



УДК 811.161.1.659

DOI: 10.18413/2075-4574-2018-37-2-194-203

ПРИЕМЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ВЕРБАЛЬНОЙ АГРЕССИИ В СОСТАВЕ СРЕДСТВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

TECHNIQUES OF NEUTRALIZATION OF VERBAL AGGRESSION AS PART OF THE TOOLS OF SPEECH INFLUENCE

Т.Ф. Новикова, П.Ю. Смирнов

T.F. Novikova, P.Yu. Smirnov

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, 308015, г. Белгород, ул. Победы, 85

Belgorod National Research University,
85, Pobedy st, Belgorod 308015, Russia

E-mail: tnovikova@bsu.edu.ru

Аннотация

Предметом рассмотрения в статье являются приемы нейтрализации вербальной агрессии в бытовой коммуникации; целью работы является систематизация способов проявления и сдерживания вербальной агрессии в процессе общения. В статье поднимается вопрос о речевом воздействии как актуальном научном направлении коммуникативной лингвистики, рассматриваются способы эффективного речевого воздействия, стилистико-речевые формы вербальной агрессии, описываются приемы ее нейтрализации, приводятся примеры конкретных языковых приемов, направленных на погашение агрессии в речи и достижение коммуникативного идеала в общении, характеризуется профайлинг как новое явление, связанное с анализом приемов речевого воздействия, определяются перспективы исследования заявленной проблемы.

Abstract

The subject of consideration in the article are methods of neutralizing verbal aggression in everyday communication; the aim of the work is to systematize ways of manifesting and containing verbal aggression in the process of communication. The article raises the question about the on the speech impact as an actual scientific field of communicative linguistics, considers the ways of effective speech influence, stylistic and verbal forms of verbal aggression, it describes the techniques of neutralization, such as ignoring, persuasion, mirroring, euphemisms, etc., are examples of how forms of conflict verbal behavior and language-specific techniques aimed at the repayment of aggression in language and achieving communicative ideal in communication, the new phenomenon connected with the analysis of efficiency and appropriateness of the used methods and techniques of speech influence is designated – profiling, prospects of research of the declared problem and of development of the scientific direction are defined.

Ключевые слова: способы речевого воздействия, вербальная агрессия, нейтрализация агрессии, языковые приемы и формы, коммуникативный идеал, профайлинг.

Key words: methods of verbal communication, verbal aggression, neutralize aggression, language techniques and form, the communicative ideal, profiling.

Введение

Настоящее время отмечено активным формированием в лингвистике новых направлений исследования. На наших глазах формируется интегральная наука об эффективном общении, объединяющая усилия представителей целого комплекса смежных наук: традиционной лингвистики, коммуникативной лингвистики, психолингвистики,

прагмалингвистики, риторики, дискурсивной лингвистики, стилистики и культуры речи, психологии, культурологии, социологии, теории рекламы, менеджмента и связей с общественностью, этнографии, конфликтологии и некоторых других гуманитарных направлений. Науку об эффективном общении И.А. Стернин в свое время предложил назвать *речевым воздействием* [Стернин, 2012, 3. – Выд. нами. – Н.Т., С.П.], однако, на наш взгляд, вряд ли данное терминосочетание закрепится как название новой науки; тем не менее как направление коммуникативной лингвистики весьма перспективно и безусловно актуально. В НИУ ВШЭ, например, действует лаборатория лингвистической конфликтологии и современных коммуникативных практик (под руководством проф. М.А. Кронгауза). Безусловно, детальное изучение и описание феномена вербальной агрессии является одной из приоритетных задач для современных ответвлений лингвистики, базирующихся на теории речевой деятельности и коммуникативистики, что свидетельствует об актуальности поднимаемых в статье проблем, связанных с изучением и систематизацией приемов нейтрализации и предупреждения речевого негатива.

