



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

О.В. Гневэк
Г.Е. Дронова

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия*

Магнитогорск
2017

Рецензенты:

доктор педагогических наук,
профессор кафедры русского языка, литературы и методики обучения русскому языку и
литературе факультета подготовки учителей начальных классов
ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»
Е.Ю. Никитина

кандидат педагогических наук,
профессор кафедры русского языка, общего языкознания и массовой коммуникации
Института гуманитарного образования
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Л.Д. Пономарева

Гневэк О.В., Дронова Г.Е.

Методы исследования и преодоления речевой агрессии [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ольга Владимировна Гневэк, Галина Евгеньевна Дронова ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (0,89 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

Предлагаемое учебное пособие позволит разобраться в психолингвистической природе речевой агрессии носителей русского языка разных возрастов и на этой основе не только обнаружить закономерности формирования этого феномена, но и усвоить методики изучения и технологии преодоления. Пособие вызовет интерес не только магистрантов, но практикующих учителей, педагогов-психологов, родителей и всех тех, кто интересуется проблемами бесконфликтного общения.

Учебное пособие для магистрантов направления «Психолого-педагогическое образование».

УДК 81.119

© Гневэк О.В., Дронова Г.Е., 2017
© ФГБОУ ВО «Магнитогорский
государственный технический
университет им. Г.И. Носова», 2017

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ПОНЯТИЕ О БЕСКОНФЛИКТНОМ ОБЩЕНИИ И РЕЧЕВОМ ЭТИКЕТЕ.....	5
1.1. Бесконфликтное общение и речевой этикет.....	5
1.2. Теории бесконфликтной организации человеческого общения.....	16
1.3. Причины нарушения конвенциональности речевого общения и способы их устранения	26
2. РЕЧЕВАЯ АГРЕССИЯ.....	37
2.1. Понятие «речевая агрессия». История становления феномена.....	37
2.2. Типы речевой агрессии.....	43
2.3. Речевая агрессия в педагогическом дискурсе	52
3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ.....	60
3.1. Теории происхождения речевой агрессии.....	60
3.2. Методики изучения речевой агрессии	68
3.3. Языковые средства и способы выражения речевой агрессии	80
4. МЕТОДИКИ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ У ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ	87
4.1. Методики преодоления речевой агрессии у детей младшего школьного возраста	87
4.2. Методики преодоления речевой агрессии у подростков	91
4.3. Методики преодоления речевой агрессии у взрослых	97
ГЛОССАРИЙ	100

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое учебное пособие позволит разобраться в психолингвистической природе речевой агрессии, ставшей жестокой реальностью наших дней. Постоянное проявление этого феномена чувствуется во всех многообразных проявлениях человеческой жизни и становится ежедневным злом, без преодоления которого невозможно постичь красоту человеческого духа. Практикующий психолог обязан уметь не только выявлять причины формирования и развития речевой агрессии у детей и взрослых, но и знать и уметь применять на практике адекватные методики её преодоления, делать этот процесс необратимым.

Исследованию классификации вербальной агрессии посвящено немало работ (труды Т.А. Воронцовой, К.Ф. Седова, Е.В. Какориной, Г.А. Кониной, Ю.В. Щербининой и др.), но пока нет учебных пособий, ориентированных на педагогов-психологов и всех тех, кто серьезно озабочен вульгаризацией современного русского языка.

Учебное пособие состоит из четырех основных разделов и глоссария. Каждый раздел, в свою очередь, включает три основных темы, контрольные вопросы и задания, работа над которыми позволит не только усвоить теоретический материал, но и на его основе – выявить и обобщить передовой опыт преодоления речевой агрессии.

В первом разделе раскрывается сущность основных понятий курса и логика их формирования в современной психологической, лингвистической, психолингвистической науке.

Во втором разделе предлагается основательная теоретическая база, позволяющая познакомиться с типами и видами речевой агрессии, теориями происхождения феномена.

Третий раздел посвящен описанию методик и приемов изучения речевой агрессии, а четвертый раздел предлагает обзор и описание сложившихся методик преодоления вербального конфликтного поведения детей, подростков и взрослых носителей языка.

Составители учебника надеются, что пособие вызовет интерес не только магистрантов, но практикующих учителей, педагогов-психологов, родителей и всех тех, кто интересуется проблемами бесконфликтного общения.

1. ПОНЯТИЕ О БЕСКОНФЛИКТНОМ ОБЩЕНИИ И РЕЧЕВОМ ЭТИКЕТЕ

1.1. Бесконфликтное общение и речевой этикет

Человек — социальное существо, его жизнь и развитие невозможны без общения и взаимодействия с людьми. Общение — обмен сведениями с помощью языка или жестов, а также иных способов контакта. Общение — это коммуникационное взаимодействие людей или социальных групп. В процессе общения между участниками коммуникации происходит обмен разного рода информацией.

Особый вид общения — **коммуникативная деятельность** — это деятельность по передаче информации от источника (коммуникатора) к получателю (реципиенту) посредством определенного канала. Между коммуникатором и реципиентом может осуществляться «обратная связь», то есть процесс, с помощью которого коммуникатор получает информацию о том, в какой мере и с каким качеством реципиент получил информацию.

Коммуникация — процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. «Коммуникация» в переводе с латыни означает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоится. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь, т.е. информацию о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Общение - это процесс взаимодействия, по крайней мере, двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

В процедуре общения выделяют следующие этапы:

1. Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т. п.) — побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
3. Ориентировка в личности собеседника.
4. Планирование содержания своего сообщения — человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.
5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести.
6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то коммуниканту не удастся добиться ожидаемых результатов общения — оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью», «коммуникабельностью».

Положительно эмоциональное, комфортное общение создает условия для творческой совместной деятельности, «помогающего поведения», появления особой социальной установки на другого человека, вызывающей чувство уважения, благодарности, симпатии.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- а) стереотипы — упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;
- б) «предвзятые представления» — склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («Мы верим тому, чему хотим верить»). Мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное;

в) плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебно, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;

г) отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя (с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий);

д) пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;

е) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;

ж) неверный выбор стратегии и тактики общения.

Частым результатом нарушения коммуникации становится конфликт. **Конфликт** - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов двух или нескольких людей. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, противоположные цели и средства их достижения, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Чтобы конфликт начал разрастаться, необходим инцидент (повод), когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя (пусть даже неумышленно) интересы другой стороны. Таким образом, схематично конфликт можно изобразить следующим образом: Конфликт = Конфликтная ситуация + Инцидент.

Оставлять конфликт без внимания - это все равно, что оставлять в пустом доме тлеющие угли: пожара, конечно, может и не быть, но гарантировать безопасность уже нельзя. Аналогия между конфликтом и пожаром вполне уместна: и тот и другой легче предотвратить, чем тушить. В обоих случаях фактор времени может оказаться решающим, так как и конфликт, и пожар страшны своим разрастанием. Разрастание конфликтов обычно идет по следующей схеме:

Межличностный конфликт => Межгрупповой конфликт => Общеколлективный конфликт.

Это объясняется тем, что участники конфликта ищут поддержки у окружающих. Особенно стараются привлечь на свою сторону руководителя, наставника, друга, пользующегося большим авторитетом. Исходный конфликт обрастает новыми участниками. При этом эмоции все время нарастают. Все это свидетельствует о том, что получив информацию о конфликте, необходимо действовать, принимать меры, "не дожидаясь разрастания конфликта. Тем более что бездействие, позиция невмешательства расцениваются в коллективе как равнодушие, а то и как малодушие.

Как утверждает Шейнов И.П., 80% конфликтов возникает помимо желания их участников. Происходит это из-за особенностей нашей психики и того, что большинство людей либо не знают о них, либо не придают им должного значения [8, с.11]. Как же в таком случае достичь бесконфликтного общения?

Основным способом максимального бесконфликтного общения, по мнению В.И. Сафьянова [6], является способ избегания оценок или способ максимальной безоценочности (или минимальной оценочности общения). Так как общаться совсем без оценок даже теоретически и даже при самом большом желании невозможно, то автор и предлагает способ максимальной безоценочности (а не просто безоценочности). Следует отметить, что оценки в общении проявляются не только на вербальном, но и на невербальном уровнях: в поступках, мимике, жестах. К примеру, если человек всегда вежливо умеет обращаться, но фактически не замечает присутствия окружающих: может позволить себе не вернуть взятую книгу вовремя, может позвонить тогда, когда вы уже спите, и т.д. – то здесь имеет место проявление косвенной самооценки и оценки окружающих.

Искусство бесконфликтного общения связано именно с тем, чтобы поставить достоинство человека выше этих приходящих слабостей и недостатков. Сам же человек не

должен только эмоционально относиться к высказанным в его адрес отрицательным оценкам, проявлять при этом панику и считать, что причина для конфликта уже есть.

Суть установления здоровой, бесконфликтной атмосферы общения заключается в том, чтобы включать в общение максимально возможное количество **синтонов** (элементы общения, которые созвучны потребностям человека и ведут к созданию здоровой морально-психологической атмосферы общения, к возвышению человеческого достоинства) и исключать максимально возможное количество **конфликтогенов** (элементы общения, которые могут ущемлять достоинство партнеров и, по крайней мере, потенциально ведут к созданию конфликтной ситуации). Реализовать же эту установку на практике весьма нелегко, так как здесь важно иметь и развитое нравственное чувство, и чувство меры, и высокую культуру «техники общения» [6].

Придерживаться бесконфликтного общения в личных взаимоотношениях помогут правила, сформированные Н.Богатыревой: 1. Конфликтогены нужно знать «в лицо»; 2. Потребности человека являются определяющими в общении, поэтому следует уметь их понимать; 3. Не следует забывать, что если конфликтогены вовремя обнаружить, гораздо легче ограничить их воздействие; 4. В общении нужно действовать по принципу «если не я, то кто же?». Подобное поведение будет способствовать ограничению влияния разрушительных конфликтогенов; 5. При разговоре старайтесь высказываться ясно, недвусмысленно и информативно; 6. В коллективе старайтесь создавать вокруг себя синтонность, т.е. атмосферу психологического комфорта и общности людей [2, с. 78].

Бесконфликтное общение и конструктивное разрешение конфликтов невозможно без определенных качеств личности, особое внимание которым было отведено в работе доктора филологических наук Третьяковой Веры Степановны. В ходе работы были выделены такие качества, как: 1. Эмпатия; 2. Доброжелательность; 3. Аутентичность (умение быть естественным в отношениях, не скрываться за масками и ролями); 4. Конкретность (отказ от многозначных и невнятных замечаний, общих рассуждений); 5. Инициативность (способность устанавливать контакты, склонность к тому, чтобы в отношениях с другими «идти вперед», а не только реагировать на их действия); 6. Непосредственность (умение говорить и действовать напрямую, честная демонстрация своего отношения к ним); 7. Открытость (готовность и умение говорить о своих мыслях и чувствах); 9. Принятие чувств (отсутствие страха при непосредственном соприкосновении со своими чувствами или чувствами других людей, но при этом отсутствие стремления навязать окружающим свои чувства); 10. Отсутствие страха перед конфронтацией, если это необходимо в случае несходства мнений. Но не с целью испугать, а с надеждой на установление искренних и честных отношений; 11. Готовность к самопознанию, в том числе используя информацию, поступающую от других людей, о себе [7].

Так как от конфликтов в общении сразу освободиться крайне сложно, нужно вести с ними последовательную ненасильственную «борьбу». Бесконфликтное общение в данном случае выступает как культурный эталон, к которому нужно стремиться. И достичь эталона бесконфликтного общения можно только ненасильственными методами.

Для того чтобы предупредить возникшие противоречия, важно всегда учитывать тот факт, что они детерминируются не только субъективными, но и объективными факторами. Беспричинных явлений не бывает, противоречия также не возникают без оснований и причин. Поэтому выявление и устранение возможных причин и условий возникновения противоречий – вот первоочередная задача в комплексе мер по предупреждению конфликтов и достижению бесконфликтного гуманистического общения.

Важнейшим превентивным фактором в данном случае выступает высокая культура и этика общения. Конечно, полную гарантию бесконфликтного общения сами по себе они не могут обеспечить, так как слишком много случайных факторов определяет процесс возникновения и разрастания конфликта. Для обеспечения бесконфликтности необходима соответствующая позиция хотя бы одной из сторон. Устранение конфликта как

противоборства предполагает, что хотя бы одна из его сторон заняла принципиально бесконфликтную позицию. Кроме того, в бесконфликтном общении важное место занимает наука и искусство предупреждения конфликтов. Конфликты легче предупредить, чем потом искать оптимальные пути их разрешения.

В.И. Сафьянов выделяет следующие средства ненасильственного разрешения противоречий и предупреждения конфликтных ситуаций – этикет или этикетное общение. Этикет, как некая система ритуализированных нравственных и культурных нормативных стандартов, может выполнять функцию предупреждения опасных конфликтных ситуаций. Во многих ситуациях он снимает психологическую напряженность, помогает человеку защититься от неопределенности ситуации. Однако автор подчеркивает, что не следует переоценивать и абсолютизировать роль этикета в процессе бесконфликтного общения. Нельзя сказать, что каждому человеку может быть приятно его выполнение, но он все-таки выполняет, так как «это делают все». Именно регламентированная подчиненность неким нормам помогает снять многие конфликты уже в зародыше, на уровне противоречия [6].

Таким образом, нормы этикета являются нормами бесконфликтного общения, они помогают устанавливать контакты в общении (формы приветствия, знакомства и т.д.), решать противоречия между элементами должного и сущего, между желаниями и возможностями.

Следовательно, бесконфликтное общение представляет собой сложную многогранную структуру, компоненты которой представлены в следующей таблице:

«Таблица 1»

Структурные компоненты бесконфликтного общения

Бесконфликтное общение						
Нормы этикета	Высокая культура	Соблюдение правил бесконфликтного общения	Качества личности	эмпатия		
		Выявление и устранение возможных причин возникновения противоречий		аутентичность		
				Максимальная безоценочность	конкретность	
					Ненасилие	инициативность
	Этика общения	Максимальная безоценочность		непосредственность		
				Ненасилие	открытость	
		Этика общения			Максимальная безоценочность	доброжелательность
				Ненасилие		готовность к самопознанию

Развитие каждого из компонентов данной структуры способствует полноценному формированию навыков и умений бесконфликтного общения.

Большую роль в формировании ситуации бесконфликтного общения играет речевой этикет. **Речевой этикет** – это система правил речевого поведения, нормы использования средств языка в определённых условиях. Этикет речевого общения играет важную роль для успешной деятельности человека в обществе, его личностного и профессионального роста, построения крепких семейных и дружеских отношений. Для овладения этикетом речевого общения, требуются знания из различных гуманитарных областей: лингвистики, истории, культурологи, психологии. Для более успешного освоения культурных навыков общения используют такое понятие, как формулы речевого этикета.

К формулам речевого этикета относятся слова вежливости (*извините, спасибо, пожалуйста*), приветствия и прощания (*здравствуйте, приветствую вас, до свидания*), обращения (*ты, вы, дамы и господа*). С запада пришли к нам приветствия: *добрый вечер, добрый день, доброе утро*, а из европейских языков — прощания: *всего хорошего, всего*

доброе. Формулы речевого этикета - это определённые слова, фразы и устойчивые выражения, применяемые для трёх стадий разговора: начало разговора (приветствие/знакомство); основная часть; заключительная часть разговора.

В узком смысле слова речевой этикет можно определить как систему языковых средств, в которых проявляются этикетные отношения. Элементы и формулы этой системы могут быть реализованы на разных языковых уровнях:

На уровне лексики и фразеологии: специальные слова, устойчивые выражения, формы обращения (*спасибо, извините, здравствуйте, господа, товарищи т.п.*)

На грамматическом уровне: для вежливого обращения использование множественного числа и вопросительных предложений вместо повелительных (*Вы не скажете, как пройти...*)

На стилистическом уровне: соблюдение качеств хорошей речи (*правильность, точность, богатство, уместность и т.д.*)

На интонационном уровне: использование спокойной интонации даже при выражении требования, недовольства, раздражения.

На уровне орфоэпии: использование полных форм слов: *здравствуйте вместо здрасте, пожалуйста вместо пожалста и т.д.*

На организационно-коммуникативном уровне: внимательно слушать и не перебивать, не вмешиваться в чужой разговор.

Базовые формулы речевого этикета усваиваются в раннем возрасте, когда родители учат ребёнка здороваться, говорить спасибо, просить прощения за проделки. С возрастом человек узнаёт всё больше тонкостей в общении, осваивает различные стили речи и поведения. Умение правильно оценить ситуацию, завести и поддержать разговор с незнакомым человеком, грамотно изложить свои мысли, отличает человека высокой культуры, образованного и интеллигентного.

Формулы речевого этикета характерны и литературному, и разговорному, и достаточно сниженному (жаргонному) стилю. Выбор той или иной формулы речевого этикета зависит, главным образом, от ситуации общения. Действительно, разговор и манера общения могут значительно изменяться в зависимости от: личности собеседников, места общения, темы беседы, времени, мотива и целей.

Место общения может требовать от участников беседы соблюдения определённых правил речевого этикета, установленных специально для выбранного места. Общение на деловом совещании, светском ужине, в театре будет отличаться от поведения на молодёжной вечеринке, в уборной и др.

Речевой этикет зависит от участников беседы. Личность собеседников в первую очередь влияет на форму обращения: ты или вы. Форма *ты* указывает на неформальный характер общения, *Вы* – на уважение и большую формальность в разговоре. В зависимости от темы разговора, времени, мотива или цели общения мы используем разные разговорные приёмы.

К сфере речевого этикета относятся способы выражения радости, сочувствия, горя, вины, принятые в данной культуре. Так, например, в некоторых странах считается неприличным жаловаться на трудности и проблемы, а в других недопустимо рассказывать о своих достижениях и успехах. Круг тем для бесед различен в разных культурах.

Речевой этикет имеет национальную специфику. Каждый народ создал свою систему правил речевого поведения. В речевом этикете народов можно выделить общие черты: устойчивые формулы приветствия и прощания, формы уважительного обращения к старшим и т.д. Однако реализуются эти черты в каждой культуре по-своему. При этом с известной долей условности можно сказать, что осмысление речевого этикета его носителями проходит как бы несколько стадий. Для замкнутой традиционной культуры характерна абсолютизация

этикетных требований к поведению вообще и к речевому поведению в частности. Носитель другого речевого этикета воспринимается здесь как плохо воспитанный или безнравственный человек либо как оскорбитель. В более открытых внешним контактам социумах обычно более развито представление о различии речевого этикета у разных народов, а навыки подражания чужому речевому поведению могут быть даже предметом гордости члена социума. По утверждению В. Я. Мыркина, национально-культурная специфика речевого общения складывается из следующих взаимосвязанных факторов:

1. Факторы, связанные с культурной традицией, соотносимые с разрешенными и запрещенными в обществе типами и разновидностями общения, этикетными характеристиками универсальных актов общения, со стереотипными ситуациями общения.
2. Факторы, связанные с социальной ситуацией и социальными функциями общения
4. Факторы, связанные с этнопсихологией в узком смысле (особенности психических процессов соотносятся с психолингвистической организацией речевой деятельности)
5. Факторы, связанные с наличием в тезаурусе общности специфических реакций, понятий, которые отражаются в системе традиционных образов, сравнений
6. Факторы, определяемые спецификой языка данной общности, которые отражаются в системе стереотипов, системе образов, сравнений, структуре текстов, этикетных формах, функциональной стилистике[5].

Особенно ярко специфика национального речевого этикета проявляется в формулах приветствия и прощания.

У осетин, абхазов и многих других народов Кавказа русскому "здравствуйте" соответствует три десятка специализированных приветствий: специализация по типу ситуации (приветствие гостя, путника, пахаря, охотника), по признаку возраста (приветствие младшего, старшего и равного), специализация по признаку пола.

Большое разнообразие приветствий можно встретить у монголов. Они различаются в зависимости от сезона. Осенью спрашивают: "Жирный ли скот?", "Хорошо ли проводите осень?", весной: "Благополучно ли встречаете весну?", зимой: "Как зимуете?". А самым общим приветствием - осведомлением о делах является стереотип, отразивший кочевой образ жизни скотоводов: Как кочуете? Как ваш скот? Устойчивые выражения хранят далекую старину, говорящие не ощущают несоответствия старого значения этикетной фразы в современное время.

В китайском приветствии заложен вопрос: Вы сыты? Вы уже обедали (ужинали)? В польском речевом этикете есть специальное выражение приветствия, посылаемое мужчиной женщине: "Целую ручки, пани", произносимое и тогда, когда жест не воспроизводится. В Армении редко когда произносят "обедать", "ужинать", хотя эти слова в лексиконе есть. Там говорят "кушать хлеб". И когда приглашают к столу, так и говорят: "Кушайте хлеб".

В России в прощальное приветствие заложена благодарность за еду: Спасибо за хлеб-соль! И приветствие пришедшего в гости называется "хлеб-соль". Древние греки приветствовали друг друга: "Радуйся!", а современные - "Будь здоровым!" Арабы говорят: "Мир с тобой!", а индейцы навахо: "Все хорошо!". В речевом этикете бывают такие ситуации, когда очень большое значение имеет язык жестов. Вот как описывает национальную специфику жеста Франклин Фолсом: "Русские, англичане, американцы в качестве приветственного жеста пожимают друг другу руки.

Китаец в прежние времена, встречая друга, пожимал руку себе самому. Лапландцы трутся носами. Молодой американец приветствует приятеля, хлопая его по спине. Латиноамериканцы обнимаются. Французы целуют друг друга в щеку. Самоанцы обнюхивают друг друга".

Ритуал приветствия японцев описан в книге В. Овчинникова "Ветка сакуры" следующим образом: "Заметив знакомого, японец считает своим долгом прежде всего замереть на месте, даже если дело происходит на середине улицы и прямо на него движется

трамвай. Затем он как бы переламывается в поясице, так что ладони его вытянутых рук скользят вниз по коленям, и, застыв еще на несколько секунд в согбенном положении, осторожно поднимаем вверх одни лишь глаза. Выпрямляться первым невежливо, и кланяющимся приходится зорко следить друг за другом".

Обращение к собеседнику, наравне с особенностями приветствий, имеет значение для построения коммуникативного процесса у разных народов. Оно может быть общим, неличностным, индивидуально-личностным. Национально-специфичной формой наименования знакомого человека у русскоязычных носителей и обращения к нему является имя и отчество. Называние по имени-отчеству - свидетельство определенной степени уважения к взрослому человеку, входит в употребление по достижении человеком социальной зрелости, при начале самостоятельной работы. В условиях двуязычия форма имени-отчества стала привычной для жителей бывших союзных республик. В русской устной речи обращение по имени-отчеству подвергается стяжению: Наталья Иванна, Пал Палыч, это является общеупотребительной нормой произношения. Встречается у русских обращение и по отчеству. Отчество, как самостоятельная форма, обладает сложной двойной характеристикой: есть оттенок одновременно и уважительности и фамильярности.

Неодинаковы правила речевого этикета и в отношении специальных обозначений адресата - мужчины и женщины. В русском языке применяются обращения: гражданин - гражданка, молодой человек - девушка, иногда сударь - сударыня. Русский язык не богат этикетными формами, отражающими различия людей по полу.

У русских не принято называть присутствующее при разговоре третье лицо местоимением он (она). Русский речевой этикет предусматривает называние третьего лица, присутствующего при разговоре, по имени (и отчеству), если приходится при нем и за него говорить. В польском речевом этикете обращение к собеседнику осуществляется только в форме третьего лица. Перевод личного местоимения из первого лица в третье или полная замена его на обращение "пан, пани" позволяет как бы ничем не затронуть личность собеседника. Причем сочетается это обращение своеобразно: с фамилией, именем (в том числе и сокращенным), с названием должности, профессии, рода занятий: пан Вотруба, пани Моника, пан Юрек, пан директор, пан спортсмен.

В книге американского лингвиста Марио Пеи "Рассказ о языке" отмечается: "В разных языках встречается множество вариантов вежливого обращения, иногда очень странных на наш взгляд. Так, в Италии вежливым обращением было "ваша светлость", "ваша честь" - все эти существительные и по-итальянски женского рода. Через некоторое время для краткости стали говорить просто "она", и сейчас это "Она", на письме выделяемая заглавной буквой, обычно заменяет "вы" в обращении к одному лицу - как к женщине, так и к мужчине. Если итальянец говорит "она пишет", часто он имеет в виду "вы пишете" - понять это можно только по контексту.

Японцы заменяют обращение его безличной конструкцией. Вопрос "Куда вы идете?" звучит по-японски "Куда имеется хождение?" Личные местоимения есть в японском языке, но употребляют их иностранцы, не в полной мере усвоившие язык.

В английском языке нет обращения на "ты", также нет этого местоимения. Оно начало выходить из употребления в XVI веке и полностью заменено вежливым "вы" в начале XVIII века. В англоязычных странах человек обращается "на вы" даже к собственной собаке. Английское Dear (Дорогой, Уважаемый) используется в официальных обращениях, а соответствующее ему русское "Дорогой..." употребляется в менее формальных ситуациях.

Речевой этикет башкир имеет ряд специфических черт. Особенности башкирского речевого этикета сохранились в коммуникативном поведении людей старшего возраста и у жителей сельских районов. К близким, знакомым обращаются только на "ты". Вежливая форма на "вы" распространилась под влиянием русской речи. Они к родственникам обращаются не по имени, а с обозначения степени родства. К людям старше себя обращаются словами: "агай" (дядя), "апай" (тетя). К родственникам старше отца, матери

обращаются словами: "инэй" (к женщинам); "бабай" (к мужчинам). Слова "олатай" и "картатай" употребляются при обращении к родному деду и бабушке, к старым людям, не являющимся родственниками.

В современном мире, и тем более в городской культуре постиндустриального и информационного общества, понятие культуры речевого общения изменяется коренным образом. Скорость изменений, происходящих в современности, ставит под угрозу сами традиционные основы речевого этикета, основанные представлениях о незыблемости социальной иерархии, религиозных и мифологических верований. Изучение норм речевого этикета в современном мире превращается в практическую цель, ориентированную на достижение успеха в конкретном акте коммуникации: при необходимости обратить на себя внимание, продемонстрировать уважение, вызвать доверие у адресата, его симпатию, создать благоприятный климат для общения. Владение речевым этикетом способствует приобретению авторитета, порождает доверие и уважение, а степень его владения определяет степень профессиональной пригодности человека.

Чтобы соответствовать своим внутренним и внешним социальным ожиданиям в профессии, нужно учитывать особенности партнеров по общению: социальный статус субъекта и адресата общения, их места в служебной иерархии, профессия, национальность, вероисповедание, возраст, пол, характер.

Речевой этикет определяется ситуацией, в которой происходит общение: презентации, конференции, совещания, юбилеи или другие мероприятия. Ключевую роль в культуре речевого этикета играет понятие ситуация. Действительно, в зависимости от ситуации, наш разговор может значительно изменяться. При этом ситуации общения могут характеризоваться самыми разными обстоятельствами, например: личности собеседников; место; тема; время; мотив; цель.

Речевой этикет ориентирован прежде всего на адресата - человека, к которому обращаются, но также учитывается личность говорящего. Учёт личности собеседников реализован на принципе двух форм обращения - на Ты и на Вы. Первая форма указывает на неформальный характер общения, вторая - на уважение и большую формальность в разговоре.

Общение в определённом месте может требовать от участника специфических правил речевого этикета, установленных для этого места. Такими местами могут быть: деловое совещание, светский ужин, театр, молодёжная вечеринка, уборная и др.

Точно также, в зависимости от темы разговора, времени, мотива или цели общения, мы применяем разные разговорные приёмы. Темой для разговора могут стать радостные или печальные события, время общения может располагать к тому, чтобы быть кратким, или к развёрнутой беседе. Мотивы и цели проявляются в необходимости оказать знак уважения, выразить доброжелательное отношение или благодарность собеседнику, сделать предложение, обратиться за просьбой или советом.

Персидский поэт и мыслитель XIII в. Саади увековечил роль речевого этикета в общественной и личной жизни человека в следующих строках: «Умен ты или глуп,/Велик ты или мал,/Не знаем мы пока,/Ты "слово" не сказал!» Для осуществления бесконфликтного общения необходимо постоянно демонстрировать хорошие манеры.

Контрольные вопросы:

1. Что такое общение и как можно охарактеризовать бесконфликтное общение?
2. Какие этапы выделяются в процедуре общения?
3. Что понимается под конфликтом?
4. Каковы основные причины конфликтного общения?
5. Что понимается под синтонами бесконфликтного общения?

6.Что такое конфликтогены? Соблюдение каких правил позволит избежать формирование конфликтогенов в общении?

7.Какие качества личности коммуникантов позволяют преодолеть конфликтную ситуацию общения?

8.Какой фактор определяется как важнейший в бесконфликтном общении?

9.Что понимается под этикетом общения? Как определяется речевой этикет?

10.Какие лингвистические единицы называют формулами речевого этикета?

11.На каких языковых уровнях проявляются элементы речевого этикета?

12.Какие структурные компоненты выделяются в бесконфликтном общении?

13. Какие обстоятельства формируют ситуацию общения?

Контрольные задания:

1.*Дайте определения следующим понятиям: общение, конфликт, бесконфликтное общение, синтоны общения, конфликтогены, этикет, речевой этикет, факторы (обстоятельства) ситуации общения.*

2.*Перечислите основные причины возникновения конфликта в общении.*

3.*Опишите структуру бесконфликтного общения.*

4. *Прочитав данный текст, объясните, почему французский язык долгое время считали языком дипломатов?*

Французы любят конкретность, точность, ясность. По-французски нельзя сказать "она в ответ усмехнулась" или "он тогда махнул рукой": нужно объяснить, как она усмехнулась -- злобно, печально, насмешливо или, может быть, добродушно; почему он махнул рукой -- от досады, от огорчения, от безразличия? Французский язык долго именовали дипломатическим, а его употребление затрудняло работу дипломатов: по-французски трудно замаскировать мысль, трудно говорить не договаривая.

5.*Прочитайте данную информацию и постарайтесь объяснить речевое поведение японцев:*

В. Овчинников в книге "Ветка сакуры" так описывает своеобразие японского этикета: "В разговорах люди всячески избегают слов "нет", "не могу", "не знаю", словно это нечто такое, что никак нельзя высказать прямо, а только иносказательно. Даже отказываясь от второй чашки чая, гость вместо "нет, спасибо" употребляет выражение, дословно обозначающее "мне уже и так прекрасно". Если токийский знакомый говорит: "Прежде чем ответить на ваше предложение, я должен посоветоваться с женой", то не нужно думать, что перед вами поборник женского равноправия. Это лишь один из способов не произнести слова "нет". Если вы звоните японцу и говорите, что хотели бы встретиться с ним в шесть вечера в пресс-клубе, а он в ответ начинает переспрашивать: "Ах, в шесть? Ах, в пресс-клубе?" и произносить какие-то ничего не значащие звуки, вы должны тут же сказать; "Впрочем, если вам это неудобно, можно побеседовать в другое время и в другом месте". И вот тут собеседник вместо "нет" с превеликой радостью скажет "да" и ухватится за первое же предложение, которое ему подходит.

6. *В китайской культуре не принято говорить о близких и родственниках, а также о текущих делах в положительном аспекте, поскольку существует поверье, что злые духи, услышав о счастливом положении опрашиваемого, всё испортят, принесут беду. Существует ли такое поверье у русских людей? В ответе на вопрос, используйте данную информацию:*

Во многих культурах Запада на вопрос: "Как дела?" следует отвечать: Хорошо. Ответ "Плохо" или "Не очень" считается неприличным, потому что собеседник этими словами

навязывает свои проблемы окружающим людям. В России на данный вопрос принято отвечать нейтрально: "Ничего", "Помаленьку".

7. Прочитайте данную информацию и объясните, почему у русских существовал долгое время запрет на вопрос «Куда идешь?»

В русском речевом этикете существовал запрет задавать вопросы "Куда идешь?" или "Куда едешь?". На вопрос, начинающийся со слова "куда", до сих пор можно услышать в ответ: "На кудыкину гору!", "На кудыкино поле!", "На кудыкин остров!". Известны и более развернутые варианты: "На кудыкину гору воровать помидоры!" или "На кудыкину гору -- журавлей щупать!".

Запрет спрашивать "куда идешь?" первоначально появился в среде охотников и рыболовов, для которых характерны многочисленные суеверия. Считалось, что если кто-нибудь задаст охотнику такой вопрос, то ему не будет удачи и лучше вернуться домой, а потом отправиться на охоту в другую сторону. Рыболовы расценивали вопрос "куда?" как нечто непростительное и предельно злобное. Того, кто часто спрашивал "куда?", называли "кудыкой", а само это действие -- "закудыкать". Чем же объясняется такое настороженное отношение к слову "куда"? Основным мотивом в этом случае являлось табу вопроса, спрашивания, ведь при отправлении на охоту или рыбную ловлю требовалось строгое сохранение тайны. Само слово "куда" могло вызывать негативные ассоциации и с куриным "кудахтаньем" и со словами с корнем куд-, имеющими сходное значение со старинными словами "кудь" -- кудесничество, колдовство и "куд" -- злой дух, бес.

8. Составьте высказывание так, чтобы в нем использовались совет или просьба. Помните, что просьба должна быть предельно вежливой по форме (но без заискивания) и понятной адресату, обращение с просьбой - деликатным. При обращении с просьбой желательной избегать отрицательной формы, использовать утвердительную. Совет надо давать некатегорично, обращение с советом будет побуждением к действию, если он дан в нейтральной, деликатной форме.

Примеры просьб и советов в речевом этикете	
Просьба	Совет
Сделайте одолжение, выполните...	Позвольте вам дать совет
Если вас не затруднит, ...	Разрешите предложить вам
Не считите за труд, пожалуйста, ...	Вам лучше поступить таким образом
Могу ли я попросить вас	Я бы хотел предложить вам
Убедительно прошу вас	Я посоветовал бы вам

9. Составьте высказывание так, чтобы в нем использовались просьба или отказ. Помните, согласие должно звучать без заискивания, а отказ должен быть мотивированным.

Примеры согласия и отказа в речевом этикете	
Согласие	Отказ
Сейчас будет сделано	Я не в силах помочь вам
Пожалуйста, не возражаю	Я не могу выполнить вашу просьбу
Готов вас выслушать	Сейчас это невозможно
Поступайте, как сочтёте нужным	Я вынужден отказать вам

10. Составьте два рассказа, иллюстрирующие данную картинку. В первом покажите пример бесконфликтного протекания общения, а во втором –перерастание приветствия в конфликт. Определите причину возникновения конфликтного общения:



Литература:

1. Акишкина А.А., Формановская Н.И. Русский речевой этикет. М., 1975.
2. Богатырева, Н. Конфликтогены, или как вести себя в конфликте / Н. Богатырева. – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2008. – С. 76-81.
3. Кармин А.С. Культурология: Культура социальных отношений. - СПб.: Лань, 2000
4. Максимова В.И. Русский язык и культура речи- М, 2002
5. Мыркин, В.Я. «Языковая норма: узус и кодификация» - Архангельск, 2002.
6. Сафьянов, В.И. Этика общения: Учебное пособие / В.И. Сафьянов. – М.: Изд-во МГУП «Мир книг», 1998. – 164 с.
7. Третьякова, В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения: дис. ... доктора фил. наук: 10.02.01 / В.С. Третьякова. — Екатеринбург, 2003. – 301 с.
8. Шейнов, В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В.П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 1997. – 288 с.

Интернет-источники:

<http://www.langrus.ru/>

<http://rulinguistic.com>

<http://1000perevodov.ru/> по материалам статьи Зеленина Н.Б. "Речевой этикет сегодня".

1.2. Теории бесконфликтной организации человеческого общения

Разработкой психолингвистических основ бесконфликтной организации человеческого общения занимается специальная лингвистическая дисциплина – прагматика, или лингвопрагматика (**прагмалингвистика**).

Термин «прагматика» (от греч. *pragma* — дело, действие) был введен Чарльзом Моррисом в конце 30-х гг. 20 в. как название одного из разделов семиотики (наряду с синтаксисом и семантикой). Выделение и формирование прагматики в качестве области лингвистических исследований началось в 60-х – нач. 70-х гг. прошлого столетия под влиянием теории речевых актов, разработанной Дж. Остином и Дж. Р. Сёрлем. Данная теория исходит из того, что основной единицей коммуникации является не предложение, а выполнение определенного рода действий (утверждение, просьба, извинение и т.д.), а значение слова, по Витгенштейну, понимается как его употребление в языке.

По Т.А. ван Дейку, основная идея прагматики заключается в том, что «говоря в определенных контекстах, мы совершаем определенные социальные акты» [1,с.218]; Т.А. ван Дейк определяет прагматику как эмпирическую область знаний, состоящую из конвенциональных правил языка и их манифестаций при порождении и интерпретации высказываний. В частности, прагматика должна определить условия пригодности высказываний в определенных ситуациях [1,с.189], а также свойства высказываний, зависящие от этих условий [1,с.201]. Поскольку всякое социальное поведение, в том числе и речевая деятельность, регламентируются определенными правилами, то задача прагматики – их обнаружить и сформулировать.

В этой связи весьма важной представляется **конверсационная теория**, разработанная П. Грайсом [2]. В нормальной ситуации человеческий диалог не является последовательностью не связанных друг с другом реплик, – в этом случае он не был бы осмысленным. Обычно диалог представляет собой некую совместную деятельность участников, каждый из которых в какой-то мере признает общую для них обоих цель или хотя бы «направление» диалога. По Грайсу, основным принципом коммуникации является принцип кооперации, заключающийся в требовании делать вклад в речевое общение соответствующим принятой цели и направлению разговора. Этому принципу подчинены четыре рода максим:

1. Максима количества:

- информативность сообщения должна соответствовать требуемому уровню;
- информативность не должна превышать требуемый уровень;

2. Максима качества:

- не говори того, что считаешь ложью;
- не говори того, что не можешь доказать;

3. Максима отношения: будь релевантен (соответствуй ожиданиям собеседника).

4. Максима способа:

- избегай непонятных выражений;
- избегай двусмысленности;
- будь краток;
- говори последовательно[2].

