

Е. В. Денисова

**СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ
В БРИТАНСКОЙ И РУССКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ**

Использованы материалы учебного пособия по дисциплине «Практикум по культуре речевого общения» для студентов 2 курса переводческого факультета.

В межличностном общении традиционно выделяют следующие типы речевой агрессии:

1. **Оскорбление** – это умышленное унижение чести и достоинства, выраженное в неприличной форме. Структурная формула оскорбления пре-

дельно проста: «(Ты – это) X», где X – любое эмоционально-оценочное слово с отрицательным значением. *Вторая часть оскорбления (X)* определяет смысловое наполнение оскорбительного высказывания. В качестве наиболее распространенных способов оскорбления выделяют следующие:

- сопоставление имени адресата с обидными (непристойными) наименованиями;

- метафорический перенос на адресата названия животного (*козел*);

- обвинение в нарушении социальных норм (*вор*);

- употребление сниженного слова или выражения для демонстрации отрицательного отношения к адресату (*морду отъел*).

2. **Угроза** – это обещание причинить адресату вред или зло в случае, если он совершит какое-либо действие. Структурная формула угрозы выглядит следующим образом: «Если ты (не) сделаешь X, то я сделаю тебе нечто плохое»: *If I don't get some sleep soon, there's going to be one less dog in the world!* Угроза имеет разнообразные языковые формы:

- побудительное предложение с придаточным условия (Если ты..., то я...!);

- сложное предложение, одна из частей которого содержит повелительное наклонение (Сделай..., иначе...);

- сложноподчиненное предложение с придаточным следствия (Еще раз..., (то)...!);

- констатация будущего факта (Ты у меня попляшешь!).

3. **Грубое требование** – это грубое, выраженное в решительной, категорической форме распоряжение. Структурно грубое требование практически всегда оформляется как побудительное по цели высказывание и восклицательное по интонации предложение, смысловое ядро которого содержит повелительную форму глагола (*Get that mutt to close his trap, or I'll call the cops!*) или форму изъявительного наклонения в значении повелительного (*Быстро начала отвечать!*; *Shut up!*, *Быстро пошли!*).

4. **Грубый отказ** – это выраженный в неподобающей форме отрицательный ответ на просьбу или требование. Обычно эта форма речевой агрессии не содержит необходимых формул вежливости (извините, пожалуйста), сопровождается повышенным тоном и не содержит объяснения причины отказа. Языковое воплощение грубого отказа может быть различным: от простого нераспространенного (*Обойдешься!*; *Разбежался!*; *Get lost!*) до сложного предложения (*Тебе надо – ты и делай!*).

5. **Враждебное замечание** – это замечание, которое сводится к выражению негативной позиции к адресату или окружающим (*He выношу тебя!*; *You take me boil.* и т.п.). Разновидностью враждебного замечания является проклятье: *Будь ты проклят!*; *I hope you'll sleep till next year!*

6. **Порицание** – это выражение неодобрения, осуждения. Структурно порицание состоит из обращения к адресату (обычно «ты», реже – «вы») или названия его в третьем лице и оценочного глагола или синтаксически цельного словосочетания (*Ты нагрубил мне!*; *Вы хамите!*). Иногда порицание оформляется в виде риторического вопроса-восклицания (*You've gone mad?!*).

7. **Насмешка** (колкость) – это обидная шутка, высказанная в чей-либо адрес с целью сказать собеседнику неприятное, подвергнуть его осмеянию. Насмешка предполагает особую речевую изощренность и очень часто строится на подтексте или ироническом несовпадении сказанного с реальным. Примером колкости может послужить предложение обратиться за советом к человеку, которого держат за глупца: *Давайте послушаем, что скажет самый умный из нас!* Речевая агрессия в насмешке может также проявляться в иронической, язвительной интонации или особом темпе речи (с намеренным, утрированным растягиванием слов, с искусственными паузами и т.п.).

8. **Ссора** – это сложный речевой жанр межличностного общения, в котором в наибольшей степени проявляется речевая агрессия. Структурно ссора выстраивается как диалог, в котором происходит периодическая смена ролей говорящего и слушающего. Важно отметить, что ссоры не возникают на пустом месте: один из участников коммуникации с самого начала разговора уже имеет какие-то претензии ко второму участнику и заранее готов реализовать свои агрессивные намерения.

