква необходимостта от координиране на действията на участниците (Хабермас, 1999: 106–107). Ако осъществяването на комуникативния замисъл е възможно само интерактивно, плановете и действията на единия се присъединяват към тези на друг в езиковоопосредени взаимодействия. Това разбиране е застъпено и от Гудуин и Херитидж, които подчертават, че именно социалната интеракция е основата за изследване на споделеното знание, взаимното разбиране и координацията на участниците в общуването (Goodwin & Heritage, 1990). Словесното взаимодействие обаче може да се разглежда освен като факт от действителността и като факт на речта – предаване с езикови средства на определен фрагмент от действителността и по-точно негов „специфичен образ, оформил се в съзнанието на говорещия,

т.е. образ, възникнал в резултат на концептуализацията и категоризацията на действителността в човешкото съзнание“ (Димитрова, 1995).

Построяването на плана за съвместна дейност изисква от всеки участник оптимално разбиране на целите, задачите и спецификата на нейния обект, както и на възможностите пред всеки участник. Включването на общуването в този процес позволява да се осъществи съгласуване или несъгласуване на дейността на индивидуалния участник (Леонтьев, 1975: 116). Затова вербалното взаимодействие се разглежда обикновено в две перспективи: кооперирано или некооперирано словесно общуване. Извън това широко житейско разбиране се среща и друга обосновка. Смята се например, че говорещите винаги действат кооперативно в някакъв колективен контекст или че действието на личността е кооперативно, стига да е базирано на някакъв колективен завършек или постигане на някакъв вид съвместност (Tuomela, 2000: 4). Становището присъства и в концепцията на Котарбински по отношение на сложните многосубектни действия – ученият приема термина *кооперация* в много широк смисъл като съчетаване на действия, което същност се покрива с взаимодействие (Котарбинский, 1975). Оттам всеки акт на взаимодействие (вкл. колоквиалното) е по същността си кооперативен, а разграничението между позитивна и негативна кооперация следва най-общо принципа на разпределение на печалбата (обща и частна) между участниците. Тук се налагат някои уточнения. *Интеракцията* се характеризира като „постоянно възникващ процес“ на „реципрочност в действията и отговорите, независимо дали взаимоотношението е вербално или не, съзнателно или не, продължително или случайно“ (Simpson & Galbo, 1986). *Кооперацията* не означава пълна хармония, напротив – всяка интеракция е белязана от някакво напрежение, но в нея задължително съществува минимална кооперация в смисъл на обща воля за следване на дадени правила (Maingueneau, 1997: 31). Общуването винаги е кооперативно начинание, защото протича в колективен контекст – действията на отделната личност са кооперативни, стига да са базирани на някакъв колективен завършек или постигане на някакъв вид съвместност (Tuomela, 2000: 4). В оптималния вариант участниците полагат съвместни усилия за постигане на някаква цел и придобиват „идеални части“ от крайния резултат. Тогава кооперацията води до съдействие (интеграция) между участниците. Подобно схващане за взаимоползно сътрудничество в словесния обмен е застъпено и от Руле и Сърл, които смятат, че за разлика от отделния речев акт разговорът невинаги препраща към индивидуалната интенция, а по-скоро представя конструкти на *колективно споделено поведение* (shared collective behaviour) със *споделена интенционалност* (shared intentionality) (Roulet, 1992: 93; Searle 2002: 194–196). Затова ефектът от речевото събитие може да се разглежда и като показател за споделената интенционалност, вградена в съвместното усилие на двамата

участници във вербалната интеракция и създадена чрез договаряне на тяхната индивидуална интенционалност.