По теории П. Грайса, информация, содержащаяся в речевом акте, делится на две части: 1) то, что действительно сказано и 2) та информация, которая может быть извлечена из высказывания. Соответственно, вводится понятие **импликатур**: конвенциональные импликатуры, соотносящиеся с первым типом информации, и импликатуры общения (коммуникативные), связанные со вторым типом информации, которая, на наш взгляд, относится к сфере изучения прагматики. Конвенциональные импликатуры включают все те не связанные с условиями истинности аспекты информации, которые передаются

высказыванием только в силу значения содержащихся в нем слов или форм. Конвенциональные имплицатуры тесно связаны с тем, что говорится и, по мнению Т.В. Булыгиной [3], мало отличаются от пресуппозиций. Коммуникативные имплицатуры, напротив, связаны с лингвистическим содержанием косвенным образом. Они выводятся из содержания предложения, но обязаны своим существованием тому факту, что участники речевого акта связаны общей целью коммуникативного сотрудничества [3, с.339]. Сам П. Грайс отмечал, что существуют постулаты и иной природы, например, эстетические, социальные или моральные, которые обычно соблюдаются участниками коммуникации.

Дж. Лич не согласен с кооперативным принципом Грайса; он убежден, что данный принцип не отражает реальную ситуацию, в которой употребляются те или иные высказывания, поскольку многие повествовательные предложения не выполняют информативную функцию; кроме того, существуют лингвистические сообщества, к которым применимы не все максимы. Иногда предпочтение отдается другим принципам – иронии или вежливости. Принцип вежливости включает следующие максимы:

1. Максима щедрости.
2. Максима такта.
3. Максима апробации.
4. Максима скромности [4, p.7].

С этим принципом созвучны три правила взаимопонимания Р. Лакофф:

1. Не навязывай своего мнения.
2. Предоставляй возможность выбора.
3. Будь дружелюбен.

М. Хэллидей к четырем максимам Лича добавляет максиму согласия и максиму симпатии. Максимы, составляющие принцип вежливости, в соответствии со «шкалой учтивости» Хэллидея, функционируют в ряде различных шкал, таких, как шкала расход-прибыль (the Cost-Benefit Scale), шкала выбора (the Optionality Scale), шкала уклончивости (the Indirectness Scale), шкала авторитета (the Authority Scale) и шкала социальной дистанции (the Social Distance Scale).

Кроме того, в текстуальной прагматике существуют свои принципы, сформулированные Слобиным [цит. по Leech 1983: 64-68]:

1. Принцип процессуальности (The Processibility Principle) означает, что текст должен поддаваться декодированию по истечении времени.
2. Принцип ясности (The Clarity Principle) подразумевает отсутствие двусмысленности.
3. Принцип экономии (The Economy Principle) означает, что текст должен быть сокращен без ущерба для основной идеи с помощью экономии времени, необходимого для кодирования и декодирования. На фонологическом уровне этот принцип касается ассимиляций и других процессов, связанных с упрощением.
4. Принцип экспрессивности (The Expressivity Principle) касается эффекта, достигаемого в тексте за счет выразительных и эстетических аспектов коммуникации.

Принципы Слобина во многом согласуются с кооперативным принципом Грайса, но одновременно затрагивают и аспекты, изученные Дж. Личем.

Классические принципы речевой коммуникации получили свою интерпретацию в трудах французских авторов. Так, Д.Мэнгено, рассматривая условия удачной коммуникации, выделяет «законы речи» [5]. Несмотря на различие в терминологии, его законы речи являются, по сути, теми же принципами кооперации Г.П.Грайса и категорией вежливости Дж. Лича.

Согласно Д.Мэнгено, для достижения успешной коммуникации говорящий должен соблюдать определенные «правила игры», которые исходят из некоторых негласных

общепринятых положений. Во-первых, выделяется закон правильности и искренности. Согласно «правильности», высказывание должно максимально соответствовать используемому контексту, а искренность заключается в гарантии правдивости, честности высказываний. Во-вторых, существует закон информативности и исчерпанности, относящийся к содержанию высказывания: высказывание должно нести новую информацию для собеседника; высказывание не должно повторять что-либо уже сказанное и должно быть максимально информативным. В-третьих, выделяется закон формулировки: высказывание должно быть чётким и понятным по своему произношению, по выбору слов, по сложности конструкций, предложений. Высказывание должно быть также экономным, т.е. как можно более прямым и кратким.

Совершенно очевидно, что принципы Д.Мэнгено являются отражением принципа кооперации. Так, закон правильности и искренности - это тот же принцип качества; законы информативности/исчерпанности и формулировки могут быть соотнесены с категориями количества и способа. В то же время автор вводит понятие коммуникативного контракта, который собеседники «заключают» между собой, вступая в общение [5]. Он предполагает соблюдение способствующих успешности речевого общения условий: наличие речевых норм, соглашений; понимание собеседниками своих ролей и обязанностей; принадлежность речи к различным жанрам в соответствии с коммуникативными ситуациями. Продолжая формулировать требования к формально-содержательной стороне высказывания, автор выходит в то же время за его рамки, обращаясь к более крупной единице общения – жанру.

Правила речевого общения разрабатывались также в работах отечественных авторов. По мнению Е.М.Лазуткиной, успешность речевого общения зависит от ряда факторов [6]. Во-первых, это коммуникативная заинтересованность, т.е. потребность в общении. Заинтересованность устанавливает паритетность отношений между собеседниками вне зависимости от их социального статуса и ролей. Во-вторых, очень важна настроенность на мир собеседника, близость их мировосприятия. Огромную роль играют прошлый жизненный опыт собеседников, сходные интересы и культурное мировосприятие, порождающие взаимопонимание. В-третьих, при взаимодействии необходимо умение слушателя проникнуть в коммуникативный замысел говорящего. От слушателя требуется понимание, осознание и интерпретация сказанного говорящим, а также дальнейшее соотнесение своей модели понятого с реальными фактами и линией поведения собеседника. В-четвертых, требуется способность говорящего варьировать способ языкового представления того или иного реального события. Говорящий должен преобразовывать и ориентировать свою речь согласно знаниям слушателя. Отсюда следует: выбор языковых средств должен осуществляться тщательно. В-пятых, для успешного взаимодействия важны внешние обстоятельства: присутствие посторонних, канал общения (телефонный разговор, записка), настроение собеседников, физиологическое состояние. В-шестых, знание собеседниками норм этикетного речевого общения – важное условие успешной коммуникации. В любом языке есть закрепленный традицией определенный набор высказываний, предписывающий говорящему определённую форму представления информации, а адресату - определенную форму ответа. Наконец, в-седьмых, от собеседников требуется соответствие планов и схем речевого поведения. Ведь правила ведения диалога таковы, что каждая реплика предопределяет последующую, способствуя тем самым успешному течению разговора.

Если сопоставить классические способы достижения успешной коммуникации с предложенными Е.М.Лазуткиной, то очевидно, что условия отечественного автора «вбирают» в себя принцип Кооперации и Категорию Вежливости. Так, в теории Е.М.Лазуткиной представлены требования к языковому оформлению высказывания и к общей схеме ведения диалога, то есть присутствуют категории количества, способа и отношения Г.П.Грайса. Она придает важное значение знанию и следованию нормам этикета, то есть тому, что у Дж.Лича именуется принципом вежливости. Вместе с тем, она расширила список факторов, влияющих на успешность речевого общения. Более того, она в некотором смысле вышла за границы коммуникативного акта, добавив к условиям успешной

коммуникации когнитивные характеристики коммуникантов и внешние факторы: коммуникативная заинтересованность, настроенность на мир собеседника и понимание коммуникативного замысла собеседника. Автор, основываясь на классических принципах и на теориях психолингвистики, «дала», таким образом, новое развитие теории успешности речевого общения.

Другой отечественный исследователь Л.М. Михайлов сформулировал свои принципы «коммуникативно-прагматического конституирования диалогической речи» [7]. Во-первых, коммуникативное сотрудничество требует, чтобы для решения коммуникативной задачи собеседники сотрудничали, в частности, в плане координации содержательной структуры реплик: их речь должна быть согласована, скоординирована, строится по правилам. Для успешного решения этой задачи требуются также обладание общим фондом знаний, умение читать **пресуппозиции**, владение формами речевого этикета. Во-вторых, в основе коммуникативно-прагматического доминирования лежит тезис: структура высказывания строится по принципу доминирования одного из компонентов семантической структуры. Эта доминанта должна взаимодействовать с другими компонентами семантической структуры. От коммуникантов требуется умение вербального представления коммуникативно-прагматической доминанты в соответствии с прагматической установкой говорящего. В-третьих, выделяется коммуникативная достаточность, которая базируется на двух противоположных тенденциях: к экономии и к избыточности языковых средств. В-четвертых, в общении реализуется принцип опережения, который заключается в умении предвидеть развитие ситуативных обстоятельств и настраиваться на определенную реакцию с некоторым упреждением вероятностного хода событий. Принципы коммуникативно-прагматического конституирования диалогической речи могут быть также сопоставлены с принципом кооперации и категорией вежливости. Так, коммуникативное сотрудничество «вбирает в себя» и категорию способа Г.П.Грайса и принцип вежливости Дж.Лича. Коммуникативно-прагматическое доминирование и достаточность представляют собой требования к формальному и содержательному оформлению, т.е. являются категориями количества и способа Г.П.Грайса. Вместе с тем, Л.М.Михайлов расширяет область факторов, влияющих на успешность речевого общения, добавляя, в частности, опережение, то есть способность прогнозировать протекание диалога.

Итак, классические принципы успешности речевого общения Г.П.Грайса и Дж. Лича получили своё развитие в отечественной и зарубежной лингвистике. Отечественные исследователи добавили свои факторы успешности, относящиеся к когнитивным характеристикам человека и к внешним по отношению к коммуникативному акту факторам: предварительная настроенность на мир собеседника, умение проникнуть в замысел собеседника, умение прогнозировать хода диалога. Важны также: канал общения, физиологическое состояние и т.д. Выйдя за границы коммуникативного акта, отечественные лингвисты расширили область факторов, обеспечивающих успешность общения, определив тем самым новое развитие теории эффективности речевого общения.

Интерес к личностному изучению языка существенно повысился в последние годы во всех дисциплинах, связанных с языком. Говоря о языковой личности, мы затрагиваем одну из граней личности индивида, ту, что показывает его отношение к языку и речи. Своеобразие же коммуникативных проявлений личности определяется деятельностью ее сознания, которое, как писал Л.С. Выготский, есть «частный случай социального опыта». Под языковой личностью понимается совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений (текстов), которые различаются 1) степенью структурно-языковой сложности, 2) глубиной и точностью отражения действительности, 3) определенной целевой направленностью. В этом определении соединены способности человека с особенностями порождаемых им текстов.

Структура языковой личности представляется состоящей из трех уровней: 1) вербально-семантического, предполагающего для носителя нормальное владение

естественным языком, а для исследователя — традиционное описание формальных средств выражения определенных значений; 2) когнитивного, единицами которого являются понятия, идеи, концепты, складывающиеся у каждой языковой индивидуальности в более или менее упорядоченную, более или менее систематизированную «картину мира», отражающую иерархию ценностей. Когнитивный уровень устройства языковой личности и ее анализа предполагает расширение значения и переход к знаниям, а значит, охватывает интеллектуальную сферу личности, давая исследователю выход через язык, через процессы говорения и понимания — к знанию, сознанию, процессам познания человека; 3) прагматического, заключающего цели, мотивы, интересы, установки и интенциональности. Этот уровень обеспечивает в анализе языковой личности закономерный и обусловленный переход от оценок ее речевой деятельности к осмыслению реальной деятельности в мире.

Соединение когнитивного и прагматического уровней структуры языковой личности проявляется в порождаемых ею дискурсах (высказываниях, текстах).

Итак, центральным понятием прагматики признается пользователь, который производит выбор и употребление языковых средств с целью оказания определенного воздействия на адресата. Эти действия производятся в рамках широкого контекста, являющегося одним из ключевых понятий прагматики.

В связи с *субъектом речи* изучаются: 1) явные и скрытые цели высказывания («иллокутивные силы», по Остину), например сообщение некоторой информации или мнения, вопрос, приказ, просьба, совет, обещание, извинение, приветствие, жалоба и т. п.; 2) речевая тактика и типы речевого поведения; 3) правила разговора, подчинённые так называемому принципу сотрудничества, рекомендуя строить речевое общение в соответствии с принятой целью и направлением разговора, например адекватно нормировать сообщаемую информацию (максима количества), сообщать только истинную информацию и обоснованные оценки (максима качества), делать сообщение релевантным относительно темы разговора (максима отношения), делать речь ясной, недвусмысленной и последовательной (максимы манеры речи); эти правила, сформулированные Грайсом, получили название конвенсационных максим или максим ведения разговора; 4) установка говорящего, или прагматическое значение высказывания: косвенные смыслы высказывания, намёки, иносказание, обиняки и т. п.; 5) референция говорящего, т. е. отнесение языковых выражений к предметам действительности, вытекающее из намерения говорящего; 6) прагматические пресуппозиции: оценка говорящим общего фонда знаний, конкретной информированности, интересов, мнений и взглядов, психологического состояния, особенностей характера и способности понимания адресата; 7) отношение говорящего к тому, что он сообщает: а) оценка содержания высказывания (его истинность или ложность, ирония, многозначительность, несерьёзность и пр.), б) введение в фокус интереса одного из тех лиц, о которых говорящий ведёт речь, или эмпатия (термин С. Куно), в) организация высказывания в соответствии с тем, чему в сообщении придаётся наибольшее значение.

В связи с *адресатом речи* изучаются: 1) интерпретация речи, в т. ч. правила вывода косвенных и скрытых смыслов из прямого значения высказывания; в этих правилах учитывается контекст, прагматическая ситуация и пресуппозиции, а также цели, с которыми говорящий может сознательно отступать от принятых максим общения (например, нарушать принцип релевантности, сообщать очевидные адресату вещи и т. п.); 2) воздействие высказывания на адресата (перлокутивный эффект, по Остину): расширение информированности адресата; изменения в эмоциональном состоянии, взглядах и оценках адресата; влияние на совершаемые им действия; эстетический эффект и т. п.; 3) типы речевого реагирования на полученный стимул (прямые и косвенные реакции, например способы уклонения от прямого ответа на вопрос).

В связи с *отношениями между участниками коммуникации* изучаются: 1) формы речевого общения (информативный диалог, дружеская беседа, спор, ссора и т. п.);

2) социально-этикетная сторона речи (формы обращения, стиль общения); 3) соотношение между участниками коммуникации в тех или иных речевых актах (ср. просьбу и приказ).

В связи с *ситуацией общения* изучаются: 1) интерпретация дейктических знаков («здесь», «сейчас», «этот» и т. п.), а также индексальных компонентов в значении слов (ср. указание на пространственную ориентацию в глаголах типа «приходить», «подходить» и т. п.); 2) влияние речевой ситуации на тематику и формы коммуникации (ср. типичные темы и формы разговоров в гостях, на банкетах, в больницах, в приёмных врачей и адвокатов и т. п.).

Контрольные вопросы:

1. Что изучает прагмалингвистика? Когда и почему оформилось данное лингвистическое направление?
2. В чем заключается сущность конверсационной теории П. Грайса?
3. Какой принцип в общении П. Грайс считает ведущим и в каких максимах (правилах) он проявляется?
4. Как дополняет теорию П. Грайса Дж Лич?
5. В каких правилах реализуется принцип вежливости Дж. Лича?
6. Какими правилами дополняет принцип вежливости Р. Лакофф?
7. Какие максимы дополнительно к максимам Лича предлагает М. Хэллидей ?
8. Как согласуется кооперативный принцип Грайса с принципами текстуальной прагматики Слобина?
9. С чьими теориями согласуется концепция Д.Мэнгено, описавшего основные законы речи?
10. С чьими теориями согласуется теория успешной коммуникации Е.М. Лазуткиной?
11. В чем заключается сущность успешной коммуникации по Л.М. Михайлову?
12. Из каких уровней состоит языковая личность?
13. Что изучает прагмалингвистика с точки зрения субъекта речи?
14. Что изучает прагмалингвистика с точки зрения адресата речи?
15. Что изучает прагмалингвистика с точки зрения отношений между участниками коммуникации?
16. Что изучает прагмалингвистика с точки зрения ситуации общения?

Контрольные задания:

1. В психолингвистике под конверсией понимается образование нового значения слова либо при переходе его в новую парадигму словоизменения (например, «печь» - в избе, «печь» - хлеб), либо при употреблении его в контексте, отличающемся от традиционного. Исходя из этого понимания, попытайтесь объяснить, почему теория П. Грайса названа конверсационной.

2. Под имплицатурой понимается имплицитная информация, которая может быть извлечена слушающим из конкретного высказывания. Основываясь на это понимание, объясните, почему теорию Грайса называют теорией имплицатур.

3. Пресуппозиция – это компонент смысла высказывания, который не выражен словесно, поскольку это предварительное знание, дающее возможность адекватно воспринимать текст. Такое предварительное знание принято называть фоновыми знаниями. Пресуппозиция может возникнуть при чтении предшествующего текста или оказаться вовсе за пределами текста как результат знания и опыта составителя текста. Используя данное понимание, докажите, что конвенциональные имплицатуры Грайса ничем не отличаются от пресуппозиций, описанных в лингвистике прагмалингвистике.

4. Перечислите внешние факторы успешной коммуникации, предложенные Е.М. Лазуткиной.

5. Сформулируйте основные принципы «коммуникативно-прагматического конституирования диалогической речи», предложенные Л.М. Михайловым.

6. Прочитайте данный текст. Какие новые сведения о развитии теории П.Грайса вы получили?

В небольшой статье «Logic and conversation» (1975, русский перевод в: «Новое в зарубежной лингвистике». — Вып. 16. — 1985. С. 217— 137) П. Грайс сформулировал принципы прагматического подхода и отчасти определил дальнейшее развитие прагматики. П. Грайс пишет, что диалог обычно представляет собой совместную деятельность его участников. В нормальной ситуации участники диалога признают общую цель или направление диалога. В соответствии с ними они следуют некоторому общему принципу, который П. Грайс называет **принципом кооперации** и объясняет следующим образом: «Коммуникативный вклад участников на каждом шаге диалога должен соответствовать тому, что требует совместно принятая цель (направление) диалога».

Кроме достаточно общего принципа кооперации, выделяются более конкретные **постулаты общения**, обращенные к говорящему, соблюдение которых в целом и означает соблюдение этого принципа. Они подразделяются на четыре категории: количество, качество, отношение и способ. *К категории количества относятся два постулата*: 1) Твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога); 2) Твое высказывание должно содержать не больше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога).

К категории качества относится общий постулат: Старайся, чтобы твое высказывание было истинным. Этот постулат раскрывается двумя частными постулатами: 1) Не говори того, что ты считаешь ложным; 2) Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований.

К категории отношения относится один постулат: Не отклоняйся от темы. *К категории способа принадлежит один общий постулат*: Выражайся ясно. Этот постулат раскрывается четырьмя частными постулатами: 1) Избегай непонятных выражений; 2) Избегай неоднозначности; 3) Будь краток (избегай ненужного многословия); 4) Будь организован.

П.Грайс отмечает, что список постулатов в принципе не закрыт. Кроме того, существуют постулаты и иной природы — эстетические, социальные и моральные, например «Будь вежлив» и т.д. Среди предложенных постулатов присутствуют более или менее важные. Так, многословный человек подвергается меньшему осуждению, чем лжец.

Все эти постулаты исходят из того, что главной целью речевой коммуникации является максимально эффективная передача информации, и все они призваны такую коммуникацию обеспечить. Впрочем, очевидно, что язык может использоваться и для других целей: обмана, манипуляций сознанием и т.д. Так, в соответствии с трансакционным анализом Э. Берна сформулированные постулаты обеспечили бы только процедурное использование языка.

Таким образом, ни один из постулатов не является безусловным. Однако их нарушение может быть разным: сознательным и бессознательным, с целью ввести собеседника в заблуждение и без такой цели. Иногда демонстративное нарушение того или иного постулата несет дополнительную информацию и оказывается одним из возможных коммуникативных приемов. Чтобы объяснить механизмы этого приема, П. Грайс вводит понятие **коммуникативной имплицатуры**. Поясняя понятие имплицатуры, он приводит следующий диалог. *А и Б разговаривают о своем общем приятеле В, работающем в банке. А спрашивает, как дела у В на работе, и Б отвечает: «Думаю, более или менее в порядке: ему нравятся сослуживцы и он еще не попал в тюрьму».* После этой фразы для *А* было бы естественно поинтересоваться (если он, конечно, не находится в курсе происходящих событий), что

именно означают его слова и на что конкретно намекает *Б*. *Б* может пояснить свои слова в таком духе, что *В* не тот человек, чтобы устоять перед искушением, предоставляемым его профессией, или что его сослуживцы — крайне неприятные и вероломные люди.

На этом примере хорошо видно, как подразумеваемое, т.е. то, что действительно имеется в виду, может отличаться от того, что сказано. То, что имеется в виду, выводится по определенным правилам и из того, что сказано, и из того, в какой ситуации и в каком контексте это сказано. Коммуникативные импликатуры возникают в том случае, когда осознанно и демонстративно нарушается (или якобы нарушается) какой-нибудь из постулатов общения. В этом случае собеседник выводит некий смысл из факта квазинарушения принципа кооперации вообще и отдельного постулата в частности. Используя терминологию Грайса, следовало бы сказать, что говорящий имплицитует нечто.

Общая схема вывода коммуникативной импликатуры, по Грайсу, такова: «Он сказал, что *p*; нет оснований считать, что он не соблюдает постулаты или, по крайней мере, принцип кооперации; он не мог сказать *p*, если бы он не считал, что *q*; он знает (и знает, что я знаю, что он знает), что я могу понять необходимость предположения о том, что он думает, что *q*; он хочет, чтобы я думал — или хотя бы готов позволить мне думать — что *q*; итак, он имплицитовал, что *q*».

II. Грайс иллюстрирует понятие коммуникативной импликатуры большим количеством примеров, которые разбивает на три группы. В первую группу входят примеры, когда все постулаты соблюдаются или хотя бы не очевидно, что какой-либо постулат нарушен: *А* стоит около своей машины. Между ним и прохожим *Б* происходит следующий диалог. *А*. У меня кончился бензин. *Б*. Тут за углом есть гараж.

Очевидная семантическая несвязность диалога означает, что *Б* фактически имплицитует, что гараж может быть открыт и что в тем может продаваться бензин.

Во вторую группу входят примеры, в которых постулаты вступают в конфликт и один из них нарушается. *А* разрабатывает вместе с *Б* маршрут путешествия по Франции. *А* хочет навестить их общего знакомого *В*. *А*. Где живет *В*? *Б*. Где-то на юге Франции.

Нет оснований считать, что *Б* уклоняется от ответа. Однако его ответ менее информативен, чем хотелось бы *А*. Несоблюдение постулата количества вызвано желанием избежать нарушения постулата качества: «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований». *Б* имплицитует, что он не знает, в каком городе живет *В*.

Наконец, в третью группу входят примеры, когда говорящий сознательно нарушает постулат с целью породить импликацию. По мнению II. Грайса, к нарушению постулата количества относятся фразы типа *Женищина есть женищина* или *Война есть война*, поскольку на семантическом уровне они не информативны. Однако такая точка зрения не бесспорна, поскольку конструкции «*Х есть Х*» можно приписать особое значение. К нарушению постулатов качества относятся различные речевые фигуры: ирония, метафора, гипербола и т.д. Такова, например, фраза некоего *А* о *Б*: «Он — настоящий друг», в том случае, если всем хорошо известно, что *Б* только что предал *А*. Чтобы избежать предположения, что *А* демонстративно и неуспешно лжет, слушатели должны приписать этой фразе другой смысл.

В качестве примера нарушения постулата отношения II. Грайс рассматривает такой случай. На приеме *А* заявляет: «Миссис *Х* — старая карга». Ответная реплика *Б*: «Не правда ли, погода этим летом была восхитительная?» Идя на откровенное нарушение постулата отношения, *Б* имплицитует, что слова *А* не следует обсуждать и что *А* совершил социальную оплошность. Нарушение постулата способа усматривает II. Грайс в употреблении фразы *Мисс Х испускала последовательность звуков, соответствующую песенке «Home sweet home»* вместо синонимичной фразы *Мисс Х пела «Home sweet home»*. Явное многословие можно объяснить тем, что говорящий хотел подчеркнуть разницу между поведением мисс *Х* и тем, которое обычно обозначается глаголом *петь*. Так говорящий имплицитует, что в пении мисс *Х* был какой-то дефект.

Вычисление коммуникативных импликатур, т.е. особых прагматических компонентов смысла, строится на презумпции соблюдения принципа кооперации. Прагматические компоненты оказываются результатом взаимодействия семантики произносимого текста с некоторыми параметрами речевой ситуации (под этим подразумеваются и различные характеристики ее участников).

Свое развитие грайсовская теория получила в работах Дж. Лича. Он предложил дополнить принцип кооперации еще рядом принципов, среди которых следует отметить принцип вежливости. Этому принципу также соответствует ряд постулатов, важнейшим из которых является постулат такта (наряду с ним отмечаются постулаты щедрости, скромности и др.). Такт, по существу, рассматривается как частный случай вежливости, а соответствующий постулат формулируется в отрицательной форме: «Не делай того (в том числе, не говори того), чего не хочет твой собеседник». Дж. Лич обосновывает важность принципа вежливости, и особенно постулата такта, в речевой коммуникации и их влияние на речевое поведение коммуникантов, в том числе и на саму речь, и на выбор речевых стратегий, включая стратегии понимания текста.

Особую теорию речевого взаимодействия создал Э. Гоффман, рассматривая речь в рамках более широкой теории человеческого поведения. Он уделил большое внимание различным типам речевого взаимодействия (по существу, различным функциям языка), прежде всего ритуальному, и обратил, в частности, внимание на ритуальный характер вежливости. Он писал также об игровом взаимодействии и исследовал конкретные формы диалога: реплики, вопросы и др.

С осознанием роли вежливости для речевого общения и для прагматики вообще возникла необходимость создания фундаментальной теории вежливости. Ее авторами следует считать П. Браун и С. Левинсона, опиравшихся прежде всего на упомянутые теории П. Грайса, Дж. Лича, Э. Гоффмана. Они рассматривают вежливость как способ защиты от агрессии (и говорящего, и адресата) и способ ее устранения или смягчения.

Теория вежливости, безусловно, является междисциплинарной областью исследования. Она относится и к лингвистике, и к психологии, и к социологии, и к культурологии. Среди важнейших понятий, лежащих в основе теории, нужно назвать понятие **лица** (*face*, по существу, это — мнение о себе; иногда в русской терминологии используется другой термин — **имидж**), которое связывается с уважением и, напротив, унижением. Так, можно *потерять лицо* или *сохранить лицо*. Обращаясь к теории речевых актов, авторы вводят понятие **актов, угрожающих лицу** (*face-threatening acts, FTA*), играющих ключевую роль в теории вежливости (таким актом может быть, например, просто побуждение адресата высказывания к чему-либо, возможно, вопреки его желанию). Вежливость, таким образом, становится способом минимизации угрозы лицу в рамках FTA (в текстах по теории вежливости, как правило, используется именно эта аббревиатура). В теории вежливости выделяется несколько стратегий осуществления FTA. В качестве основных стратегий надо назвать **позитивную и негативную вежливость**. Позитивной вежливостью следует считать выражение в рамках речевого акта солидарности с адресатом, а негативной — выражение определенных ограничений и сохранение дистанции.

7. Внимательно прочитайте данный текст и ответьте на следующие вопросы:

- Какие условия необходимы для эффективной коммуникации?
- Что такое речевое воздействие и какие виды воздействия выделяют ученые?
- При помощи каких средств осуществляется намеренное речевое воздействие?
- Что понимается под коммуникативной стратегией?
- Что понимается под коммуникативной тактикой?
- Какие основные виды коммуникативной стратегии выделяются?
- Какая стратегия приводит к возникновению конфликтного речевого общения?

Межличностная коммуникация — это взаимный обмен субъективным опытом людей, находящихся в пространственной близости, имеющих возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь.

Особенности межличностной коммуникации:

- неизбежность коммуникации;
- необратимость коммуникации;
- непосредственная обратная связь;
- многоканальность, что позволяет сообщать дополнительную информацию о партнере;
- межличностные отношения, которые складываются в результате деловых и творческих контактов – неофициальных, в результате эмпатии.

Для эффективной коммуникации наиболее оптимальны условия, обеспечивающие эффективность межличностной коммуникации, вариантами этих условий являются:

• *совместимость партнеров* как коммуникативных личностей даже при различии коммуникативных установок способствует *установлению контакта*. Сигналом для контакта могут быть как вербальные, так и невербальные средства;

• *восприятие* – сложный процесс приема, переработки смысловой и оценочной информации. Важна *адекватность смыслового восприятия*, т. к. с ним связана правильность интерпретации информации, коммуникативной установки партнера и прогнозирование последующих этапов межличностной коммуникации, что помогает сократить конфликтные ситуации;

• *воздействие через убеждение*. Способы и частные приемы воздействия могут быть *эксплицитными и имплицитными*, непосредственными и опосредованными, не/намеренными. На невербальном уровне межличностной коммуникации могут быть использованы разнообразные способы воздействия.

Основные стратегии воздействия на человека

Речевое воздействие понимается чаще всего как целенаправленное речевое общение, которое обусловлено мотивационно. Здесь важна целевая установка говорящего, который при помощи речи побуждает адресата начать, изменить или завершить какую-либо деятельность, повлиять на принятие решений и т. д.

В.И. Карасик разграничивает интенциональное (намеренное) и неинтенциональное (побочное) речевое воздействие.

Намеренное речевое воздействие может осуществляться посредством:

- авторитета, законной власти носителя институционально более высокого статуса;
- манипуляции;
- убеждения, аргументации;
- силы физической или психической.

В связи с изучением проблем речевого воздействия появились исследования, направленные на изучение механизмов речевого воздействия, в частности «лингвистика лжи», языковая демагогия, речевые манипуляции, речевое планирование и др.

Участники процесса общения стараются прогнозировать способы коммуникативного взаимодействия с партнерами, мысленно намечая план, который должен привести к желаемому результату. Различают два вида планов: *стратегические* (предполагают длительное развитие отношений и ориентируются на отдаленные цели) и *тактические* (планы «ближнего порядка», не предполагающие длительного развития).

Под *коммуникативной стратегией* понимается совокупность реализуемых в коммуникативном акте ходов, запланированных говорящим заранее и направленных на достижение коммуникативной цели. *Коммуникативная цель* — стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт.

Коммуникативная тактика – совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, она соотносится с набором *коммуникативных намерений* (задач).

О.С. Иссерс выделяет следующие параметры, определяющие выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования:

- общие знания о коммуникативной ситуации;
- знание о соответствующем речевом акте;
- знания о собеседнике.

Типология основных стратегий воздействия включает три составляющих.

Императивная стратегия предполагает кратковременное подчинение адресата, она уместна и эффективна в экстремальной ситуаций, где требуется оперативное принятие и исполнение важных решений в условиях временного дефицита.

Манипулятивная стратегия реализуется в основном с помощью приемов подсознательного стимулирования, маскировочных техник, выстраиванием новой модели мира. Воздействие скрытое, с опорой на стереотипы, чаще всего – это провокация, обман, интрига, намек.

Развивающая стратегия основана на диалоге коммуникантов и их обоюдной открытости. При этом возможны такие установки на взаимодействие, как *партнерство* и *содружество*.

Литература:

1. Ван Дейк Т.А. Текст и контекст. Исследования по семантике и прагматике дискурса.- London and New York: Longman, 1977. - 261 с.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVI. М.: Прогресс, 1985. С.217-237.
3. Булыгина Т. В., О границах и содержании прагматики/Серия литературы и языка. – Т. 40. - № 4 – 1981 – С.333-342.
4. Leech G. Principles of Pragmatics. L-N.Y.: Longman, 1983. 250 p.
5. Maingueneau D. Analyser les textes de communication. P.: Colin, 2012. 213 p.
6. Лазуткина Е.М. Парламентские жанры//Культура парламентской речи. М., 1994. 53 с.
7. Михайлов Л.М. Коммуникативная грамматика немецкого языка: Учебное пособие для институтов и фак-тов ин. языка. М.: Высшая школа, 1994. 256 с.
8. Степанов Ю. С., В поисках прагматики, Известия АН СССР, сер. ЛиЯ, 1981, № 4.
9. Вахтель Н.М. Основы прагмалингвистики. – Воронеж: изд-во Воронежского госуниверситета – 2008. Режим доступа: <http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/435/65435/36813>.

1.3. Причины нарушения конвенциональности речевого общения и способы их устранения

Конфликты в процессе общения вызываются различными причинами и протекают при неодинаковых обстоятельствах. Чаще всего они вызываются нарушением или несоблюдением норм этики, речевого этикета или возникают в результате столкновения противоположных мнений, несовместимых ценностей, различных оценок и подходов. Самое верное средство ликвидировать конфликты такого рода состоит в том, чтобы найти все-таки такие общие ценности, оценки и подходы, которые принимали бы конфликтующие стороны. При этом важно уметь избегать насильственного навязывания своего мнения, нельзя категорически отрицать то, что утверждает оппонент, попутно отпуская в его адрес незаслуженные упреки.

Конфликты ценностных ориентаций обычно возникают непредвиденно, стихийно, ситуативно. Чаще всего "пищу" им дают отрицательные оценки, носящие критический характер. Поэтому такие оценки лучше не делать, а если и делать, то очень осторожно.

Американский психолог Дейл Карнеги по этому поводу замечает, что критика является той "опасной искрой, которая может вызвать взрыв в пороховом погребе гордости" и далее продолжает советовать: "Вместо того, чтобы осуждать людей; давайте попытаемся понять их. Попытаемся представить себе, почему они поступают именно так, а не иначе. Это намного полезнее и интереснее, чем заниматься критикой". В условиях конфликтной ситуации, связанной с критикой действий собеседника, главное - не потерять внутреннего самообладания, сразу же прекратить критику, постараться объективно выявить истинные причины, вызвавшие недовольство, и любым способом смягчить напряженную ситуацию, а дальше, как говорят "дело техники", т.е. умело использовать свои этические знания. Выдержка, такт, устранение любой тенденциозности, щепетильное соблюдение речевого этикета — все это во многом определяет морально-психологическую тональность такого конфликта и "работает" на его погашение. Когда между участниками общения отсутствует элементарное взаимопонимание, конфликтная ситуация может возникнуть совершенно неожиданно, даже без причин.

Как показывает анализ конфликтов такого рода, конфликтующие стороны обычно не делают даже слабых попыток, чтобы понять мотивы и интересы противоположной стороны. А на самом деле эти мотивы часто бывают не так уж плохи, хотя мы невольно пытаемся представить их в негативном свете своей озлобленности. Часто из-за недостатка информации мы склонны представлять весьма доброжелательные мотивы как высокомерные амбиции, забывая, что нет ничего более обманчивого, чем мнимая очевидность. Поэтому для достижения взаимопонимания следует поставить себя на место своего взволнованного собеседника, а любое его действие, которое мы расцениваем как конфликт, всесторонне осмыслить и понять, а также выяснить, в чем все-таки дело. При этом нужно стараться сохранять хладнокровие и не выражать поспешно своих негативных эмоций.

Существенно способствуют созданию конфликтных ситуаций неправильные манеры поведения и различного рода дурные привычки. Поэтому не следует в присутствии собеседника сидеть "развалившись в кресле", раскачиваться на стуле, сидеть на самом его краешке, класть ногу на ногу, покачивать ногой во время разговора. Следует постоянно держать под контролем свои руки. Установлено, что собеседника очень смущает и порой очень раздражает, когда его коллега начинает непроизвольно "барабанить" пальцами по столу или нетерпеливо постукивать по нему различными посторонними предметами (спичечным коробком, зажигалкой и т.п.). Большой заряд конфликтности несут и ситуации, которые возникают вследствие нарушения норм делового этикета, при добродушной бесцеремонности в деловом разговоре. Сюда же следует отнести повышенную категоричность суждений, неоправданное и всегда неуместное в деловых взаимоотношениях морализаторство, частое перебивание в процессе беседы. Такие, казалось бы "мелочи жизни" всегда воспринимаются в несколько преувеличенном виде и потому очень легко могут перерасти в конфликт.

Хотя в каждом отдельном случае причина конфликта совершенно конкретна, все конфликты имеют сходную основу: фактическое положение дел находится в противоречии с ожиданиями людей. Если это так, то можно наметить два стратегических пути разрешения конфликта: либо внести изменения в реальное положение дел в соответствии с ожиданиями оппонентов, либо попытаться изменить их отношение к нему.

Практически надо действовать в следующей последовательности.

1. Создайте атмосферу сотрудничества. Во время первой встречи конфликтующих сторон, а затем при каждой последующей встрече стоит провести несколько минут в неофициальной беседе. Неплохо организовать чай, совместную трапезу или другое мероприятие.

2. Стремитесь к ясности общения. С самого начала договоритесь о терминологии, чтобы исключить разное понимание одних и тех же слов.

3. Признайте наличие конфликта. Как ни странно, это бывает труднее всего. Человеческой натуре, к сожалению, свойственна такая черта: мириться с нетерпимым и не признавать очевидного. Вместо того чтобы продолжать "страусиную" политику, заявите открыто и честно о существовании конфликта. Это сразу избавит вас от неправильных рассуждений и откроет путь к переговорам.

4. Договоритесь о процедуре. Если конфликт признан и очевидно, что он не решается "с ходу", то вместо того, чтобы продолжать бесплодные споры, договоритесь, где, когда и как вы начнете совместную работу по его преодолению. Лучше всего заранее оговорить, кто будет принимать участие в обсуждении. Поскольку "дома и стены помогают", хорошо собираться либо в нейтральном месте, либо по очереди у каждой из сторон.

5. Определите границы конфликта. Обе стороны должны высказаться о ситуации: в чем они видят конфликт, как каждая сторона оценивает свой "вклад" в конфликтную ситуацию. Не менее важно выяснить также и то, что каждая из сторон не видит и не признает. Насколько это возможно, постарайтесь выявить "скрытые интересы", личные амбиции или обиды, которые могут заслонить реальную суть конфликта и помешать его урегулированию. С этой целью сосредоточьтесь на конкретных действиях, требованиях сторон и спорных вопросах.

6. Исследуйте возможные варианты решения. Широко известна техника "мозговой атаки": высказываются любые предложения, которые фиксируются независимо от того, кто их автор. Ни одно из предложений не критикуется. Цель - выработать как можно больше вариантов решения задачи. "Дикая" идея после обсуждения может оказаться плодотворной, а может наоборот оказаться настолько дикой, что объединит стороны в ее отрицании, т.е. в конечном счете, окажется полезной, поскольку поможет взаимопониманию и сближению позиций.