Таким образом мы видим, что вербальная агрессия препятствует реализации основных задач эффективного речевого общения: затрудняет полноценный обмен информацией, тормозит восприятие и понимание собеседниками друг друга, делает невозможной выработку общей стратегии взаимодействия. Однако следует помнить, что существуют **правила бесконфликтного поведения**. Среди множества способов преодоления речевой агрессии в конкретных коммуникативных актах выделяют следующие:

1. **Игнорирование**. Весьма продуктивным ходом защиты от агрессии может стать отсутствие реакции на бестактность в свой адрес. «На гнилое слово держи ухо глухо» – гласит по этому поводу пословица. Очень часто выигрышная тактика в ситуации агрессии – «не замечать» враждебности со стороны собеседника и не отвечать грубостью на грубость. Это может быть молчание в ответ на агрессивное высказывание или отказ от продолжения общения. Опытные и выдержанные собеседники могут продолжить общение спокойным тоном. Такая тактика в большинстве случаев не позволяет продолжать беседу в воинствующем ключе. Однако следует помнить, что этот метод борьбы против агрессии действенен в том случае, когда ситуация не приобрела острый характер и не перешла в открыто обидное, неприемлемое общение. В противном случае подобная тактика может лишь усугубить конфликт.

2. **Переключение внимания**. Полезно в ситуации ссоры или выяснения отношений отвлечь собеседника от его агрессивного намерения или изменить его отрицательное эмоциональное состояние, например, переведя разговор на другую тему. В качестве возможных способов переключения внимания можно назвать следующие:

- неожиданный вопрос (*Слушай, а сколько мы с тобой уже спорим?*);
- отвлекающее предложение (*Давай попробуем найти ответ на этот вопрос в Интернете*);

○ апелляция к прошлому опыту (*По этому поводу мне вспоминается случай...*);

○ шутка (*У нас прямо как в анекдоте...*) и др.

3. **Проецирование положительных качеств «агрессора».** В определенной ситуации, при хорошем знании «сильных» сторон и положительных черт собеседника можно вспомнить эти качества с помощью высказываний, которые подчеркивают случайность проступка или агрессивного речевого поведения, например:

○ напоминание (*Ты же взрослый, рассудительный человек!*);

○ удивление (*Неужели Вы могли сказать такое?!*);

○ разочарование (*Мне-то казалось, что ты поступишь по-другому...*).

4. **Положительные оценочные высказывания.** Целенаправленная демонстрация одобрения, доброжелательного отношения к собеседнику, похвала его качеств и поступков препятствуют речевой агрессии. Выражением позитивной оценки могут быть не только традиционные *молодец!* и *умница!*, но и:

○ обращение к прошлым успехам (*В прошлый раз вы замечательно справились с поставленной задачей, давайте в этот раз сделаем еще лучше!*);

○ согласие, благодарность, поддержка мнения собеседника (*Мне нравится, как ты выполнил это задание; Полностью разделяю ваше мнение; Спасибо за интересный вопрос*).

5. **Юмор.** Вовремя сказанная шутка может снять напряжение. Однако необходимо помнить, что шутки неприязненного содержания – это уже не юмор, а сарказм (язвительная, злая, едкая насмешка). Такие шутки, наоборот, могут провоцировать усиление агрессии.

6. **Убеждение.** Существуют требования, нарушение которых делает убеждение неэффективным и может вызвать раздражение собеседника. Например, во избежание ответной агрессии не следует разьяснять собеседнику очевидные вещи (например, говорить, почему нельзя оскорблять другого человека); морализировать (*Собеседники должны слушать друг друга внимательно*); убеждать в чем-либо неприемлемом в данной ситуации (*Всегда необходимо подходить мириться первому*); повышать тон (говорить раздраженно или излишне пафосно). Начинать всегда лучше с описания достоинств собеседника, его достижений, успехов. Это позволяет снять эмоциональное напряжение, настроить на позитивное общение, снизить возможность протеста. В процессе убеждения эффективен прием смены ролей: моделирование ситуации, в которой «агрессор» оказывается на месте «жертвы». Таким образом можно добиться осознания неправильности поведения через эмпатию (сопереживание): *А тебе самому было бы приятно услышать то, что ты сказал мне?; Подумай, как бы ты поступил на его месте*.

Итак, необходимо стараться избегать обидных высказываний в собственной речи и овладеть умением правильно реагировать на грубость собеседника, не провоцировать его на обидное общение. Изучение правил и норм речевого этикета является посильной задачей для каждого цивилизованного человека.