Положителното кооперативно (интегриращото) поведение, на свой ред, включва решението на отделния участник във взаимодействието да преработи релевантните си ситуативни предпочитания, т.е. да ги доближи до тези на другия и да ги превърне в крайните (общи и за двамата) стремежи, водещи до получаване на съвместната награда на участниците във въпросната ситуация. Съществените фактори за постигане на положително сътрудничество са: 1) наличие на съвместими цели, чието удовлетворяване не трябва да влиза в конфликт и да възпрепятства другия да постигне собствените си цели; 2) намерение за избягване на опитите за постигане на целите по начин, противоречащ на опитите на другия да постигне собствените си цели; 3) отчитане на действията на другия при опит за постигане на целите по оптимален начин, защото всеки от актьорите е зависим от действията на другия; 4) споделяне (примиряване) на целите (дори те да са разнородни); 5) предположение за кооперативност (убеждение, че целите на участниците са съвместими, а намеренията им изключват конфликтно постигане на целите); 6) убеждение, че всеки агенс може да постигне целта си в този контекст с относителна вероятност, без да се сблъсква с опитите на другия да постигне собствените му цели (Tuomela & Bonnevier-Tuomela, 1997).

Оптималният вариант на съдействието се дефинира като *кооперация за постигане на координация* („coordination-achieving“ cooperation) на частните цели на участниците във взаимодействието (Tuomela, 2000: 9–14). По-правилно обаче е да се предположи, че интерактантите си съдействат в някаква степен (частично), преследвайки понякога общи, а най-често собствени цели (Alwood, 1976: 108). Реципрочността в кооперирането вече зависи от индивидуалната ориентация към социалните ценности (Van Lange & Semin-Goossens, 1998).

Принципът на кооперативността в рамките на езиковата дейност, изведен от Грайс, залага на „силата на взаимно притегляне“ между събеседниците – предполага се, че говоренето е подчинено на целта на взаимодействието и слушателят може да „имитира“ (да отразява огледално) другия достатъчно правдоподобно, което позволява да отгатва намеренията му и посоката на управлявания разговор (Grice, 1989). В този смисъл „емпатията е необходима предпоставка за всяка комуникация, а не алтруистична антика“ (Стаменов, 1991: 72). Уместна е и констатацията на Алууд: „Най-забележителното за кооперативността в комуникацията е лекотата на включване на всеки участник и моменталното обвързване с определен регламент: изискване за отговор, продължителност и развитие на контакта, задължителни знаци при промяна на намеренията, социално одобрение и т.н.“ (Alwood, 1976: 108). На този фон всяка разлика в интерпретацията се отчита по отношение на поведението и се тълкува като некооперативност (Gumperz, 1982: 132).

Важно е да се отбележи, че *принципът на кооперативността* не задава правила за поведение, а норми, т.е. конвенционално очакване на определено поведение. Идеалната *кооперативна пълноценна комуникация* (ideal cooperative full-blown communication) означава стойностно общуване между рационални деятели за постигане на обща цел. При изкривяване на идеалната плоскост на съобразяване с другия интерперсоналното общуване може да премине в привидна симетричност (напр. при подаване на лъжливи сигнали към събеседника). Единодействието обаче не изключва възможността комуникантите да се преценяват един друг етично и когнитивно по време на вербалния контакт и да сигнализират, ако взаимното доверие се пропука (Alwood, 1976: 107–108). Затова кооперацията не изключва неопределеността до постигане на съгласие – тя не е състояние, което настъпва автоматично при наличие на двама участници, а е фаза на развитие на тяхното взаимоотношение. Съгласуването и единомислието са изява на определени убеждения, които невинаги са предпоставени, а може да се канализират по време на взаимодействието. Логично е да се предположи, че участниците в диалога са в известна степен неподготвени за неговия развой именно поради спонтанността на непосредственото общуване, изтъкана в живата реч. Дори да имат предначертан сценарий, те не могат да се придържат към него напълно, нито да го наложат безпрекословно. Заради това идеята за комуникативното действие изbledнява на фона на комуникативното взаимодействие. Неслучайно Джакър смята, че разговорът е по същество процесуално ориентиран и задължително структуриран (организация на обмена и участието на разговарящите) (Jucker, 1992). В нормални условия *приносът* (contribution) на всеки участник се изгражда в продължение на комуникативния процес. Всеки изказ (освен може би началния) отразява не само константите, но и непосредствените промени в познаваемото обкръжение (cognitive environment) на конкретния говорещ. То е сравнително непредвидимо, защото е маркирано от неговата предистория, а заложеното познание непрекъснато се увеличава и модулира от всички предишни включвания в дискурсивния поток.