Под речевым воздействием обычно понимается «действие словом», речь, содержанием своим направленная на собеседника с целью убедить или переубедить его. Главная задача речевого воздействия – изменить поведение, позицию визави в необходимом говорящему направлении. Поскольку воздействие на собеседника может быть осуществлено и *невербальными средствами* (мимикой, жестами и др.), мы будем рассматривать только *вербальное речевое воздействие*, осуществляемое средствами языка с помощью языковых единиц разных уровней: слов, форм слов, устойчивых выражений, предложений, текстов. «Для эффективного речевого воздействия значимы как выбор языковых средств для выражения мысли, так и само содержание речи – ее смысл, приводимая аргументация, расположение элементов текста относительно друг друга, использование специальных приемов речевого воздействия» и др.; более того, «в результате вербального воздействия возникает также подтекст – скрытый смысл сообщения, косвенно передаваемый текстом...» [Стернин, 2012: 57–58]. Законы и правила речевого воздействия тесно связаны со способами эффективного общения с собеседниками в различных коммуникативных ситуациях, подсказывая «как лучше?», «как убедительней?», помогая ослабить или свести на нет речевую агрессию [Смирнов, Новикова 2014].

К сожалению, правила речевого поведения и вербального воздействия не вполне осознаются (либо вообще не осознаются) носителями языка, хотя многими интуитивно применяются. Обучение таким правилам дает возможность личности осознать и систематизировать правила эффективного речевого воздействия в имеющемся коммуникативном опыте и, как результат, делает общение подготовленных людей заметно более продуктивным. Некоторые из правил и приемов речевого воздействия и противодействия агрессии мы хотели рассмотреть в данной статье.

Объекты и методы исследования

Прежде чем рассматривать вопрос непосредственно о приемах нейтрализации речевой агрессии как факте эффективного речевого воздействия, на наш взгляд, следует сделать краткий экскурс в историю становления самого понятия «вербальная агрессия». Вербальная агрессия в наше время проникла во все виды коммуникации, что, безусловно, является серьезной преградой на пути к гармоничному и эффективному общению. Под речевой агрессией обычно рассматривается грубое, оскорбительное, обидное общение, «вербальное выражение отрицательных эмоций, чувств или намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме» [Щербинина, 2006: 94], «враждебное действие или поведение, обусловленное внешним мотивом или ситуацией [Изард, 1980: 302], «любая форма поведения, нацеленного на оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения» [Бэрон, Ричардсон 1999: 26].



В американской лингвистике фундаментальное исследование вербальной агрессии было предпринято проф. Д. Инфанте и его коллегами. Определяя статус вербальной агрессии в сравнении с физической, ученый отмечал, что первая не заменяет вторую, но является «низшим уровнем» агрессии, который может перерасти в «высший». Оба варианта бытования агрессии зачастую обуславливают друг друга. «Агрессивное вербальное поведение может служить катализатором для физической агрессии в том случае, если объект вербальной агрессии изначально настроен враждебно в силу личностных, социально обусловленных либо ситуативных факторов» [Infante, Chandler, Rudd, 1989: 163–165].

Проблема интерпретации определения вербальной агрессии заключается в том, что она (вербальная агрессия) не является однозначно толкуемой формой поведения или деятельности. Объяснение речевой агрессии как «патологической коммуникации», «негативного речевого поведения», «грубой речи», «языка вражды» недостаточно. Определения «вербальная агрессия», «речевая агрессия» в современных зарубежных и отечественных исследованиях по лингвистике и психологии, социологии (Р. Бэрн, Д. Ричардсон, К. Изард, В.И. Жельвис, Б. Крэйхи, И.А. Стернин, Ю.В. Щербинина, D.A. Infante, G. Yule и др.) рассматриваются с позиций разнообразных речевых ситуаций, что объясняется неоднородностью мотивационной сферы участников общения, ситуациями проявления, а также формами вербального воплощения, целями, которые реализуют коммуниканты, и др. факторами. Речевая агрессия может приобретать вариативные формы лексического и стилистического воплощения, реализуясь за счет таких форм речевого воздействия, как оскорбление, грубое требование, грубый отказ, обвинение, жалоба, донос, угроза и др. «Каждая лингвистическая форма в тексте мотивирована, поскольку есть разные способы сказать об одном и том же, и выбор никогда не бывает случайным» [Fowler, 1991: 4]. Столь же различны средства и способы противостояния речевой агрессии в коммуникации.