7. Добейтесь соглашения. На этом этапе нужно обсудить и дать оценку высказанным предложениям, а затем выбрать наиболее приемлемое. Естественно, оно должно учитывать требования обеих сторон, т.е. быть соглашением.

Во всех конфликтных ситуациях, прежде чем принимать решительные меры, необходимо попытаться понять причины возбужденного состояния собеседника и постараться успокоить его. Только затем можно приниматься за прояснение зашедшей в тупик ситуации путем постановки уточняющих вопросов в возможно более вежливой и тактичной форме, например: "Я прошу простить мою невнимательность, но я не совсем уяснил вашу точку зрения. Не могли ли вы ее уточнить в более популярной форме?".

Конфликт, как и болезнь, легче предупредить, чем лечить. Средств для профилактики предконфликтных и конфликтных ситуаций довольно много. Рассмотрим некоторые из них. Наиболее эффективным средством следует признать устранение из общения суждений и оценок, которые могли бы ущемить честь и достоинство собеседника. Такие суждения и оценки крайне нежелательны, поскольку они очень часто ведут к конфликтам. Весьма нежелательны и покровительственные суждения и оценки, высказанные с чувством плохо скрытого превосходства или пренебрежения. Конечно, совсем устранить из делового общения оценочный подход к предметам разговора практически невозможно. Поэтому нужно стараться делать упор на положительные суждения и оценки, помня, что все люди более благосклонно принимают позитивную информацию, а не негативную, которая часто приводит к конфликтным ситуациям. Оценки должны быть по возможности тактичными и не касаться самого собеседника.

Другим наиболее эффективным средством профилактики конфликтных ситуаций является недопущение при общении спора, так как во время спора человеку редко удается сохранить самообладание и достоинство. Споря, мы начинаем горячиться и, сами того не замечая, делаем обидные замечания и допускаем досадную грубость. В связи с этим хотелось бы еще раз вспомнить слова Дейла Карнеги, ярого противника любого спора, который убедительно доказывает, что "в девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из

его участников еще больше, чем прежде утверждается в своей абсолютной правоте... В споре нельзя одержать вверх. Нельзя потому, что если вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли... Вы можете быть абсолютно правы, доказывая вашу точку зрения, но все ваши попытки переубедить собеседника останутся, вероятно, столь же тщетными, как если бы вы ошибались".

Хорошим средством предупреждения конфликтов служит умение слушать собеседника, поскольку оно является критерием коммуникабельности. От того, насколько собеседнику предоставлена возможность высказаться, во многом зависят его расположение и доверительность. Принято считать, что при установлении доверительного контакта главная роль отводится говорящему. Но анализ общения показывает, что слушатель далеко не последняя фигура. Исследования психологов выявили, что не более десяти процентов людей умеют выслушивать собеседника.

Типичными ошибками, которые присущи неумеющим слушать, являются недостаточная сосредоточенность на сути разговора, субъективное восприятие отдельных фактов и аргументов, раздражительность по поводу сказанного. Во избежание этого необходимо внутренне настроиться на выслушивание собеседника, приглушить свои эмоции, чтобы объективно оценить получаемую информацию и сделать на основе этого соответствующие выводы.

Существует активное и пассивное выслушивание. Пассивное выслушивание характеризуется невмешательством в разговор (за исключением лишь таких фраз, как "Это очень интересно", "Я вас понимаю" и т.п.). Пассивное выслушивание как предупредительная антиконфликтная мера особенно эффективно в тех случаях, когда собеседник начинает активно проявлять свои чувства и стремится высказать свою точку зрения, поскольку до этого он не имел такой возможности. К активному выслушиванию психологи относят: "выявление" или "уточнение" слов говорящего собеседника: ("Что из этого следует", "Вы хотите этим сказать, что...", "Тогда объясните это более подробно"), перефразирование ("Вы думаете, что...", "Как я понял вас, из этого следует, что...", "Вы говорите, что...", "Если я не ошибаюсь, то этим вы хотите сказать, что..."), резюмирование ("Итак...", "Если подвести итог из сказанного вами, то...", "Насколько я понял, ваша основная идея заключается в том, что...").

Существенно снижает вероятность возникновения конфликтной ситуации уважительная манера разговора. Такие фразы, как "Прошу извинить", "Буду очень признателен", "Простите за причиненное беспокойство", "Если это вас не затруднит", "Не сочтите за назойливость" и т.п., подобно машинному маслу, "смазывают шестерни" монотонно протекающей деловой беседы и, кроме того, являются признаком хорошего воспитания. Никогда не следует упускать из виду тот факт, что "добавление" учтивости не снижает определенности просьбы, но во многом препятствует появлению у собеседников внутреннего сопротивления, способствует снятию отрицательных эмоций.

Когда человек попадает в конфликтную ситуацию, для более эффективного решения проблемы ему необходимо выбрать определенный стиль поведения. Психологи выделяют следующие пять типовых стратегий поведения в конфликтных ситуациях:

1. Приспособление (изменение своей позиции, перестройка поведения, сглаживание противоречий в ущерб своим интересам).
2. Компромисс (урегулирование разногласий путем взаимных уступок).
3. Сотрудничество (совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон: пусть длительная и состоящая из нескольких этапов, но идущая на пользу делу).
4. Игнорирование конфликта (стремление выйти из конфликтной ситуации, не решая ее).
5. Соперничество, конкуренция (открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции).

Приспособление: наиболее важной задачей является восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта; предмет разногласия связан с более сложными проблемами по сравнению с теми, которые рассматриваются сейчас, а пока необходимо упрочить взаимное доверие; существует возможность позволить подчиненным действовать по собственному усмотрению, чтобы они приобрели навыки, извлекая уроки из собственных ошибок; необходимо признать собственную неправоту; для отстаивания своей точки зрения требуются много времени и значительные интеллектуальные усилия; вас не особенно волнует случившееся; вы чувствуете, что важнее сохранить с оппонентом хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы; вы понимаете, что итог намного важнее для оппонента, чем для вас.

Компромисс: у сторон одинаково убедительные аргументы; необходимо время для урегулирования сложных проблем; необходимо принять срочное решение при дефиците времени; сотрудничество и директивное утверждение своей точки зрения не приведут к успеху; обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы; вас может устроить временное решение; удовлетворение ваших требований имеет для вас не очень большое значение, и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель; компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения с оппонентом, и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем потерять все.

Сотрудничество: необходимо найти общее решение, если каждый подход к проблеме важен и не допускает компромиссных вариантов. Целями обсуждения являются приобретение совместного опыта работы и получение широкой информации; необходимы интеграция точек зрения и сближение мнений сотрудников; представляется важным усиление личностной вовлеченности в деятельность и групповая сплоченность; у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной; у вас есть время поработать над возникшей проблемой (это хороший подход к разрешению конфликтов на основе перспективных планов); вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения.

Игнорирование: источник разногласий тривиален и несущественен по сравнению с более важными задачами; необходимо время, чтобы восстановить спокойствие и создать условия для трезвой оценки ситуации; изучение ситуации и поиск дополнительной информации о природе конфликта представляются более предпочтительными, чем немедленное принятие какого-либо решения; предмет спора не имеет отношения к делу, уводит в сторону и при этом является симптомом других более серьезных проблем; подчиненные могут сами успешно урегулировать конфликт; напряженность слишком велика и вы ощущаете необходимость ослабления накала; вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу; у вас мало полномочий для решения проблемы или для решения желательным для вас способом; немедленно решить проблему опасно, поскольку открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию.

Соперничество: требуются быстрые и решительные меры в случае непредвиденных и опасных ситуаций; при решении глобальных проблем, связанных с эффективностью деятельности (при уверенности руководителя в своей правоте); при взаимодействии с подчиненными, предпочитающими авторитарный стиль; исход очень важен для вас и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы; вы обладаете достаточными полномочиями для принятия решения, и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее; вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и что вам нечего терять.

Чтобы успешно преодолевать разрушительные последствия конфликтов, нужно научиться обходить их и, коль скоро мы оказались в них втянуты, выходить из острых ситуаций. Для этого прежде всего необходимо хорошо представлять, какие действия ведут к конфликтам. Итак, к конфликтам располагает следующее поведение:

- высказывание партнёру подозрения в его негативных побуждениях, открытое недоверие;

- перебивание собеседника при высказывании им своего мнения; несдержанность;
- открытое проявление личной антипатии к человеку;
- постоянные или частые мелочные придирки;
- принижение значимости роли человека, его отрицательная оценка, "навешивание ярлыков";
- угроза;
- подчёркивание разницы между собой и собеседником не в его пользу;
- заниженная оценка вклада партнёра в общее дело; преувеличение собственного вклада, своей роли;
- устойчивое нежелание признать свои ошибки или чью-то правоту;
- постоянное навязывание своей точки зрения;
- неискренность;
- нарушение персонального физического пространства (Под физическим пространством понимается расстояние между собеседниками, позволяющее вести доверительную беседу, не заходя при этом в интимную зону друг друга (45-50 см для европейцев, кроме англичан). Оптимальным расстоянием для общения является: в Европе (исключая Англию): 80-100 см; в Англии: 110-140 см; в Латинской Америке: 40-45 см).
- обсуждение интимных проблем собеседника;
- резкое ускорение темпа беседы, её неожиданное свёртывание;
- игнорирование вами попыток собеседника сгладить противоречия, совместно найти оптимальное решение возникающей проблемы.

Конечно, каждый конфликт носит неповторимый характер, и нельзя предусмотреть оптимальный путь выхода из него. Но всё-таки знание рекомендаций психологов значительно упростит эту задачу.

Важную роль в разрешении конфликта играют следующие моменты: адекватность отражения конфликта; открытость общения конфликтующих сторон; создания климата доверия; определение существа конфликта.

Так, на адекватность отражения конфликта влияют многие факторы. Одним из них является "иллюзия собственного благородства". Человеку, вовлечённому в конфликт, кажется, что истина и справедливость целиком на его стороне. В большинстве конфликтов каждый из оппонентов считает, что он прав, и стремится к справедливому, с его точки зрения, разрешению ситуации.

Другим фактором, влияющим на адекватность отражения конфликта, является "поиск соринки в глазу другого". Каждый из участников конфликта видит недостатки и погрешности противника, но не замечает того же за собой. Как правило, конфликтующий не оценивает объективно смысл собственных действий по отношению к оппоненту и с негодованием реагирует на его действия (психологи называют данный феномен "двойной этикой"). Последнее психологическое явление, влияющее на адекватность восприятия конфликта, по смыслу близко ко второму фактору. Это упрощение конфликтной ситуации, в результате которого подтверждаются представления о правильности своих действий и неадекватности действий оппонента. Указанные психологические явления затрудняют адекватное отражение конфликта и препятствуют его разрешению.

Очень важны взаимная открытость конфликтующих сторон и создание ими климата взаимного доверия, сотрудничества. Достичь этого можно тогда, когда все участники конфликта максимально заинтересованы в достижении общего результата совместной деятельности. Это сблизит оппонентов и позволит найти новые способы преодоления конфликта. Когда вы находитесь в конфликтной ситуации, для более эффективного решения проблемы необходимо выбрать определённый стиль поведения, учитывая при этом ваш

собственный стиль, стиль других вовлечённых в конфликт людей, а также природу самого конфликта.

Контрольные вопросы:

1. Как относится к критическому настрою собеседников американский психолог Д. Карнеги?
2. Какие попытки в общении часто не предпринимают конфликтующие стороны?
3. Какие «дурные» привычки способствуют возникновению конфликта в общении?
4. Как следует действовать в случае возникновения конфликтного общения?
5. Почему следует избегать споров в процессе общения? Почему Дейл Карнеги является ярким противником любого спора?
6. Почему умение слушать считается эффективным средством снятия конфликта?
7. Почему уважительная манера разговора снимает вероятность возникновения конфликта?
8. Какие типовые стратегии поведения выделяют психологи в ситуации конфликтного общения?
9. В каких конкретных речевых ситуациях целесообразен выбор стратегии приспособления?
10. В каких конкретных речевых ситуациях целесообразен выбор стратегии компромисса?
11. В каких конкретных речевых ситуациях целесообразен выбор стратегии сотрудничества?
12. В каких конкретных речевых ситуациях целесообразен выбор стратегии игнорирования?
13. В каких конкретных речевых ситуациях целесообразен выбор стратегии соперничества?
14. Какие формы поведения чаще всего ведут к конфликту?
15. Какое поведение психологи называют «иллюзией собственного благородства»?
16. Какой феномен общения называется «двойной этикой»?

Контрольные задания:

1. *Опишите основные стратегии преодоления конфликта общения.*
2. *Назовите условия выбора стратегии приспособления в преодолении конфликта общения.*
3. *Назовите условия выбора стратегии компромисса в преодолении конфликта общения.*
4. *Назовите условия выбора стратегии сотрудничества в преодолении конфликта общения.*
5. *Назовите условия выбора стратегии игнорирования в преодолении конфликта общения.*
6. *Назовите условия выбора стратегии соперничества в преодолении конфликта общения.*
7. *Прочитайте текст. Выявите причины возникновения речевой агрессии у героя рассказа В. Драгунского «Одна капля убивает лошадь». Какую стратегию преодоления конфликта выбрал герой рассказа?*

Тогда тетя Тамара вынула из сумочки тоненький портсигарчик и подарила его папе.

- Это вам в утешение за испорченный чай, - сказала она. - Каждый раз, закуривая папироску, вы будете вспоминать эту смешную историю и ее виновницу.

Я ужасно разозлился на нее за это. Зачем она напоминает папе про курение, раз он за время болезни уже почти совсем отвык? Ведь одна капля курильного яда убивает лошадь, а она напоминает. Я сказал:

"Вы дура, тетя Тамара! Чтоб вы лопнули! И вообще вон из моего дома. Чтобы ноги вашей толстой больше здесь не было".

Я сказал это про себя, в мыслях, так, что никто ничего не понял.

А папа взял портсигарчик и повертел его в руках.

- Спасибо, Тамара Сергеевна, - сказал папа, - я очень тронут. Но сюда не войдет ни одна моя папироска, портсигар такой маленький, а я курю "Казбек". Впрочем...

Тут папа взглянул на меня.

- Ну-ка, Денис, - сказал он, - вместо того чтобы выдувать третий стакан чаю на ночь, пойдика к письменному столу, возьми там коробку "Казбека" и укороти папироски, обрежь так, чтобы они влезли в портсигар. Ножницы в среднем ящике!

Я пошел к столу, нашел папиросы и ножницы, примерил портсигар и сделал все, как он велел. А потом отнес полный портсигарчик папе. Папа открыл портсигарчик, посмотрел на мою работу, потом на меня и весело рассмеялся:

- Полубуйтесь-ка, что сделал мой сообразительный сын!

Тут все гости стали наперебой выхватывать друг у друга портсигарчик и оглушительно хохотать. Особенно старалась, конечно, тетя Тамара. Когда она перестала смеяться, она согнула руку и костяшками пальцев постучала по моей голове.

- Как же это ты догадался оставить целыми картонные мундштуки, а почти весь табак отрезать? Ведь курят-то именно табак, а ты его отрезал! Да что у тебя в голове - песок или опилки?

Я сказал:

"Это у тебя в голове опилки, Тамарище Семипудовое".

Сказал, конечно, в мыслях, про себя. А то бы меня мама заругала. Она и так смотрела на меня что-то уж чересчур пристально.

8. Прочитайте рассказ. Выявите причины возникновения конфликта общения между героями. При помощи какой стратегии герой рассказа Левка преодолел конфликт общения? Как герои проявляют свою агрессивность? Можете ли вы дать свое определение речевой агрессии?

«Синий кинжал»

Это дело было так. У нас был урок - труд. Раиса Ивановна сказала, чтобы мы сделали каждый по отрывному календарю, кто как сообразит. Я взял картонку, оклеил ее зеленой бумагой, посредине прорезал щелку, к ней прикрепил спичечную коробку, а на коробку положил стопочку белых листиков, подогнал, подклеил, подровнял и на первом листике написал: "С Первым маем!"

Получился очень красивый календарь для маленьких детей. Если, например, у кого куклы, то для этих кукол. В общем, игрушечный. И Раиса Ивановна поставила мне пять.

Она сказала: «Мне нравится».

И я пошел к себе и сел на место. И в это время Левка Бурин тоже стал сдавать свой календарь, а Раиса Ивановна посмотрела на его работу и говорит: «Наляпано». И поставила Левке тройку.

А когда наступила перемена, Левка остался сидеть за партой. У него был довольно-таки невеселый вид. А я в это время как раз промокал кляксу, и, когда увидел, что Левка

такой грустный, я прямо с промокашкой в руке подошел к Левке. Я хотел его развеселить, потому что мы с ним дружим и он один раз подарил мне монетку с дыркой. И еще обещал принести мне стреляную охотничью гильзу, чтобы я из нее сделал атомный телескоп.

Я подошел к Левке и сказал: «Эх ты, Ляпа!» И состроил ему косые глаза.

И тут Левка ни с того ни с сего как даст мне пеналом по затылку. Вот когда я понял, как искры из глаз летят. Я страшно разозлился на Левку и треснул его изо всех сил промокашкой по шее. Но он, конечно, даже не почувствовал, а схватил свой портфель и пошел домой. А у меня даже слезы капали из глаз - так здорово поддал мне Левка, - капали прямо на промокашку и расплывались по ней, как бесцветные кляксы...

И тогда я решил Левку убить. После школы я целый день сидел дома и готовил оружие. Я взял у папы с письменного стола его синий разрезальный нож из пластмассы и целый день точил его о плитку. Я его упорно точил, терпеливо. Он очень медленно затачивался, но я все точил и все думал, как я приду завтра в класс и мой верный синий кинжал блеснет перед Левкой, я занесу его над Левкиной головой, а Левка упадет на колени и будет умолять меня даровать ему жизнь, и я скажу: "Извинись!" И он скажет: "Извини!"

А я засмеюсь громовым смехом, вот так: "Ха-ха-ха-ха!"

И эхо долго будет повторять в ущельях этот зловещий хохот. А девчонки от страха залезут под парты.

И когда я лег спать, то все ворочался с боку на бок и вздыхал, потому что мне было жалко Левку - хороший он человек, но теперь пусть несет заслуженную кару, раз он стукнул меня пеналом по голове. И синий кинжал

лежал у меня под подушкой, и я сжимал его рукоятку и чуть не стонал, так что мама спросила: «Ты что там кряхтишь?» Я сказал: «Ничего».

Мама сказала:

- Живот, что ли, болит?

Но я ничего ей не ответил, просто я взял и отвернулся к стенке и стал дышать, как будто я давно уже сплю.

Утром я ничего не мог есть. Только выпил две чашки чаю с хлебом и маслом, с картошкой и сосиской. Потом пошел в школу.

Синий кинжал я положил в портфель с самого верху, чтоб удобно было достать.

И перед тем как пойти в класс, я долго стоял у дверей и не мог войти, так сильно билось сердце. Но все-таки я себя переборол, толкнул дверь и вошел. В классе все было как всегда, и Левка стоял у окна с Валериком. Я, как его увидел, сразу стал расстегивать портфель, чтобы достать кинжал. Но Левка в это время побежал ко мне. Я подумал, что он опять стукнет меня пеналом или чем-нибудь еще, и стал еще быстрее расстегивать портфель, но Левка вдруг остановился около меня и как-то затоптался на месте, а потом вдруг наклонился ко мне близко-близко и сказал:

- На!

И он протянул мне золотую стреляную гильзу. И глаза у него стали такие, как будто он еще что-то хотел сказать, но стеснялся. А мне вовсе и не нужно было, чтобы он говорил, просто я вдруг совершенно забыл, что хотел его убить, как будто и не собирался никогда, даже удивительно. Я сказал: «Хорошая такая гильза». Взял ее. И пошел на свое место.

(В. Драгунский)

9.Прочитайте рассказ В. Драгунского «...Бы» и ответьте на вопросы:

-Кто доминирует в семье героя рассказа?

-Какой тип речевого поведения является ведущим в семье: манипулятивный или партнерский?

-Способствует ли доминирующий ти речевого общения в семье выработке стратегий преодоления конфликтов общения?

-Какую стратегию преодоления конфликта, по вашему мнению, и почему выберет как основную маленький герой рассказа?

...БЫ

Один раз я сидел, сидел и ни с того ни с сего вдруг такое надумал, что даже сам удивился. Я надумал, что вот как хорошо было бы, если бы все вокруг на свете было устроено наоборот. Ну вот, например, чтобы дети были во всех делах главные и взрослые должны были бы их во всем, во всем слушаться. В общем, чтобы взрослые были как дети, а дети как взрослые. Вот это было бы замечательно, очень было бы интересно.

Во-первых, я представляю себе, как бы маме "понравилась" такая история, что я хожу и команду юю как хочу, да и папе небось тоже бы "понравилось", а о бабушке и говорить нечего. Что и говорить, я все бы им припомнил!

Например, вот мама сидела бы за обедом, а я бы ей сказал: "Ты почему это завела моду без хлеба есть? Вот еще новости! Ты погляди на себя в зеркало, на кого ты похожа? Вылитый Кощей! Ешь сейчас же, тебе говорят! - И она бы стала есть, опустив голову, а я бы только подавал команду: - Быстрее! Не держи за щекой! Опять задумалась? Все решаешь мировые проблемы? Жуй как следует! И не раскачивайся на стуле!"

И тут вошел бы папа после работы, и не успел бы он даже раздеться, а я бы уже закричал:

"Ага, явился! Вечно тебя надо ждать! Мой руки сейчас же! Как следует, как следует мой, нечего грязь размазывать. После тебя на полотенце страшно смотреть. Щеткой три и не жалей мыла. Ну-ка, покажи ногти! Это ужас, а не ногти. Это просто когти! Где ножницы? Не дергайся! Ни с каким мясом я не режу, а стригу очень осторожно. Не хлюпай носом, ты не девчонка... Вот так. Теперь садись к столу".

Он бы сел и потихоньку сказал маме: "Ну как поживаешь?" А она бы сказала тоже тихонько: "Ничего, спасибо!" А я бы немедленно: "Разговорчики за столом! Когда я ем, то глух и нем! Запомните это на всю жизнь. Золотое правило! Папа! Положи сейчас же газету, наказание ты мое!"

И они сидели бы у меня как шелковые, а уж когда бы пришла бабушка, я бы прищурился, всплеснул руками и заголосил: "Папа! Мама! Полюбуйтесь-ка на нашу бабуленьку! Каков вид! Грудь распахнута, шапка на затылке! Щеки красные, вся шея мокрая! Хороша, нечего сказать. Признавайся, опять в хоккей гоняла! А это что за грязная палка?"

Ты зачем ее в дом приволокла? Что? Это клюшка! Убери ее сейчас же с моих глаз - на черный ход!"

Тут я бы прошелся по комнате и сказал бы им всем троим: "После обеда все садитесь за уроки, а я в кино пойду!" Конечно, они бы сейчас же заныли и захныкали: "И мы с тобой! И мы тоже хотим в кино!"

А я бы им: "Нечего, нечего! Вчера ходили на день рождения, в воскресенье я вас в цирк водил! Ишь! Понравилось развлекаться каждый день. Дома сидите! Натте вам вот тридцать копеек на мороженое, и все!"

Тогда бы бабушка взмолилась: "Возьми хоть меня-то! Ведь каждый ребенок может провести с собой одного взрослого бесплатно!"

Но я бы увильнул, я сказал бы: "А на эту картину людям после семидесяти лет вход воспрещен. Сиди дома, гулена!"

И я бы прошелся мимо них, нарочно громко постукивая каблуками, как будто я не замечаю, что у них у всех глаза мокрые, и я бы стал одеваться, и долго вертелся бы перед

зеркалом, и напевал бы, и они от этого еще хуже бы мучились, а я бы приоткрыл дверь на лестницу и сказал бы...

Но я не успел придумать, что бы я сказал, потому что в это время вошла мама, самая настоящая, живая, и сказала:

- Ты еще сидишь. Ешь сейчас же, посмотри, на кого ты похож? Вылитый Кощей!

Литература:

- 1.Будева, Л.П. Человек: деятельность и общение – М.: Мысль, 1979 – 216 с.
- 2.Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита – М., 2000.
3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием – М., 2001.
- 4.Козер Л. Функции социального конфликта – М., 2000
- 5.Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый: как разрешать конфликты. – М.: Стрингер, 1992. – 213 с.
6. Сафьянов В.И. Этика общения: проблема разрешения конфликтов. М., 1997.
7. Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации: Уч. пос. СПб.:, 2002.
8. Щербинина Ю.В. Вербальная агрессия. М., 2006.

2. РЕЧЕВАЯ АГРЕССИЯ

2.1. Понятие «речевая агрессия». История становления феномена

Проблема агрессии давно и активно исследуется в социологии, политологии и особенно в психологии, в психолингвистике. В современной лингвистике словосочетания *речевая (вербальная, коммуникативная) агрессия, язык вражды, словесный экстремизм*, стали почти терминологическими, а само явление относится к негативной коммуникации.

В «Психологическом словаре» **агрессия** трактуется как мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам и правилам сосуществования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт (состояние напряженности, страха, подавленности).

По утверждению Х. Хекгаузена [1], в быденном языке слово «агрессия» обозначает множество разнообразных действий, которые нарушают физическую или психическую целостность другого человека (или группы людей), наносят ему материальный ущерб, препятствуют осуществлению его намерений, противодействуют его интересам или же ведут к его уничтожению.

Д. Креч, Р. Кратчфилд и Н. Ливсон [2] определяют агрессию как любой вид поведения, наносящий вред другому. В понимании А. Реана [3] агрессия – это любые действия, которые причиняют или намерены причинить ущерб другому человеку, группе людей или животному. Э. Фромм [4] определяет агрессию более широко, как причинение ущерба не только человеку или животному, но и вообще всякому неживому объекту. Термин «агрессия» для описания любого вида поведения, нацеленного на причинение вреда или ущерба другому живому существу, имеющему все основания избегать подобного с собой обращения, предлагают использовать Р. Бэрон, Д. Ричардсон [5].

Согласно Д. Майерсу [6], агрессия – это физическое или вербальное поведение, направленное на причинение кому-либо вреда. К. Изард [7] относит агрессию к враждебным действиям. По мнению автора, агрессия – это физический акт, который иногда может запускаться и поддерживаться эмоциями, входящим в комплекс враждебности; он совершается для того, чтобы причинить ущерб другому человеку (или себе), оскорбить его. Понятие «физический акт» включает в себя как физические, так и вербальные действия. Причиняемый ущерб, подчеркивает К. Изард, может быть и психологическим, и физическим. Следуя теории дифференциальных эмоций К. Изарда, враждебность – это сложное мотивированное психическое состояние, агрессия – вытекающее из него поведение, главное отличие, подчеркивает он, состоит в том, что враждебность складывается из аффективного опыта (эмоций, чувств) и аффективно-когнитивной ориентации, тогда как агрессия состоит из действий, направленных на причинение вреда. Кроме того, необходимо разграничивать агрессию – определенные действия, причиняющие ущерб другому объекту, и агрессивность – свойство личности, выражающееся, следуя А. Реану, в готовности к агрессии.

Различные словари предлагают незначительно различающиеся определения речевой агрессии. Как правило, под речевой агрессией понимается использование языковых средств для выражения неприязни, враждебности; манера речи, оскорбляющая чье-либо самолюбие, достоинство. Речевая грубость по отношению к собеседнику, проявляющаяся в отборе резких, оскорбительных слов, в том числе нецензурных ругательств, насмешливых интонаций, в повышенной громкости голоса, в резко отрицательных оценках собеседника, неприятных для него намеках, грубой иронии и др., чаще всего трактуется как речевая агрессия. Но у этого явления фиксируется и масса иных, менее очевидных проявлений.

Речевую агрессию субъекта может вызвать раздражающее или возмущающее речевое поведение его собеседника (болтливость, чрезмерное жеманство, проявление недоброжелательства, огульное обвинение, неприятное замечание и т. д.). Возникшая отрицательная эмоция может вести к речевой агрессии не прямо в непосредственно следующий момент общения, а позже, более или менее отсроченно. То есть часто вина за

проявление речевой агрессии лежит не столько на реагирующем собеседнике, сколько на провоцирующем ее субъекте речи; следовательно, нужно стараться не допускать таких провокаций.

Агрессивное речевое поведение может быть обусловлено и предыдущими впечатлениями от данного партнера по общению – когда он вызывал отрицательную реакцию в предшествующих общениях с тем же собеседником; а также социальным статусом собеседника, принадлежностью к категории лиц, к которым испытывают негативное отношение. Реже объясняется другими причинами: когда на ком-то срываю зло («попался под горячую руку»), психическими особенностями субъекта, низким уровнем воспитания, отнесенностью к «людям дна». В наибольшей степени речевая агрессия находит воплощение в разговорной и публицистической сферах коммуникации.

Речевая агрессия - явление многогранное, которое может затронуть практически все сферы жизни человека по причине того, что общение фигурирует во всех этих сферах. Именно поэтому понятие «речевая агрессия» по-разному трактуется исследователями.

Речевая агрессия - осуществляемое средствами языка воздействие на сознание адресата, а именно явное и настойчивое навязывание собеседнику (читателю) определенной точки зрения, лишаящее его выбора и возможности сделать собственный вывод, самостоятельно проанализировать факты. Речевая агрессия как «неаргументированное вовсе или недостаточно аргументированное открытое или скрытое (латентное) вербальное воздействие на адресата, имеющее целью изменение его личностных установок (ментальных, идеологических, оценочных и т. д.) или поражение в полемике». Речевая агрессия - намеренная нацеленность на оскорбление или причинение вреда человеку посредством речевых различных речевых способов.

Содержательная сторона и формы речевой агрессии исторически изменчивы. Речевая агрессия может переживать периоды активизации и спады употребления; особенно характерна для современного этапа развития русского литературного языка.

Первой фиксацией враждебного общения в русской публицистике можно считать обличительные "Послания" Ивана Грозного к князю Андрею Курбскому (1564 г.), которые лежат у истоков "родословной" публицистического стиля. Иван Грозный клеймит измену своего политического противника, употребляя при этом грубые, бранные слова, которые, врываясь в книжно-славянское окружение, создают резкий контраст стилистических контекстов, усиливающий воздействующий эффект послания, его обличительный пафос: *"И ты то все забыл, собацким изменным обычаем преступил крестное целование, ко врагам христианским соединился еси"; "И еже воевод своих различными смертми расторгали есмя, а Божию помощию имеем у себя воевод множество и опричь вас, изменников"; "...А еже о изменах и чародействе воспомянул еси, – ино таких собак везде казнят"*.

В XX веке длительным периодом речевой агрессии в отношении целых слоев общества был период господства тоталитарного режима, когда от человека требовалось полное подчинение единой моральной норме общественного служения в ущерб всем другим интересам. В публицистических выступлениях речевая агрессия была направлена против граждан, проявлявших "беспринципность", "эгоизм", склонность к "вещизму".

В сталинскую эпоху достигла пика активности такая форма языкового насилия, как "наклеивание ярлыков": *враг народа, троцкистский вредитель, уклонист* и т.п. Поскольку информация о событиях была значима не сама по себе, а как средство проведения определенной идеологии, действительность в СМИ искажалась. Так, сведения о событиях за рубежом окрашивались мрачным цветом с оттенком неприязни. События внутренней жизни рисовались обычно в светлых, приподнято-торжественных тонах, и это высокопарное представление действительности, вызывавшее неприятие у многих мыслящих членов общества, также было своеобразной формой речевой агрессии.

Основная масса публикаций представляла собой набор идеологических штампов. СМИ выступали в качестве орудия партийного руководства обществом, читателю отводилась роль

объекта идеологического воздействия. Отношения автора и адресата, складывавшиеся как отношения руководителя и подчиненного, обуславливали главенствующую модальность текстов СМИ того периода, нередко проявляющуюся прямо и грубо, – модальность долженствования. Немногие публикации (прежде всего очерки талантливых журналистов) демонстрировали искреннее уважение к герою и читателям.

Тенденция к речевой агрессии продолжает действовать в период расширения границ речевой свободы – в период перестройки и постперестройки. Отмена цензуры, идеологических табу, строгих стилевых установок привела к раскрепощению языка публицистики.

Меняется статус участников коммуникативного акта: журналиста и читателя. Становятся неактуальными отношения автора и адресата как отношения поучения, подчинения, диктата. Меняется вектор модальности долженствования, она обращена теперь к властным структурам: *"И невозможно себе представить, что при осуществлении такого проекта какой-нибудь фининспектор в районе будет действовать, а министр финансов, к примеру, соблюдать политес. Так не получится. Усилия должны быть предприняты всей государственной машиной"; "Можно переписать все законы, сделать их прекрасными, но без конкретных жестких мер, без личной ответственности министров-капиталистов никакого прорыва добиться невозможно"; "И, как ни крути, только президент отвечает за это лично"* ("Московский комсомолец" в Перми).

Приоритет общественного над частным сменился всплеском интереса ко второму: в СМИ с энтузиазмом обсуждаются вопросы, связанные с частной жизнью, с интимными сторонами существования человека. Одним из самых популярных жанров стало интервью. Проявляющаяся в этом жанре назойливость журналистов воспринимается как речевая агрессия по отношению как к интервьюируемым, так и к читателям.

В некоторых СМИ распространился своеобразный вид речевой агрессии, получивший название *стеб* (*стеб* – ернически агрессивное поведение, отношение к чему-л. и соответствующий стиль речи). В ерническом стиле журналисты пишут о катастрофах, пожарах, убийствах, грабежах, высмеивают то, что, казалось бы, не располагает к шутке: *"27 января около 17 часов на улице Юриша ударили по голове заместителя начальника одного из сбербанков..."; "В селе Кыласово Кунгурского района 34-летний мужик развелся с женой, потом как следует напился по этому поводу, а затем устроил пиф-пиф себе в грудь из охотничьего ружья..."; "Нехило запыхал деревянный двухквартирный дом по улице Таджикской... Полыхали хозяйственные постройки, баня... В неравной битве с огнем четыре барана превратились в шашлык"* ("МК в Перми"). Такая манера навязывает агрессивно-нигилистическое отношение ко всем без исключения явлениям (как отрицательным, так и положительным) и отражает идейный разброд общества, в котором прежние идеалы разрушены, а новые еще не сформированы.

Разрушение концептуального и стилистического единства СМИ выразилось в разделении прессы на качественную и бульварную, в последней речевая агрессия имеет часто разнузданный характер, который был невозможен в прежние годы жесткой цензуры. Если серьезные издания не позволяют себе явных оскорблений, а грубости читателя противопоставляют иронический или подчеркнуто вежливый тон, то другие издания избирают грубую, агрессивную манеру речи. В современной прессе распространяется речевая агрессия в ее "чистом" виде, когда речевое действие осознанно совершается как агрессивное, и читатель воспринимает его именно как агрессивное. В высказываниях с установкой на прямое оскорбление объекта употребляется бранная лексика и фразеология, в том числе перифрастического типа (напр.: *дерьмократы, демпроститутки пера, дристуны свободы*). Такая лексика и фразеология является языковым насилием над этическим и эстетическим сознанием читателя.

Отказ от обязательного принципа коммунистической партийности привел к идеологическому размежеванию, к появлению самых разных по политической окраске газет

– от коммунистических, монархических и даже фашистских до демократических широкого спектра. В газетах "Завтра", "Русский порядок" и т.п. используются грубо-просторечная лексика и другие средства уничижения (напр., написание фамилий и имен со строчной буквы: *господин чубайс* и т.д.) политических оппонентов.

Таким образом, в современной публицистике речевая агрессия проявляется не только в сфере межличностных отношений, но и – как в прежние времена – в сфере идеологического противостояния, но противостояния более сложного, чем бинарная оппозиция "свои – чужие".

Тенденция к речевой агрессии в постперестроечное время активно проявляет себя в сферах функционирования устной разговорной речи: в семье, в школе и других учреждениях образования, в армии, сфере хозяйства, где заняты работники низкой квалификации и используется преимущественно физический труд, сфере обслуживания, в парламентском общении. В этих коммуникативных сферах речевая агрессия находит яркое воплощение в инвективном (оскорбительном) стиле речевого взаимодействия.

Поскольку механизмы, традиционно сдерживавшие проявление речевой агрессии, в значительной степени утрачены в условиях общего культурного неблагополучия, обусловленного длительными социальными катаклизмами, в наше время назрела необходимость в научной разработке новых механизмов, которые предотвратили бы распространение речевой агрессии и способствовали тем самым процессам гуманизации общения.

По мнению В.В. Глебова и О.М. Родионова, речевая агрессия - это установка адресанта на антидиалог в широком смысле слова. Данный тип речевого поведения характеризуется двойной позицией. С одной стороны, это сознательная ориентация адресанта на субъектно-объектный тип отношений (прагматический вектор), который может быть выражен как через содержание высказывания, так и через деструктивные формы речевого поведения. С другой стороны, в агрессивном общении, независимо от типа коммуникации, обязательно присутствует выражение негативного отношения либо к адресату, либо к предмету речи (аффективный вектор).

В межличностной коммуникации «право на речь» каждого из коммуникантов определяется характером дискурса и конкретной речевой ситуацией. Если приоритетное «право на речь» одного из коммуникантов не предусмотрено условиями речевой ситуацией и, не признается другими участниками коммуникации то в этом случае речь идет о вторжении в речевое пространство адресата, т.е. о речевой агрессии. Нарушение речевого паритета может проявляться, во-первых, как намеренный захват вербальной инициативы, во-вторых, как пренебрежительное отношение к содержательной стороне высказываний речевого партнера [8].

При бытовом общении на выполнение этой задачи направлены, например, инвективные (бранные, ругательные) номинации адресата (*придурок, дебил, урод* и т.д.). Целевая установка такой коммуникации - создание коммуникативной вертикали между коммуникантами либо к прекращению коммуникации или превращению ее в монологическое общение. С психологической точки зрения цель агрессивного речевого поведения в межличностной коммуникации - это желание оскорбить, унижить речевого партнера. В публичной коммуникации коммуникативный дисбаланс как результат агрессивного речевого поведения призван обеспечить возможность речевого воздействия на массового адресата. Для достижения коммуникативного дисбаланса в публичном дискурсе есть два пути: во-первых, продекларировать в речи коммуникативную несостоятельность речевого партнера путем прямой или косвенной дискредитации его высказывания; во-вторых, продемонстрировать несостоятельность оппонента, нарушая диалогические конвенции [5 с. 105].