Противопоставено на идеята за пълноценно сътрудничество в диалога и координация на усилията на комуникантите е антагонистичното взаимодействие. Под *конфликт* се разбира „интерактивно състояние, проявявано в несъвместимост, несъгласие или различие във или между социалните актьори“, или „комуникация за несъвместими цели“ (Андреева, 2007: 376–377). Неговият предмет е обективно съществуващ или субективно възприеман проблем, който отключва противодействието. То, на свой ред, може да има ясен логически, емоционален или разсъдъчен характер и минава под знака на основните отрицателни емоции: неодобрение, безразличие и презрение (вж. Димитрова, 1999: 76). Конфронтацията е вид промяна на междуличностните отношения, а самата промяна се корени в противоречието (напрежение между противоположни крайности). Тази идея присъства в концепцията на Бакстър и Монтго-

мъри за диалектическите измерения на човешките взаимоотношения – наред с *практиката* (praxis) и *целостта* (totality) са заложени именно *противоречието* (contradiction) и *промяната* (change) (Baxter & Montgomery, 1998). В теоретичната парадигма, изведена от социалните психолози, противоречието се разглежда като динамична реципрочност (interplay) на две взаимозависими (свързани) несходства, което се проявява в няколко тенденции: *приобщаване* (integration)/*разединяване* (separation), *изразяване* (expression)/*неизразяване* (non-expression) и *устойчивост* (stability)/*промяна* (change).

В практически аспект всеки участник в общуването следи качествено състояние на контакта, преценява дали той трябва да бъде задълбочен или прекъснат, поддържан или променен и с каква степен на откритост може да се споделят „трънливите“ факти. Въпреки че повечето конфликти са напълно предвидими, участниците в тях усещат заплахата към своите чувства, нужди, интереси, занимания, навици, поведение и др. Независимо дали са реално/обективно застрашени или не, по-нататъшните им словесни или физически реакции носят отпечатък на безпокойство. Замесените страни неизбежно се фокусират върху отрицателните си усещания. При невъзможност или нежелание да ги управляват конструктивно те са способни да ги изразят деструктивно. От този момент нататък поведението им прелива в агресия, която се характеризира с „нарушаване правата на другите и унижаването им в опитите да се постигнат собствените цели“ (Андреева, 2007: 355). По същия въпрос Дейли отбелязва, че „вербалната агресия атакува самосъзнанието на другия с цел да причини психологическа болка“ (Daly, 2002). В сблъсъка проличава неумението на личността да обявява адекватно намеренията си, да се съобразява с външното мнение, да регулира противоречията и да предоставя пълноценна обратна връзка поради недостиг на конструктивен словесен еквивалент.

Несъгласуването като линия на развитие на диалогичната интеракция е винаги *полифонично* (за разлика от съгласуването, което обикновено е *хетерофонично*)<sup>1)</sup>. То преминава като явен или потенциален конфликт в зависимост от това, дали е налице сблъсък между комуникантите, или само се маркира напрежение. В първия случай реакцията на слушателя фактически „затваря“ конфликта, а във втория отразява състоянието преди него, когато са налице ясни различия между определени стремежи, действия, разбирания и други предпоставки за възникването му. При всички положения комуникативното поведение на несъгласуване има отрицателни последици за интеракцията. Отказът на слушащия налага ограничения, които говорещият не може да пренебрегне, независимо какви стъпки ще предприеме впоследствие: да продължи да настоява за изпълнението на желаното действие, да се откаже от натиска върху събеседника, да потърси друг обект на въздействие или да пристъпи сам към извършване на желаното действие.