В связи с вышесказанным **предметом** рассмотрения в статье являются приемы нейтрализации вербальной агрессии в бытовой коммуникации; **целью** работы является систематизация способов проявления и сдерживания вербальной агрессии в процессе общения. **Методы**, с помощью которых добывались и систематизировались научные и прагматико-практические данные, преимущественно общетеоретические: анализ и синтез тематической научной информации, результатов исследований специалистов в рассматриваемой области, обобщение и систематизация фактов и положений, формулирование выводов; также использовались методы наблюдения за речевой практикой с целью сбора эмпирического и иллюстративного материала.

Результаты исследования и их обсуждение

Вначале мы хотели бы кратко охарактеризовать некоторые распространенные виды вербальной агрессии, а именно: замечание (во враждебной форме), порицание, угроза, грубое требование, отказ в обидной форме, ирония и издевка, оскорбление и др., поскольку, «чтобы говорить о противостоянии, надо знать, чему противостоять» [Смирнов, 2017: 37].

1. **Оскорбление** – это умышленное унижение чести и достоинства личности, выраженное в неприличной форме, например, «дурак», «неуч», «тупица» и др. Среди наиболее употребительных способов оскорбления В.И. Жельвис называет следующие: а) «сопоставление имени адресата с обыденными или непристойными наименованиями» (*хам, дурак*); б) «метафорический перенос на адресата название животного» (*баран, лиса*); в) «обвинение в нарушении социально-нравственных норм» (*ворюга*); г) «употребление стилистически сниженной лексики для демонстрации негативного отношения к адресату высказывания» (*брюхо отъел*)» и др. [Жельвис 2007: 272].

2. **Угроза** – часто это обещание причинить урон адресату в случае, если он не совершит или, наоборот, совершит какое-либо действие. Угроза выражается определенными лингвистическими формами: а) побудительное предложение с придаточным условия (*Если ты..., то я*); б) сложное предложение, одна из частей которых содержит повелительное наклонение (*Сделай..., иначе...*); в) сложноподчиненное предложение с придаточным следствия (*Еще раз..., то...*); г) констатация будущего факта (*Ты у меня получишь!*). Возможны также имплицитные угрозы, воплощающиеся в форме реплик, построенных на приеме умолчания, намека (тут включаются невербальные приемы: мимика, жесты).

3. **Грубое требование** – требование, выраженное в категорической, не допускающей оговорок форме, которое оформляется как побудительное по цели высказывания и восклицательное по интонации предложение, семантическое ядро которого содержит повелительную форму глагола (*Вали отсюда!*) или форму изъявительного наклонения с семантикой повелительного (*Быстро встала и вышла!*).

4. **Отказ** (в обидной форме) – выраженный в неподобающей форме отрицательный ответ на просьбу или требование. Обычно эта форма речевой агрессии не содержит необходимых формул вежливости (*извините, пожалуйста*), сопровождается повышением голоса. В ней нет указания на причину отказа. Речевое воплощение грубого отказа может быть дифференцированным: от простого нераспространенного (*Обойдешься!*) до сложного предложения (*Тебе надо – ты и занимайся этим!*).

5. **Враждебное замечание** – замечание, выражающее отрицательную позицию к коммуниканту (*Тебя слушать тошно!*). По наблюдениям педагогов, в общении школьников распространены враждебные замечания типа «*Как же ты мне надоел!*» и т. п. Разновидностью враждебного замечания является проклятье: «*Будьте вы прокляты!*»

6. **Порицание** – это выражение неодобрения, осуждения. Структурно порицание состоит из обращения к адресату (обычно «ты», реже – «вы»), используются оценочные слова (*Порядочные люди так не поступают!*) или безличные конструкции (*Нужно уметь себя вести в подобных местах*).

7. **Ирония, колкость** – это обидные шутки в чей-либо адрес с целью подвергнуть данное лицо осмеянию. Колкость предполагает особую речевую изощренность и очень часто строится на подтексте или ироническом несовпадении сказанного с реальным. Примером колкости может выступить предложение обратиться за помощью к человеку, не сведущему в определенных вопросах и др.