Сегодня русский язык, как отмечают исследователи, характеризуется снижением уровня речевой культуры, инвективизацией и вульгаризацией речи - все это результат

агрессивности общественного сознания. Необходимо помнить, что речевая агрессия не менее опасна, чем физическая, так как затрудняет полноценный обмен информацией коммуникантов и снижает возможности их взаимопонимания. Формы и содержание речевой агрессии исторически изменчивы: речевая агрессия испытывает времена активизации и спада употребления, это особенно характерно для современного этапа развития русского литературного языка.

Агрессия является сильнейшим инструментом привлечения и воздействия, ослабляя защитные механизмы реципиента, подчиняя его чужой воле. «В результате общество столкнулось с феноменом речевого агрессивного манипулирования, который функционирует посредством подчеркнутого выражения негативного эмоционально-оценочного отношения к объекту воздействия, нередко с допущением нарушений этических и эстетических норм коммуникации, с перенасыщением текстов негативной информацией, злоупотребление которой может повлечь за собой необратимые социальные катаклизмы, усилить фрустрацию, повысить конфликтность межличностной коммуникации», - считает Л.М. Месропян в работе «Речевая агрессия: проблема типологизации» [10]. Являясь одним из важнейших факторов социализации и формирования культурного воздействия на членов социума, вербальный язык позволяет осознать: каков окружающий мир глазами его носителей, и видение это выражается в коммуникативном поведении, которое можно истолковывать как «совокупность правил и традиций речевого общения, связанными с тематикой и особенностями организации речевого поведения в определенных условиях».

Нельзя не согласиться с высказыванием, «наблюдается деградация языкового сознания и речевого поведения многих из тех, кто вошел в наступающее тысячелетие». Распространено употребление инвективной лексики, нарушение норм литературного языка, ситуативно неуместная громкая голосовая подача высказываний, угрожающая интонация - вот что мы наблюдаем чаще всего в межличностной коммуникации. Настораживают две тенденции - их отмечает Е.Е. Молчанова в работе «К вопросу о поддерживающем и не поддерживающем стилях речевого поведения: «1) вульгарная речь стала одним из основных средств утверждения социального статуса граждан прежде всего с низким интеллектуальным уровнем, но не только их, причем таковых сегодня можно встретить в вузах; 2) преобладание равнодушной и/или одобрительной реакции на подобную речь по сравнению с ее неприятием» [11]. Тем не менее современная речевая ситуация призывает к гармоничному общению, ведь именно «речь предоставляет окружающим значительную информацию о говорящем, его социальном статусе, уровне образования, психологическом типе и др.» [10]. С риторической точки зрения необходимо научиться достигать целей воздействия речевым путем. Для этого требуется владеть как умениями публичной речи, так и стратегиями ведения личного спора, поскольку современные студенты, как известно, зачастую не стесняются выражать свое мнение, даже если при этом необходимо поспорить с преподавателем. Кроме того, в организации выразительных средств высказывания (паузы, лексические повторения, обращения, риторические вопросы) содержится возможность такого управления учебно-познавательной деятельности студентов, когда они в ходе восприятия речи преподавателя включаются в совместную деятельность с ним. Учитывая это, преподаватель должен изучить и практически применять виды доводов, причем не только и не столько ту систему аргументации, которая используется в судебной, деловой и педагогической риториках, сколько те способы аргументации, которые применяются в бытовом споре.

Одной из основных причин речевой агрессии некоторые исследователи считают «отсутствие позитивных нравственных установок его участников по отношению друг к другу и к окружающему миру... Специалист некомпетентный в области этики, вряд ли может считаться полноценным» [10]. В наше время назрела необходимость в научной разработке новых механизмов, которые могли бы помочь преодолеть быстрое распространение речевой агрессии.

Контрольные вопросы и задания:

1) Какое из определений речевой агрессии Вам кажется наиболее точным и почему?

— явное и настойчивое навязывание собеседнику определенной точки зрения;

— неаргументированное или недостаточно аргументированное открытое или латентное вербальное воздействие на адресата, с целью изменения его ценностных установок (ментальных, идеологических, оценочных и т. д.) или поражение в полемике;

— намеренная нацеленность на оскорбление или отрицательное воздействие с целью причинения вреда человеку.

2) Е.Н. Басовская в статье «Творцы чёрно-белой реальности: о вербальной агрессии в СМИ» пишет о двузначном толковании термина «речевая агрессия». Так, при его узком понимании в качестве агрессивного, - считает она, - рассматривается речевой акт, замещающий агрессивное физическое действие». При широкой интерпретации - это «все виды наступательного, доминирующего речевого поведения». [Басовская 2004: 257]

Проанализируйте толкования речевой агрессии, предложенные другими исследователями и определите, какого понимания речевой агрессии (узкого или широкого) они придерживаются:

Ещё одну интерпретацию этому термину даёт Л. Енина в своей статье «Здесь она пишет, что речевая агрессия - это сфера речевого поведения, мотивирующаяся агрессивным состоянием говорящего. [Енина Л. «Речевая агрессия и речевая толерантность в СМИ». 2003: 2]

« Речевая агрессия – это нарушение установленных речевых коммуникативных этикетных норм... (употребление неуместных выражений, представляющее собой вторжение в личную сферу адресата, неправильное использование или неиспользование ожидаемых речевых формул)». (Е. Морозова)

Авторы статьи Глебов В.В. и О.М. Родионова определяют данный термин как «конфликтное речевое поведение, в основе которого лежит установка на негативное воздействие на адресата». [Глебов В.В., Родионова О. М. «Особенности речевой агрессии»2006: 252]

И, наконец, в статье, опубликованной на сайте www.school.promiranet.ru вербальная агрессия определяется как «грубое, оскорбительное, обидное общение; словесное выражение негативных эмоций, чувств или намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме».

3)Исследователи В.В. Глебов и М.А. Родионова убеждены, что

А) Речевая агрессия - конфликтное речевое поведение, в основе которого лежит установка на негативное воздействие на адресата;

Б) Речевая агрессия может проявляться в рамках любого типа общения (межличностного, группового, массового) и любого дискурса, независимо от его временных и национальных факторов.

Согласны ли Вы или нет с данными утверждениями? Обоснуйте свою позицию.

4) Некоторые исследователи убеждены, что цель агрессивного речевого поведения в межличностной коммуникации - это желание оскорбить, унижить речевого партнера. Всегда ли инициаторы агрессивного речевого акта преследуют именно эту цель или существует множество причин проявления речевой агрессии?

Литература:

1.Хекгаузен Х. Агрессия// Мотивация и деятельность – М., 1986, т. 1. – С. 365-405 // Электронный ресурс. Режим доступа: http://flogiston.ru/library/agression_intro

2. Креч Д., Кратяфилд Р., Ливсон Н. Фрустрация, конфликт, защита // Журнал, «Вопросы психологии», М., 1991, №6. // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ks-er.ru/psixologiya-i-pedagogika/psixologiya-asocialnogo-povedeniya/rean-a-a-detskaya-agressiya/>
3. Реан А.А. Агрессия и агрессивность личности // Психологический журнал. – 1996. - №5. – С.3-18.
4. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. — М., 1994.
5. Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. — СПб: Питер, 2001. — 352 с: ил. — (Серия «Мастера психологии») // Электронный ресурс. Режим доступа: http://krotov.info/libr_min/02_b/ar/baron00.html
6. Майерс Д. Социальная психология // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/10.php
7. Изард К. Психология эмоций // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/4513195/page:26/>
8. Воронцова Т.А. Речевая агрессия: вторжение в коммуникативное пространство. - Ижевск : Издательский дом «Удмуртский университет», 2006.-252 с. (15 п. л.)
9. Диагностика толерантности в средствах массовой информации. Под ред. В.К. Мальковой. М., ИЭА РАН. 2002. - С.105.
10. Месропян, Л. М. Речевая агрессия: проблема типологизации [Текст] / Л. М. Месропян // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. - 2013. - № 4
11. Молчанова Е.Е. К вопросу о поддерживающем и не поддерживающем стилях речевого поведения // Материалы 14 Международной конференции по риторике, проведенной 1-3 февраля 2010 года Российской ассоциацией исследователей, преподавателей и учителей риторики // Режим доступа: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/291/76291/57542?p_page=18

2.2. Типы речевой агрессии

Исследованию классификации вербальной агрессии посвящено немало работ (труды Т.А. Воронцовой, К.Ф. Седова, Е.В. Какориной, Г.А. Кониной, Ю.В. Щербининой и др.). Наиболее распространенной является типология речевой агрессии Ю.В. Щербининой, которая выделяет несколько вариантов классификации речевой агрессии: по интенсивности, по степени осознанности действий говорящего, по цели воздействия, по способу выражения, по числу коммуникантов.

В межличностном общении традиционно выделяют типы вербальной агрессии:

Оскорбление - «это умышленное унижение чести и достоинства, выраженное в неприличной форме».

В жизни каждого человека случалось хоть раз выслушивать оскорбления. Умышленно или по неосторожности, но осквернены достоинство и честь! Оскорбление несет в себе всплеск негативных эмоций, вызванных различными факторами. Зная эти причины, можно грамотно ответить на оскорбление или правильно на него отреагировать. Людям свойственны различные проявления определенных эмоций, но не всегда такие проявления получается сдерживать. И тогда, в грубой форме, дается отрицательная оценка личности. Но если знать, как правильно отвечать на оскорбления, то пострадавшим окажется сам обидчик.

Почему люди переходят на оскорбления? Прежде чем реагировать на оскорбления и начать отвечать на них, нужно определить, чем вызвана агрессия.

1. Самоутверждение. Оскорбляя оппонента, человек тем самым хочет возвысить себя. Агрессия — признак внутренних страхов, переживаний, комплексов и неуверенности в себе. Поэтому, желая повысить самооценку, человек прибегает к различного рода оскорблениям. К такому человеку стоит проявить жалость и дать понять, что за ваш счет он не утвердится.

2.Выплеск эмоций. Иногда в человеке накапливается слишком много негатива. И попасть под горячую руку — это возможность услышать о себе много нового. В таком случае человек позже извиниться сам, ему нужно только помочь успокоиться.

3.Игра на публику. Такие люди получают огромный энергетический заряд от скандалов на публике. Здесь главное — дать человеку понять, что вы не герой его остросюжетной комедии. Остаться равнодушным в этом случае, значит остаться победителем.

4.Воспитание. Точнее, его отсутствие. Причины агрессивного поведения уходят в раннее детство, характеризующееся вседозволенностью и потаканием. Невоспитанному человеку — только брезгливое отношение.

5.Неудачный день или синдром понедельника. В жизни каждого человека бывают понедельники, причем не обязательно в первый день недели. День тяжелый сопровождается эмоциональными расстройствами, что провоцирует выход накопившегося за день негатива наружу. Лучший вариант — это сказать, что вы понимаете чем вызвана агрессия, и попросить человека не вымещать на вас негатив.

6.Соперничество. Оно порождает самые сильные оскорбления, порочащие честь и достоинство. Игнорировать такие оскорбления нельзя, необходимо дать человеку достойный отпор.

Реакция на оскорбление также зависит от того, кем является обидчик.

-Муж/жена, родственник. Если это люди из ближнего окружения, то нужно максимально стараться сохранить между вами теплые отношения. Семейные ссоры носят временный характер и сопровождаются накопившимися претензиями и разрешаются за круглым столом;

-Друг. Если это сделал друг, то обязательно стоит выяснить причину, подтолкнувшую его на оскорбления. Как только всплывут подробности, придется решить: простить или лучше от такого друга отказаться?!

-Начальник. Оскорбления от начальства слышат большинство офисных работников. Это либо форма общения такая, либо личная неприязнь. В любом случае первое само узнается, а вот второе нужно выяснить. Но никогда не нужно бурно реагировать на агрессию босса. Можно представлять его в смешных и нелепых ситуациях или просто пустить в ход улыбку, это придаст уверенности. Босс увидит вашу стойкость и признает ваше психологическое преимущество.

-Незнакомые люди. Вот отличная возможность проявить спокойствие, воспитание и интеллект.

В любом случае не стоит уподобляться оскорбившему и принимать правила его игры. Лучшее оружие — это спокойствие и адекватность, игнорирование или юмор. Когда ситуация доходит до оскорблений, не стоит принимать сторону обидчика и превращаться в его копию, выкрикивая обидные слова и проклятия в его адрес. Ведь победителем окажется не тот, кто знает много обидных слов, а тот, кто найдет конструктивный способ решения данного конфликта.

2. **Угроза** - обещание причинить вред адресату, если он не согласится с определенными условиями. Языковая агрессия, языковое насилие, языковое манипулирование - среди них особое место занимает речевой жанр «угроза», как речевой жанр, учитывая наличие признаков разных жанров, может быть отнесен к инвективным жанрам, так как для угрозы главный коммуникативный замысел - заставить собеседника почувствовать себя дискомфортно. Тактика угрозы на когнитивном уровне часто представляет собой указание на следствие, предполагаемый негативный результат совершения оппонентом определенных действий.

По содержанию угроза убийством характеризуется объявлением о намерении умышленно причинить смерть другому человеку. Это могут быть такие высказывания, как «убью», «повешу», «утоплю» и т.п.

3. **Грубое требование** - распоряжение, выраженное в решительной и категорической форме.

4. **Грубый отказ** - это выраженный в неподобающей форме отрицательный ответ на просьбу или требование. Эта форма речевой агрессии не содержит необходимых формул вежливости (извините, пожалуйста), сопровождается повышенным тоном и не содержит объяснения причины отказа.

5. **Враждебное замечание** - это замечание, которое сближается с выражением негативной позиции к адресату (причиной неэффективного общения с собеседником может стать нарушение одного из постулатов В. П. Грайса о кооперации, релевантности).

6. **Порицание** - суждение, выговор, неодобрение. Иначе, порицание - словесное выражение негативной реакции на то или иное действие.

7. **Насмешка** - насмешка строится на подтексте или ироническом несовпадении сказанного с реальным.

Речевая агрессия в насмешке может проявляться и в форме высказывания, например, в иронической интонации или особом темпе речи - с искусственными паузами.

8. **Ссора** - это сложный речевой жанр межличностного общения, в котором речевая агрессия проявляется в наибольшей степени.

Значение ссоры в словаре синонимов русского языка приводится на протяжении ряда схожих по значению слов: свара, несогласие, раздор, разлад, размолвка, распря, нелады.

Помимо рассмотренных видов речевой агрессии: частное, межличностное общение, существует и массовая речевая агрессия.

Известный специалист в области риторики А. К. Михальская выделяет ситуации речевой агрессии, в которых «участвуют массы людей под руководством лидера», где «все участники объединяются в акте речевой агрессии против некоего общего «врага», представленного/не представленного в ситуации конкретным лицом/лицами»: «лидер направленно и намеренно воздействует на особый инстинкт... «воодушевления», «воодушевляющего боевого порыва» [2]. Примерами таких ситуаций могут служить мероприятия массового характера (политический митинг, футбольный матч, рок-концерт и пр.).

Особым проявлением речевой агрессии становится такое характерное для ряда средств массовой информации и некоторых политиков явление, как язык вражды, к которому относятся обозначения любого публичного «языкового поступка», прямо или косвенно способствующего возбуждению национальной, религиозной, социальной и/или иной вражды.

Таким образом, по мнению Ю.В. Щербининой, 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 [3].

Опираясь на собранный обширный материал повседневной коммуникации, а также учитывая опыт описания агрессии психологами (а в чем-то и отталкиваясь от него), К.Ф. Седов [4; 5] предлагает классификацию видов речевой агрессии, которая включает в себя десять бинарных оппозиций.

1. Вербальная/невербальная.

Здесь критерием разграничения выступает природа знаковых средств выражения речевой агрессии. К числу невербальных форм прежде всего нужно отнести жесты. У каждой культуры существует своя система оскорбительных, угрожающих, иронических и т. п. жестов. К числу невербальных средств выражения агрессии можно также отнести молчание (угрожающее, ироническое, протестующее и т. п.).

2. Прямая/косвенная (непрямая).

Подобное различие есть практически во всех работах по социальной психологии. Прямая (она же — явная) речевая агрессия — результат коммуникативного акта, иллокуция которого содержит открытую, очевидную враждебность. Это ядерные виды проявления речевой агрессии: оскорбления, угрозы, злопожелания (иногда содержащие табуированную лексику).

– *Ты просто свинья/ скотина безмозглая!*

– *Закрой свою поганую пасть/ ублюдок!*

Непрямая (косвенная, неявная, скрытая) речевая агрессия содержится в речевом акте, негативная иллокуция которого не вытекает из суммарного значения входящих в высказывание компонентов. Наиболее очевидно подобный тип воздействия проявляется в речевых жанрах (актах, субжанрах) колкости и насмешки, иллокутивная сила которых зависит от игры пресуппозициями. Покажем на примерах.

Пресуппозиция: женщина (А) средних лет в гостях у подруги (Б), которая только что сделала ремонт.

Б – *Ну/ как у нас теперь?*

А – *Ты знаешь/ хуже не стало*

Одним из наиболее распространенных способов выражения косвенной агрессии является ирония, на основе которой обычно строится насмешка. Приведем пример.

Разговор мужа с женой.

Ж – *Что-то устала я!*

М – *Еще бы/ ты у нас труженица// Мыслимо ли дело/ всех подружек обежать/ всех по телефону обсудить!*

3. Инструментальная/неинструментальная.

Эта дифференциация также достаточно часто присутствует в классификациях психологов. Иногда различают агрессию “обусловленную раздражителем” и “обусловленную побуждением”.

Неинструментальная агрессия — это агрессия ради агрессии, так сказать, агрессия в ее чистом виде. Она служит задачам катартической разрядки за счет коммуникативного партнера и обычно имеет аффективный характер.

– *Пошел ты к чертовой матери! Идиот!*

– *Ну/ ты дурак/ придурок/ скот безрогий!*

Инструментальная агрессия в коммуникативном акте, кроме иллокуции враждебной, содержит еще и стремление к достижению какой-либо иной цели.

Ситуация в кафе. Посетители, молодые люди, не уходят, несмотря на время закрытия кафе. Официантка:

– *Вы уйдете/ наконец/ или мне милицию вызвать!*

Общаются подростки.

– *Заткнись/ Щас в глаз получишь!*

В приведенных примерах угроза сочетается с интенцией достижения иной цели.

Инструментальную речевую агрессию следует отличать от конфликтной речевой манипуляции. В некоторых формах эти способы речевого воздействия трудноразличимы: критерием дифференциации следует считать скрытый характер побуждения при конфликтной манипуляции, которая в речевом действии, как и агрессия, тоже содержит иллокуцию стремления к превосходству, самоутверждению за счет коммуникативного партнера.

4. Инициативная/реактивная.

Речевая агрессия может быть средством как нападения, так и защиты. В первом случае мы имеем дело с агрессией, которая выступает как бы агрессией первого порядка, реакцией на фрустрирующий фактор. Примеры.

Дети смотрят телевизор. Входит мать (женщина сорокалетнего возраста).

– *Что вы тут за дебилизм смотрите! Целыми днями торчите у ящика/ как придурки!*

Преподаватель. На лекции.

– *Долго вы будете мне мешать/ своей болтовней!*

Реактивная агрессия обычно выступает в качестве агрессии второго порядка и выполняет функцию защиты от агрессора (реального или мнимого). Принцип, по которому строится сценарий реактивной агрессии можно было бы сокращенно обозначить, как “сам дурак”. Покажем на примерах.

Разговор преподавателей.

– *Ты мне кажется/ не совсем понимаешь сложности ситуации//*

– *Ну конечно/ ты понимаешь/ а я нет// И вообще/ ты у нас самый умный!*

Муж жене, разговаривающей по телефону.

– *Ну/ сколько можно чепухой заниматься!?*

– *Сам ты идиот!*

5. Активная/пассивная.

Вслед за А. Бассом ученые выделяют активную и пассивную разновидности речевой агрессии. Подобное членение очень напоминает вышеприведенную диадиду — инициативная/реактивная. Однако здесь есть существенные отличия. Реактивная агрессия — это агрессия на агрессию; пассивная — агрессия методом прекращения контакта или демонстрация нежелания в него вступать. Молчание — крайняя форма пассивной речевой агрессии.

Большинство вышеприведенных иллюстраций — суть активная речевая агрессия. Пассивная речевая агрессия демонстрирует принцип — “оставьте меня в покое”.

Разговор вузовских преподавателей, у которых дружеские отношения и в то же время по службе они находятся в отношениях “начальник – подчиненный”.

– *Ты можешь нормально объяснить!?*

– *Слушай/ я ничего объяснять не собираюсь// И вообще оставь меня в покое!*

Разновидностью реактивной агрессии, видимо, следует считать так называемый коммуникативный саботаж, который обычно проявляется в блокировании вопросно-ответной коммуникации методом ответа вопросом на вопрос. Приведем примеры.

Ситуация в сбербанке. Пожилая женщина, плохо понимая требования кассира:

– *Ой/ я не пойму// Вот тут девушка раньше сидела// Ее что нет// Она что в отпуске?*

– *А что/ она что ль в отпуск/ не имеет права уйти!?*

Общение двух малознакомых людей заходит в тупик. Один из коммуникантов (со вздохом):

– *Как однако/ все по-разному смотрят на одни и те же вещи//*

– *А почему/ все должны одинаково на все смотреть!?*

6. Непосредственная/опосредованная.

Эту оппозицию можно выделить на основании характера коммуникативного контакта. Вид непосредственной речевой агрессии протекает в рамках речевого акта, в котором коммуниканты находятся в одном пространстве и времени. Опосредованной агрессией можно считать речевое воздействие, осуществляемое в разных хронотопах. К типу непосредственной речевой агрессии можно отнести все описанные выше разновидности интересующего нас коммуникативного феномена. Опосредованная агрессия проявляется в

виде заглазных осуждений и обсуждений, распространения сплетен, унижающих человека, клеветы и т. п. По тому, что подобные речевые действия направлены на вред, ущерб, их можно отнести к особой разновидности речевой агрессии.

7. Спонтанная/подготовленная.

Критерием дифференциации в этом случае выступает своеобразие процесса порождения высказывания. Спонтанная агрессия проявляется в рамках речевого акта, где мотив и коммуникативное намерение реализуется практически одновременно с их словесным выражением. Как правило, это мгновенная агрессивная реакция на фрустрирующий фактор.

Жена мужу, разбившему чашку.

– *Что ты наделал/ придурок!*

Разговор подростков.

– *Иди на хрен! Дурак!*

Подготовленная агрессия возникает в результате “спланированной акции”. Иногда она становится выражением интенции, коммуникативного намерения, которое оформилось во фрустрированном сознании в течение бессонной ночи, иногда — на протяжении еще более длительного временного отрезка. Наши опросы потенциальных агрессоров показали, что довольно часто, к примеру сказать, колкость языковая личность произносит не спонтанно, а подает как “домашнюю заготовку”. Например.

Разговор двух научных сотрудников А и Б (Пресуппозиция: один из них (А) издает серийные сборники статей, в один из которых был приглашен Б, но статью во время не сдал).

А – *Что-то я давненько не видел Ваших публикаций// По-моему Б умер как ученый//*

8. Эмоциональная/рациональная.

В этой бинарной оппозиции маркированным членом является рациональная агрессия. Основным принцип дифференциации — наличие/отсутствие в речевом действии рационального начала.

Как мы уже отмечали, эмоциональная агрессия относится к ядерному виду изучаемого речевого феномена. Обычно она проявляется в рамках спонтанного речевого акта. Реже эмоциональное речевое действие использует полную, развернутую модель формирования речи. Эмоционально-агрессивные речевые действия обычно имеют характер аффекта.

– *Ты мудака! Иди ты/ к чертовой матери!*

Рациональная агрессия может быть спонтанной, но чаще это заранее спланированное речевое выступление. Как правило, она находит выражение в разного рода не прямых формах воздействия: колкостях, шутках, иронии. Но, разумеется, не всегда. Основным признак рациональной агрессии заключается в стремлении говорящего на осознанном уровне учитывать при достижении перлокутивного эффекта особенностей коммуникативной ситуации и личностных свойств адресата речи. В некоторых случаях говорящий-агрессор осознанно отдает предпочтение именно аффективным грубым приемам воздействия. Пример.

В кафе. К столику, за которым сидят прилично одетые молодые люди, пытается подсесть посетитель “бомжеватого” вида.

– *Мужик/ отсыдь// Вон столик свободный// Ты не понял// Иди отсюда на х..!*

9. Сильная/слабая.

Выделение этой оппозиции необходимо для измерения перлокутивного эффекта агрессивного действия. Сильная агрессия становится результатом речевого акта, способного повлиять на изменение эмоционального состояния коммуникативного партнера, вызвать у него сильную фрустрацию, чувство унижения, страха и т. п.

Разговор подростков.

– Заткнись урод! Щас жбан расколю!

При этом интенсивность речевого воздействия не зависит напрямую от грубости, “выпрямленности” речевого акта. В некоторых случаях эффект сильной фрустрации может стать следствием ядовитой шутки или колкости.

Из разговора женщин.

– Представляешь/ N – змея! Захожу на кафедру/ а она мне сладенько так/ Ой X/ как вы плохо выглядите сегодня! Вы плохо себя чувствуете? Прямо настроение испортила! До сих пор осадок какой-то!

Люди, вступающие в коммуникативные отношения, отличаются друг от друга особенностями характера, мироощущения, мировоззрения и т. п. Неодинаковость индивидов, разнообразие трактовок и точек зрения на одно и то же явление и мн. др. — все это становится причиной разного рода конфликтов. При этом не все конфликты есть проявления враждебности, засоряющей коммуникативное пространство. Столкновение мнений, отстаивание правоты своих убеждений часто приводит к рождению нового, к творческим инсайтам и т. п.

Вероятно, в небольших дозах — в виде легкой иронии, шутки, дружеских розыгрышей и т. д. — агрессия не ухудшает, а улучшает коммуникативный климат. Позволим себе гастрономическое сравнение: легкую агрессию можно уподобить горчице к мясу или горьковатому привкусу пива. Легкую агрессию можно также уподобить феномену языковой игры: на первый взгляд, языковая игра расшатывает систему языка, на самом же деле укрепляет эту систему. Подобно этому шутка, ирония и т. д. могут не ослабить, а укрепить дружеские и семейные отношения. Небольшой субстрат агрессии в общении может стать противоядием против приторности, лицемерия и ханжества.

Вышеприведенные рассуждения побуждают К.Ф. Седова выделить еще одну, последнюю, бинарную оппозицию.

10. Враждебная/невраждебная.

Разумеется, ядерной формой исследуемого речевого феномена следует считать агрессию враждебную. Именно она представлена во всех данных выше иллюстрациях.

Агрессия невраждебная чаще всего присутствует в неофициальном дружеском общении, чаще всего — мужском, но не только. Она похожа на шуточные (иногда очень ощутимые) тумаки, толчки и удары, которыми в шутку обмениваются здоровые и жизнерадостные молодые люди. Потому невраждебная речевая агрессия — показатель психологического здоровья, если угодно — нормальности отношений, которые связывают друзей.

Здоровые дружеские отношения отражают особое жизнеутверждающее мироощущение коллектива, которое М.М. Бахтин назвал карнавальным. Это особое состояние, по своей тональности, смысловому наполнению противоположное официально-тоталитарному единомыслию. Оно несет в себе оптимизм народно-смехового мировосприятия, “освобождение от господствующей правды существующего строя, временную отмену всех иерархических отношений, привилегий, норм и запретов”, и реализуется в “особой форме вольного фамиллярного контакта между людьми” [Бахтин 1990: 15], где “создается особый идеально-реальный тип общения между людьми, невозможный в обычной жизни. Это вольный фамиллярно-площадной контакт между людьми, не знающий никаких дистанций между ними” [там же: 21-22].

Именно таким мироощущением пронизано неофициальное дружеское общение, в котором можно услышать *как бы* агрессивные речевые выступления: инвективы, послы с упоминанием “непристойных” частей тела, злопожелания, угрозы и т. п. Невраждебная агрессия — это агрессия лишь по форме. При всех признаках агрессивности основная интенция речевого акта не содержит стремления принести вред, ущерб собеседнику. Примеры.

Разговор в бане. В предбаннике общаются несколько тридцатилетних мужчин. Заходит опоздавший член компании.

– *Привет/ охломоны!*

– *Салют/ долб...б!*

Общаются девушки-студентки.

– *Ну ты/ балда! Хватит учебник грызть! Пошли пивка попьем!*

Все выделенные разновидности речевой агрессии как способа воздействия в коммуникации можно представить в виде поля с ядром, где будут располагаться наиболее очевидные формы проявления агрессивности, и периферии, где исконная иллюзия описываемого явления несколько ослаблена. Так, к ядерным видам речевой агрессии следует отнести прямую, неинструментальную, инициативную, активную, непосредственную, спонтанную, эмоциональную, сильную, враждебную. Соответственно, к области периферии отойдут непрямая, инструментальная, реактивная, пассивная, опосредованная, подготовленная, рациональная, слабая, невраждебная.

Контрольные вопросы:

1. Чья типология речевой агрессии является наиболее популярной? По каким критериям она построена?
2. Какой тип речевой агрессии называется оскорблением? Дайте определение оскорбления.
3. Назовите основные причины, по которым собеседники прибегают к оскорблению.
4. Что такое инвектива? Почему жанр «угроза» относится к инвективным жанрам?
5. Что понимается под грубым требованием и грубым отказом? Почему эти явления отнесены к типам речевой агрессии?
6. Какие принципы бесконфликтного общения нарушает враждебное замечание?
7. Почему порицание может восприниматься как акт речевой агрессии?
8. Почему насмешка воспринимается в речевом общении как разновидность оскорбления?
9. Почему в ссоре речевая агрессия проявляется в наибольшей мере?
10. Какую классификацию видов речевой агрессии предлагает К.Ф. Седов? Какие критерии реализованы в его классификации?

Контрольные задания:

1) *Многолетний опыт показывает, что примерно 90 процентов людей не умеют достойно реагировать на критику и оскорбления. А умеете ли вы? Давайте проверим. Приведем примеры типичных замечаний и оскорблений, а вы отреагируйте на каждое так, как обычно это делаете.*

Начинаем:

"Какой вы бестолковый".

"Сколько раз вам повторять одно и то же?"

"Вечно вы спорите (опаздываете, ноете, говорите глупости и так далее)".

"Вы плохо одеваетесь (говорите, слушаете, ходите и так далее)".

"Вам ничего нельзя поручить".

"Вы вчера на собрании обозвали Ивана Ивановича пустомелей".

"Вы плохой работник (специалист, слушатель, "дипломат" и так далее)".

"Любите вы поспорить (поспать, подставить начальника и так далее)".

"У вас некрасивая прическа (манеры, голос, походка и так далее)".

"Вы опоздали на собеседование на 10 минут".

2) *Распределите представленные высказывания по типам вербальной агрессии:*

Вы всегда так глупы, или сегодня особый случай?

Как аутсайдер, что вы думаете о человеческой расе?

Я хотел бы вам ударить в зубы, но почему я должен улучшать ваш внешний вид?

По крайней мере, есть одна положительная вещь, в вашем теле. Оно не такое страшное, как ваше лицо!

Мозг еще не все. А в вашем случае он ничего!

Осторожнее, не позволяйте мозгу влезть вам в голову!

Вы мне нравитесь. Говорят, у меня отвратительный вкус, но я вас люблю.

Ваши родители когда-нибудь попросили вас, убежать из дома?

Не огорчайтесь. У многих людей тоже нет таланта!

Не обижайтесь, но у вас, что, работа распространять невежество?

Вы все еще любите природу, несмотря на то, что она сделала с вами?

Он имеет механический ум. Это плохо для него, он часто забывает поворачиваться к ветру спиной.

Его разум как стальная ловушка, которая всегда захлопывается при попытке найти ответ!

Вы человек земли, плохо, что не самая лучшая ее часть.

Он задумался – это что-то новенькое.

Он настолько короткий, что когда идет дождь, он всегда узнает об этом последним.

Да вы просто шаблон для построения идиота.

Как ты сюда попал? Неужели кто-то оставил клетку открытой?

Я думаю, вы бы не хотели, чувствовать себя так, как вы выглядите!

Привет! Я человек! Что вы?

Я не могу говорить с вами прямо сейчас, скажите мне, где вы будете находиться через лет 10?

Я не хочу, чтобы вы подставляли другую щеку, это просто уродливо.

Я не знаю, кто вы, но лучше бы вас не было, я уверен, все согласятся со мной.

Я не знаю, что делает вас глупым, но это действительно работает.

Я могу выгнать из вас обезьяну, но это будет очень дорого для вас стоить!

Я не могу вспомнить ваше имя и, пожалуйста, не помогайте мне в этом!

Мне даже не нравятся те люди, которых вы пытаетесь копировать.

Я знаю, вы родились глупым, но почему у вас рецидив?

Я знаю, что вы сделали сами себя. Это хорошо, что вы признаете свою вину!

Я знаю, вы не так глупы, как выглядите. Такое невозможно!

Я видел людей, как ты, но тогда я должен был заплатить за билет!

Семь основных правил реакции на оскорбление:

Возьмите за основу мудрое высказывание в меру красивого мужчины с пропеллером: — «Спокойствие, только спокойствие».

Встречайте обиды с улыбкой на устах.

Заставьте работать свое воображение и представляйте обидчика в нелепых ситуациях.

Никогда не хамите в ответ. Помните! Обидчик не стоит вашего внимания.

Никогда не давайте понять, что вас зацепили слова оппонента.

Не воспринимайте сказанное на свой счет.

Если не знаете, что сказать, чтобы прекратить разгорающуюся ссору, лучше промолчите.

3) *Какой способ преодоления речевой агрессии использовал великий баснописец?*

Гуляя по парку, Иван Андреевич Крылов услышал в свой адрес: "Вон идет большая туча". Великий русский баснописец, никогда не отличавшийся изящной фигурой, ответил: "То-то лягушки расквакались". (Источник: радиопередача "С добрым утром").

4) *В чем совпадают способы преодоления речевой агрессии в предшествующем и данном задании?*

Однажды знакомый композитора Пуччини, весьма посредственный молодой музыкант, язвительно сказал: "Ты уже стар, Джакомо. Пожалуй, я напишу траурный марш к твоим похоронам и, чтобы не опоздать, начну завтра же". "Что ж, пиши, — вздохнул Пуччини, — боюсь только, что это будет первый случай, когда похороны освистают".

Когда Джузеппе Верди закончил оперу "Трубадур", он пригласил одного из приятелей, видного критика, и ознакомил его с некоторыми важнейшими фрагментами оперы.

- Ну как? — спросил композитор.

- Если быть откровенным, то мне все это кажется очень плоским и невыразительным.

Обрадованный Верди тотчас же бросился ему на шею:

- Как я Вам благодарен, как счастлив! Ведь если произведение не понравилось Вам, то оно, несомненно, понравится публике.

Сказочник Андерсен был очень беден. Раз он шел по улице, а навстречу один богатый литератор. Узнал Андерсена и говорит: "Господин Андерсен, неужели то, что у вас на голове, вы считаете шляпой?". Потому что шляпа у сказочника была действительно старая и на шляпу не похожая. Андерсен не растерялся и ответил: "Господин такой-то, а неужели то, что у вас под шляпой, вы считаете головой?"

Литература:

1.Баучиева З.Б. Речевая агрессия и пути её преодоления // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 2-1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20740> (дата обращения: 05.10.2016).

2. Михальская А.К. О речевом поведении политиков/ А.К. Михальская // Независимая газета. 1999. - № 227 (2043). - 3 декабря.

3. Щербинина Ю.В. Русский язык: речевая агрессия и пути ее преодоления / Ю.В. Щербинина. М.: Флинта: Наука, 2004. - 224 с.

4. Седов К.Ф. Речевое поведение и типы языковой личности / К.Ф. Седов // Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург : Изд-во Урал, ун-та, 2000. - С. 298-312.

5.Седов К.Ф. Речевая агрессия в повседневной коммуникации / К.Ф. Седов // Речевая агрессия в современной культуре. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2005.-С. 32-41.

2.3. Речевая агрессия в педагогическом дискурсе

В школьной жизни нередко встречаются формы грубого насильственного поведения, несомненно, относящиеся к агрессии: «карательные» педагогические воздействия, насмешки, угрозы, навешивание «ярлыков», грубость. В этом случае целесообразно говорить о проявлении педагогической агрессии –деструктивном поведении, выражающемся в нарушении профессионально-нравственных норм взаимодействия учителя

и учащихся на вербальном и физическом уровнях. Исследованию педагогической агрессии посвящены работы В.В. Диковой, Э.Ф. Зеер (1; 2), Л.М. Митиной (3), М.И. Степановой (4), С.П. Безносова (5) и др..

В диссертационном исследовании Т. А. Воронцовой (6) понятие коммуникативной агрессии находится в одном ряду с такими понятиями, как речевая, вербальная, словесная, языковая агрессия. При этом автор пишет, что коммуникативная агрессия является разновидностью коммуникативного поведения, включающего в себя как речевые, так и неречевые элементы (например, в устной коммуникации громкость голоса, интонацию, жесты и т.д., в письменной – изображения, характер шрифта и т.д.).

Для более точного определения сущности речевой агрессии рассмотрим некоторые положения психолингвистической концепции, в частности психологической теории деятельности (А. Н. Леонтьев, А. А. Леонтьев, Л. С. Выготский, Д. Б. Эльконин, Р. А. Лурия и другие). Пользуясь ее терминологией, вербальный агрессивный акт можно рассматривать как интериоризацию поступка, то есть «переход, в результате которого внешние по своей форме процессы...преобразуются в процессы, протекающие в умственном плане, в плане сознания; при этом они подвергаются специфической трансформации –обобщаются, вербализуются, сокращаются в главное–становятся способными к дальнейшему развитию...».Иными словами, суть любого явления речи, в том числе вербальной агрессии, заключается в особом преобразовании внешних процессов (различные реакции на негативные эмоциональные раздражители) во внутренние, связанные с речемыслительной деятельностью. В данном случае имеет место процесс вербализации эмоций, который заключается «в появлении репрезентирующих эмоцию знаков (или в вербализации эмоций), а также в перестройке структуры высказываний и в приобретении им эмоциональной окраски. Эти изменения поддаются систематическому описанию и количественному выражению», что дает возможность их научного изучения.

Необходимо отметить, что сторонники психолингвистической концепции, как и этологи, и приверженцы бихевиоризма, не только признают возможность, но и утверждают необходимость контроля человека за собственными речевыми действиями, регуляции своего речевого поведения. Так, Л. С. Выготский утверждает идею «подчинения поведения человека его собственной власти», полагая, что речь служит «социальной координации поведения».