Конфликтността е диаметрално противоположният подход при моделиране на динамиката на диалога. Неговите застъпници отричат колективното начало

и залагат на индивидуалността като основна етична ценност (вж. Стаменов, 1991: 74). На този фон некоректността към събеседника е напълно допустима, удобна и реабилитирана като практически модел. Нещо повече – конфликтният прочит на комуникативното взаимодействие представя като разумна закономерност „нарушенията“ на максимите на Грайс, които не провалят общуването, а напротив – защитават по-успешно личността и собствените ѝ планове.

Конфликтното взаимодействие е белязано от несъвместимостта между очакванията и потребностите на говорещите и произтичащите оттук неприемлива волеизява, неадекватна вербализация, неуважение към различното мнение и неспособност за управляване на противоречието. Конфликтът на интереси е предизвикателство за адаптацията – предразполага изразяването на просоциални мотиви и дава предимство на себеизразяването и атрибутивната активност, фокусирана върху морални въпроси и щедрост. Произтичащото взаимодействие се разглежда като *диагностична ситуация* (diagnostic situation), защото разкрива тенденциите за трансформация на контакта, видими у всеки от събеседниците (Rusbult & Van Lange, 2003). Възможностите за управление на подобно положение се качествават по реакциите на слушащия. Поведението, чрез което социалният актор (участникът в интеракцията) променя характеристиките на ситуацията, е дефинирано от Ван Ланге и Висер като *придвижване* (locomotion). Терминът обозначава „целенасочената дейност, предизвикваща промяна във взаимозависимата структура, която се намира в основата на двустранната интерактивна ситуация (или модели на интерактивната ситуация)“ (Van Lange & Visser, 1999). Тази дейност може да обхваща едно или повече действия на един или повече вършители, които определят едностранно или съвместно признаците на ситуацията, към която един или повече индивиди се отправят. Посочената парадигма позволява да се отчете не само поведението, релевантно за интерактивния резултат (завършеност с най-общи маркери *координация* или *некоординация* в действията на), но и придвижването към различни равнища на взаимозависимост в социалната дилема, пред която е изправен субектът – дали да преследва собственото си благосъстояние или колективното. Конструирането на целите на общуването неизбежно е свързано с взаимоотношенията на участниците, а направлението на самия контакт е отчасти оформено от социалните взаимодействия (т.е. маркирани от индивида, интерактивния партньор и/или ситуацията). Като цяло обаче вероятността за активирането на определена насока в междуличностните отношения е почти непредсказуема (като произволните комбинации в покер-машината) (Van Lange et al., 2007). Според социалните психолози в много случаи на взаимозависимост между комуникантите ориентацията по отношение на общоутвърдените ценности е показателна за преценяването на интерактивния модел и предприетите постъпки. Учените въвеждат следната типология на ценностната ориентация: 1) *просоциална*: максимален резултат за себе си и за другия (сътрудничество) или намаляване на разликите между