Нами представлены здесь наиболее распространенные формы выражения речевого негатива. Вербальная агрессия в иронии может проявляться не только на уровне содержания высказывания, но и посредством формы, например, в ернической, язвительной интонации или особом темпе речи (возмущенном, издевательском) [Infante, 1986]. К.Ф. Седов соотносит вербальную агрессию с типом личности и выделяет так называемых «конфликтных агрессоров» (они подвержены ссоре, скандалу, выяснению отношений) и «конфликтных манипуляторов» (эти склонны использовать такие речевые жанры, как выговор, нравоучения и т. п.) [Седов, 1997: 94]. Виды речевой агрессии, характерные для частной, межличностной коммуникации, могут быть дополнены примерами так называемой «массовой речевой агрессии» [Михальская, 1996], речевой агрессии в СМИ [См. Басовская, 2004], в сетевой коммуникации [Смирнов, 2017] и др. Примеров и ситуаций наша сегодняшняя общественная жизнь предоставляет множество, но эти, безусловно, актуальные аспекты проблемы заслуживают особого внимания. Специального рассмотрения заслуживают также вопросы возникновения и закрепления агрессивных проявлений в детском возрасте, влияния семейных и школьных факторов на рост агрессии в обществе [См. Фомиченко, 2010].

Таким образом, речевая 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, ухудшает психологический микроклимат в коллективе и под. Следует изыскивать, анализировать и пропагандировать правила бесконфликтного поведения. И.А. Стернин называет в качестве магистрального принципа бесконфликтного поведения «принцип терпимости к собеседнику», включающий в себя следующие рекомендации: а) «не пытаться перенаправить собеседника *во время* (выд. нами. – Н.Т., С.П.) разговора»; б) «во время коммуникации абстрагироваться от недостатков собеседника»; в) «подстраиваться к собеседнику, учитывая его настрой, уровень речевой культуры» и т. п. [Стернин, 2017].

Обратимся к способам речевого воздействия – как позитивным, так и негативным. Специалистами в области риторики и коммуникации (И.А. Стерниным, К.Ф. Седовым, Ю.В. Щербининой и др.) называются различные способы речевого воздействия на другого человека. Перечислим наиболее востребованные.

1. **Доказывание** – это, прежде всего, обращение к логике мышления человека. В этом случае аргументы приводятся в системе, в соответствии с логикой рассуждения: «*во-первых, во-вторых, в-третьих... так...*». Доказывание хорошо действует на человека с логическим мышлением, но логика действует эффективно не на всех и не всегда, поскольку не все мыслят логически и во многих условиях эмоция полностью подавляет логику.

2. **Убеждение.** Убеждать – это вселять в собеседника уверенность, что истина доказана, что тезис установлен. В убеждении используется логика вкупе с эмоцией, иногда осуществляется своего рода «эмоциональное давление», навязывание своей точки зрения собеседнику: «*Поверь, так оно и есть!*», «*Это действительно так! Я это точно знаю!*», «*Ну почему ты не веришь?*» и т. д.

3. **Уговаривание.** Уговаривать – эмоционально побуждать собеседника отказаться от своей точки зрения и принять позицию оппонента. Уговаривание всегда осуществляется эмоционально, используются личные мотивы с многократным повтором просьбы: «*Ну сделай это для меня... ну что тебе стоит... я буду очень тебе благодарен... я тебе тоже сделаю такое одолжение, если ты попросишь когда-нибудь...*». Уговаривание эффективно, когда собеседник в равной степени может и выполнить просьбу, и не выполнить. В серьезных вопросах и ситуациях уговаривание не помогает.

4. **«Клянченье»** – это более унижительный вид уговаривания. Клянчить – просить, используя простой многократный повтор просьбы, как клянчит ребенок у мамы: «*Ну купи... ну купи... ну купи... ну, пожалуйста...*». Разумеется, это малоэффективный способ речевого общения между взрослыми, тем более образованными, собеседниками.

5. **Внушение** – это побуждение собеседника просто принять на веру то, что вы ему говорите, без критического осмысления. Внушение часто основано на сильном психологическом давлении, часто – на авторитете собеседника, обладающего властью или мощной харизмой. Очень внушаемы дети по отношению к взрослым.