Аналогичную по сути мысль высказывает и А. А. Леонтьев, считая, что речевая деятельность «предполагает общественный контроль, осуществляемый в социальных, экстериоризованных формах». На основании вышеизложенного логично предположить, что для более полного осмысления такого сложного и многогранного феномена, как агрессия, требуется изучение структуры педагогического процесса с точки зрения особенностей взаимоотношений между педагогом и ребенком, а также ребенком и родителями, являющимися, по замечанию ряда авторов педагогических трудов, базисом процесса обучения и воспитания, однако, ограничиваясь рамками научной публикации, данный вопрос становится темой следующего разговора. Тем не менее, подчеркнем, что в современных условиях образования педагогическому общению отводится определяющее место. Педагогическое общение характеризуется рядом параметров: открытостью, информационной неструктурированностью, изменчивостью, многомерностью, сложностью и динамичностью, создавая атмосферу обращенности к развитию личности ученика.

Технология передачи знаний отступает на второй план по сравнению с

атмосферой, создаваемой учителем для развития ученика. Педагогические взаимоотношения – общение, в ходе которого педагог решает учебные, воспитательные и личностно-развивающие задачи, в основе которых лежат такие параметры, как взаимопринятие, поддержка, доверие, синтонность. По замечанию Ю. Н. Кулюткина, тремя важными аспектами, наиболее полно раскрывающими понятие «взаимоотношение людей»,

являются: взаимопонимание (эмоциональная отзывчивость, забота, сострадание, способность разделять чувства и мысли другого, его радость и печаль);

взаимоуважение (способность принимать человека таким, каков он есть, признавать его право на собственные мнения, развиваться по собственному пути, быть свободным и ответственным);

взаимодействие (сотрудничество, взаимопомощь, содействие, принцип ненасилия в разрешении конфликтов).

Важнейшей личностной и профессиональной чертой учителя, без чего невозможна эффективная педагогическая деятельность, является любовь учителя, склонность человека работать и общаться с детьми, желание самосовершенствования и саморазвития и тогда, хочется надеяться, не останется места для вопросов, связанных с проблемами агрессии в образовательном пространстве.

В.В. Дикова и Э.Ф. Зеер, рассматривая педагогическую агрессию как профессиональное деструктивное поведение, или профессиональную деформацию, выделили 20 обобщенных характеристик агрессивных форм деятельности педагога (1, с.85).

№	характеристики	Частота встречаемости	% встречаемости
1.	Неуравновешенность, часто выходят из себя, срываются, психоз, «психует»	487	89,7
2.	«кричат», «орут», «ругаются»	346	63,7
3.	раздражительность	306	56,3
4.	«злость»	226	41,6
5.	Отсутствие взаимопонимания	167	30,7
6.	«плохо объясняют учебный материал»	154	28,4
7.	равнодушие	118	21,7
8.	нетерпимость	98	18
9.	Не владеют речью («тихо говорят», «бубнят», «рассказывают себе»)	96	17,8
10.	эгоистичность	95	17,5
11.	Безразличие к детям	74	13,6
12.	«злость к двоечникам»	71	13,1
13.	Высокая требовательность	68	12,5
14.	недоверчивость	57	10,5
15.	«жадность»	48	8,8
16.	«слишком гордые»	37	6,8
17.	«не реагируют на просьбы», «отказываются повторить учебный материал»	35	6,4
18.	«тупизм»	25	4,6
19.	рассеянность	23	4,2
20.	халатность	13	2,4

В.В. Дикова выделяет семь основных типов педагогической агрессии (6):

1. Импульсивные действия - это физическое воздействие учителя в состоянии аффекта на учащихся или окружающие предметы, подменяющие реальный объект агрессии. В образовательных учреждениях данный тип встречается достаточно редко, однако его влияние на развитие личности учащихся является наиболее деструктивным.

2. Враждебные высказывания - это вербальная форма выражения гнева, проявляющаяся в грубом обращении к учащимся. Этот тип агрессии педагога оказывает влияние на морально-нравственное развитие школьников и наиболее распространен, ввиду того, что речь является основным средством педагогического труда.

3. Конфронтация - это противостояние, возникающее вследствие отчуждения учащихся как объекта профессиональной деятельности. Она проявляется в отказе от выполнения необходимых профессиональных задач и может быть следствием конфликта, а также утраты мотивации труда, профессиональной усталости.

4. Доминантность проявляется в демонстрации власти и непреклонного авторитета учителя, предъявлении жестких требований к учащимся, применении системы наказаний, неадекватно низкой оценке результатов учебной деятельности. Доминантность является основой авторитарного стиля педагогического взаимодействия.

5. Оппозиция - это противодействие, отказ от общения с учащимися, вследствие негативного отношения к труду, учащимся, коллегам, сформировавшегося в результате обиды, неудовлетворенности учителя своим социально-профессиональным положением, возможностями профессиональной самореализации.

6. Стереотипная дифференциация - это разделение характера педагогического воздействия в зависимости от отношения к отдельным учащимся, построенного на профессиональных стереотипах. Выражается в пристрастном отношении к «двоечникам», «хулиганам», «прогульщикам».

7. Нетерпимость - это презрительное отношение к учащимся, основывающееся на эмоции отвращения, возникающей при взаимодействии с гигиенически запущенными, неопрятными, имеющими отклонения в поведении или физические недостатки. Проявления нетерпимости в основном носят пассивный характер и выражаются в отказе от общения и соответствующей физиогномике (выражении лица) при вынужденном контакте.

Агрессия может носить активный и пассивный характер, тесно связанный с эмоциональным реагированием учителя на возникающие профессиональные ситуации и проявляющийся в следующих типах: импульсивные действия, враждебные высказывания, конфронтация, доминантность, оппозиция, стереотипная дифференциация и нетерпимость.

Агрессия как профессионально обусловленная деформация личности учителя представляет деструктивное поведение, выражающееся в нарушении профессионально-нравственных норм взаимодействия учителя и учащихся при формальном наличии профессионально оправданных действий.

Детерминантами агрессии как профессионально обусловленной деформации личности учителя выступают три группы факторов:

1) Субъективные факторы, обусловленные индивидуально-психологическими особенностями личности учителя.

2) Объективные факторы, связанные с особенностями социально-профессиональной среды.

3) Объективно-субъективные факторы, инициированные дисбалансом личностного и профессионального развития (6).

Профессия педагога (учителя, воспитателя, преподавателя) относится к профессиям социоэкономического типа наиболее подверженного профессиональным деформациям, чем представители других типов профессий. Данное предположение объясняется спецификой взаимодействия субъекта деятельности с объектом своего труда, характерной для профессии типа «человек-человек», а также особенностями делового межличностного общения. Объект педагогического труда - ученик (учащиеся) - представляет собой один из самых сложных объектов профессиональной деятельности.

Во-первых, имеется существенное различие между объектом и субъектом труда по возрастному признаку, и учителю приходится постоянно учитывать меняющиеся особенности психического и физиологического развития учащихся на каждой стадии. К тому же каждый учащийся может отличаться от своих сверстников по темпу и уровню развития, что, бесспорно, повышает требования к психолого-педагогической компетентности учителя.

Во-вторых, каждый учащийся является объектом непрерывного преобразования, так как находится в процессе обучения и воспитания. Для продуктивного осуществления профессиональной деятельности учителю необходимо проникновение в сущность происходящих процессов в жизни учащихся и проживание части своей жизни в логике жизни других [6]. Такова специфика педагогического воздействия, в котором объект обладает еще несформированными психикой и сознанием.

Глубокая степень проникновения в сущность объекта труда требует определенной психологической готовности к восприятию и принятию личности учащегося, к переходу от контекста своей жизненной ситуации к контексту социальной ситуации развития ученика. Но восприятие учащихся не может быть одинаковым, оно связано с разными профессиональными стереотипами, ценностными, моральными установками, индивидуальным образом учащегося, возникающим в процессе взаимодействия. Качество и характер педагогического взаимодействия обуславливают его продуктивность.

Р. Х. Шакуров предлагает рассматривать деятельность в русле динамического подхода, а в качестве единицы анализа - барьер, как препятствие, преодоление которого характеризует эффективность деятельности. Любая педагогическая деятельность связана с преодолением разнообразных барьеров (ситуаций) в ходе педагогического процесса. Удачи и достижения в обучении и воспитании одних учащихся перемежаются неудачами, разочарованиями и промахами в воспитании и обучении других. Возникающие в этом процессе эмоции можно трактовать как реакции учителя на динамику барьеров. Негативные чувства - это переживания, представляющие собой результат проявления «сопротивления» со стороны среды, а позитивные - следствия его успешного преодоления [6].

Анализируя динамику деятельности, Р. Х. Шакуров пишет, что понимание деятельности как процесса преодоления барьеров позволяет раскрыть ее подлинный развивающий потенциал: он заключен в барьерах оптимальной трудности, трансформирующихся во внутренний план. Если барьер субъективно не переживается как дефицит чего-то, как напряжение, как трудность, деятельность не реализует свою развивающую функцию. То же самое происходит, когда барьеры слишком велики, - блокаторы подавляют всякую активность, более того - деформируют и разрушают личность. Отсюда следует, что деятельность в зависимости от характера барьеров с одинаковым успехом может выполнять и созидательную, и деструктивную функцию по отношению к деятелю [6]. С точки зрения В.В. Диковой, данные положения полностью соотносятся с концепцией профессионального становления личности [6]. Особенно важным для анализа педагогической деятельности в работах Р. Х. Шакурова, является тезис о формировании эмоциогенных тенденций, объясняющих в некоторой степени феномен агрессии педагога.

Л.Е. Тарасова видит основные причины формирования педагогической агрессии в возрастании психоэмоциональных нагрузок, связанных с переходом на новые стандарты образования, увеличение количества обучающихся в классах и др. (7). О.Н. Зарицкая предлагает довольно работоспособные техники снятия эмоционального напряжения, постоянно сопровождающего деятельность педагога (8). К основным она относит следующие способы преодоления профессиональных деформаций педагога:

1. Повышение компетентности (социальной, психологической, общепедагогической, предметной).
2. Диагностика профессиональных деформаций и разработка стратегии преодоления.
3. Прохождение тренингов личностного и профессионального роста (любые ролевые игры, в том числе салонные как «Мафия»).

Цель - смена социальных ролей, сброс агрессии).

4. Рефлексия профессиональной биографии и разработка альтернативных сценариев дальнейшего личностного и профессионального роста.

6. Овладение приемами, способами саморегуляции эмоционально-волевой сферы и самоанализа.

7. Использование инновационных форм и технологий обучения.

8. Проведение среди педагогов конкурсов, олимпиад, смотров профессиональных достижений.

9. Усвоение нового, "дополнительного" учебного предмета и преподавание его как факультативного.

10. Индивидуальная работа с психологом в форме консультирования, психотерапии, психокоррекции.

Профессиональные деформации неизбежны, но при использовании разнообразных личностно ориентированных технологий коррекции и средств профилактики, возможно, их преодоление. Потребность преодоления профессиональной деформации учителя диктуется тем, что от устойчивости учителя к профессиональной деформации в прямой зависимости находится становление его профессиональной компетентности. Компетентность педагога и профессиональная деформация взаимообусловлены: с одной стороны, развитие профессиональной деформации снижает уровень профессиональной компетентности, с другой – высокий уровень компетентности способствует коррекции профессиональных деформаций.

Способы преодоления профессиональных деформаций педагога:

1. Повышение компетентности (социальной, психологической, общепедагогической, предметной).

2. Диагностика профессиональных деформаций и разработка стратегии преодоления.

3. Прохождение тренингов личностного и профессионального роста (любые ролевые игры, в том числе салонные как «Мафия»).

Цель - смена социальных ролей, сброс агрессии).

4. Рефлексия профессиональной биографии и разработка альтернативных сценариев дальнейшего личностного и профессионального роста.

6. Овладение приемами, способами саморегуляции эмоционально-волевой сферы и самоанализа.

7. Использование инновационных форм и технологий обучения.

8. Проведение среди педагогов конкурсов, олимпиад, смотров профессиональных достижений.

9. Усвоение нового, "дополнительного" учебного предмета и преподавание его как факультативного.

10. Индивидуальная работа с психологом в форме консультирования, психотерапии, психокоррекции.

Цель: снижение уровня агрессивности, повышение эмоциональной стабильности, диалогизация общения, адекватная самооценка, преодоление других проявлений профессиональных деформаций.

Комплексная профилактика и коррекция процесса профессиональной деформации личности педагога должна включать 4 уровня:

1. Телесный. Занятия спортом, снятие мышечного напряжения (мышечный панцирь), усталости, головной боли, бессонницы и т.д.

2. Эмоциональный. Снятие эмоционального напряжения, снижение уровня беспокойства, тревожности, подавленности, апатии.

3. Смысловой (рациональный). Переосмысление своей профессиональной деятельности, снятие негативного отношения к своей работе, формирование/реконструкция позитивного образа учителя, улучшение самопонимания и самопринятия.

4. Поведенческий. Устранение стереотипов профессиональных действий, освоение новых более адаптивных и результативных форм поведения на работе[4] .

Контрольные вопросы:

1. Кто из ученых занимался исследованием педагогической агрессии? Какое явление понимается под педагогической агрессией?
2. Перечислите основные параметры, характеризующие педагогическое общение.
3. Что подразумевается под педагогическими взаимоотношениями?
4. Каковы важнейшие личностные и профессиональные черты учителя?
5. Каковы основные агрессивные формы деятельности педагогов?
6. Какие типы педагогической агрессии выделяет В.В. Дикова?
7. Каковы основные факторы, выступающие детерминантами педагогической агрессии?
8. Почему профессия учителя относится к типу профессий, наиболее подверженных профессиональной деформации?
9. Какие способы преодоления профессиональной деформации предлагает современная наука?
10. Существуют ли средства преодоления профессиональной деформации и технологии психологической коррекции деструктивного профессионального поведения педагогов?

Контрольные задания:

1. Охарактеризуйте основные формы реализации педагогической агрессии. Выявите самые распространенные, с Вашей точки зрения. Докажите свой выбор.

2. Реализуйте предложенную методику снятия психологического напряжения. Докажите, что предложенная методика позволяет снять раздражение и агрессивность.

Время выполнения – 60 секунд. Можно выполнять за письменным столом, в транспорте.

Сядьте как можно удобнее и ослабьте любую тугую одежду, обувь, галстук, ремень... Теперь напрягите мускулы, сжав кулаки и стараясь прикоснуться тыльной стороной запястий к плечам, а также нахмурьтесь и прижмите кончик языка к верхнему нёбу. Одновременно выпрямите ноги, потяните носки, втяните живот и сделайте глубокий вдох.

Задержитесь в таком положении, медленно считая до 5, почувствуйте, как исчезает напряжение в мышцах. Затем сделайте медленный выдох и расслабьте все тело. Представьте себе, что Вы марионетка с обрезанными ниточками. Опустите плечи, разожмите пальцы и откиньтесь на кресле. Разгладьте лоб и разожмите зубы, позволив подбородку свободно опуститься. Теперь сделайте 2-ой вдох и задержите дыхание, медленно считая до 5-ти.

Следующие 15 секунд дышите медленно и глубоко. Во время каждого выдоха повторяйте про себя слово “спокойствие”, стараясь почувствовать, как расслабляется каждая клеточка Вашего тела. И, наконец, успокойте свои нервы, представив, что Вы лежите на золотистом, прогретом на солнце песке на берегу чистого синего океана. Постарайтесь сделать этот образ как можно четче и удерживайте его в своем сознании в течение 30 секунд.

3. Выполните предложенные упражнения и определите, в каких профессиональных ситуациях их следует применять.

Закройте глаза. Займите удобное положение. Сделайте 2-3 глубоких вдоха и выдоха. Вспомните ситуацию, в которой у Вас было хорошее настроение, и Вы ощущали себя победителем, у Вас всё получалось. Постарайтесь увидеть эту ситуацию как можно точнее, какое у Вас выражение лица? Где вы находитесь? Что Вас окружает? Кто рядом с Вами? Как Вы выглядите? Во что Вы одеты? Постарайтесь увидеть эту ситуацию как можно точнее, рассмотреть все до мельчайших подробностей.

Постарайтесь услышать звуки, которые Вас окружают. Что это за звуки? Шум за окном? Голоса? Музыка? Постарайтесь услышать эти звуки, которые Вас окружают как можно точнее. Насладитесь ими. Постарайтесь почувствовать эту ситуацию. Почувствуйте, какая температура в помещении. Почувствуйте, как прикасается одежда к Вашему телу. Какие эмоции Вы испытываете в данный момент? Какие ощущения в теле возникают?

Задержите свое внимание на этих ощущениях, а затем представьте, как Вы сохраняете эти чувства. Насладитесь этими ощущениями. Потянитесь, выпрямьтесь и откройте глаза. Обратите внимание, как улучшилось Ваше настроение.

4. Упражнение «Моя профессиональная роль»

Каждому выдаётся карточка, на которой зафиксирована определённая профессиональная коммуникативная позиция: «Помощник», «Мама», «Воспитатель», «Авторитет», «Идеал», «Предметник», «Сухарь», «Друг», «Судья», «Интеллектуал», «Добряк», «Наблюдатель», «Посредник между учеником и родителем» и т.д. Каждый объявляет свою позицию: «самый лучший учитель... (называет свою позицию), потому что.... Следующий по кругу: «А я не согласен, потому что.... Самый лучший учитель...» И так пока круг не замкнётся.

Обсуждение: какие ассоциации вызвала роль (с собой, с кем то из коллег, учителей из детства), какие рабочие ситуации вспомнились?

В конце снять со всех роли: «Я не только Помощник» и т.д.

После выполнения данного упражнения можно ли сделать следующий вывод. Целенаправленная работа по предупреждению и коррекции профессиональных деформаций должна стать одной из значимых характеристик профессиональной компетентности педагога, а учет влияния профессиональных деформаций на качество преподавания любого предмета, - предметом психологических исследований ближайшего будущего.

Литература:

1. Зеер Э.Ф., Сыманюк Э.Э. Психология профессиональных деструкций: Уч. для вузов. – М.: Академич. проект, 2005. – 240с.
2. Безносков С.П. Профессиональная деформация личности. – СПб.: Речь, 2004. - 272с.
3. Рыженко С.К. Статья. Профессиональные деформации и пути их преодоления // Курсы тьюторов., 2010 год.
4. Гафнер В.В. Профессиональная деформация и профессиональная компетентность педагога// ОБЖ. Основы безопасности жизни, 2004. – № 10. – С. 22–24.

3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ

3.1. Теории происхождения речевой агрессии

В теории, объясняющей природу агрессии человека – ее происхождение, становление, причины и механизмы проявления, существует несколько подходов, различных точек зрения. Все они отражают эмпирический опыт конкретных исследователей и научных школ разного времени, но ни одна из них еще не признана универсальной и исчерпывающей. Объясняется это тем, что в современной науке пока не существует единого мнения относительно истоков и сущности человеческой агрессии.

Поэтому в рамках данного учебного пособия мы лишь кратко рассмотрим основные подходы к изучению агрессии.

1. Психоаналитическая концепция агрессии, или теория влечений

Основоположником этой теории является австрийский врач-психиатр и психолог Зигмунд Фрейд – ученый, которому принадлежит заслуга обращения к проблеме человеческой агрессии как к объекту научного анализа. В рамках теории влечений агрессия определяется как врожденный инстинкт.

Фрейд различает два вида человеческих инстинктов – «первичных позывов»: «инстинкт жизни» (сексуальный, либидо) – созидательный, связанный с любовью, заботой; и «инстинкт смерти» – разрушительный, выражающийся в злобе, ненависти, «приводящий все органически живущее к состоянию безжизненности».

В целом приверженцы теории влечений придерживаются пессимистического взгляда на возможность преодоления человеком своей агрессии, полагая, что ее можно лишь временно сдерживать или трансформировать в безопасные формы, направлять на менее уязвимые цели.

Контроль над агрессивными проявлениями, согласно этой теории, определяется необходимостью постоянной разрядки агрессии – выплеска отрицательных эмоций, например, с помощью наблюдения за жестокими действиями, разрушения неодушевленных предметов, участия в спортивных состязаниях, достижения успеха в бизнесе и пр.

Взгляды З. Фрейда отчасти разделялись У. Мак Дауголом, Х.Д. Мюрреем и другими учеными, рассматривающими агрессивный компонент мотивации как один из основополагающих в поведении человека. Впоследствии же многие психоаналитики (например, *А. Адлер*) отошли от жесткой схемы Фрейда и стали рассматривать не только биологическую, но и социальную сторону человеческой агрессии.

2. Этологическая концепция агрессии

Этология – наука о поведении животных и человека (греч. *ethos* – обычай + *logos* – наука, знание; основоположники – австрийские ученые Конрад Лоренц и Нико Тинберген, 30-е годы XX в.) – также изучает биологическую основу агрессии как одного из природных инстинктов, способствующих сохранению жизни.

Проявление агрессии связывается с понятием иерархии (греч. *hieros* – священный + *arche* – власть; отношения соподчинения, порядок подчинения низшего высшему) и явлением доминирования (лат. *dominantis* – господствующий; стремление к господству, преобладанию, лидерству). Агрессия рассматривается как основа доминирования, которое, в свою очередь, является следствием агрессии и определяет иерархический порядок человеческих отношений. Причина иерархии – конкуренция, связанная с борьбой за власть, общественное положение и признание, укрепление позиций в коллективе и т. п.

Агрессия может наблюдаться как внутри сообщества (борьба за лидерство), так и выходить за его пределы. Так, высмеивание детьми человека, не принадлежащего их группе, – пример вербальной агрессии, направленной наружу, на «не члена группы».

В целом сторонники этологической концепции оптимистически оценивают возможности контроля над проявлениями агрессии в современном человеческом социуме.

Признание биологической природы агрессии не вынуждает признавать неспособность человека обуздать ее в себе и в обществе. Поэтому, как справедливо утверждает К. Лоренц, вновь возникающие сегодня условия жизни человечества категорически требуют появления... тормозящего механизма, который запрещал бы проявления агрессии.

Таким образом, сближаясь с теорией влечений в биологическом подходе к изучению агрессии, этологическая концепция не является прямым развитием идей З. Фрейда. Если в рамках теории влечений страсть к разрушению противопоставлена сексуальности и жизни вообще, то этологи полагают, что агрессия способствует выживанию всего вида (человеческого общества) и отдельного индивида (конкретного человека).

Эти теории различны также в подходах и методах исследования природы агрессии. Если Фрейд и его последователи уделяют внимание главным образом организации психической деятельности человека, то ведущим методом этологии является скрупулезное описание целостного поведения в коммуникативных процессах, основанное на наблюдениях и экспериментах.

3. Фрустрационная концепция агрессии

Теория, основоположником которой был американский исследователь Джон Доллард, является альтернативой инстинктивно-биологизаторскому подходу, рассматривая агрессивное поведение человека не как эволюционный, а как ситуативный процесс.

Агрессия изучается здесь не как автоматически возникающее в организме человека влечение, а как результат действия фрустраторов – непреодолимых барьеров на пути к достижению цели, удовлетворению потребностей, получению удовольствия, вызывающих фрустрацию (лат. *frustratio* – обман; провал, неудача; срыв) – состояние растерянности, подавленности, чувство разочарования, гнетущей напряженности, тревожности, безысходности. Агрессия – следствие фрустрации.

Например, ребенок, которому мать не разрешает баловаться, может выражать речевую агрессию в ее адрес в форме оскорблений («Ты плохая!»), угроз («Не буду есть твою кашу!»), упреков в нелюбви («Ты меня не любишь!») и т. п.

Одной из существенных идей фрустрационной теории, заимствованной из психоанализа, является эффект катарсиса (греч. *katharsis* – «очищение эмоций») – процесс освобождения накопившейся энергии, приводящий к снижению уровня напряжения. Считается, что физическое или вербальное выражение агрессии приводит к временному облегчению, в результате чего достигается психологическое равновесие и ослабление готовности к новому агрессивному акту.

4. Бихевиористическая концепция агрессии, или теория социального научения (англ. *behavior* – поведение: основоположники – Б. – Э. Торндайк и Дж. Уотсон)

Представления об агрессии в рамках этой концепции связаны с античным мифом о «*tabula rasa*» (лат. «чистая доска», т. е. доска, на которой раньше ничего не было написано и можно писать все, что угодно: древние греки и римляне писали заостренной палочкой (стилем) на воощенных табличках, и написанное легко стиралось). Английский философ Джон Локк (1632–1704) вслед за Аристотелем использовал это выражение для характеристики первоначального состояния человека, души ребенка.

Агрессия изучается в бихевиоризме как приобретенная форма поведения, усвоенная в процессе социализации через наблюдение соответствующего способа действий и социальное подкрепление. Ребенок наблюдает и копирует агрессивные действия, высказывания окружающих его людей – родителей, учителей, сверстников и т. д., которые неосознанно «обучают» его агрессивному поведению, дают отрицательный пример для подражания.

Однако многими бихевиористами (А. Бандура, А. Басс и др.) сама агрессия определяется как врожденное качество человека, тогда как «контроль над агрессивными импульсами и не прямое их выражение» не рассматриваются как врожденные: они – результат научения.

Важнейшим элементом теории социального научения является положительное и отрицательное подкрепление, с помощью которых можно, в частности, контролировать агрессивное поведение.

Положительное подкрепление – событие, совпадающее с каким-либо действием и ведущее к увеличению вероятности повторного совершения этого действия: например, похвала, словесное выражение одобрения, положительной оценки учащихся учителем на уроке.

Отрицательное подкрепление – любое неприятное событие или стимул, действие которого можно прекратить или избежать, изменив поведение: например, порицание, словесное выражение неодобрения.

В рамках сопоставительного анализа различных теорий агрессии нельзя не назвать работу немецко-американского психолога и социолога Эриха Фромма «Анатомия человеческой деструктивности», в которой предлагается своеобразный подход к изучаемой проблеме, основанный на сопоставлении описанных нами теорий агрессии.

Так, Фромм предлагает различать два совершенно разных вида агрессии – «доброкачественную» и «злокачественную». Первая определяется как реакция на угрозу витальным интересам индивида, которая заложена в филогенезе, то есть обусловлена самой биологической природой человека. Это оборонительная агрессия, которая возникает спонтанно как реакция на угрозу, затухает с исчезновением опасности или угрозы для жизни и тем самым обуславливает выживание человеческого рода.

«Злокачественная» агрессия, по Фромму, не встречается у животных, свойственна только человеку. Она не связана с сохранением жизни, приносит биологический вред и социальное разрушение. Это жестокость, деструктивность, в основе которой лежит не природный инстинкт, а некий человеческий потенциал, обусловленный психологическими и социальными факторами.

Э. Фромм спорит с представителями «биологизаторского» подхода к изучению агрессии (в частности, и с З. Фрейдом, и с К. Лоренцом). Он считает, что объяснение жестокости и деструктивности человека следует искать не в унаследованном от животных разрушительном инстинкте, а в тех факторах, которые отличают человека от его животных предков.

Таким образом, по мнению Фромма, все реакции, способные вызвать физиологический эффект, не замкнуты на прирожденных механизмах психики и потому могут и должны контролироваться и направляться человеческим сознанием.

5. Психолингвистический подход к определению сущности речевой агрессии

Поскольку предмет нашего изучения не явление агрессии вообще, а особая, присущая только человеку как носителю языка его разновидность – агрессия слова, необходимо рассмотреть некоторые положения психолингвистической концепции, которая позволяет установить сущность вербальной агрессии, ее речемыслительные механизмы.

Опираясь на психологическую теорию деятельности (А.Н. Леонтьев, АА. Леонтьев, А.Р. Лурия, П.Я. Гальперин и др.) и пользуясь ее терминологией, агрессивный речевой акт можно рассматривать как интериоризацию поступка, то есть переход, в результате которого внешние по своей форме процессы... преобразуются в процессы, протекающие в умственном плане, в плане сознания.

Иными словами, сущность речевой агрессии заключается в особом преобразовании внешних процессов (различных реакций человека на негативные эмоциональные раздражители) во внутренние процессы, связанные с речемыслительной деятельностью, поскольку важнейшей формой выражения эмоций у человека является речь.

Например, ощущение боли в ноге, на которую нам наступили в транспорте, или чувство обиды, вызванное невниманием продавца в магазине, могут выражаться в словесных

формах – например, в оскорблениях («Ходишь, как слон!»), угрозах («Я буду жаловаться!»), «Вы будете уволены!») и т. п.

При этом важно отметить, что вербальный и физический агрессивные акты имеют общие мотивы, механизмы и структуру. Речь есть форма предметного действия, а не только сообщение о нем.

Необходимо также обратить особое внимание на то, что психолингвисты (как и этологи, и бихевиористы) не только признают возможность, но и утверждают необходимость контроля человека над собственными речевыми действиями, регуляции своего речевого поведения. Например, Л. С. Выготский настаивает на «подчинении поведения человека его собственной власти», справедливо полагая, что речь служит «социальной координации поведения».

Аналогичную мысль высказывает и А. А. Леонтьев, считая, что речевая деятельность предполагает общественный контроль, осуществляемый в социальных, экстерииоризованных формах власти.

6. Прагмалингвистическая теория происхождения речевой агрессии

Мы рассматриваем речевую агрессию как целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое (через сознательный выбор речевых стратегий и тактик, а также отбор речевых и языковых средств) речевое поведение.

Специфика речевой агрессии, с точки зрения речевого воздействия, базируется на установке адресанта на то, что его позиция должна быть принята адресатом безоговорочно. Иначе говоря, в основе речевой агрессии лежит однонаправленное эмоциональное негативизирующее речевое воздействие на адресата. При этом отбор языковых и речевых средств, а также способы такого воздействия определяются характером и условиями дискурса.

С точки зрения диалогического взаимодействия, речевая агрессия — это установка адресанта на антидиалог в широком смысле слова. Данный тип речевого поведения характеризуется двойной интенцией. Во-первых, это сознательная ориентация адресанта на субъектно-объектный тип отношений (прагматический вектор); причем субъектно-объектное отношение к адресату может быть выражено как через содержание высказывания, так и через деструктивные формы речевого поведения. Во-вторых, в агрессивном общении, независимо от типа коммуникации, обязательно присутствует выражение негативного отношения либо к адресату, либо к предмету речи, не представленному в коммуникации (аффективный вектор). Поскольку специфика проявления речевой агрессии как коммуникативного явления определяется именно объектом негативного отношения, целесообразно термином «объект речевой агрессии» обозначать именно объект негативного отношения. Для квалификации речевой агрессии в коммуникативном акте важно выявить преднамеренность речевого действия. Преднамеренность или непреднамеренность дисгармонизации общения «вычисляется» адресатом на основе дискурсных параметров и экстралингвистических факторов. Критерий намерения позволяет разграничить коммуникативную неудачу и речевую агрессию. Коммуникативная неудача — это нежелательное для адресанта нарушение процесса общения, тогда как речевая агрессия — это коммуникативный — сбой, сознательно организованный адресантом. Рассматривая речевую агрессию в кругу смежных явлений, мы исходим также из того, что манипуляция и речевая агрессия, имея общую область коммуникативных действий, представляют собой коммуникативные явления разного порядка. Во-первых, при манипулировании адресант скрывает свои истинные интенции высказывания и стремится к тому, чтобы адресату была очевидна только внешняя цель высказывания. Речевая агрессия вполне допускает открытые коммуникативные стратегии (хотя может быть и имплицитной). Во-вторых, если речевая агрессия — это всегда негативное воздействие, прямое или опосредованное, то манипулятивное воздействие может осуществляться через позитив, например, комплимент, похвалу и т.д. [Панкратов В.Н., 2001, Власов А.И., 1982, Цуладзе А., 1999].

Нередко в лингвистических исследованиях речевая агрессия выступает как синоним конфликтного общения. Безусловно, речевая агрессия - это конфликтогенная технология коммуникативного взаимодействия. Если объектом речевой агрессии является адресат, конфликт между адресантом и

адресатом может возникнуть как следствие установки адресанта на речевое доминирование. В тех типах коммуникации, где представлен множественный или массовый адресат, он, как правило, не является объектом агрессии, т.е. эксплицированным в высказывании объектом негативного отношения адресанта. Однако стремление адресанта индуцировать на адресата свое негативное отношение к предмету речи позволяет говорить о том, что адресантом «планируется» конфликт между адресатом и предметом речи. Следовательно, при любом типе коммуникации и любом объекте негативного отношения конфликт является коммуникативной перспективой речевой агрессии.

Базовым понятием для любого вида коммуникации является понятие коммуникативного пространства. Под коммуникативным пространством понимается зона реальных и потенциальных контактов каждого из участников коммуникации с точки зрения говорящего (адресанта). Создание гармоничного коммуникативного пространства - это ориентация коммуникантов на диалогическое общение в широком смысле слова. Вступая в коммуникативные отношения, каждый из участников общения обладает собственным видением процесса коммуникации, своей роли в нем, имеет свои ценностные ориентиры и собственные представления о том или ином предмете речи. Очевидно, что при любом понимании коммуникативное пространство многомерно, подвижно, изменчиво, его невозможно структурировать, по крайней мере, однозначно. Вместе с тем, в ракурсе конкретного предмета исследования в коммуникативном пространстве можно с определенной долей условности обозначить сферы, с данным предметом связанные. Речевая агрессия в этом плане может рассматриваться как преднамеренная деформация адресантом коммуникативного пространства адресата в речевой, аксиологической и когнитивной сфере.

I. Речевая агрессия как вторжение в речевое пространство адресата имеет место в межличностной (интерперсональной) коммуникации. Субъектом агрессии в данном случае является адресант, объектом - адресат, т.е. объект речевой агрессии является участником коммуникации. Цель адресанта - навязывание собственного коммуникативного сценария. Он стремится присвоить приоритетное «право на речь», превратив, в конечном счете, диалог в монолог. В данном случае оба вектора: аффективный и прагматический - направлены на один объект, поэтому может быть эксплицирована одна из целевых установок, а вторая - выражена имплицитно.

II. Речевая агрессия как вторжение в аксиологическое пространство адресата может быть представлена в любом типе коммуникации. Суть такого вторжения - в агрессивном навязывании адресату негативного отношения к

референту высказывания. В данном типе агрессии аффективный и прагматический векторы направлены на разные объекты. Объект негативного отношения в данном случае не представлен в коммуникации, но обозначен в речи. Объектом речевой агрессии может являться конкретное лицо (персонифицированный объект) или группа лиц, объединенных по какому-либо признаку (множественный, но в принципе исчисляемый объект). По отношению к ним можно говорить о косвенной адресации речевой агрессии, которая проявляется в данном случае как стратегия дискредитации. Коммуникативная интенция агрессивных высказываний в рассматриваемых ситуациях - стремление индуцировать у адресата негативное отношение к объекту высказывания, коммуникативная перспектива такого типа агрессии — разрушение реальных или потенциальных контактов между адресатом и референтом высказывания. Одно из обязательных условий «успешности» такого речевого поведения - предмет речи (он же объект речевой агрессии) должен быть известен адресату и так или иначе включен в сферу его жизненных интересов.

III. Речевая агрессия как вторжение в когнитивное пространство заключается в том, что адресант стремится негативизировать определенный концепт и, как следствие, изменить его место в картине мира адресата. Объекты речевой агрессии в данном случае объективно не могут участвовать в процессе коммуникации, поскольку представляют собой некое понятие с «размытым» смыслом (например, террористы) и существуют в массовом сознании на уровне концептов. Такой тип речевой агрессии, который можно назвать когнитивным, представлен преимущественно в массовой коммуникации. С точки зрения адресанта, такие объекты должны находиться в сфере ключевых интересов всего общества (связаны угрозой безопасности, благополучию, здоровью и т.п.). Выбор таких объектов агрессии определяют экстралингвистические факторы: установка на определенную идеологию, политическая, экономическая, культурная ситуация в обществе. Специфика данной разновидности речевой агрессии заключается также в том, что если данный объект действительно связан с интересами всего социума, то воздействие на массового адресата осуществляется многократно множеством адресантов через большое количество дискурсов. Деструктивность речевого поведения заключается в том, что «смысловой перекос» при употреблении в каждом конкретном случае приводит в сумме к изменению на уровне концепта.

В реальной коммуникации различные типы речевой агрессии могут быть тесно взаимосвязаны: создание коммуникативного дисбаланса, изменения в содержании и структуре концепта могут осуществляться посредством оценочных механизмов, т.е. между различными типами агрессивного речевого поведения может существовать диалектическая связь. Вместе с тем, основные параметры агрессивного речевого поведения определяются коммуникативно-прагматической установкой, которая, в конечном счете, формирует указанные типы речевой агрессии.

Итак, мы установили, что агрессия – сложное, многоаспектное явление, и рассмотрели две основные точки зрения на природу человеческой агрессивности:

– *биологический* подход, определяющий агрессию как врожденное, генетически обусловленное качество человека (теория влечений, этологическая концепция);

– *социальный* подход, рассматривающий агрессию как приобретаемое в процессе социализации (бихевиоризм) или ситуативное (фрустрационная теория) поведение.

Будучи специфической человеческой деятельностью или формой поведения, вербальная агрессия должна контролироваться во всех ее проявлениях, как в повседневном, бытовом общении, так и в профессиональной речи, и прежде всего – педагогическом общении.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные подходы к изучению речевой агрессии?
2. Почему концепцию агрессии З. Фрейда считают пессимистической?
3. В чем принципиальное отличие этологической теории происхождения агрессии от концепции Фрейда?
4. В чем заключается сущность фрустрационной теории происхождения агрессии?
5. Чем отличается теория социального научения от концепции Фрейда и фрустрационной теории?
6. Чем отличается психолингвистический подход к изучению речевой агрессии от предшествующих теорий?
7. В какой теории речевая агрессия рассматривается как целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое речевое поведение и почему?
8. Что такое интенция и какие интенции определяют агрессивное речевое поведение в прагматическом лингвистическом подходе к теории агрессии?

9. Что понимается под коммуникативным пространством в прагмалингвистической теории агрессии?
10. Что подразумевается под вторжением в речевое пространство участника общения?
11. Что понимается под нарушением когнитивного пространства участника общения?
12. Что называется вторжением в аксиологическое пространство участника общения?