собствения и чуждия резултат (равенство); 2) *индивидуалистка*: увеличаване на собствения резултат с малко или никакво внимание към резултата на другия; 3) *съревнователна*: увеличаване на собствения резултат в сравнение с резултата на другите, търсене на относително предимство пред другите (Van Lange et al., 1997). Самото решаване на взаимозависимия проблем (чрез отстъпване, настояване, изработване на решение) според Ван Ланге и др. се базира на ориентацията към сътрудничество, равенство и съревнование и се развива в следните перспективи: *съвместен резултат* (joint outcomes), *намалвяване на разликата между собствения и чуждия резултат* (minimizing differences between own and other's outcomes), *резултат за другия* (outcomes for others), *сравнително предимство пред другия* (relative advantage over others), *намалвяване на чуждия резултат* (reducing other's outcomes) (Van Lange et al., 2007). Посочените насоки в концептуализацията и организацията на индивидуалната система от ценности биха намерили приложение в анализа на вербалната изява на адресата в диалогичното взаимодействие, тъй като са пряко свързани с оценката на предложението интерактивен модел и резултата от социалната дилема. Тези постановки са от голямо значение за изследването на интеракцията, предадена в диалогичната единица, защото позволяват ретроспективно да се изведе трайна, обединяваща характеристика на комуникативното поведение на участниците. Оформят се следните нива на спекулиране и интерполация: интеракцията като феномен на социалната практика, интеракцията в диалога и интеракцията в определено диалогично единство.

Изложените дотук позиции в тълкуването на кооперативността и конфликтността очертават разнообразни гледни точки, които може да бъдат обобщени по следния начин. Комуникативното намерение, идентифицирано в определено речево действие, предполага програмата му. То се отъждествява със замисъл и воля за постигане на определена цел (въпреки че, обективно погледнато, е възможно дадено действие да се извърши непреднамерено). То е основание за пристъпване към действие, независимо дали се приравнява на статично или динамично мисловно състояние (вж. Anscombe, 1963: 39–40, 90–94) или практическо проотношение (pro-attitude), което контролира поведението и не подлежи задължително на преценка, но се вписва в планирането на бъдещето (вж. Bratman, 1987: 20). Намерението включва не само желание, но и обвързване с действието. Всяко планиране е частично и се реализира в съответствие с промените в обстоятелствата, настъпили към момента на осъществяване. Готовността за ползотворно сътрудничество представлява критерий от друг порядък. Тя е психическа пригодност, тенденция за реагиране по определен начин. Нейната величина зависи отново в някаква степен от желанието за (съ)действие, но основно от баланса между: преценката на предложеното взаимоотношение, подготовката/диспозицията, привичността, субективния избор за участие в постигането на зададената от говорещия цел и/или за удовлетворяването на

собствените стремежи и изисквания, които в още по-дълбок план са предначертани от индивидуални психосоциални характеристики. Комуникативното намерение е вложено в обмисления ред за извършване на речевото действие на индивидуално, личностно равнище, докато готовността за сътрудничество е производна на междуличностното отношение и надредната социална интеракция. Кооперативността в посока на интеграцията е трайно привилегирана като социокултурна ценност, а нейната срещуположност се отъждествява със строг индивидуализъм. Той обаче не е неправилен или вреден за общуването, тъй като в определени обстоятелства може да бъде най-адекватният начин за отстояване на личния план. В диалога кооперативната нагласа е трудно доказуема без изрично потвърждение от страна на събеседника (отзвук и/или отклик) и следва да получи изява под натиска на взаимните социални очаквания (Tuomela & Bonnevier-Tuomela, 1995). Дори тогава нейното присъствие няма регламентирана плътност, нито категоричен отпечатък в словесната изява.