6. **Приказ** – побуждение человека выполнить что-то в силу его зависимого должностного, социального и др. положения относительно отдающего приказ. Приказ эффективен в отношении подчиненных, младших, нижестоящих в социальной иерархии, но неэффективен в отношении равных. Надо отметить, что приказ всегда психологически трудно воспринимается большинством людей, даже если осознается необходимость приказываемого действия.

7. **Просьба** – тоже побуждение; это побуждение собеседника сделать что-либо в интересах говорящего, руководствуясь хорошим отношением к нему. Эффективность просьбы несравненно выше, чем приказа, но существуют многочисленные коммуникативные барьеры, ограничивающие применимость просьбы в связи со статусом адресата, характером просьбы, ее объемом, нравственным статусом просьбы и мн. др. [Стернин, 2017].

Имеются еще и т. н. **этикетные конфликты**. «В этикетных конфликтах есть стандартные темы: вежливо ли звонить по телефону, с каких слов нужно начинать электронное письмо, когда нужно обращаться по отчеству, с какой буквы писать вежливое «вы» ...» [Кронгауз, 2017], однако мы считаем, что это тема отдельного исследования, здесь же ее обозначаем в качестве перспективной. Значимо и перспективно для современной языковой ситуации исследование средств выражения речевой агрессии в Интернет-коммуникации, речевой материал по этой теме также нами систематизируется [Смирнов, 2017].

Далее рассмотрим некоторые законы и приемы поведения, знание которых необходимо для эффективного речевого воздействия и противодействия возникающей речевой агрессии. Наиболее полно этот материал дан в работах И.А. Стернина – статьях, учебниках, учебных пособиях, электронных ресурсах [Стернин, 2012, [http](http://)]. В данной статье мы остановимся на тех приемах, которые экспериментально проверили в личной коммуникативной и педагогической практике и дополнили их характеристики своими наблюдениями за речевой практикой и языковыми примерами.

Игнорирование. Обращаем внимание, что весьма эффективной (и эффективной) формой защиты от речевой агрессии может стать... полное отсутствие реакции на негатив! Игнорирование нейтрализует сценарий агрессивного речевого поведения, лишает инициатора речевой агрессии коммуникативной «подпитки». Молчание в ответ на негативное высказывание или отказ от продолжения коммуникации не позволяет продолжать общение в конфликтном ракурсе.

Тактика «эскимо» (также можно ее назвать и **тактикой пирожного**). Смысл его в том, что акт вербальной агрессии может быть снижен за счет подчеркнутой вежливости, граничащей с приторностью: *«Сделайте одолжение, многоуважаемый», «Покорнейше прошу освободить меня от демонстрации ваших неисчерпаемых знаний...»*. Акцентированные этикетные формулы высказываний показывают моральное превосходство над собеседником, обезоруживают его.

Сосредоточение внимания на положительных качествах «агрессора». В конфликтной речевой ситуации при осведомленности о положительных чертах собеседника можно акцентировать внимание на эти качества посредством высказываний, подчеркивающих случайность агрессивного речевого поведения: *«Вы же самодостаточный человек!», «Неужели вы могли произнести такое?!»* и др.

Положительная оценка действий собеседника-агрессора. Когда даешь высокую оценку интеллектуальным способностям собеседника, хвалишь за искренность и прямодушие, благодаришь за интерес к вашей персоне и т. п., тому становится неудобно развивать конфликт. Важно выглядеть естественно, исключить иронию: *«Без вашей искренней помощи я бы никогда не справился!», «Благодарю Вас за совет, я обязательно им воспользуюсь!», «Ваше мнение весьма ценно для меня!», «Безусловно, подумаю над вашими словами!»* и т. п.

Позитивные оценочные высказывания. Целенаправленная демонстрация положительного отношения к собеседнику, восхваление его качеств и поступков выступают преградой в деле проявления вербальной агрессии. Выражение хорошего оценочного суждения может быть осуществлено не только словами *«молодец», «умница»*, но и в форме апелляции к прошлым успехам; противодействием речевой агрессии может выступить благодарность, поддержка мнения собеседника, например: *«Мне нравится, как ты работаешь», «Полностью разделяю вашу позицию»*.