Контрольные задания:

1. *Обобщите в форме таблицы основные положения различных подходов к изучению агрессии.*

2. *Прочитайте высказывания В.В. Жириновского. Определите, при помощи каких слов и выражений реализуется речевая агрессия. Вторжением в какие сферы коммуникативного пространства определяется речевая агрессия говорящего?*

А) «Я не обращаюсь к тем, кто сладко спит, вкусно ест – позорит нашу страну и измывается над нами. Я обращаюсь только к тем, кто сейчас выживает. Я обращаюсь к тем, кто ходит мимо полных магазинов и не понимает, для кого они стоят? Зачем двадцать сортов колбасы по пятьсот-девятьсот рублей, если можем купить только один – за семьдесят. Зачем столько одежды, если мы не меняли ее десять лет? Зачем столько красивых машин, если мы давимся в метро?.. Где люди, которые этим пользуются? Что они сделали для страны?.. Откуда у них деньги?.. Они их украли! Я, Жириновский, им говорю: «Вы – воры! Выключайте телевизоры! Продавайте машины, дачи и яхты! Покупайте сухари! Когда ЛДПР будет у власти – они вам понадобятся!.. Наши сыновья идут умирать за чужие интересы... Наши дочери *обслуживают* жирных упырей... Наши матери плачут у витрин магазинов, пересчитывая копейки на хлеб... Наши отцы не могут помогать нам жить. Это мерзость!.. Сколько можно позволять себя обманывать? Сколько можно позволять негодяям набивать свои карманы, купать в роскоши своих любовниц?». (<http://youtube.com/watch?v=9Pi7nvlVW0>)

Б) Эрнест Мацкявичус: *«Вопрос от Татьяны Шиян из города Белгорода: следует ли штрафовать за ненормативную лексику, как это делают в некоторых российских регионах?».*

Владимир Жириновский: *«Наши люди иногда применяют ненормативную лексику, потому что им обрыдла эта власть, эти сумасшедшие партии, «Справедливая Россия», коммунисты, Немцов, «СПС», - они измучили наш народ! И они возмущены. Люди голодные, без жилья, без работы, все время эта дурацкая пропаганда, что им че-то повысят. И они вынуждены ругаться матом! Штрафовать не надо!».*

Эрнест Мацкявичус: *«И еще один вопрос: следует ли легализовать однополые браки?».*

Владимир Жириновский: *«Отвечаю: в «Справедливую Россию» перешел человек, который участвовал в гей-парадах, и ярый сторонник легализации однополых браков, воспевал «ТАТУ», фамилия его Митрофанов, и Миронов с ним – закадычные друзья. Поэтому «Справедливая Россия» все свои силы бросит на ближайшие годы и, в основном, будет заниматься однополыми браками»* (<http://youtube.com/watch?v=niDT9c4MdQU&U&feature=related>).

3. Ю.В. Щербинина предложила в процессе анализа речевой агрессии рассматривать так называемую «Триаду враждебности». Преобразуйте данную схему в связный текст.



Литература:

1. Адлер А. Понять природу человека. СПб., 2000.
2. Бандура А. Подростковая агрессия: Изучение влияния воспитания и семейных отношений. М., 2000.
3. Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. М.; СПб., 2001.
4. Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997.
5. Горелов И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики. М., 2001.
6. Жельвис В.И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема. М., 1997.
7. Купина Н.А., Енина Л.В. О трех степенях языковой агрессии // Речевая агрессия и гуманизация общения. Екатеринбург, 1997.
8. Реан А.А. Агрессия и агрессивность личности. СПб., 1996.
9. Румянцева Т.Г. Агрессия: проблемы и поиски в западной философии. Минск, 1991.
10. Седов К.Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации. Саратов, 2003. Вып.2.
11. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.
12. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. М., 1989.
13. Шалина И.В. Коммуникативно-речевая дисгармония: ее причины и виды // Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург, 2000.
14. Шейгал Е.И. Вербальная агрессия в политическом дискурсе // Вопросы стилистики: Антропоцентрические исследования. Саратов, 1999. Вып.28.
15. Шипова Л.В. Агрессия у подростков. Саратов, 2003.
16. Щербинина Ю.В. Проблемы речевой агрессии в общении школьников // Возрастное коммуникативное поведение. Воронеж, 2003. Вып.1.

3.2. Методики изучения речевой агрессии

К сожалению, до сих пор в науке не было попыток разработки целостной классификации методов для диагностики именно вербальной агрессии. Так, российские исследователи детской агрессии предлагают следующие методы диагностики агрессии подростков.

Л.М. Семенюк: 1. Наблюдение; 2. Беседа; 3. Опрос; 4. Сочинение детей.

И.А. Фурманов: 1. Визуальное наблюдение с вербальной регистрацией; 2. Проективный метод (методика "Рисунок несуществующего животного"); 3. Метод опроса (опросник Басса-Дарки).

Ю.В. Щербинина: 1. Визуальное наблюдение с вербальной регистрацией; 2. Опрос (по опроснику Басса-Дарки); 3. Проективные методы: а) методика "Рисунок несуществующего животного"; б) ассоциативный эксперимент; в) метод незаконченных фраз; 4. Сочинение учащихся; 5. Метод "полевых" исследований (запись на диктофон ситуаций вербальной агрессии).

Американские исследователи Р. Бэрон и Д. Ричардсон дают следующую классификацию методов диагностики агрессии, в том числе вербальных ее проявлений, которая в настоящее время признана одной из наиболее полных и исчерпывающих:

I. Опросные методы:

1. Архивные исследования (сбор информации из публичных источников - статистика преступности, статьи в периодической печати и т.п.).

2. Вербальная информация:

а) анкеты (предназначены для оценки агрессии в конкретных ситуациях);

б) опросники, или личностные шкалы (предназначены для измерения постоянного уровня агрессивности);

в) оценивание поведения человека другими людьми (чаще всего знакомыми с его поведением - родителями, родственниками, друзьями и т.п.).

3. Проективные методы (тест математической апперцепции, тест чернильных пятен Роршарха, рисуночный тест изучения фрустрации по Розенцвейгу и др.).

II. Наблюдение агрессии:

1. Полевые наблюдения - "наблюдение за поведением людей в естественных условиях, когда они занимаются повседневными делами и не помышляют об участии в каких-то психологических исследованиях":

а) натуралистические наблюдения (без вмешательства экспериментатора);

б) межличностные конфронтации (подстрекательство к агрессивным действиям, намеренная провокация агрессии).

2. Лабораторные наблюдения:

а) "игровые" (провокация нападения на различные неживые объекты, например, на надувную куклу);

б) искусственное моделирование ситуаций вербальной агрессии (путем фрустрации испытуемого с последующей возможностью выразить свои эмоции посредством устных комментариев или письменных отзывов).

Кратко опишем и оценим с точки зрения эффективности применения в детской речевой среде наиболее популярные в российской науке изучения вербальной агрессии.

1. Визуальное наблюдение с вербальной регистрацией – метод сбора информации путем непосредственного восприятия и прямой регистрации всех элементов поведения ребенка в соответствии с целью и задачами исследования.

Визуальное наблюдение ведется в специально выбранных ситуациях и по специально разработанной программе, используется для получения предварительной информации об

агрессивном речевом поведении и составления дальнейшей программы исследований. Задача исследователя – поиск естественно возникающих случаев вербальной агрессии и фиксация сопутствующих им событий (конфликт, спор, ссора, предшествующая агрессия и т. д.).

Основное преимущество визуального наблюдения при изучении речевой агрессии – безопасность этого метода для испытуемых и самого исследователя, поскольку он исключает прямое вмешательство и, следовательно, провокацию или поощрение отрицательного речевого поведения.

Однако можно говорить и о недостатках этого метода:

- необходимость значительных затрат времени для наблюдения и описания ситуаций речевой агрессии;

- неоднозначность получаемых данных с точки зрения выявления причинно-следственных связей, факторов, которые вызвали или подавили вербальную агрессию;

- недостаточная объективность данных, обусловленная предубеждениями или ожиданиями наблюдателя.

2. Опросник Басса-Дарки (Buss-Durkey Inventory) разработан А. Басс и А. Дарки в 1957 г. и предназначен для диагностики агрессивных и враждебных реакций. Под агрессивностью понимается свойство личности, характеризующееся наличием деструктивных тенденций, в основном в области субъектно-объектных отношений. Враждебность понимается как реакция, развивающая негативные чувства и негативные оценки людей и событий. Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басс и А. Дарки выделили следующие виды реакций:

Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.

Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).

Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.

Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.

Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

Предложенный А. Бассом и А. Дарки опросник состоит из 8-ми субшкал, которые авторы считают важными показателями агрессии. Наряду с такими формами агрессивных и враждебных реакций, как физическая агрессия (нападение), косвенная агрессия, склонность к раздражению, негативизм, обида, подозрительность, он помогает выявить и склонность к вербальной агрессии.

Содержание опросника – 75 утверждений, на которые необходимо ответить «да» или «нет». По числу совпадений ответов респондентов с «ключом» подсчитываются индексы различных форм агрессии и враждебных реакций. 13 утверждений опросника направлены на выявление интересующей нас вербальной агрессии.

Инструкция. Прочитывая или прослушивая зачитываемые утверждения, примеряйте, насколько они соответствуют вашему стилю поведения, вашему образу жизни, и отвечайте одним из возможных ответов: «да» и «нет».

Опросник

Временами не могу справиться с желанием навредить кому-либо.

Иногда могу посплетничать о людях, которых не люблю.

Легко раздражаюсь, но легко и успокаиваюсь.

Если меня не попросить по-хорошему, просьбу не выполняю.

Не всегда получаю то, что мне положено.

Знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной.

Если не одобряю поступки других людей, даю им это почувствовать.

Если случается обмануть кого-либо, испытываю угрызения совести.

Мне кажется, что я не способен ударить человека.

Никогда не раздражаюсь настолько, чтобы разбрасывать вещи.

Всегда снисходителен к чужим недостаткам.

Когда установленное правило не нравится мне, хочется нарушить его.

Другие почти всегда умеют использовать благоприятные обстоятельства.

Меня настораживают люди, которые относятся ко мне более дружелюбно, чем я этого ожидаю.

Часто бываю не согласен с людьми.

Иногда на ум приходят мысли, которых я стыжусь.

Если кто-нибудь ударит меня, я не отвечу ему тем же.

В раздражении хлопаю дверьми.

Я более раздражителен, чем кажется со стороны.

Если кто-то корчит из себя начальника, я поступаю ему наперекор.

Меня немного огорчает моя судьба.

Думаю, что многие люди не любят меня.

Не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.

Увиливающие от работы должны испытывать чувство вины.

Кто оскорбляет меня или мою семью, напрашивается на драку.

Я не способен на грубые шутки.

Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.

Когда люди строят из себя начальников, я делаю все чтобы они не зазнавались.

Почти каждую неделю вижу кого-нибудь из тех, кто мне не нравится.

Довольно многие завидуют мне.

Требую, чтобы люди уважали мои права.

Меня огорчает, что я мало делаю для своих родителей.

Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их щелкнули по носу.

От злости иногда бываю мрачным.

Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не огорчаюсь.

Если кто-то пытается вывести меня из себя, я не обращаю на него внимания.

Хотя я и не показываю этого, иногда меня гложет зависть.

Иногда мне кажется, что надо мной смеются.

Даже если злюсь, не прибегаю к сильным выражениям.

Хочется, чтобы мои грехи были прощены.

Редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня.

Обижаюсь, когда иногда получается не по-моему.
 Иногда люди раздражают меня своим присутствием.
 Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел.
 Мой принцип: «Никогда не доверять чужакам».
 Если кто-то раздражает меня, готов сказать ему все, что о нем думаю.
 Делаю много такого, о чем впоследствии сожалею.
 Если разозлюсь, могу ударить кого-нибудь.
 С десяти лет у меня не было вспышек гнева.
 Часто чувствую себя, как пороховая бочка, готовая взорваться.
 Если бы знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко ладить.
 Всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня.
 Когда кричат на меня, кричу в ответ.
 Неудачи огорчают меня.
 Дерусь не реже и не чаще других.
 Могу вспомнить случаи, когда был настолько зол, что хватал первую попавшуюся под руку вещь и ломал ее.
 Иногда чувствую, что готов первым начать драку.
 Иногда чувствую, что жизнь со мной поступает несправедливо.
 Раньше думал, что большинство людей говорит правду, но теперь этому не верю.
 Ругаюсь только от злости.
 Когда поступаю неправильно, меня мучает совесть.
 Если для защиты своих прав нужно применить физическую силу, я применяю ее.
 Иногда выражаю свой гнев тем, что стучу по столу.
 Бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся.
 У меня нет врагов, которые хотели бы мне навредить.
 Не умею поставить человека на место, даже если он этого заслуживает.
 Часто думаю, что живу неправильно.
 Знаю людей, которые способны довести меня до драки.
 Не огорчаюсь из-за мелочей.
 Мне редко приходит в голову мысль о том, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня.
 Часто просто угрожаю людям, не собираясь приводить угрозы в исполнение.
 В последнее время я стал занудой.
 В споре часто повышаю голос.
 Стараюсь скрывать плохое отношение к людям.
 Лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить.
Обработка результатов и интерпретация
 Ответы оцениваются по 8 шкалам.

1. Физическая агрессия (k=11):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 1, 25, 31, 41, 48, 55, 62, 68
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 9, 7

2. Вербальная агрессия(k=8):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 33, 66, 74, 75
3. Косвенная агрессия (k=13):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 2, 10, 18, 34, 42, 56, 63
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 26, 49
4. Негативизм (k=20):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 4,12,20,28,
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 36
5. Раздражение (k=9):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 11, 35, 69
6. Подозрительность (k=11):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 33, 66, 74, 75
7. Обида (k=13):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 5, 13, 21, 29, 37, 44, 51, 58
8. Чувство вины (k=11):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 8, 16, 24, 32, 40, 47, 54,61,67

Индекс агрессивности включает в себя 1, 2 и 3 шкалу; индекс враждебности включает в себя 6 и 7 шкалу.

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 ± 4 , а враждебности – $6-7 \pm 3$. При этом обращается внимание на возможность достижения определенной величины, показывающей степень проявления агрессивности.

Пользуясь данной методикой, необходимо помнить, что агрессивность, как свойство личности, и агрессия, как акт поведения, могут быть поняты в контексте психологического анализа мотивационно-потребностной сферы личности. Поэтому опрос-ником Басса-Дарки следует пользоваться в совокупности с другими методиками: личностными тестами психических состояний (Кэттелл, Спилберг), проективными методиками (Люшер) и т.д.

Метод опроса обладает следующими преимуществами:

- возможность исследования различных проявлений вербальной агрессии во всем их многообразии;

- позволяет получить надежную информацию не только о причинах речевой агрессии, внутренних побуждениях испытуемых, но и о результатах их деятельности, что облегчает поиск способов предупреждения речевой агрессии.

Недостатки метода опроса:

- социальная желательность ответов;
- невозможность использования в младшей возрастной группе испытуемых (дошкольники, младшие школьники).

3. Сочинения учащихся на тему: «Как я представляю себе свои права и возможности наказать другого человека за его неправильные действия, слова и поступки» –

дополнительный, вспомогательный способ диагностики речевой агрессии детей и подростков, который можно считать разновидностью опроса, предполагающей связность и развернутость ответа и творческий подход.

Сочинение позволяет систематизировать и уточнить экспериментальные данные, полученные с помощью других методов, и обладает следующими преимуществами:

- дает возможность установить, как сами школьники понимают речевую агрессию и какие формы ее проявления выделяют;
- выявляет лексические, стилистические, эмоционально-экспрессивные описания агрессивных проявлений;
- определяет основные коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения учащихся для реализации своих агрессивных намерений.

При анализе сочинений учащихся следует учитывать следующие аспекты содержания: общий смысл и логическую структуру сочинений; обозначение объекта наказания; анализ причин и мотивов наказания; языковую характеристику содержания наказания (особенно – агрессивных действий).

Недостатки использования этого метода для диагностики вербальной агрессии школьников:

- проблема возрастной доступности (например, учащиеся 5-6-х классов еще не владеют достаточным словарным запасом и понятийным аппаратом для раскрытия этой достаточно сложной темы);
- возможная неискренность испытуемых (тенденция к созданию «социально желательных» текстов);
- субъективность, недостаточная осознанность детьми предложенных формулировок (выполнение этого задания часто сводится к элементарному фантазированию, «выдумыванию» ребятами не присущих им качеств).

4. Проективный метод.

Данный метод опирается на творческую фантазию и механизмы подсознания человека, которые выступают своего рода «самопроекцией» испытуемого, косвенным отражением его мотивов, потребностей, личностных качеств. Он позволяет опосредованно, моделируя определенные жизненные ситуации и отношения, исследовать свойства личности, которые выступают прямо или в форме различных жизненных установок.

Метод исследования личности с помощью проективного теста "Несуществующее животное" построен на теории психомоторной связи. Для регистрации состояния психики используется исследование моторики (в частности, моторики рисующей доминантной правой руки, зафиксированной в виде графического следа движения, рисунка) По И. М. Сеченову, всякое представление, возникающее в психике, любая тенденция, связанная с этим представлением, заканчивается движением (буквально- "Всякая мысль заканчивается движением"). Если реальное движение, интенция по какой-то причине не осуществляется, то в соответствующих группах мышц суммируется определенное напряжение энергии, необходимой для осуществления ответного движения (на представление - мысль). Так например, образы и мысли-представления, вызывающие страх, стимулируют напряжение в группах ножной мускулатуры и в мышцах рук, что оказалось бы необходимым в случае ответа на страх бегством или защитой с помощью рук - ударить, заслониться. Тенденция движения имеет направление в пространстве: удаление, приближение, наклон, выпрямление, подъем, падение. При выполнении рисунка лист бумаги (либо полотно картины) представляет собой модель пространства и, кроме состояния мышц, фиксирует отношение к пространству, т.е. возникающую тенденцию. Пространство, в свою очередь, связано с эмоциональной окраской переживания и временным периодом: настоящим, прошлым, будущим. Связано оно также с действенностью или идеально-мыслительным планом работы психики. Пространство, расположенное сзади и слева от субъекта, связано с прошлым

периодом и бездеятельностью (отсутствием активной связи между мыслью-представлением, планированием и его осуществлением). Правая сторона, пространство спереди и вверху связаны с будущим периодом и действенностью. На листе (модели пространства) левая сторона и низ связаны с отрицательно окрашенными и депрессивными эмоциями, с неуверенностью и пассивностью. Правая сторона (соответствующая доминантной правой руке) – с положительно окрашенными эмоциями, энергией, активностью, конкретностью действия. Помимо общих закономерностей психомоторной связи и отношения к пространству при толковании материала теста используются теоретические нормы оперирования с символами и символическими геометрическими элементами и фигурами.

Инструкция. Придумайте и нарисуйте НЕСУЩЕСТВУЮЩЕЕ животное и назовите его НЕСУЩЕСТВУЮЩИМ названием (методика РНЖ).

Интерпретация

Положение рисунка на листе. В норме рисунок расположен по средней линии вертикально поставленного листа. Лист бумаги лучше всего взять белый или слегка кремовый, неглянцевый. Пользоваться карандашом средней мягкости; ручкой и фломастером рисовать нельзя. Положение рисунка ближе к верхнему краю листа (чем ближе, тем более выражено) трактуется как высокая самооценка, как недовольство своим положением в социуме, недостаточностью признания со стороны окружающих, как претензия на продвижение и признание, тенденция к самоутверждению. Положение рисунка в нижней части - обратная тенденция: неуверенность в себе, низкая самооценка, подавленность, нерешительность, незаинтересованность в своем положении в социуме, в признании, отсутствие тенденции к самоутверждению. Центральная смысловая часть фигуры (голова или замещающая ее деталь). Голова повернута вправо - устойчивая тенденция к деятельности, действенности: почти все, что обдумывается, планируется, осуществляется или, по крайней мере, начинает осуществляться (если даже и не доводится до конца). Испытуемый активно переходит к реализации своих планов, наклонностей. Голова повернута влево - тенденция к рефлексии, к размышлениям. Это не человек действия: лишь незначительная часть замыслов реализуется или хотя бы начинает реализоваться. Нередко также боязнь перед активным действием и нерешительность (вариант: отсутствие тенденции к действию или боязнь активности - следует решить дополнительно). Положение "анфас", т.е. голова направлена на рисующего (на себя), трактуется как эгоцентризм. На голове расположены детали, соответствующие органам чувств - уши, рот, глаза. Значение детали "уши" - прямое: заинтересованность в информации, значимость мнения окружающих о себе. Дополнительно по другим показателям и их сочетанию определяется, предпринимает ли испытуемый что-либо для завоевания положительной оценки или только продуцирует на оценки окружающих соответствующие эмоциональные реакции (радость, гордость, обида, огорчение), не изменяя своего поведения. Приоткрытый рот в сочетании с языком при отсутствии прорисовки губ трактуется как большая речевая активность (болтливость), в сочетании с прорисовкой губ - как чувственность; иногда и то, и другое вместе. Открытый рот без прорисовки языка и губ, особенно - зачерченный, трактуется как легкость возникновения опасений и страхов, недоверия. Рот с зубами - вербальная агрессия, в большинстве случаев - защитная (огрызается, задирается, грубит в ответ на обращение к нему отрицательного свойства, осуждение, порицание). Для детей и подростков характерен рисунок зачерченного рта округлой формы (боязливость, тревожность). Особое значение придают глазам. Это символ присущего человеку переживания страха: подчеркивается резкой прорисовкой радужки. Обратит внимание на наличие или отсутствие ресниц. Ресницы - истероидно-демонстративные манеры поведения; для мужчин: женственные черты характера с прорисовкой зрачка и радужки совпадают редко. Ресницы - также заинтересованность в восхищении окружающих внешней красотой и манерой одеваться, придание этому большого значения. Увеличенный (относительно фигуры в целом) размер головы говорит о том, что испытуемый ценит рациональное начало (возможно, и эрудицию) в себе и окружающих. На голове также иногда располагаются дополнительные детали: рога -

защита, агрессия. Определить по сочетанию с другими признаками - когтями, щетиной, иглами - характер этой агрессии: спонтанная или защитно-ответная. Перья - тенденция к самоукрашению и самооправданию, к демонстративности. Грива шерсть, подобие прически - чувственность, подчеркивание своего пола и иногда ориентировка на свою межполовую роль. Несущая, опорная часть фигуры (ноги, лапы, иногда - постамент). Рассматривается основательность этой части по отношению к размерам всей фигуры и по форме: а) основательность, обдуманность, рациональность принятия решения, пути к выводам, формирование суждения, опора на существенные положения и значимую информацию; б) поверхностность суждений, легкомыслие в выводах и неосновательность суждений, иногда импульсивность принятия решения (особенно при отсутствии или почти отсутствии ног). Обратит внимание на характер соединения ног с корпусом: точно, тщательно или небрежно, слабо соединены или не соединены вовсе - это характер контроля за рассуждениями, выводами, решениями. Однотипность и однонаправленность формы лап, любых элементов опорной части - конформность суждений и установок в принятии решений, их стандартность, банальность. Разнообразие в форме и положении этих деталей - своеобразие установок и суждений, самостоятельность и небанальность; иногда даже творческое начало (соответственно необычности формы) или инакомыслие (ближе к патологии). Части, поднимающиеся над уровнем фигуры, могут быть функциональными или украшающими: крылья, дополнительные ноги, щупальца, детали панциря, перья, бантики вроде завитушек-кудрей, цветково-функциональные детали - энергия охвата разных областей человеческой деятельности, уверенность в себе, "самораспространение" с неделикатным и неразборчивым притеснением окружающих, либо любознательность, желание соучаствовать как можно в большем числе дел окружающих, завоевание себе места под солнцем, увлеченность своей деятельностью, смелость предприятий (соответственно значению Детали-символа - крылья или щупальца и т.д.). Украшающие детали - демонстративность, склонность обращать на себя внимание окружающих, манерность (например, лошадь или ее несуществующее подобие в султане из павлиньих перьев). Хвосты. Выражают отношение к собственным действиям, решениям, выводам, к своей вербальной продукции - судя по тому, повернуты ли эти хвосты вправо (на листе) или влево. Хвосты повернуты вправо - отношение к своим действиям и поведению. Влево - отношение к своим мыслям, решениям; к упущенным возможностям, к собственной нерешительности. Положительная или отрицательная окраска этого отношения выражена направлением хвостов вверх (уверенно, положительно, бодро) или падающим движением вниз (недовольство собой, сомнение в собственной правоте, сожаление о сделанном, сказанном, раскаяние и т.п.). Обратит внимание на хвосты, состоящие из нескольких, иногда повторяющихся, звеньев, на особенно пышные хвосты, особенно длинные и иногда разветвленные. Контур фигуры. Анализируются по наличию или отсутствию выступов (типа щитов, панцирей, игл), прорисовки и затемнения линии контура. Это защита от окружающих, агрессивная - если она выполнена в острых углах; со страхом и тревогой - если имеет место затемнение, "запачкивание" контурной линии; с опасением, подозрительностью - если выставлены щиты, "заслоны", линия удвоена. Направленность такой защиты - соответственно пространственному расположению: верхний контур фигуры - против вышестоящих, против лиц, имеющих возможность наложить запрет, ограничение, осуществить принуждение, т.е. против старших по возрасту, родителей, учителей, начальников, руководителей; нижний контур - защита против насмешек, непризнания, отсутствия авторитета у нижестоящих подчиненных, младших, боязнь осуждения; боковые контуры - недифференцированная опасливость и готовность к самозащите любого порядка и в разных ситуациях; то же самое - элементы "защиты", расположенные не по контуру, а внутри контура, на самом корпусе животного. Справа - больше в процессе деятельности (реальной), слева - больше защита своих мнений, убеждений, вкусов. Общая энергия. Оценивается количество изображенных деталей - только ли необходимое количество, чтобы дать представление о придуманном несуществующем животном (тело, голова, конечности или тело, хвост, крылья и т.п.): с заполненным

контуром, без штриховки и дополнительных линий и частей, просто примитивный контур, - или имеет место щедрое изображение не только необходимых, но усложняющих конструкцию дополнительных деталей. Соответственно, чем больше составных частей и элементов (помимо самых необходимых), тем выше энергия. В обратном случае - экономия энергии, астеничность организма, хроническое соматическое заболевание (то же самое подтверждается характером линии - слабая паутинообразная линия, "возит карандашом по бумаге", не нажимая на него). Обратный же характер линий - жирная с нажимом - не является полярным: это не энергия, а тревожность. Следует обратить внимание на резко продавленные линии, видимые даже на обратной стороне листа (судорожный, высокий тонус мышц рисующей руки) - резкая тревожность. Обратить внимание также на то, какая деталь, какой символ выполнен таким образом (т.е. к чему привязана тревога). Оценка характера линии (дуближ линии, небрежность, неаккуратность соединений, "островки" из находящихся друг на друга линий, зачернение частей рисунка, "запачкивание", отклонение от вертикальной оси, стереотипности линий и т.д.). Оценка осуществляется так же, как и при анализе пиктограммы. То же - фрагментарность линий и форм, незаконченность, оборванность рисунка.

Тематически животные делятся на угрожаемых, угрожающих и нейтральных (подобия льва, бегемота, волка или птицы, улитки, муравья, либо белки, собаки, кошки). Это отношение к собственной персоне и к своему "Я", представление о собственном положении в мире, как бы идентификация себя по значимости (с зайцем, букашкой, слоном, собакой и т.д.). В данном случае рисуемое животное - представитель самого рисующего. Уподобление рисуемого животного человеку, начиная с постановки животного в положение прямохождения на две лапы, вместо четырех или более, и заканчивая одеванием животного в человеческую одежду (штаны, юбки, банты, пояса, платье), включая похожесть морды на лицо, ног и лап на руки, свидетельствует об инфантильности, эмоциональной незрелости, соответственно степени выраженности "очеловечивания" животного. Механизм сходен аллегорическому значению животных и их характеров в сказках, притчах и т.п. Степень агрессивности выражена количеством, расположением и характером углов в рисунке, независимо от их связи с той или иной деталью изображения.

Особенно весомы в этом отношении прямые символы агрессии - когти, зубы, клювы. Следует обратить внимание также на акцентировку либидо-признаков - вымени, сосков, груди при человекоподобной фигуре и др. Это отношение к полу, вплоть до фиксации на проблеме либидо. Фигура круга (особенно - ничем не заполненного) символизирует и выражает тенденцию к скрытности, замкнутость, закрытость своего внутреннего мира, нежелание давать сведения о себе окружающим, наконец, нежелание подвергаться тестированию. Такие рисунки обычно дают очень ограниченное количество данных для анализа. Обратить внимание на случаи вмонтирования механических частей в тело "животного" - постановка животного на постамент, тракторные или танковые гусеницы, тренажник; прикрепление к голове пропеллера, винта; вмонтирование в глаз электролампы, в тело и конечности животного - рукояток, клавиш и антенн. Это наблюдается чаще у больных шизофренией и глубоких шизоидов.

Наиболее характерным и значимым показателем вербальной агрессии на детском рисунке является изображение у животного рта с зубами.

В большинстве случаев такая речевая агрессия трактуется как защитная: ребенок огрызается, задирается, грубит в ответ на осуждение или порицание, на обращение к нему, если это обращение отрицательного содержания или эмоциональной окраски.

Недостатки методики РНЖ:

– процесс проекции протекает без достаточного контроля сознания и не всегда объективно отражает личностные установки ребенка;

– получаемая информация опосредованна, требует специальной расшифровки и не всегда поддается однозначной интерпретации;

– проявление вербальной агрессии диагностируется только по одному аспекту изображения (рот с зубами), что не позволяет считать получаемую информацию полной и абсолютно достоверной.

В связи с этим методика РНЖ является ориентировочной. Следовательно, она не может использоваться как единственный метод изучения агрессии и позволяет либо уточнить результаты, полученные при использовании других диагностических методов, либо получить дополнительные сведения об агрессивных проявлениях в детской речи.

Методика «Кактус»

Для поверхностного исследования эмоционально-личностной сферы ребенка отлично подходит рисуночный тест «кактус». Методика предназначена для детей в возрасте от 4 лет и более. Наибольший акцент делается на агрессию, ее проявления и тревожность, как средство защиты.

Для работы необходим лист а4, карандаш. Достаточно одного цвета. Использование разноцветных карандашей и попытка привлечь «Люшеровские трактовки» может быть обоснована только в случае реального знания методики. Родителям достаточно лишь простого карандаша.

Так же необходимо учитывать все те же моменты, которые применимы ко всем рисуночным тестам: положение на листе, нажим на карандаш, характеристика линий, размер рисунка.

Инструкция: «На листе бумаги нарисуй кактус — таким, каким ты его себе представляешь». Вопросы и дополнительные объяснения не допускаются.

Интерпретация результатов : по результатам обработанных данных по рисунку можно диагностировать качества личности испытуемого ребенка. :

Агрессивность — наличие иголок, особенно их большое количество. Сильно торчащие, длинные, близко расположенные друг к другу иголки отражают высокую степень агрессивности.

Импульсивность — отрывистые линии, сильный нажим.

Эгоцентризм, стремление к лидерству — крупный рисунок, расположенный в центре листа.

Неуверенность в себе, зависимость — маленький рисунок, расположенный внизу листа.

Демонстративность, открытость — наличие выступающих отростков в кактусе, вычурность форм.

Скрытность, осторожность — расположение зигзагов по контуру или внутри кактуса.

Оптимизм — изображение «радостных» кактусов, использование ярких цветов в варианте с цветными карандашами.

Тревожность — преобладание внутренней штриховки, прерывистые линии, использование темных цветов в варианте с цветными карандашами.

Женственность — наличие мягких линий и форм, украшений, цветов.

Экстравертированность — наличие на рисунке других кактусов или цветов.

Интровертированность — на рисунке изображен только один кактус.

Стремление к домашней защите, чувство семейной общности — наличие цветочного горшка на рисунке, изображение домашнего кактуса.

Отсутствие стремления к домашней защите, чувство одиночества — изображение дикорастущего, пустынного кактуса.

Таким образом, рисуя кактус, ребенок проецирует на этот рисунок себя. После рисования можно задавать вопросы, для уточнения некоторых моментов:

1. Этот кактус домашний или дикий?

2. Этот кактус сильно колется? Его можно потрогать?
3. Кактусу нравится, когда за ним ухаживают, поливают, удобряют?
4. Кактус растет один или с каким-то растением по соседству? Если растет с соседом, то, какое это растение?
5. Когда кактус подрастет, то, как он изменится (иголки, объем, отростки)?

Преимущества проективного метода:

– полное отсутствие оценочного отношения со стороны экспериментатора, что приводит к снижению тенденции социальной желательности и максимальному раскрытию личности испытуемого, не ограниченной общественными оценками;

– отражение личностных свойств и качеств в их совокупности и целостности проявления;

– возможность математической обработки результатов, что позволяет получать как индивидуальный, так и групповой материал для изучения и вести статистику.

К разновидности проективных методик относится ассоциативный эксперимент. Ассоциативный эксперимент (АЭ) – проективный тест, впервые предложенный в 1919 г. швейцарским психологом и философом Карлом Густавом Юнгом для выявления скрытых влечений. В российской психолингвистической науке АЭ наиболее полно и последовательно был разработан школой А.Н. Леонтьева и А. А. Леонтьева.

Сущность АЭ состоит кратко в следующем: испытуемому предлагают как можно быстрее ответить на слова экспериментатора первым пришедшим на ум словом. По характеру ассоциаций (содержанию ответов) можно судить об эмоциональных сдвигах, установках испытуемого, его представлениях о том или ином явлении. При этом анализируются только продуктивные ассоциации, т. е. такие, которые дают реальный практический материал, например, для исследования речевой агрессии, т. е. в той или иной степени позволяющий судить о ее причинах, мотивах, формах, условиях проявления и т. д.

Полученные ассоциации объединяются в тематические группы (ТГ) с точки зрения отношения к изучаемому явлению (субъектно-объектные, причинно-следственные отношения, принадлежность к месту, временная соотнесенность, отношения со-и противопоставления и др.).

Так, для изучения агрессии в школьной речевой среде Ю. В. Щербинина предложила учащимся дать ассоциации на следующие слова: *разъяренный, обижен, разозлиться, оскорбление, ругань, сплетня, угрожать, ссора, агрессия, спорить*.

Преимущества АЭ:

– возможность диагностики как общего уровня вербальной агрессии в детской речевой среде, так и исследования конкретных ее проявлений в речи детей и подростков;

– возможность получения некоторых опосредованных данных о подсознательных мотивах, основных тенденциях речевого поведения школьников, уровне понимания и оценке вербальной агрессии;

– возможность проверки и уточнения данных, полученных при использовании других диагностических методов.

Существенный недостаток АЭ – невозможность получения точной и достоверной информации о речевой агрессии по причине сложности точной расшифровки ассоциаций.

Методика незаконченных фраз (МНФ) используется для изучения ответных реакций на проявления вербальной агрессии.

Суть методики: испытуемому предлагается без предварительной подготовки, спонтанно продолжить предложенные экспериментатором фразы так, чтобы развить заключенные в них идеи. Например, могут быть даны следующие высказывания, содержащие модели агрессивных ситуаций:

- Я могу повысить голос на того, кто...
- Когда на меня кричат, то я...
- Мне особенно противно, если мне говорят...
- Если все против меня, то я...
- Меня очень раздражает человек, который...

Преимуществом МНФ является неограниченная возможность варьирования формулировок и создание таким образом большого количества моделей ситуаций речевой агрессии. Это позволяет исследовать многообразные типы агрессивных высказываний и различные ответные реакции на вербальную агрессию.

5. Запись ситуаций вербальной агрессии на скрытый диктофон с подробной их расшифровкой и последующим анализом – наиболее эффективный и универсальный метод диагностики речевой агрессии, позволяющий получить максимально достоверные и объективные данные об изучаемом явлении.

– Речевая агрессия фиксируется на пленке непосредственно (в момент возникновения и в процессе проявления), поэтому запись не требует специальной интерпретации, истолкования, как, например, данные проективных методик.

– Запись проводится скрыто, незаметно для испытуемых, что дает возможность максимально снизить тенденцию «социальной желательности» и получить более достоверную информацию об агрессивном речевом поведении.

– Запись позволяет фиксировать как содержательные, так и звуковые особенности агрессивного речевого поведения и вводит их в общий контекст ситуации общения, что дает исследователю более полную картину и целостное представление об изучаемом явлении.

– Запись позволяет анализировать конкретные речевые ситуации, служит достоверным и наглядным материалом для выделения наиболее распространенных видов и форм речевой агрессии.

Итак, сравнительный анализ различных диагностических методов и методик показывает, что для исследования вербальной агрессии применяются те же группы методов, что и для изучения других свойств личности. Однако специфика явления речевой агрессии, а также психологии детей и подростков требует разработки дополнительных, более совершенных и разнообразных методов диагностики этого явления.

Контрольные вопросы:

1. Какие методы исследования предлагают российские ученые?
2. Какая классификация методов изучения речевой агрессии предложена американскими учеными? Почему эта классификация не может использоваться в полном объеме в российских исследованиях?
3. В чем заключается сущность метода визуального наблюдения с вербальной регистрацией?
4. Каковы достоинства и недостатки метода А. Басса и А. Дарки?
5. Почему метод сочинения нельзя считать самостоятельным методом изучения речевой агрессии?
6. Какие проективные методики используются в процессе исследования речевой агрессии?
7. Какова процедура реализации метода «Нарисуй несуществующее животное»?
8. С какой целью используется метод «Кактус» в процессе исследования речевой агрессии? Какова процедура выявления агрессии испытуемых?
9. Каковы достоинства и недостатки ассоциативного эксперимента?

10. С какого возраста и почему целесообразно осуществлять ассоциативное тестирование?

11. Каковы преимущества методики неоконченных фраз (предложений) в изучении речевой агрессии?

12. Почему запись ситуаций вербальной агрессии на скрытый диктофон считается эффективным методом изучения речевой агрессии?

Контрольные задания:

1. Используйте на практике метод визуального наблюдения с вербальной регистрацией. Составьте программу реализации данного метода.

2. Примените на практике метод А. Басса и А. Дарки. Определите, сколько времени занимает реализация данной технологии исследования речевой агрессии.

3. Определите достоинства и недостатки метода сочинения. Аргументируйте свой ответ.

4. Составьте программу реализации метода «Нарисуй несуществующее животное». На какие признаки следует обращать внимание для выявления наличия и уровня агрессии у испытуемых?

5. Примените на практике методику «Кактус». Обобщите, по каким признакам определяется наличие агрессивности испытуемых.

6. Примените методику неоконченных фраз для учащихся 5-6 и 8-9 классов. Выявите, различаются ли результаты исследования.

7. Определите достоинства и недостатки метода записи ситуаций вербальной агрессии на скрытый диктофон.

Литература:

Щербинина Ю.В. Речевая агрессия. Территория вражды. М.: Форум, 2012. 400 с.