Повечето дефиниции за ползотворно сътрудничество в общуването изхождат от потребностите на говорещия. Естествено, от негова гледна точка при опит за въздействие пълноценно реализираната интеракция би трябвало да завърши с реакция на съгласие. Това отговаря на традиционното (житейско) схващане за желан резултат от комуникативното взаимодействие като лична полза, плод на споделянето и обогатяването на личните мотиви и ценностните схеми, както и на положителните усещания от създаденото взаимоотношение, конкретните придобивки и общите последици от словесния контакт. Както вече бе отбелязано, на тази база стъпва най-разпространеният критерий за пълноценно реализирана интеракция – оказването на въздействие, което се открива като промяна в предразположението или поведението на събеседника. От позициите на слушащ обаче несъгласието може да представлява точно толкова пълноценна реакция или принос към координацията, доколкото отстоява собствената му нагласа за действие и отношение към сътрудничеството. Тогава ефектът от комуникативното взаимодействие не би трябвало да се окачествява като успех или неуспех (това би създавало непълна представа за двустранното общуване). Изходът от междуличностното общуване е синтез от намеренията на участниците във взаимодействието, които може да си съдействат в определена степен за постигане на дадени цели, а най-често следват собствените си планове. Тези позиции се вписват в тезата за двустранна (а не едностранна) агентивност, респ. за двустранна (а не едностранна) ефективност в диалога. Резултатът от социалната ситуация прилича на „моментална снимка на взаимозависимостта между двамата комуниканти в определен момент“ и по него може да се съди за начина, по който те отстояват своето благосъстояние и се грижат за това на събеседника (Rusbult & Van Lange, 2003). Всъщност всеки интерактант преследва своите резултати – дори когато се стреми към колективното, той го прави със съзнанието, че ще се опре на него и така отново ще осъществи собственото си благосъсто-



яние. С оглед на това е нужно преди всичко да се изяснят естеството, степенуването и ориентацията на целите на комуникантите. Това би позволило да се проникне в механизмите на обработка и начините за отстояване и изразяване на същите цели, както и да се осмисли изходът от междуличностното взаимодействие. Резултатите, постигнати в хода на подобно изследване, биха имали както теоретична, така и практическа значимост. Базата данни и обобщенията биха послужили за представяне на някои основни фактори и модели на речевото поведение, а също и за подготовка на учебна литература за усъвършенстване на комуникативната компетентност.

#### БЕЛЕЖКИ:

1. Аналогията с музикалната фактура е на Йотов (вж. Йотов, 1994; Йотов, 2001). За полифонична организация на дискурса говорят още Руле и Дюкро (Roulet, 1980; Ducrot, 1984: 171–233; Roulet, 1997).

#### ЛИТЕРАТУРА

- Андреева, Л. (2007) *Социално познание и междуличностно взаимодействие*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Димитрова, Ст. (1999) *Езикова демагогия*. София: Наука и изкуство.
- Димитрова, Ст. (1995) Проблеми на значението и текстови категории (9–46). В: Димитрова, Ст. (Отг. ред.). *Лингвистика на текста*. София: Академично издателство „Проф. Марин Дринов“.
- Йотов, Цв. (2001) Още веднъж за познавателните възможности на сравнително-типологичния метод (Образът на устноразговорния дискурс в огледалото на музикалната теория) (208–239). В: *Слово. Юбилеен сборник, посветен на проф. Червенкова*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Йотов, Цв. (1994) *Разговорът и неговият глобален лингвистичен модел*. Автореферат на дисертация за присъждане на научната степен доктор на филологическите науки. София.
- Котарбинский, Т. (1975) *Трактат о хорошей работе*. Москва: Экономика.
- Леонтьев, А. А. (1975) Общение как объект психологического исследования (106–123). В: Шорохов, Е. В. (Ред.). *Методологические проблемы социальной психологии*. Москва: Наука.
- Стаменов, М. (1991) Проблемът за представянето и интерпретацията на субекта в структурата на диалога (53–82). В: Димитрова, Ст. (Съст. и ред.). *Прагматика на текста*. София: Академично издателство „Проф. Марин Дринов“.