Метод убеждения. В целях недопущения ответной агрессии не следует морализировать, рассуждать относительно неприемлемости сложившейся речевой ситуации, повышать голос, говорить раздраженно или высокомерно. Наоборот, начинать коммуникацию предпочтительно с описания преимуществ собеседника, его позитивных сторон. По нашему мнению, это существенно снизит эмоциональное возбуждение,



настроит на взаимодействие, снизит возможность противоречий. В подобной ситуации желателен прием смены ролей: конструирование речевой ситуации, в которой инициатор агрессии перемещается в позицию жертвы. Таким образом можно добиться понимания некорректности поведения через сопереживание, например: «*А тебе самой было бы приятно услышать, то, что ты мне сообщила?*», «*Представьте, что вы оказались на моем месте...*», «*Подумайте, как бы вы сделали на моем месте...*».

Демонстрация удивления может стать эффективным приемом борьбы с проявлением речевой агрессии, когда в ответ на негативное заявление вы говорите: «*Неужто вы действительно так полагаете?!*», «*Вы правда считаете, что это нужно?*», «*Да что вы такое говорите!*» и т. п.

«Психологическая подножка», или переключение внимания партнера. «Переключение внимания – это трансформация речевого акта в иное семантическое русло» [Стернин, 2012]; в частности, может быть использован анекдот, шутка, высказывания типа: «*А вы знаете, я сейчас вспомнил...*», «смех в сторону» (рассмеяться неожиданно), абсурдная фраза вне ситуации: «*А вы знаете, деревья нас слушают и реагируют на наши слова*» и т. п.

Эвфемизация. С целью недопущения нарастания агрессии в повседневной коммуникации необходимо своевременно использовать эвфемии (от греч. eu – хорошо, рhemi – говорю): нейтральные выражения вместо инвектив, оскорбительных слов, например, описательные обороты речи, перефразирование («*человек, который любит нарушать правила поведения*» вместо «хам»), лексемы с частицей или приставкой «не» («*неправда*» вместо «*вранье*», «*не противоречьте мне*» вместо «*замолчите*»), косвенное информирование, иносказания («*Ты поступил как непорядочный человек*» вместо «*Ты – подлец!*», «*В помещении становится некомфортно*» вместо «*Что вы творите!*»). Свежий пример, получивший широкое распространение в современной прессе: «*девушки с пониженной социальной ответственностью*» – о продажных женщинах. В обращении с эвфемизмами важно придерживаться позиции коммуникативной целесообразности. По нашему убеждению, чрезмерная эвфемизация, с одной стороны, несколько изменяет коммуникативный замысел, с другой стороны, усложняет коммуникацию за счет появления подтекста и, вследствие этого, возникает недопонимание и иногда недостижение цели диалога.

«Зеркальное» развитие общения. Сущность этого приема может быть сформулирована так: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника. Это зачастую делается человеком автоматически. К примеру, если в общем разговоре кто-то вдруг начинает говорить шепотом, то все общающиеся произвольно обращают на это внимание и снижают громкость своего голоса – т. е. «отзеркаливают». Если кто-то начинает кричать, его собеседник, да и все окружающие, поневоле тоже хотят повысить голос. Запуск механизма «отзеркаливания» происходит именно при отклонении от нормы: все говорили нормально, а кто-то вдруг начал кричать – мы тотчас испытываем желание ответить тем же. «Отзеркаливанию» можно сопротивляться, и таким образом можно предотвратить или ослабить возникший конфликт или скандал: на вас кричат, а вы демонстративно снижаете громкость, говорите медленнее и тише, чем обычно, увеличиваете паузы между словами. И тут уже наступает черед собеседнику «отзеркалить» ваш спокойный тон» [Стернин, 2012: 113–115].

Модификация отклоняющегося коммуникативного поведения слушателя. Если собеседник в общении нарушает коммуникативные нормы, другой собеседник испытывает потребность сделать ему замечание и побудить изменить свое поведение. Так, «если собеседник начинает кричать на нас, нам всегда хочется сказать ему: «Перестаньте кричать!» Если он стал говорить тихо, нам хочется сказать: «Говорите громче!» Стесняющемуся человеку мы говорим: «Смелее, не стесняйтесь», а хвастуну: «Что это вы так расхвастались?» и т. п. [Стернин, 2012: 115].