Щербинина Ю.В. Речевая защита: Учимся управлять агрессией. М.: Форум, 2012.

Семенюк, Л.М. Психологические особенности агрессивного поведения подростков и условия его коррекции / Л.М. Семенюк. М.: Изд-во «Ин-т практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. - 96 с.

Федорова, Л.Л. Прямое выражение агрессии в речевом общении / Л.Л. Федорова // Агрессия в языке и речи. М.: РГГУ, 2004. - С. 219-232.

3.3. Языковые средства и способы выражения речевой агрессии

Речевая агрессия рассматривается большинством исследователей как специфическая форма поведения или деятельности, основным орудием которой служит язык. Категория оценки является одной из основных категорий языка и необходимым компонентом речевой культуры человека. Выражение оценки (отнесение в ранг «хорошего» или «плохого») во многом составляет основу как межличностных отношений, так и отношений социально-политических и идеологических, поэтому оценочность является одним из важнейших признаков языка.

При этом более частотным является выражение негативной оценки, что, помимо объективных причин, объясняется определенными закономерностями человеческого мышления: «положительное» или «хорошее» представляет для нас своего рода норму, т. е. нечто само собой разумеющееся, тогда как явления, нарушающие норму, концентрируют на себе внимание и оказываются наиболее актуальными для обозначения в речи и оценивания. Не секрет, что ситуация в современной России дает носителям языка особенно много поводов для использования той богатейшей палитры лексико-грамматических средств

негативной оценки, которой располагает русский язык. Таким образом, семантика отрицательной оценки – обычное явление в тексте современного общения. К сожалению, здоровая полемика зачастую подменяется критикой не позиции, а личности. При этом свойственный современной российской ментальности радикализм оценок нередко (и справедливо) воспринимается адресатом как оскорбление.

Одним из самых распространенных средств выражения негативного отношения к кому-либо является лексика с оценочной семантикой (*плохой, вопиющий, отвратительный, преступно, неудачно, халатность, мазила, глупец, шавки, проиляпил, опошил* и т. п.). Как видно из примеров, носителями негативной оценки являются достаточно разнородные слова: нейтральные, экспрессивно окрашенные, стилистически сниженные, откровенно грубые. Вот примеры из художественной литературы и СМИ:

Вы шулер и подлец! (М. Лермонтов);

Что он вор — никто этого не думал, кроме тебя, халда! — Вы сами, сударыня, халда, корова вы такая, позвольте вам сказать (М. Горький);

Ах, это ты, сволочь? Это тебе не нравится Советская власть? (А. Солженицын);

Отпусти, подонок, мразь, сволочь (Кунин);

Гад!.. — выговорила она с перекошенным лицом. — Гад, паскуда продажная! (Брагин);

Они кричали: «Ваш Ельцин паразит. Ваш Горбачёв — гад... (Изв., 9 апр. 1992 г.);

Извини за тон, Бурлаку, не выношу дешевку. Ау, да не бойся ты коммунистов. Мелкая ты сошка, кому нужен! Живи себе и кропай что-нибудь про Лолиту с Сашей — вот твой достойный удел и таких же «бурлаков». Вы везде приспособитесь, хитрющенькие мои... Вот, собственно, и все, куколка ты моя. Трус угодливый. Класс позвоночных есть такой — пресмытающиеся (КГ, № 41, 1996).

Как оштрафуют его, мерзавца, так он узнает у меня... Я ему покажу кузькину мать! (А. Чехов);

Если ты, сявка неучёная... на её [Аллы Сергеевны] уроке хоть слово вякнешь, — по стенке размажу. Понял, засранец? (Кунин).

В целом, наиболее частотными языковыми средствами выражения речевой агрессии являются бранные слова (инвектива), жаргонизмы, стилистически сниженные лексемы.

Для создания и закрепления в сознании собеседников дискредитирующего образа (портрета-обличения) в текстах могут использоваться такие разновидности речевой агрессии, как 1)наклеивание ярлыков; 2)обыгрывание имени объекта речевой агрессии; 3)нагнетание отталкивающих сравнений и ассоциаций; 4)смакование непривлекательных и неприятных для объекта речевой агрессии деталей, подробностей, обстоятельств и мн. др.

Например:

Что бы вы сказали, если бы несвежий кусок мяса, который вы не смогли доест, не дожевали, выкинули куда-то в траву, где его несколько дней грызли собаки, обсиживали мухи, обклеивали вороны, — если бы этот кусок вам снова принесли на тарелке? Нечто подобное испытали люди, узнав о повторном назначении Черномырдина (Зав., № 34, август, 1998);

Если бы Гайдар был грибом, он был бы свинушкой (Зав., № 38, сентябрь, 1998).

Рассмотрение средств и способов выражения речевой агрессии в речевом общении содержится в работах В.И. Карасика [1], Т.В.Куклиной [2], Н.В. Муравьевой [3], В.И. Жельвиса [4], В.А. Пищальниковой [5] и других. Но наиболее концентрировано способы манипуляции поведением собеседника, как способы формирования речевого конфликта, изложены в работах Н.А. Баранова [6].

А.Н. Баранов представляет полноценную характеристику способов речевого воздействия, используемых в конфликтных текстах [6]. Как свидетельствует практика общения, чаще всего конфликтную ситуацию в общении формируют следующие приемы.

1) Введение в оценочно окрашенный контекст или ассоциативный ряд. По форме рассматриваемый прием разделяется на два подтипа – постановка описываемого явления в отрицательно оцениваемый контекст (*друг известного бандита*) и постановка в отрицательно оцениваемый ассоциативный ряд (*известный «герой» 90-х годов*). Данный прием позволяет перенести негативные характеристики фоновых явлений на описываемое явление, действие или представляемый субъект описания. По лингвистической форме автор высказывания не предлагает прямых отрицательных характеристик, но по существу вводит подобные характеристики на уровне выводного знания, получаемого участником общения по мере переработки информации.

2) «Переход на личности» - прием, связанный с аргументацией, относящейся не к сути проблемы, а к недостаткам оппонента (*адвокат, известный еще как член секты сайентологов*). Недостатки субъекта или явления подаются как реальные препятствия или причины, противодействующие успешному течению событий.

3) Недоказанность как виновность (*роль этого человека в нефтяной афере не до конца ясна*). Суть этого приема заключается в постулировании мысли об отсутствии фактов невиновности субъекта, описываемого с негативной стороны. Сам факт отсутствия фактов невиновности подается как аргумент виновности, ущербности, явного наличия отрицательных характеристик.

4) Выбор единицы измерения как инструмента речевого воздействия (*Депутат подарил пенсионерам по двести рублей, на которые можно купить бутылку водки. Следовательно, подарил по бутылке водки*). Посредством описываемого приема намеренно снижается ценность анализируемых мероприятий и поступков, участникам общения навязывается установка на поиски личной выгоды со стороны описываемого субъекта.

5) Установление немотивированного сходства с отрицательно оцениваемой сущностью (*В республике установился настоящий культ президента. Невольно вспоминается Сталин, вставший над партией. Что ж, теперь, президент?*). Формируемые аллюзии позволяют автору описываемого приема заставить участника общения апеллировать к отрицательному историческому опыту и устанавливать с этим опытом прямые связи.

6) Навязывание пресуппозиции – навязывания плана содержания высказывания, который, по мнению автора текста, известен слушающему. Этот прием имеет другое название – управления пониманием. Другие словами, спорная информация подается как общеизвестная, не требующая доказательств и аргументации (*Черные заселили наши города, насилуют наших женщин, убивают наших детей*).

Разновидностью названного приема является семантическая импликация – скрытое навязывание спорной по достоверности информации (*Если все знают, что он опаснейший человек, то почему он на свободе, а не сидит в тюрьме?*). К имплицитным способам речевого воздействия относится намек, также выступающий разновидностью приема навязывания пресуппозиции (*Анализируя действия коммерсанта, хочется вспомнить Марка Твена, сказавшего: «Если вы украдете буханку хлеба – вас посадят в тюрьму, если железную дорогу – сделают сенатором»*).

7) Метафора (образное сравнение) как способ речевого воздействия. Метафора, предполагая сравнение с указанными в её содержании свойствами или объектами, управляет пониманием на неосознанном уровне (*Верные люди, янычары семьи, сделают всё для своего хозяина*).

8) Использование вопроса как формы ответа (*Кто теперь посмеет утверждать, что деньги истрачены по назначению и с умом?*). Реализация указанного приема строится как подтверждение ранее изложенной негативной информацией формой риторического вопроса. Посредством этого оборота речи автору высказывания удастся избежать утверждений и таким образом скрыть свою управляющую роль в информационном воздействии на слушателя и читателя.

9) Прием концентрированного повторения информации. Приватизация знаний происходит эффективно при многократной его актуализации. Это подтверждает наружная или иная реклама. Данная технология используется как открытое средство речевого воздействия, переводящее получаемую информацию на подкорковый уровень.

10) Дезориентация адресата повторяющейся сменой противоположных модальностей – такая подача информации, при которой один и тот же факт включается в различные ряды предположений (*Все уверены, что А убил Б, хотя во время убийства А был дома. Но ведь А мог убить и прибежать домой. Кроме того, А мог нанять убийцу, А мог убить Б дома, а потом выкинуть Б на улицу, и окоченение прошло быстрее..*). К данному приему близок прием ссылки на неизвестный источник, включение которого позволяет одному участнику общения безнаказанно оскорблять другого участника коммуникации.

11) Языковая игра – нестандартное, отклоняющееся от нормы использование языковых средств, концентрирующее внимание участников общения на самом языковом выражении, а не на соответствии его контексту или действительному положению дел (*Так что я не скажу «лжет», но как-то очень мелодично и склизко лукавит господин Березкин...*). Языковая игра позволяет сконцентрировать внимание участников общения именно на тех характеристиках объекта или субъекта, которые характеризуют его с самой нелицеприятной стороны.

12) Аргументация – способ речевого воздействия на адресата с помощью тезисов и аргументов, при помощи которых в модель мира адресата вводятся новые знания с целью непосредственного или опосредованного влияния на процесс принятия решений (*Если хочешь сохранить здоровье и красоту, не пользуйся услугами этой клиники*).

Разновидностью приема аргументации целесообразно считать экземплификацию – вид аргумента в пользу доказываемого тезиса, иллюстрирующего применимость тезиса к конкретному случаю из имеющегося множества таких случаев [6,260] (*Продажа иностранных автомобилей сопровождается обманом. Продавцы уверяют, что автомобили изготовлены в Великобритании, а на деталях указано, что они изготовлены в Корее*). Указанный прием очень близок к другому приему – приему искусственного конструирования аргументации.

13) Прием намеренного соположения событий обозначен А.Н. Барановым как «после, значит, вследствие» (*Ректор обратился в органы, после чего директора колледжа посадили*). Манипулятивное установление связей между параллельно текущими событиями часто используется для дискредитации деятельности или личности описываемого субъекта, при этом формально в подаваемом тексте никаких других негативных характеристик об описываемом явлении и субъекте не предлагается.

14) Ссылка на авторитет – как позитивный, так и негативный – позволяет ввести тезис или аргумент в процессе аргументирования, не приводя обоснований их истинности и основываясь на доверии адресата к авторитету (*Как говорил знаменитый Жеглов, такие вору, как Н, должны сидеть в тюрьме*).

К неречевым приемам воздействия на участников общения А.Н. Баранов относит визуальную персонификацию как прием управления пониманием [6,391] и визуальную верификацию знания. Визуальная персонификация представляет собой прием управления пониманием и онтологизации знания, основывающийся на сочетании изображения человека с текстом, в котором так или иначе упоминается данное лицо, и который позволяет связать с этим человеком позитивные или негативные характеристики обсуждаемых в тексте событий и их участников, перенеся на него часть ответственности за эти события. Прием визуальной верификации знания заключается в использовании изображения одного или нескольких актантов обсуждаемой ситуации для придания достоверности утверждениям об этой ситуации, которые содержатся в тексте.

Поскольку речевые способы воздействия оформляются при помощи конкретных языковых средств, А.Н. Баранов считает, что прагмалингвистический анализ конфликтных текстов должен протекать не только как выявление подлинного жанра текста, но и как

семантический анализ ключевой лексики текста: «Семантический анализ слова заключается в представлении плана содержания слова на одном из семантических метаязыков, позволяющих более эксплицитно передать его значение и описать системные отношения с другими словами, связанными с ним отношениями (квази)синонимии, антонимии, части и целого, рода и вида и т.д. [6, 300].

В.И. Карасик [1] и В.П. Шейнов [7] дополняют приемы, описанные Барановым, такими, как:

- последовательная методичная разработка слабого аргумента противника;
- приведение аргументов вразброс, не позволяющее оппоненту быть логически последовательным для слушателей и читателей;
- противоречащая мысль (подмена тезиса на противоположный);
- срыв общения;
- довод к силе;
- "чтение в сердце", предполагающее апелляцию к общечеловеческим ценностям и отказ обсуждаемому явлению или субъекту в следовании этим ценностям;
- инсинуации (дискредитация оппонента).

Отдельным пунктом перечисляются психологические уловки (степень их позволительности не комментируется): "Выведение из равновесия" (перепутать имя, выразительно повторить оговорку или речевой дефект оппонента, допустить пренебрежительное высказывание, сделать пренебрежительный жест, обыграть фамилию, возраст, внешность или другое неотъемлемое качество оппонента), "Пакостный метод" (например, конфиденциальное неприятное сообщение оппоненту перед началом спора или прямое оскорбление), "Отвлекающий маневр" (сообщение важной информации на фоне малозначимого, но ярко и эффектно поданного тезиса), "Внушение" (убежденный тон, уверенная манера речи и выражения лица) [7, 361-388]. Приведенные способы выражения речевой агрессии свидетельствуют о том, что уловки в конфликтном общении представляют собой совокупность разнородных приемов социально осуждаемого воздействия на адресата.

Суть рассматриваемых приемов заключается в том, что текст одной направленности оказывается в смысловом поле текста другой направленности, что приводит к взаимодействию когнитивных сфер. При смещении дискурсов адресат неосознанно воспринимает не только очевидный смысл, отраженный в тексте, но и дополнительный, заключенный в наложении одного когнитивного поля на другое. Это дает возможность манипулировать сознанием адресата, незаметно внедряя дополнительную информацию, необходимую для достижения целей автора. Если автор своей целью видит дискредитацию одного из участников коммуникации, то выше приведенные приемы становятся приемами формирования речевого конфликта, нарушающего конвенциональность общения. Только открытое социальное осуждение речевых приемов намеренного снижения социального статуса одного из участников общения позволит всем коммуникантам ориентироваться на Слово как на средство эффективного взаимодействия, а не орудие разрушения психологически комфортных человеческих отношений.

Контрольные вопросы и задания:

1. Каковы основные лексические средства выражения речевой агрессии?
2. Какие приемы чаще всего используются для создания и закрепления в сознании собеседников дискредитирующего образа (портрета-обличения)?
3. В чем заключается сущность приема введения в оценочно окрашенный контекст или ассоциативный ряд?
4. Приведите примеры реализации приема «перехода на личности».

5. В чем заключается сущность приема «навязывание пресуппозиции»? Почему лингвисты считают, что данным приемом выражения речевой агрессии чаще всего пользуется В.В. Жириновский?

6. В книге «Понятие чести и достоинства, оскорбления и ненормативности в тестах права и средств массовой информации» приводятся 8 разрядов инвективной лексики и фразеологии, относящейся к сфере литературного языка:

- Слова и выражения, с самого начала обозначающие антиобщественную, социально осуждаемую деятельность: бандит, жулик, мошенник.

- Слова с ярко выраженной негативной окраской, составляющей основной смысл их употребления: двурушник, расист, враг народа.

- Названия профессий, употребляемые в переносном значении: палач, мясник.

- Зоосемантические метафоры, отсылающие к названиям животных: кобель, кобыла, свинья.

- Глаголы с «осуждающей» семантикой или даже с прямой негативной оценкой: украсть, хапнуть.

- Слова, содержащие в своем значении негативную, причем весьма экспрессивную оценку чьей-либо личности: гадина, сволочь.

- Эвфемизмы для слов 1-го разряда, сохраняющие их оценочный (резко негативный) характер: женщина легкого поведения, путана, интердевочка.

- Оказиональные (специально создаваемые) каламбурные образования, направленные на унижение или оскорбление адресата: коммуняки, дерьмократы, прихватизация.

Приведите примеры, иллюстрирующие, как перечисленные лексемы становятся средством выражения речевой агрессии.

7. Выделите средства выражения речевой агрессии в данных примерах:

«Думай, что делаешь! — рассердился он. — Нет, вы посмотрите, что он творит! Ты первый день в разведке? Или ты решил засветить нас? Только по проводам! Сколько раз можно талдычить одно и то же? Если есть секреты от «слизи», ни в коем случае не пользуйся мобилом! Это же коню понятно!» (И. Ванка. Секториум)

Нет, от Тоньки он никогда не ожидал такого предательства. Жена, называется. — Дура! Подлая дура». (В. Белов. Воспитание по доктору Споку)

«Краковскую колбасу я сама лучше съем. — Только попробуй. Я тебе съем! Это отравка для человеческого желудка. Взрослая девушка, а как ребенок тащишь в рот всякую гадость. Не смей! (М. Булгаков. Собачье сердце);

8. Можно ли считать выражением речевой агрессии детские дразнилки?. Аргументируйте свой вывод:

Жадина-говядина,
Соленый огурец,
Простая шоколадина,
На горшке вареная,
Сосисками побитая,
Чтоб не была сердитая!

Петька — дурак,
Курит табак,
Спички ворует,
Дома не ночует,

Спит под забором,
Зовут его вором.

Литература:

1. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград, Перемена, 2002 – 477 с.
2. Куклина Т.В. Психо- и прагмалингвистический аспекты речевого поведения авторов (на материале текстов рецензий и политических выступлений) : Дис. Канд. фил. Наук, : 10.02.19 – Ростов на Дону, 2005 – 163 с.
3. Муравьева Н.В. Язык конфликта (Электронный ресурс: Библиотека Центра экстремальной журналистики (сайт) – Москва, 2000. – URL: <http://www.library.sjes.ru/online/>
4. Жельвис В.И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира. - М.: 2001.-352с.
5. Пищальникова, В.А. Язык как регулятивный механизм деятельности //Языковое бытие человека и этноса. Выпуск 9.М.: 2005. - с.147-157.
6. Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста – М.: Флинта, 2007- 592 с.
7. Шейнов В.П. Психология влияния: скрытое управление, манипулирование и защита от них. М.: Ось-89, 2002. - 720 с.
8. Завьялова О.Н. Речевая или языковая агрессия в русском языке. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://iamruss.ru/rechevaya-ili-yazykovaya-agressiya-v-russkom-yazyke/>
- 9.Сковородников А.П. Языковое насилие в современной российской прессе // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения. Вып. 2. Красноярск-Ачинск, 1997;
- 10.Шарифулин, Б.Я. Языковая экспансия, языковая агрессия, языковая демагогия // Проблемы развития речевой культуры педагога. Томск, 1997;

4. МЕТОДИКИ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ У ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

4.1. Методики преодоления речевой агрессии у детей младшего школьного возраста

Сегодня русский язык, как отмечают исследователи, характеризуется снижением уровня речевой культуры, инвективизацией и вульгаризацией речи - все это результат агрессивности общественного сознания. Необходимо помнить, что речевая агрессия не менее опасна, чем физическая, так как затрудняет полноценный обмен информацией коммуникантов и снижает возможности их взаимопонимания. Формы и содержание речевой агрессии исторически изменчивы: речевая агрессия испытывает времена активизации и спада употребления, это особенно характерно для современного этапа развития русского литературного языка. Агрессия является сильнейшим инструментом привлечения и воздействия, ослабляя защитные механизмы реципиента, подчиняя его чужой воле.

Наиболее «благоприятными» для проявления вербальной агрессии являются следующие сферы жизнедеятельности: семья; школа и другие учреждения образования; армия; сфера хозяйства, в которой заняты работники низкой квалификации и используется преимущественно физический труд; контакты продавцов и покупателей; парламентская борьба; СМИ.

Те или иные формы агрессии характерны для большинства детей. Но у определенной категории детей агрессия как устойчивая форма поведения не только сохраняется, но и развивается, трансформируясь в устойчивое качество личности. На основе анализа были выделены три подгруппы детей, которые различаются:

- по внешним поведенческим проявлениям агрессивности;
- по своим психологическим характеристикам;
- по социальному статусу в группе сверстников.

В первую группу входят дети, которые чаще используют агрессию как средство привлечения внимания. Они, как правило, чрезвычайно ярко выражают свои агрессивные эмоции; их поведение направлено на получение эмоционального отклика от других. У таких детей агрессивные акты мимолетны, ситуативны и не отличаются особой жестокостью. Их агрессия носит непроизвольный, непосредственный и импульсивный характер; враждебные действия быстро сменяются дружелюбными, а выпады против сверстников – готовностью сотрудничать с ними. Дети этой группы игнорируют нормы и правила поведения, ведут себя очень шумно, демонстративно обижаются, кричат. Этот вариант детской агрессивности можно назвать **импульсивно-демонстративным**.

Вторую подгруппу составляют дети, которые используют агрессию в основном как норму поведения в общении со сверстниками. У этих детей агрессивные действия выступают как средство достижения какой-либо конкретной цели. Положительные эмоции они испытывают после достижения результата, а не в момент агрессивных действий. Деятельность этих детей отличается целенаправленностью и самостоятельностью. При этом в любой деятельности они стремятся к лидирующим позициям, подчиняя и подавляя других. Среди всех форм агрессивного поведения у таких детей чаще всего встречается прямая физическая агрессия, которая, впрочем, не отличается особой жестокостью. В конфликтных ситуациях они игнорируют переживания и обиды сверстников, ориентируясь исключительно на собственные желания. Положительная оценка взрослого важна для них. В то же время они как бы не замечают собственной агрессивности; их способ действия представляется им привычным, нормальным и единственно возможным средством достижения цели. Данный вид агрессивности детей можно назвать **нормативно-инструментальным**.

В третью подгруппу входят дети, для которых нанесение вреда другому выступает как самоцель. Они испытывают удовольствие от самих действий, приносящих боль и унижение сверстникам. Дети данного типа используют в основном прямую агрессию, причем более половины всех агрессивных актов составляет прямое физическое воздействие, отличающееся особой жестокостью и хладнокровием. Обычно такие дети выбирают для своих агрессивных

действий одну-две постоянные жертвы – более слабых детей, не способных ответить тем же. Чувство вины или раскаяния при этом совершенно отсутствует. Нормы и правила поведения открыто игнорируются. Отрицательные оценки окружающих не принимаются в расчет. Для таких детей особенно характерна мстительность и злопамятность. Этот вид детской агрессивности можно назвать **целенаправленно-враждебным**.

Агрессивные дети чаще всего тревожны, озлоблены, эгоцентричны, нечувствительны к чувствам других людей, имеют неадекватную самооценку (завышенную или заниженную) и трудности в решении жизненных проблем. У них бедный духовный мир, мало или совсем нет никаких увлечений. И, напротив, агрессию могут проявлять хорошо развитые и социализированные дети для самоутверждения, поднятия своего авторитета.

Агрессия и агрессивное поведение закрепляются в ходе развития, воспитания ребенка, и их формирование зависит как от окружения, так и от него самого.

Семья - это первый институт социализации, который оказывает мощное влияние на поведение и мироощущение человека. Если ребенок растет в неблагополучной семье, в семье, где родители демонстрируют агрессивное поведение и обращение, он запоминает это и ведет себя подобным образом. Также он привыкает к постоянному ощущению враждебности, опасности и во всех остальных отношениях ведет себя агрессивно, как только почувствует малейшую угрозу. Кроме того, запрет на выражение негативных эмоций, наказание за их проявление порождают еще большую агрессию, которая может быть направлена на себя или на одноклассников. Еще много существует моментов в родительском поведении, способствующих развитию агрессии: невнимание, безразличие, отсутствие доверительных отношений, непоследовательность в воспитании и т. д. слишком жесткий контроль

Огромное влияние оказывает компания сверстников, нормы и правила общения в ней, под которые приходится подстраиваться. Школьники проявляют агрессию, чтобы самоутвердиться, показать, какие они сильные, «крутые», либо они могут так реагировать на отвержение, на плохое отношение к себе со стороны одноклассников.

И не стоит недооценивать влияние средств массовой информации. Ценности, образцы поведения, транслируемые с экранов телевизоров, компьютеров впитываются детским умом без особой критики и чаще всего учат тому, что круто быть сильным, добиваться всего физическим насилием и т. д.

На все эти факторы, конечно же, накладываются индивидуальные особенности каждого ребенка (черты характера, темперамент и т. д.). Что касается именно младших школьников, то плюс ко всему для них важной фигурой становится учитель, и его отношение, поведение также влияет на учеников. Демонстрируемая им манера поведения, обращение перенимаются детьми. Помимо фигуры учителя значимыми являются оценки, которые он ставит, его похвала и критика. Младшие школьники очень трепетно к этому относятся и, почувствовав невнимание к себе и своим стараниям и заслугам, несправедливость по отношению к себе, начинают вести себя часто очень агрессивно.

Все начинается с семьи. Родители с самого начала должны контролировать свое поведение, эмоции, создавать в семье благоприятную атмосферу любви, уважения, внимания, доверия, поддерживать культуру общения, развивать у ребенка уверенность в себе, эмпатию, уважение к окружающим, ответственность за свои поступки. Нужно спокойно относиться к агрессии ребенка, не ругать, но говорить ему о том, что это неприятно другим, и учить способам разрешения конфликтных ситуаций, а также способам разрядки, перенаправления агрессивной энергии в конструктивное русло: физическая активность, спорт, творчество и т. д. И конечно, важно следить, какие телепередачи смотрит ребенок и в какие игры играет.

И родителям, и учителям важно отслеживать агрессивное поведение младших школьников. Если какой-то ребенок часто раздражителен, негативно реагирует на любые

просьбы или замечания, кричит или оскорбляет, ссорится или дерется с одноклассниками, то необходимо принимать меры по коррекции его агрессивного состояния.

Во-первых, учителю и родителям самим нужно научиться правильно вести себя с конфликтным школьником. Вот некоторые рекомендации.

Поначалу просто игнорировать агрессию, показать, что такое поведение не поможет ребенку добиться своей цели;

Далее можно отвлечь школьника, дать ему какое-то задание, поручение;

В конфликте, в ситуации, когда ребенок продолжает вести себя агрессивно, сохранять спокойствие, не повышать голос, не делать резких движений;

Не пытаться подавлять гнев, не использовать оскорбительные, эмоциональные, оценочные выражения. Давление увеличивает сопротивление. Лучше разобраться, в чем причина;

Показать, что вы его понимаете;

Если гнев силен, то нужно попросить ребенка выйти в другую комнату и успокоиться самостоятельно, после чего будет продолжен разговор;

Лучше, чтобы не было публики, свидетелей. Если невозможно обеспечить это условие, то лучше отложить разговор на потом;

Ни в коем случае не осуждать ребенка в целом, только его поступок;

Объяснить, что агрессивное поведение вредно и неэффективно как для окружающих его людей, так и для самого школьника, и рассказать, как лучше было бы поступить в сложившейся ситуации.

Во-вторых, взрослым необходимо проводить работу с агрессивным младшим школьником по нескольким направлениям:

1. Развитие культуры общения, обучение приемлемым, конструктивным формам поведения в различных ситуациях, особенно в конфликтных;

2. Работа с эмоциональной сферой – развитие эмпатии, умения понимать свои чувства и чувства других людей;

3. Формирование самоконтроля, способности владеть собой в сложных ситуациях;

4. Обучение безопасным способам выражения агрессии.

Итак, агрессия – это верный признак того, что у ребенка существуют какие-то проблемы, с которыми он не может справиться самостоятельно. Не стоит его клеймить и относиться к нему негативно и подозрительно. Это только закрепит агрессивную манеру поведения. Поэтому от родителей и учителей требуется огромное терпение и внимание к агрессивному школьнику, чтобы разобраться в проблемах и научить его эффективно действовать в любых ситуациях.

В настоящее время существуют методики профилактики речевой агрессии дошкольников. Подобным опытом делится старший воспитатель МДОУ ЦРР детского сада № 100 г. Владимира Шахина Л.Н. Она описывает основные пути создания атмосферы психологического комфорта для дошкольников.

Особое внимание педагогам необходимо уделить развитию речевой активности детей, направить ее в позитивное русло. В МДОУ ЦРР – детском саду №100 создана система психолого-педагогического воздействия на развитие речевой активности детей, разработаны рекомендации, способствующие ее реализации:

- создать в каждой группе позитивный микроклимат: эмоционально-положительную атмосферу принятия каждого ребенка, творческого поиска, общего радостного переживания успехов всех детей. Использовать сюрпризные моменты, методы, приемы, направленные на снятие психоэмоционального напряжения (элементы психогимнастики, арт-терапии,

дыхательной и пальчиковой гимнастики, минутки шалости и тишины, образно-ролевые игры);

- создать в группе детей культ правильной литературной речи;
- отслеживать самочувствие и настроение всех детей своей группы с использованием индивидуальных бесед - анализов «Что меня радует, что огорчает в детском саду», «Как прошел день в детском саду». Обучать детей самоанализу;
- включать в воспитательно-образовательный процесс социоигровые методы и приемы: взаимодействие детей в парах, тройках, группах;
- расширять круг общения детей посредством приглашения в группу гостей, посещения соседних групп, разных помещений детского сада с целью взаимодействия с другими детьми и сотрудниками;
- развивать диалогическую речь детей через специально-спроектированные ситуации общения. Использовать вопросы проблемного характера, проблемные ситуации, побуждающие детей к дискуссии;
- ориентировать детей на познание другого человека (сверстника, взрослого), развивать способность понимать его интересы, настроение, эмоциональные проявления. Обучать детей умению соотносить собственные чувства и желания с возможностями и желаниями других;
- обучать детей умению решать спорные вопросы и улаживать конфликты с помощью речи: убеждать, доказывать, объяснять. Напоминать детям о формулах словесной вежливости. Поощрять попытки детей высказывать свое мнение, употреблять слова в точном соответствии со смыслом.

Таким образом, положительный пример взрослого (выдержка, такт, культура речи, использование форм вежливости), доброжелательное, безразличное отношение к ребенку как к субъекту образовательного процесса, сохранение физического и психического здоровья – вот залог того, что речевая агрессия уйдет из поведения наших детей.

Контрольные вопросы и задания:

1. Какими основными тенденциями характеризуется современный русский язык?
2. Какие сферы жизнедеятельности являются наиболее благоприятными для развития детской речевой агрессии?
3. Какие варианты детской агрессивности выделяют психологи?
4. Какие психологические свойства присущи агрессивным детям?
5. Какие факторы влияют на развитие агрессивности детей младшего дошкольного и школьного возраста?
6. Как родители могут повлиять и затормозить развитие детской агрессии?
7. Попробуйте выработать рекомендации родителям, имеющим детей с явным проявлением агрессивности. Будете ли вы использовать методики изучения самих родителей? Аргументируйте свой ответ.
8. Как должна осуществляться работа с эмоциональной сферой ребенка – развитие эмпатии, умения понимать свои чувства и чувства других людей? Подготовьте рекомендации для родителей.
9. Познакомьте родителей с методами профилактики речевой агрессии, подготовив лекцию на эту тему.

Литература:

1. Шахина Л.Р. Способы преодоления речевой агрессии дошкольников. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://deviatio2010.vlsu.ru/index.php?id=57>
2. Щербинина Ю.В. Речевая агрессия в школе и способы её преодоления Электронный ресурс. Режим доступа: <http://101.shko.la/socialno-psihologiceskaa-sluzba/stati/11>

4.2. Методики преодоления речевой агрессии у подростков

Вступление ребенка в подростковый возраст сопровождается не только физическими изменениями, но и психологическим кризисом. Поиски себя и постоянная потребность в самоутверждении портят отношения с родителями, иногда со сверстниками и часто со всем миром вообще.

В этот период активно расширяется словарный запас ребенка, становится острее чувство языка и появляется интерес к ненормативной лексике. К сожалению, у подростка достаточно примеров нарушения речевых норм в окружающей его среде. И со временем он принимает эти нарушения как способ выражения своего отношения к миру. Использование ненормативной лексики подчеркивается особая дерзость в общении, которая становится символом личной свободы взрослеющего ребенка. Она проявляется не только в содержании речи, но и в ее тоне. Во время своего возрастного метания, ребенок пытается отделиться от мира взрослых. Это выражается в разных формах: вызывающее поведение на улице и в общественных местах, нарочитая дерзость. Все это неизменно сопровождается грубыми словами и нецензурной бранью.

Через использование ненормативной лексики определяется и принадлежность ребенка к какой-либо подростковой общности. Детям в этом возрасте свойственно объединяться в различные неформальные группы. Частью идентичности с этой группой является особый сленг, который включает в себя бранные слова или эвфемизмы (слова, мягко заменяющие нецензурные выражения). Нередко для общения тут используется мат.

То, что именно мат, выбирается как способ проявления агрессии, имеет свои исторические причины. Дело в том, что мат в силу своих особенностей, служит выражением ярких чувств и эмоций. И в этом смысле обладает рядом преимуществ не только для подростков, но и для взрослых. Мат как способ выражения различных состояний:

- вербализирует разнообразные эмоции;
- позволяет максимально кратко и емко выразить множество различных чувств;
- вербально воспроизводит вещи сексуальной направленности.

Гротескное (с помощью матерных слов) изображение сексуальных действий и частей тела является для подростка способом нестандартного выражения яркого интереса ко всему, что связано с отношениями двух полов. Особое место в речи подростка занимает генитальный мат. Он связан, прежде всего, с повышенным интересом к противоположному полу с одной стороны и невозможностью реализовать свои сексуальные желания с другой. И в этом случае дело как бы заменяется словом, ярко и емко выражающим его суть.

В свой самый сложный период жизни, ребенок испытывает массу противоречивых чувств. Постепенно накапливаясь, негативные эмоции выплескиваются через грубую речь и резкий тон. Обычно такие проявления не имеют ничего общего с целью обидеть и оскорбить оппонента. Чаще всего это лишь выплеск, разрядка, следствие бурных переживаний. Конечно, за исключением случаев девиантного поведения и последствий неправильного воспитания.

Перед родителями и учителями, рано или поздно, встает дилемма борьбы с речевым негативизмом детей. К сожалению, избежать этого или искоренить до основания невозможно. Однако это не значит, что нужно не обращать на речевую агрессию никакого внимания. Роль школы в этом вопросе заключается в том, чтобы неуклонно развивать у школьников культуру речи.

Родителям очень важно самим показывать пример и удерживаться от употребления нецензурных слов и грубой брани. Бесполезно рассчитывать на сдержанность подростка, если он ежедневно видит негативный пример перед глазами. В семье не должно быть «двойных стандартов» и то, что не разрешено ребенку, должно являться табу для взрослых. Важно стараться спокойно реагировать на всплеск эмоций, не отвечать на грубость

грубостью и тем более рукоприкладством, а также всем видом демонстрировать пример позитивного поведения и стремления решать все вопросы цивилизованным способом.

Исследования показывают, что агрессивные и неагрессивные подростки имеют различную степень привязанности к родителям и близости с ними. Предметом одного такого исследования (Bandura A., Walters R.) было изучение особенностей идентификации с родителями агрессивных и неагрессивных мальчиков-подростков. В целом, было установлено, что у неагрессивных подростков идентификация с собственными родителями выражена сильнее, чем у агрессивных. Однако степень различия между этими двумя группами подростков по идентификации с матерью и отцом оказалась неодинаковой. Наиболее сильные различия между агрессивными и неагрессивными подростками обнаруживаются по степени идентификации с отцом. Соответствующие различия по степени идентификации с матерью оказались менее выраженными. То есть идентификация с матерью как у неагрессивных, так и у агрессивных подростков оказалась высокой и достаточно близкой по среднегрупповому показателю.

Последний факт, по нашему мнению, может быть проинтерпретирован как еще одно проявление особого значения матери в системе привязанностей и социальных отношений подростка. Очевидно, нарушения идентификации с матерью могут быть обнаружены не при любых, а только при очень серьезных нарушениях развития личности. Так, в статье «Правовое воспитание старшеклассников: психологопедагогические аспекты» Реан А. А., Санниковой М. Ю. [5] показано, что в системе отношений подростка к социальному окружению (в том числе определялось и отношение к отцу, а также к сверстникам) именно отношение к матери оказалось наиболее положительным. Было установлено, что снижение положительного отношения к матери, увеличение негативных дескрипторов (характеристик) при описании матери коррелирует с общим ростом негативизации всех социальных отношений личности. Можно полагать, что за этим фактом стоит фундаментальный феномен проявления тотального негативизма (негативизма ко всем социальным объектам, явлениям и нормам) у тех личностей, для которых характерно негативное отношение к собственной матери. В целом, как установлено в исследовании, негативное отношение к матери является важным показателем общего неблагополучного развития личности.

Уровень выраженности агрессивных реакций коррелирует с самооценкой подростка. Общая тенденция здесь заключается в наличии прямой связи: чем выше уровень самооценки, тем выше показатели общей агрессии и различных ее составляющих. Такая взаимосвязь характерна как для инструментальной агрессии, так и для другой формы агрессии — враждебности. В коллективном исследовании [5] психологи убедительно доказывают, что уровень **физической агрессии** подростков 14—17 лет коррелирует с уровнем общей самооценки личности. Чем выше была самооценка, тем больше была выражена и склонность к проявлению физической агрессии.

Как работать с ребятами, проявляющими различные формы агрессивности? И. В. Дубровина в книге «Психокоррекционная и развивающая работа с детьми» отмечает: «Если психолог приходит к выводу, что агрессия ребенка не носит болезненного характера и не наводит на мысль о более тяжелом психическом отклонении, то общая тактика работы состоит в том, чтобы постепенно научить ребенка выражать свое неудовольствие в социально приемлемых формах» (Дубровина, Андреева, Данилова, Вохмянина, 1998).

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. Существует множество способов преодоления речевой агрессии в конкретных коммуникативных актах: игнорирование, переключение внимания, проецирование положительных качеств «агрессора», юмор, положительные оценочные высказывания, убеждение. Действенными средствами предотвращения вербальной агрессии являются средства речевого этикета: извинение, вежливое обращение, эвфемизмы.