- Хабермас, Ю. (1999) *Философия на езика и социална теория (Избрани студии)*. София: ЛИК.
- Allwood, J. (1976) *Linguistic Communication as Action and Cooperation: A Study in Pragmatics*. Inaugural Dissertation by due permission of the Philological Section of the Arts Faculty of Göteborg University, for the degree of Doctor of Philosophy in Linguistics.
- Anscombe, G. E. M. (1963) *Intention*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Baxter, L. A., B. M. (1998) Montgomery. A Guide to Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships (1–15). In: Montgomery, B., L. Baxter (Ed.). *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Mahwah NJ: Erlbaum.
- Bratman, M. (1987) *Intention, Plans, and Practical Reason*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Daly, J. A. (2002) Personality and Interpersonal Communication (133 – 180). In: Knapp, M. L., J. A. Daly (Ed.) – *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Ducrot, O. (1984) *Le dire et le dit*. Paris, Les Editions de Minuit.
- Goodwin, C., J. Heritage (1990). Conversation Analysis, *Annual Review of Anthropology*, 19, 283 – 307.
- Grice, P. (1989) *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press.
- Gumperz, J. J. (1982) *Discourse strategies: Studies in interactional sociolinguistics*. New York: Cambridge University Press.
- Heath, J. (2003) *Communicative Action and Rational Choice*. MIT Press.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51(6), 358 – 374.
- Heritage, J. (2008) Conversation Analysis as Social Theory (300 – 320). In: Turner, B. (Ed.) *The New Blackwell Companion to Social Theory*. Oxford, Blackwell Publishers.
- Jucker, A. (1992) Conversation: Structure or Process? (77 – 90) In: Parret, H., J. Verschueren (Comp.). *(On) Searle on Conversation*. John Benjamins B. V.
- Mangueneau, D. (1997) *Os Termos-Chave da Análise do discurso*. Lisboa: Gradiva.
- Nowak, M. (2006). Five Rules for the Evolution of Cooperation. – *Science* 8, 317 (5805), 1560 – 1563.
- Roulet, E. (1980). Interactional Markers in Discourse. *Applied Linguistics*, 1(3), 224 – 233.
- Roulet, E. (1997). A Modular Approach to Discourse Structures. *Pragmatics*, 7 (2), 125 – 146.
- Roulet, E. (1992) On the Structure of Conversation as Negotiation (91

- 101). In: Comp. Parret, H., J. Verschueren (Comp.). *(On) Searle on Conversation..* John Benjamins B. V.
- Rusbult, C. E., P. A. M. van Lange. (2003). Interdependence, interaction, and relationships. *Annual Review of Psychology*, 54, 351 – 375.
- Searle, J. R. (2002) *Consciousness and Language*. Cambridge University Press.
- Simpson, R. J., J. J. Galbo. (1986). Interaction and learning: Theorizing on the art of teaching. *Interchange*, 17(4), 37 – 51.
- Tuomela, R. (2000) *Cooperation: a philosophical study*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Tuomela, R., M. Bonnevier-Tuomela (1995). Norms and Agreements. *European Journal of Law, Philosophy and Computer Science*, 5, 41 – 46.
- Van Lange, P. A. M., A. Semin-Goossens (1998). The boundaries of reciprocal cooperation. *European Journal of Social Psychology*, 28, 847 – 854.
- Van Lange, P. A. M., et al. (1997). Development of Prosocial, Individualistic, and Competitive Orientations: Theory and Preliminary Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733 – 746.
- Van Lange, P. A. M., et al. (2007) Self-Interest and Beyond: Basic Principles of Social Interaction (540–561). In: Kruglanski, A. W., E. T. Higgins (Ed.) *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*. New York: Guilford.
- Van Lange, P. A. M., K. Visser (1999). Locomotion in Social Dilemmas: How People Adapt to Cooperative, Tit-for-Tat, and Noncooperative Partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(4), 762 – 773.

## COOPERATION IN VERBAL INTERACTION

**Abstract.** The study gives an account of communicative action, from the standpoint of communication as a cooperative enterprise (both on the basis of shared collective goals and without them). It offers a brief discussion on the conceptualization of cooperative and conflict talk, on coordination of speakers, on verbalization of (non)cooperative behavior and on determination of the dialogue interaction outcome.

**Donka Mangacheva**

✉ Sofia University „St. Kliment Ohridski“  
15, Tsar Osvoboditel Blvd.  
1504, Sofia, Bulgaria  
e-mail: dmangatcheva@gmail.com