Помимо перечисления и краткого анализа приемов эффективного общения и противодействия речевой агрессии в общении, мы хотели бы также обозначить новое явление, напрямую связанное с анализом эффективности и уместности используемых способов и приемов, – так называемый **профайлинг**. Профайлинг (от англ. profile – профиль, профилирование) – набор научных методик, позволяющих проанализировать речь и жестикуляцию собеседника и сделать выводы об отношении человека к тому или иному вопросу. Таким образом можно, например, выяснить, когда человеку откровенно не нравится вопрос, как он уходит от ответа, сглаживая ситуацию. Эксперт-профайлер Светлана Грунина изучила выборку из наиболее интересных вопросов, заданных Президенту РФ В.В. Путину во время его пресс-конференции 14.12.2017 г., проанализировала вербальный и невербальный язык президента, чтобы понять, что может вывести Путина из равновесия. Профайлер подметила классический прием, которым воспользовался В.В. Путин, отвечая на острый вопрос журналистки «Эха Москвы», – согласие с критикой. Журналистка обратила внимание президента на то, что в стране отдельно существуют две правовые реальности. «Когда в ваш адрес звучит яркая критика, в любой форме, единственным правильным решением будет согласиться, а не пытаться оправдываться. Оправдание – это слабая позиция, которая только лишний раз подтвердит правоту критика», – комментирует реакцию президента эксперт С. Грунина. В такие моменты глава государства отчасти соглашается: *«Да, у нас действительно большое количество трудностей»*, – т. е. избегает конфликтной ситуации. Однако после согласия звучит «но», и дальше президент перечисляет моменты, с которыми он не согласен, тем самым перенося вопрос в другую плоскость» [Daily storm, 2018: [http](http://)]. На наш взгляд, это достаточно убедительный пример того, как знание правил эффективного речевого поведения создает предпосылки для бесконфликтного общения.

Заключение

Эффективность коммуникации – не только понятие науки о речевом воздействии, но и условие развития современного общества. В связи с этим безусловно актуальны попытки представить механизмы противодействия агрессивному речевому поведению. Рассматривая вопросы речевого воздействия как отрасли коммуникативной лингвистики, описывая проявления вербальной агрессии и приемы ее нейтрализации, мы постарались сосредоточиться на конкретных языковых формах, направленных на погашение агрессии и достижение своеобразного коммуникативного идеала. М.А. Кронгауз считает, что «по лингвистическим конфликтам можно судить далеко не только о состоянии языка, но и о социальных и политических проблемах в обществе» [Кронгауз, 2017].

Поднятая в статье проблема перспективна для дальнейшей разработки. Будущее направления мы видим в исследовании феномена вербальной агрессии в совокупности его психолингвистической, социо- и этнокультурной, речеведческой, психолого-педагогической составляющих. Особенно велико практическое (в первую очередь, дидактико-педагогическое) значение популяризации основ речевого воздействия, т. к., уделяя в школе внимание вопросам позитивной коммуникации и приемам контроля за проявлением агрессии в речи [Смирнов, Новикова 2014; Фомиченко 2010], мы сможем реально влиять на улучшение этического и нравственного воспитания подрастающего поколения.

Список литературы References

1. Большая пресс-конференция Владимира Путина – 2017. [эл. ресурс]. См. по ссылке: 1tv.ru/...press-konferenciya-2017...press...putina. (дата обращения: 09.01.2018)
Bol'shaja press-konferencija Vladimira Putina – 2017. [jel. resurs]. Sm. po ssylke: 1tv.ru/...press-konferenciya-2017...press...putina. (Accessed 09.01.2018)