Развитие и совершенствование способности к эмпатии – сопереживанию проблемам ребенка, умению объективно оценить его личностные особенности и конкретное эмоциональное состояние – необходимое профессиональное качество учителя, которое предполагает корректность оценок, умение прощать ошибки ученика, признавать его право на собственное мнение. Существуют и более частные приемы контроля над агрессией слова – способы речевого воздействия и эффективного реагирования в конкретных ситуациях. Рассмотрим основные из них, описанные Ю.В. Щербининой в статье «Речевая агрессия в школе и способы её преодоления» [2].

1. Игнорирование речевой агрессии: не реагировать на бестактность в свой адрес, «не замечать» враждебности со стороны собеседника, не отвечать грубостью на грубость. Механизм действия этого метода достаточно прост: очень часто общение в конфликтной ситуации строится по принципу «он мне – слово, а я ему – десять». Так возникает словесная перебранка, каждый участник которой стремится оставить за собой «последнее слово». Игнорирование же представляет собой альтернативную коммуникативную стратегию, которая, во-первых, оказывает психологическое воздействие на «агрессора» (эффект неожиданности) и разрушает его «негативный сценарий». В данной ситуации учителю можно было попытаться продолжать говорить спокойно, не замечая враждебных выпадов ученицы и не провоцируя грубость ее одноклассницы.

2. Переключение внимания: изменить враждебное настроение собеседника, отвлечь его от агрессивного намерения или изменить его отрицательное эмоциональное состояние. Основные способы переключения внимания: перевод разговора на другую тему, неожиданный вопрос, отвлекающее предложение, необычное задание. Так, вместо фиксации на агрессивных высказываниях учащихся более целесообразной представляется попытка речевого взаимодействия учителя с классом, но не в традиционной форме публичного порицания, которое может только усилить речевую агрессию, а в форме интересного предложения, вопроса, просьбы.

3. Метод проецирования положительных личностных качеств и поведенческих реакций: зная сильные стороны личности ученика, в определенной ситуации актуализировать (словесно обозначить, публично напомнить) эти качества или выразить провокационное сомнение, намеренно задевая самолюбие ученика, бросая вызов его способностям (способ «подзадоривания»). Формами таких высказываний в рассматриваемой ситуации могут быть: напоминание («Ты же умная (взрослая, рассудительная, терпеливая, способная) ученица!»); «Катя и Маша, на вас смотрит весь класс!»); выражение уверенности в способностях ученика («Ну, Маша, не ожидала от тебя такой реакции!»); выражение разочарования («Вам, наверное, трудно проявить терпение и выдержку!») и т.п.

4. Использование положительных оценочных высказываний. Довольно часто мы склонны игнорировать положительные стороны деятельности ученика, неоправданно обобщая его проступки или заведомо, потенциально обвиняя его в том, что он мог бы сделать плохо, неправильно. Между тем целенаправленная демонстрация искреннего одобрения, выражение заслуженной похвалы способствует созданию положительной атмосферы

общения на уроке, не допускающей речевой агрессии. Выражение одобрения может (и должно!) быть разнообразным по форме. В рассматриваемой ситуации возможны такие положительно-оценочные высказывания: обращение к прошлым успехам ученика; согласие, поддержка мнения ребенка; приглашение к совместному действию и т.п.

5. Открытое словесное порицание. С одной стороны, прямое словесное воздействие учителя в форме упрека, запрета, требования может иметь противоположный результат – вызвать ответный грубый отказ, возражение, протест ученика и легко нарушить гармонию общения, которое из равноправно дружеского превращается в неравноправно морализаторское.

Поэтому порицание должно быть очень хорошо продумано педагогом и выражено непременно в корректной форме – с обязательным использованием необходимых формул вежливости. Так, в данной ситуации возможны такие высказывания: «Катя, я делаю тебе строгое замечание! Пожалуйста, не надо мне грубить»; «Девочки, вы ведете себя очень некрасиво! Будьте добры, не отвлекайтесь от выполнения задания» и т.п.

6. Юмор, шутка. Психологами установлено, что юмор несовместим с явной агрессией и может использоваться как быстрый и эффективный способ единения участников общения. Однако необходимо заметить, что шутка – весьма сложный прием, требующий высокого уровня речевой подготовки учителя, умения быстро и нестандартно реагировать на реплики учеников.

Шутки неприязненного и оскорбительного содержания – это уже не юмор, а сарказм (язвительная, злая, едкая насмешка), который обижает ребенка и провоцирует его на ответную речевую агрессию.

7. Использование эвфемизмов (иносказательных, смягчающих оборотов), позволяющих учителю не лукавить, но при этом точно обозначить соответствующие действия и ситуации («Это не совсем верно» вместо «неправильно», Это «неправда» вместо «вы врете» и т.п.).

Исследователь В.В. Кислица предлагает организовать профилактическую работу по предупреждению развития речевой агрессии подростков [3].

Профилактическая работа может проводиться с подростками как индивидуально, в виде консультаций, так и с группами детей, классами, возрастными параллелями. Значимое место в системе профилактической работы в образовательном учреждении уделяется психолого-педагогическому просвещению подростков, следствием которого является присваивание подросткам нужных для них знаний о феномене «вербальная агрессия», в каких формах она проявляется, каковы причины ее возникновения, каковы последствия применения вербальной агрессии в общении с окружающими и каковы способы ее преодоления, а также навыков эффективной речевой коммуникации, запрещающей грубость и бестактность.

Однако, необходимо отметить, что подобное информирование задает несовершеннолетним слушателям инертную позицию, и в этой ситуации новые знания у подростка могут быть забытыми или вообще отвергнутыми, если они приходят в противоречие с имеющимися у детей представлениями. Просвещение ориентировано на создание условий для активного усвоения подростками необходимых знаний в процессе обучения, общения, личностного развития и использования их в дальнейшем в жизни. Поэтому, для того чтобы даваемые подросткам знания могли активно включаться в процесс личностного развития, необходимо серьезно подходить к отбору содержания информации и к выбору форм и методов работы. Наиболее результативными являются следующие формы информирования подростков о вербальной агрессии: лекции по данной проблеме; семинары; тематические вечера и встречи типа «Что? Где? Когда?»; экскурсии, в ходе которых теоретические знания наглядно иллюстрируются на практике; индивидуальные беседы; КВНы, использование видеофильмов с дальнейшим их обсуждением; диспуты, предметом которых является такая проблема, как вербальная агрессия подростков и ее последствия, а также способы ее преодоления; олимпиады; обсуждение книг и статей и по данной проблеме, которое позволяет не только пополнить запас необходимых знаний, но и сформировать своё отношение к ним и т. д..

Помимо устных форм информирования подростков о проблеме вербальной агрессии различают также и наглядные формы просвещения: тематические стенды, плакаты, специальные витрины, буклеты, папки с вырезками газетных и журнальных статей, специальная литература. Но одно просвещение подростков по данной проблеме не даст положительного результата, поэтому необходима активизация самовоспитания, самовоспитательной деятельности, направленной на исправление и преодоление отрицательных качеств и привычек, помощь подросткам в работе над собой. Добиться

решения данной проблемы можно с помощью специальных элективных курсов, коррекционно-развивающих занятий, направленных на предупреждение и снижение вербальной агрессии в речи подростков, и включающих в себя как теоретическую, так и практическую подготовку детей к культурному общению в обществе. Данные курсы могут содержать элементы психологического тренинга, систему заданий, проведение дискуссий, разыгрывание и анализ проблемных ситуаций, направленных на повышение уровня знаний и умений эффективного, культурного общения. Проводить такие курсы могут как классные руководители в своем классе, так и конкретные педагоги, а также специалисты социально-психологической службы образовательного учреждения.

В процессе профилактики вербальной агрессии подростков необходимо уделять внимание проблемам досуга подростков, направить усилия на развитие полезных интересов и высших духовных ценностей. Как отмечает Беличева С. А., избыток свободного времени является криминогенным фактором, существенно влияющим на нравственный облик этой части молодежи. Поэтому немалую роль в профилактике вербальной агрессии несовершеннолетних играют внешкольные воспитательные учреждения, ставящие своей целью развивать полезные интересы подростков, приобщать детей к участию в общественных организациях (спортивных, культурно-досуговых, туристских, театральных и др.), чтобы свободное время стало фактором развития, а не криминализации подрастающего поколения. Образовательные учреждения могут самостоятельно создавать систему дополнительного образования, на территории школы, разрабатывать свои образовательные программы внеучебной деятельности. Внеурочная деятельность может быть организована: – по направлениям: спортивно-оздоровительное, нравственно-патриотическое, художественно-эстетическое, научно-познавательное и проектная деятельность. – по формам: различные кружки и секции, конкурсы, соревнования, олимпиады, экскурсии, поисковые исследования через организацию деятельности обучающегося во взаимодействии со сверстниками, педагогами, родителями; – по видам: игры, проблемно — ценностное общение, техническое, художественное, социальное, творчество, трудовая деятельность, спортивно-оздоровительная деятельность, туристско-краеведческая деятельность и т. д..

Профилактическая работа, направленная на преодоление вербальной агрессии проводится как с подростками, так и с педагогами и родителями, которые оказывают большое влияние на развитие ребенка. Значимая роль в предупреждении вербальной агрессии отводится оздоровлению ближайшего окружения подростков и, прежде всего, условий их семейного воспитания, так как антиобщественное поведение во многих случаях связано с семейным неблагополучием.

Семья играет большую роль в развитии личности ребенка. В обычной жизни родители, имеют мало возможности для получения информации о правильном воспитании своих детей и взаимодействии с ними. Поэтому родителей необходимо знакомить с основными аспектами проблемы. Просвещение родителей подростков, имеющих или склонных к вербальной агрессии, проводится с целью повышения их психолого-педагогической грамотности. Необходимо, чтобы родители знали, почему у их ребенка возникают подобные проблемы, что такое «вербальная агрессия», какова ее природа, и как ее можно преодолеть. В рамках данного направления требуется решить проблему создания благоприятной нравственной обстановки в семье и во внутрисемейных взаимоотношениях; предупреждение ошибок в семейном воспитании.

Работая с родителями, подростки которых склонны или имеют вербальную агрессию, важно помнить, что они, как никто другой, нуждаются в просвещении и именно они могут сыграть большую роль в преодолении данной проблемы у их детей. Важной для них является информация о возможностях преодоления данной проблемы у их детей, к кому они могут обратиться за помощью, какие существуют кружки, секции, дополнительные занятия, мероприятия в школе которые могли бы посещать дети. Подобную информацию родители могут получить как на родительских собраниях, так и индивидуально, виде консультаций и

обучения эффективным способам общения со своими детьми от классных руководителей или специалистов социально-психологической службы, которые могут создавать специальные программы образования родителей.

Основной целью таких программ является передача соответствующих знаний, формирование представлений и навыков в различных аспектах воспитания в семье. Для эффективной воспитательно-профилактической деятельности с подростками по предупреждению вербальной агрессии необходимо и повышение уровня психолого-педагогических знаний педагогов, что позволит избавиться от педагогических ошибок, которые особенно часто совершаются из-за незнания, либо непонимания возрастных психофизиологических ошибок «трудного», «кризисного» подросткового возраста. Педагоги образовательного учреждения также должны обладать информацией о специфике подросткового возраста, о том, что такое вербальная агрессия, в каких формах она проявляется, каковы причины ее возникновения, и каковы способы ее преодоления. Необходимую информацию педагоги могут получить во время консультаций специалистов социально-психологической службы образовательного учреждения, а также с помощью индивидуального изучения теоретической и методической литературы по данной проблеме.

Важным условием в профилактике вербальной агрессии подростков является взаимодействие компетентных специалистов, а именно, заместитель директора по воспитательной работе, социальный педагог, педагог-психолог, классный руководитель, учителя-предметники, которые профессионально владеют диагностическими, прогностическими, коррекционно-педагогическими умениями. Таким образом вербальная агрессия детей подросткового возраста — явление, от которого невозможно застраховаться. Это одно из самых неприятных проявлений подросткового возраста, с которым, к сожалению, сложно бороться. Совсем искоренить вербальную агрессию в речи подростков невозможно. Даже если до переходного возраста ребенок получал массу внимания со стороны ближайшего своего окружения и правильное воспитание, нет гарантии, что он не изменится при достижении подросткового возраста. Поэтому с подростками необходимо систематически проводить профилактическую работу, направленную на предупреждение вербальной агрессии детей.

Контрольные вопросы и задания:

1. Является ли речевая агрессия подростков составляющей частью психологического кризиса, переживаемого ребенком?
2. С какими целями подростки часто употребляют обсценную лексику (мат)?
3. Как должны вести себя учителя и родители в случаях проявления речевой агрессии подростков?
4. Как выражена психологическая связь с родителями у агрессивных и неагрессивных подростков? Как это обстоятельство объясняют психологи?
5. Коррелирует ли уровень выраженности агрессии подростков с их самооценкой?
6. Какие способы преодоления подростковой речевой агрессии наиболее приемлемы с точки зрения Ю.В. Щербининой? Составьте методические рекомендации для начинающих учителей.
7. При каких условиях не следует использовать юмор для снятия речевой агрессии подростков?
8. При каких условиях не следует использовать прием открытого порицания подростков за речевую агрессию?
9. Припомните случаи из собственной школьной практики проявления речевой агрессии. Какие приемы использовали ваши учителя для её преодоления?
10. Какие меры профилактики речевой агрессии подростков предлагает В.В. Кислица?

Литература:

- 1.Романова И.В.Речевая агрессия у подростков. Причины. Профилактика. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rastut-goda.ru/teenager/4656-rechevaja-agressija-u-podrostkov-prichiny-profilaktika.html>
- 2.Щербинина Ю.В. Речевая агрессия в школе и способы её преодоления Электронный ресурс. Режим доступа: <http://101.shko.la/socialno-psihologiceskaa-sluzba/stati/11>
- 3.Кислица В. В. Профилактика вербальной агрессии подростков в образовательном учреждении // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 970-973.
- 4.Психология человека от рождения до смерти/ Под ред . А.А. Реана / Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.e-reading.by/bookreader.php/113018/Kollektiv_-_Psihologiya_cheloveka_ot_rozhdeniya_do_smerti.html
- 5.Реан А.А., Санникова М.Ю. Правовое воспитание старшеклассников: психологопедагогические аспекты/Вестник Московского университета МВД России, 2015, № 11 – С. 260-263

4.3. Методики преодоления речевой агрессии у взрослых

Следует помнить, что сформировавшийся взрослый человек, привыкший демонстрировать речевую агрессию как способ самоутверждения, навряд ли готов к изменению речевого поведения. В этом параграфе мы будем говорить о возможностях обучения будущих педагогов и психологов методикам преодоления речевой агрессии детей различного возраста.

Сегодня политику в сфере российского высшего образования обуславливает учет многообразных факторов. Актуальность изучения речевой агрессии определяется возрастающим интересом к коммуникации, эффективной речи. В программы высшей школы в данный момент включены речеведческие дисциплины, среди которых особое место занимает учебная дисциплина - «Риторика», этот предмет формирует профессиональную компетенцию и мастерство учителя, рассматривает вопросы эффективного общения, технологии подачи информации для достижения в современном обществе конкретных целей. Именно «Риторика» учит, что нужно знать основные формы существования языка вражды; основные типы речевой агрессии; основные тактики ссоры; уметь распознавать речевую агрессию и противостоять ей; владеть навыками преодоления конфликта в обществе; тактиками бесконфликтного поведения.

В стилистическом энциклопедическом словаре русского языка под редакцией М.Н. Кожиной термин речевая агрессия определяется как «использование языковых средств для выражения неприязненности, враждебности; манера речи, оскорбляющая чье-либо самолюбие, достоинство». Коммуникация лежит в основе обучения, поэтому риторика решает задачи формирования универсальных действий на межпредметном уровне как инновационный, практико-ориентированный предмет, способствующий развитию коммуникативных качеств личности, соответствующей требованиям информационного общества, инновационной экономики, общества, построенного на основе толерантности, диалога культур. Входя в цикл гуманитарных предметов, риторика позволяет студенту изучить закономерности общения, особенности коммуникации в обществе; понять важность владения речью, ведь важнейшей составляющей гуманитарной культуры является культура общения, и нельзя забывать, что важнейшая функция языка и речи - коммуникативная. Основная же задача обучающего речевого воздействия - развитие студента, это значит, что обучающий момент всегда связан с воспитательным аспектом. Педагог должен сознательно формировать речевые навыки: обучение технике публичной речи должно быть основано на знаниях предмета и целей деятельности, индивидуальности и толерантности.

Нельзя не согласиться с мнением о том, что наблюдается деградация языкового сознания и речевого поведения многих из тех, кто вошел в наступающее тысячелетие.

Распространено употребление инвективной лексики, нарушение норм литературного языка, ситуативно неуместная громкая голосовая подача высказываний, угрожающая интонация - вот что мы наблюдаем чаще всего в межличностной коммуникации. Настораживают две тенденции - их отмечает Е.Е. Молчанова в работе «К вопросу о поддерживающем и не поддерживающем стилях речевого поведения»: 1) вульгарная речь стала одним из основных средств утверждения социального статуса граждан прежде всего с низким интеллектуальным уровнем, но не только их, причем таковых сегодня можно встретить в вузах; 2) преобладание равнодушной и/или одобрительной реакции на подобную речь по сравнению с ее неприятием. Тем не менее современная речевая ситуация призывает к гармоничному общению, ведь именно речь предоставляет окружающим значительную информацию о говорящем, его социальном статусе, уровне образования, психологическом типе и др..

С риторической точки зрения необходимо научиться достигать целей воздействия речевым путем. Для этого требуется владеть как умениями публичной речи, так и стратегиями ведения личного спора, поскольку современные студенты, как известно, зачастую не стесняются выражать свое мнение, даже если при этом необходимо поспорить с преподавателем. Кроме того, в организации выразительных средств высказывания (паузы, лексические повторения, обращения, риторические вопросы) содержится возможность такого управления учебно-познавательной деятельности студентов, когда они в ходе восприятия речи преподавателя включаются в совместную деятельность с ним. Учитывая это, преподаватель должен изучить и практически применять виды доводов, причем не только и не столько ту систему аргументации, которая используется в судебной, деловой и педагогической риториках, сколько те способы аргументации, которые применяются в бытовом споре. Одной из основных причин речевой агрессии некоторые исследователи считают отсутствие позитивных нравственных установок его участников по отношению друг к другу и к окружающему миру... Специалист некомпетентный в области этики, вряд ли может считаться полноценным.

В наше время назрела необходимость в научной разработке новых механизмов, которые могли бы помочь преодолеть быстрое распространение речевой агрессии, способствовали бы процессам гуманизации общества. Исследованию классификации вербальной агрессии посвящено немало работ (труды Т.А. Воронцовой, К.Ф. Седова, Е.В. Какориной, Г.А. Кониной, Ю.В. Щербина и др.), рассмотрим типологию речевой агрессии Ю.В. Щербининой, которая выделяет несколько вариантов классификации речевой агрессии: по интенсивности, по степени осознанности действий говорящего, по цели воздействия, по способу выражения, по числу коммуникантов.

Необходимо обратить особое внимание на формирование речевого поведения студентов, повысить их уровень коммуникативной компетенции, используя максимально обучающие возможности дисциплины «Риторика». Для реализации предусмотренных компетенций и профессиональных навыков применяются инновационные технологии обучения, развивающие навыки командной работы, межличностной коммуникации, необходимые навыки по специальности русский язык: чтения интерактивных лекций, проведение групповых дискуссий, решение проблемных ситуаций, дискуссионные обсуждения проблемных научных тем, анализ деловых ситуаций, проведение профессионального тренинга, ролевых игр. В риторике как области гуманитарного знания разработаны законы и принципы речевого поведения, описаны практические возможности их использования, что позволяет достичь главной цели общения - обеспечение взаимопонимания между людьми, гармонизация отношений коммуникантов. Дисциплина нацелена на формирование речевой культуры кадров высшей квалификации, умеющих говорить публично, ориентированных на различные уровни взаимодействия с людьми, владеющих основами риторики как науки об убедительной и оптимальной речи, основами педагогической риторики, в целом на формирование общекультурных компетенций социального взаимодействия. Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с речевым профессионально-ориентированным общением аспирантов, формированием

речевого этикета, риторической и коммуникативной культуры, эффективного речевого взаимодействия, развитием речевого мастерства и речевой эрудиции. Работа по преодолению речевой агрессии должна и далее вестись по направлениям: речевая деятельность (теоретические и практические аспекты), формирование языковой и коммуникативной компетенции студентов в процессе преподавания речеведческих дисциплин («Риторика», «Педагогическая риторика», «Русский язык и культура речи»), русская речь как средство воспитания, русская речь как средство межнационального общения, риторическая культура преподавателя вуза, культура речи в контексте диалога культур.

Нравственные установки личности оказывают на процесс речевого поведения решающее влияние, и поэтому риторическое обучение должно быть связано с этическим просвещением и нравственным воспитанием. В связи с этим лингвисты стали уделять особое внимание эффективности позитивной речевой коммуникации, она стала оцениваться подобным образом на основании возникающего у участников чувства гармонии мира и своей гармонии с миром, появляющегося в результате общего ритма, общих хронографических параметров дискурса, единства коммуникативной стратегии и тактики, общим культурным контекстом особенностей использования средств прямого и непрямого информирования. Психологическим результатом такого общения является радость.

Контрольные вопросы и задания:

1. С какой целью в вузовскую подготовку учителей и психологов введена учебная дисциплина «Риторика»?
2. Почему студентов педвузов необходимо специально знакомить с теориями речевого воздействия?
3. Какие основные тенденции в межличностной коммуникации выделяет Е.Е. Молчанова?
4. Как, по вашему мнению, следует преодолевать выделенные Молчановой тенденции в школьном обучении? Составьте на данную тему лекцию.

Литература:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита – М., 2000.
2. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый: как разрешать конфликты. – М.: Стрингер, 1992. – 213 с.
3. Сафьянов В.И. Этика общения: проблема разрешения конфликтов. М., 1997.
4. Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации: Уч. пос. СПб., 2002.
5. Щербинина Ю.В. Вербальная агрессия. М., 2006.
6. Агрессия в языке и речи: сб. науч. ст. / под ред. И.А. Шаронова. М.: РГГУ, 2004.-288 с.

ГЛОССАРИЙ

Агрессия - мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам и правилам сосуществования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт (состояние напряженности, страха, подавленности).

Агрессия речевая - использование языковых средств для выражения неприязни, враждебности; манера речи, оскорбляющая чье-либо самолюбие, достоинство. Речевая грубость по отношению к собеседнику, проявляющаяся в отборе резких, оскорбительных слов, в том числе нецензурных ругательств, насмешливых интонаций, в повышенной громкости голоса, в резко отрицательных оценках собеседника, неприятных для него намеках, грубой иронии и др., чаще всего трактуется как речевая агрессия. Но у этого явления фиксируется и масса иных, менее очевидных проявлений.

Речевую агрессию субъекта может вызвать раздражающее или возмущающее речевое поведение его собеседника (болтливость, чрезмерное жеманство, проявление недоброжелательства, огульное обвинение, неприятное замечание и т. д.). Возникшая отрицательная эмоция может вести к речевой агрессии не прямо в непосредственно следующий момент общения, а позже, более или менее отсроченно. То есть часто вина за проявление речевой агрессии лежит не столько на реагирующем собеседнике, сколько на провоцирующем ее субъекте речи; следовательно, нужно стараться не допускать таких провокаций.

Агрессивное речевое поведение может быть обусловлено и предыдущими впечатлениями от данного партнера по общению – когда он вызывал отрицательную реакцию в предшествующих общениях с тем же собеседником; а также социальным статусом собеседника, принадлежностью к категории лиц, к которым испытывают негативное отношение. Реже объясняется другими причинами: когда на ком-то срываю зло («попался под горячую руку»), психическими особенностями субъекта, низким уровнем воспитания, отнесенностью к «людям дна». В наибольшей степени речевая агрессия находит воплощение в разговорной и публицистической сферах коммуникации.

Речевая агрессия - явление многогранное, которое может затронуть практически все сферы жизни человека по причине того, что общение фигурирует во всех этих сферах. Именно поэтому понятие «речевая агрессия» по-разному трактуется исследователями. Речевая агрессия - осуществляемое средствами языка воздействие на сознание адресата, а именно явное и настойчивое навязывание собеседнику (читателю) определенной точки зрения, лишаящее его выбора и возможности сделать собственный вывод, самостоятельно проанализировать факты. Речевая агрессия как «неаргументированное вовсе или недостаточно аргументированное открытое или скрытое (латентное) вербальное воздействие на адресата, имеющее целью изменение его личностных установок (ментальных, идеологических, оценочных и т. д.) или поражение в полемике». Речевая агрессия - намеренная нацеленность на оскорбление или причинение вреда человеку посредством речевых различных речевых способов.

Аутентичность - умение быть естественным в отношениях, не скрываться за масками и ролями.

Бесконфликтное общение - можно определить как сложный многогранный процесс взаимодействия людей, в основе которого лежит принцип гармонического соответствия аксиологических, антропологических и прагматических аспектов общения, опирающихся на положения этики о презумпции порядочности партнера по общению, сохранении суверенитета и неприкосновенности достоинства субъектов общения, толерантности и альтруизма, милосердия и ненасилия, справедливости и благородства.

Враждебное замечание - это замечание, которое сближается с выражением негативной позиции к адресату (причиной неэффективного общения с собеседником может стать нарушение одного из постулатов В. П. Грайса о кооперации, релевантности).

Грубый отказ - «это выраженный в неподобающей форме отрицательный ответ на просьбу или требование. Эта форма речевой агрессии не содержит необходимых формул вежливости (извините, пожалуйста), сопровождается повышенным тоном и не содержит объяснения причины отказа».

Грубое требование - распоряжение, выраженное в решительной и категорической форме.

Иллокуция - часть речевого акта, прагматический компонент смысла высказывания, отражающий коммуникативную установку говорящего ("Закрой дверь, пожалуйста"; "Не закроешь ли дверь?". Иллокуция - просьба закрыть дверь) К числу базовых иллокутивных актов (т. е. актов с какой-либо иллокуцией) относятся следующие: 1) констатив, коммуникативно-интенциональное содержание которого заключается в утверждении; 2) промисив, т. е. предложение-обещание; 3) менасив - предложение-угроза; 4) преформатив - предложение, произнося которое, человек совершает действие (например, сказав «Я объявляю собрание открытым», говорящий действительно открывает собрание); 5) инъюнктив - предложение-приказание; 6) реквестив - предложение-просьба; 7) квеситив, т.е. вопросительное предложение.

Иллокутивные силы», по Остину - явные и скрытые цели высказывания («), например сообщение некоторой информации или мнения, вопрос, приказ, просьба, совет, обещание, извинение, приветствие, жалоба и т. п.;

2) речевая тактика и типы речевого поведения;

3) правила разговора, подчинённые так называемому принципу сотрудничества, рекомендуя строить речевое общение в соответствии с принятой целью и направлением разговора, например адекватно нормировать сообщаемую информацию (максима количества), сообщать только истинную информацию и обоснованные оценки (максима качества), делать сообщение релевантным относительно темы разговора (максима отношения), делать речь ясной, недвусмысленной и последовательной (максимы манеры речи); эти правила, сформулированные Грайсом, получили название конверсационных максим или максим ведения разговора;

Импликатура (от лат. *implicatio* — «сплетение, переплетение») — небуквальная часть значения текста, когда информация присутствует в тексте в скрытом виде, но при этом явно не выражается (адресат делает вывод сам), то, что «имелось в виду» (в противоположность тому, что было сказано, или «экспликатуре»). Понятие импликатуры было введено Г. П. Грайсом в 1980-х годах.

Инвектива – оскорбительное слово или выражение

Коммуникативная деятельность — это деятельность по передаче информации от источника (коммуникатора) к получателю (реципиенту) посредством определенного канала. Между коммуникатором и реципиентом может осуществляться «обратная связь», то есть процесс, с помощью которого коммуникатор получает информацию о том, в какой мере и с каким качеством реципиент получил информацию.

Коммуникация — процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. «Коммуникация» в переводе с латыни означает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоится. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь, т.е. информацию о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Конверсационная теория П.Грайса – В «Теории коммуникации и конверсационных импликатур» П. Грайс показал, что говорящий передает больше того, что сообщают его слова. Он передает целый набор контекстно-подразумеваемых представлений, носящих название импликатур. Импликатуры позволяют говорить одно и коммуницировать что-то еще в дополнение к сказанному. Конверсационная импликатура - это инференция дополнительного сообщения, получаемого слушателем, который прибегает к правилам успешного конверсационного взаимодействия. Теория Грайса содержит набор норм,

нарушение которых может приводить к отклонениям. В теории Грайса подлежащие соблюдению нормы вытекают из Принципа Кооперации (Сотрудничества), который, как полагает Грайс, действует в обычном разговоре. Эти нормы имеют вид четырех постулатов языкового поведения, соблюдение которых требуется для выполнения основного принципа. Если не входить в детали (ср. подпостулаты Грайса) и одновременно не допускать чрезмерных упрощений, постулаты Грайса можно представить следующим образом: Постулат Количества: Старайся сделать свой коммуникативный вклад возможно более информативным. Постулат Качества: Старайся сделать свой коммуникативный вклад истинным. Постулат Отношения: Старайся сделать свой коммуникативный вклад релевантным. Постулат Способа: Старайся сделать свой коммуникативный вклад ясным.

Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов двух или нескольких людей. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, противоположные цели и средства их достижения, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Чтобы конфликт начал разрастаться, необходим инцидент (повод), когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя (пусть даже неумышленно) интересы другой стороны. Таким образом, схематично конфликт можно изобразить следующим образом: Конфликт = Конфликтная ситуация + Инцидент.

Конфликтогены - элементы общения, которые могут ущемлять достоинство партнеров и, по крайней мере, потенциально ведут к созданию конфликтной ситуации

Насмешка - насмешка строится на подтексте или ироническом несовпадении сказанного с реальным.

Обсценная лексика – мат, бранная лексика.

Общение - это процесс взаимодействия, по крайней мере, двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

Оскорбление - «это умышленное унижение чести и достоинства, выраженное в неприличной форме».

Перлокутивный эффект, по Остину - воздействие высказывания на адресата: расширение информированности адресата; изменения в эмоциональном состоянии, взглядах и оценках адресата; влияние на совершаемые им действия; эстетический эффект и т. п.

Порицание - суждение, выговор, неодобрение. Иначе, порицание - словесное выражение негативной реакции на то или иное действие.

Прагмалингвистика – самостоятельный раздел коммуникативной лингвистики., центральным предметом изучения которой выступает речевой акт, в связи с чем детально анализируются положения теории речевых актов. Объект - отношение между языковыми единицами и условиями их употребления в определенном коммуникативно-прагматическом пространстве.

Поскольку в лингвистической литературе встречаются два определения для понятия "прагмалингвистика", поскольку отмечается два проявления речевого воздействия в зависимости от осознаваемого/неосознаваемого выбора говорящим лингвистических единиц высказывания, поскольку объект и предмет прагмалингвистики анализируется с двух сторон, то представляется целесообразным выделить два вида прагмалингвистики, которые и различаются по вышеперечисленным критериям. С одной стороны, прагмалингвистика, еще не получившая своего современного названия, называлась "прагматикой" и определялась как "область исследований в семиотике и языкознании, в которой изучается функционирование языковых знаков в речи". Это определение мы находим в работе, вышедшей в 1990 году, когда ученые еще не выделяли науку о речевых знаках в отдельную дисциплину. Именно тогда отмечалось, что прагматика как наука еще не имеет четких контуров, а к вопросам, которые изучались в ее рамках, относились те, которые связаны с говорящим субъектом, адресатом, их взаимодействием в коммуникации и ситуацией общения. Интересно, что все

эти вопросы в равной мере являлись предметом исследования в рамках психолингвистики. Как отмечается в лингвистическом энциклопедическом словаре, психолингвистика определяется как "наука, изучающая процессы речеобразования, а также восприятия и формирования речи в их соотносительности с системой языка".

В прагмалингвистике следует выделять функциональную прагмалингвистику и скрытую прагмалингвистику. В рамках функциональной прагмалингвистики изучается речевая деятельность отправителя текста с продуманным намеренным выбором иллокуций (приказание, угроза, просьба и т.п.), а в скрытой прагмалингвистике исследуется интуитивный привычный выбор речевых сигналов актуализации речевого поведения отправителя текста. Такое деление имеет смысл, разумеется, только в исследовательских целях, и, тем не менее, оно полезно, так как приводит к важным практическим результатам.

Пресуппозиция -(от лат. *prae* — впереди, перед и *suppositio* — подкладывание, заклад) в лингвистической семантике — необходимый семантический компонент, обеспечивающий наличие смысла в утверждении. Пресуппозицию можно понимать как компонент смысла текста, являющийся предварительным знанием, необязательно выраженным словесно, без которого невозможно адекватно воспринять текст. Подобные предварительные знания называются фоновыми знаниями. Пресуппозиция может появляться как при чтении другого текста, так и вообще не быть выраженной в текстах, оставшись в голове составителя. Понятие пресуппозиции включает в себя как контекст, так и ситуацию, в которой сделано некоторое высказывание. Пресуппозиция дополняет смысл предложения, выраженный в его словах и структуре, в конкретном речевом акте.

Пресуппозиции прагматические - оценка говорящим общего фонда знаний, конкретной информированности, интересов, мнений и взглядов, психологического состояния, особенностей характера и способности понимания адресата; отношение говорящего к тому, что он сообщает: оценка содержания высказывания (его истинность или ложность, ирония, многозначительность, несерьёзность и пр.), введение в фокус интереса одного из тех лиц, о которых говорящий ведет речь, или эмпатия (термин С. Куно), организация высказывания в соответствии с тем, чему в сообщении придаётся наибольшее значение.

Референция говорящего, т. е. отнесение языковых выражений к предметам действительности, вытекающее из намерения говорящего

Речевой акт определяется обычно как высказывание (речедействие) или совокупность высказываний, совершаемых одним говорящим с учетом другого. Высказывание индивидуально по своей природе, оно не повторяется, но происходит каждый раз как бы заново. Коммуникативная природа речевого акта предполагает его двусторонний характер. Участие в акте общения минимально двух участников, даже если один из них воображаемый или бессловесный, предполагает скорее диалогическую структуру общения, чем монологическую. Процесс формирования и формулирования мысли в момент произнесения высказывания можно назвать говорением, которое рассматривается как форма правилосообразного речевого поведения человека в том или ином сообществе. Кроме говорения, или устной формы общения, существует и общение письменное, которое подчиняется неким правилам ведения эпистолярной деятельности. Как в устном, так и в письменном общении, многими исследователями выделяются различия в совершении некоторых речевых актов, таких как прошение, приветствие, извинение. Человек в своем поведении может следовать некоему правилу, не сознавая этого.

Речевой этикет — совокупность принятых обществом правил речевого поведения в соответствующих сферах и ситуациях общения. Речевое поведение регулируется социальной иерархией, национальной культурой и этикетом, ритуалом, воспитанностью языковой личности, постоянной практикой, контролируемой сознанием.

В социальных контактах для поддержания общения в нужной тональности употребляются этикетные формулы — разноуровневые языковые единицы

(полнозначительные словоформы, слова неполнозначительных частей речи – (частицы, междометия), словосочетания и целые фразы, принятые в определенных ситуациях, в разных социальных группах.

Обычно называют более десяти важнейших этикетных позиций (ситуаций), отчетливо различающихся и имеющих свой этикетный словарь, который характеризуется разнообразием вариантов: обращение и привлечение внимания, знакомство, приветствие, прощание, извинение, благодарность, поздравление, пожелание, комплимент, сочувствие, приглашение, просьба, согласие, отказ.

Синтоны - элементы общения, которые созвучны потребностям человека и ведут к созданию здоровой морально-психологической атмосферы общения, к возвышению человеческого достоинства.

Ссора - это сложный речевой жанр межличностного общения, в котором речевая агрессия проявляется в наибольшей степени.

Значение ссоры в словаре синонимов русского языка приводится на протяжении ряда схожих по значению слов: свара, несогласие, раздор, разлад, размолвка, распря, нелады.

Стеб – ернически агрессивное поведение, отношение к чему-л. и соответствующий стиль речи

Теория речевых актов - одно из направлений аналитической философии, созданное в конце 1940-х гг. оксфордским аналитиком Дж. Остином. Т. р. а. учит тому, как действовать при помощи слов, "как манипулировать вещами при помощи слов" (это дословный перевод основополагающей книги Остина "How to do things with words" - в советском переводе "Слово как действие").

Речевой акт, минимальная единица речевой деятельности, выделяемая и изучаемая в теории речевых актов – учении, являющемся важнейшей составной частью лингвистической прагматики. Одно из положений теории речевых актов состоит в том, что минимальной единицей человеческой коммуникации является не предложение или высказывание, а «осуществление определенного вида актов, таких, как констатация, вопрос, приказание, описание, объяснение, извинение, благодарность, поздравление и т.д.». Эта установка оказалась созвучной тем взглядам в современной лингвистике, для которых характерно стремление выйти за пределы предложения, раздвинуть рамки лингвистического анализа. Такое расширение исследовательского кругозора – не самоцель, а средство «разгрузить» семантическое описание предложения и текста, удалив из него некоторые компоненты общекоммуникативного порядка.

Угроза - обещание причинить вред адресату, если он не согласится с определенными условиями. Языковая агрессия, языковое насилие, языковое манипулирование - среди них особое место занимает речевой жанр «угроза», как речевой жанр, учитывая наличие признаков разных жанров, может быть отнесен к инвективным жанрам, так как для угрозы главный коммуникативный замысел - заставить собеседника почувствовать себя дискомфортно. «Тактика угрозы на когнитивном уровне часто представляет собой указание на следствие, предполагаемый негативный результат совершения оппонентом определенных действий. Она может быть представлена косвенными формами репрезентации содержания, импликационными структурами»

Установка говорящего, или прагматическое значение высказывания: косвенные смыслы высказывания, намёки, иносказание, обиняки и т.

Фрустрация - негативное психическое состояние, возникающее в ситуации реальной или предполагаемой невозможности удовлетворения тех или иных потребностей

Эмпатия - способность представить себя на месте другого человека и понять его чувства, желания, идеи и поступки. Данный термин был введен в начале 20 в. как эквивалент нем. Einfühlung и по аналогии со словом «симпатия». Использование эмпатии является важной частью методов психологического консультирования, предложенных американским психологом Карлом Роджерсом.

Учебное текстовое электронное издание

**Гневэк Ольга Владимировна
Дронова Галина Евгеньевна**

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ

Учебное пособие

0,89 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2017 год
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Кафедра педагогики
Центр электронных образовательных ресурсов и
дистанционных образовательных технологий
e-mail: ceor_dot@mail.ru