2. Басовская, Е.Н. 2004. Творцы черно-белой реальности: о вербальной агрессии в СМИ. Критика и семиотика. М., РГГУ, 7: 257–263.
Basovskaya, E.N. 2004. Tvorcy cherno-beloj real'nosti: o verbal'noj agressii v SMI. Kritika i semiotika. M., RGGU, 7: 257–263. (in Russian)
3. Бэрон Р., Ричардсон Д. 2001. Агрессия. СПб, Питер, 352.
Beron R., Richardson D. 2001. Agressija. Saint-Petersburg, Piter, 352. (in Russian)
4. Жельвис В.И. 2007. Инвективная агрессия в ряду эмотивных средств. В кн.: Социальная психолингвистика: хрестоматия. М., Лабиринт, 278–322.
Zhel'vis V.I. 2007. Invektivnaja agressija v rjadu jemotivnyh sredstv [Invective aggression as an emotive tool]. In: Social'naja psiholingvistika: hrestomatija [Social psycholinguistics: anthology]. M., Labirint, 278, 322. (in Russian)
5. Изард К. 1980. Эмоции человека: научное издание. М., Изд-во Московского университета, 440.
Izard K. 1980. Jemocii cheloveka: nauchnoe izdanie [Human's emotions]. Moscow, Izd-vo Moskovskogo universiteta, 440. (in Russian)
6. Кронгауз М.А. «По тому, какие слова вы ненавидите, о вас многое можно сказать...». URL: rodina.news/maksim-krongauz-tomu...slova...vas-mnogoe... (дата обращения: 19.11.2017)
Krongauz M.A. «Po tomu, kakie slova vy nenavidite, o vas mnogo mozhno skazat'...» [May be said about you to know which words do you hate]. Available at: rodina.news/maksim-krongauz-tomu...slova...vas-mnogoe...//...sm.takzhe.choiz.me/post/17212919 (Accessed 19.11.2017). (in Russian)
7. Крэйхи Б. 2003. Социальная психология агрессии. СПб, Питер, 336.
Krehjhi B. 2003. Social'naya psihologiya agressii [Social Psychology of Aggression] SPb, Piter, 336. (in Russian)
8. Михальская А.К. 1996. Русский Сократ: лекции по сравнительно-исторической риторике. М., Академия, 165–166
Mihal'skaja A.K. 1996. Russkij Sokrat: lekicii po sravnitel'no-istoricheskoi ritorike [Russian Socrates: lectures on comparative and historical rhetorics]. M., Akademija, 165–166. (in Russian)
9. Профайлинг: что и зачем? URL: dailystorm.ru/...bazovaya-emociya-putina?yandex.com. (дата обращения: 9.01.2018)
Profajling: chto i zaceh? [Profiling: what and why to?] Available at: dailystorm.ru/bazovaya-emociya-putina?yandex.com. (Accessed 09.01.2018)
10. Седов К.Ф. 1997. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость». В кн.: Жанры речи. Саратов: Колледж, 94–95.
Sedov K.F. 1997. Vnutrizhanrovye strategii rechevogo povedenija: «ssora», «kompliment», «kolkost'» [Genre strategies of speech behavior: quarrel, compliment, sarcasm]. Zhanry rechi [Speech genres]. Saratov, Kolledzh, 94–95. (in Russian)
11. Смирнов П.Ю. 2017. Языковые средства выражения речевой агрессии в Интернет-коммуникации. В кн.: Научные ведомости БелГУ. Гуманитарные науки, 14 (263), 34, 34–43
Smirnov P.Yu. 2017. Yazykovye sredstva vyrazheniya rechevoj agressii v Internet-kommunikacii. In: Nauchnye vedomosti BelGU. Gumanitarnye nauki. 2017, 14 (263), vol. 34, 34–43. (in Russian)
12. Смирнов П.Ю., Новикова Т.Ф. 2014. Вербальная агрессия подростков и способы ее нейтрализации. В кн.: Педагогические и психофизиологические проблемы адаптации детей и молодежи: материалы Международной интернет-конференции 10.03.2014 – 10.04.2014. URL: <http://pegas.bsu.edu.ru/mod/forum/view.php?id=499021>
Smirnov P.Yu., Novikova T.F. 2014. Verbal'naya agressiya podrostkov i sposoby eje nejtralizacii. In: Pedagogicheskie i psihofiziologicheskie problemy adaptacii detej i molodezhi: materialy

Mezhdunarodnoj internet-konferencii 10.03.2014 – 10.04.2014. URL: <http://pegas.bsu.edu.ru/mod/forum/view.php?id=499021> (in Russian).

13. Стернин И.А. Оскорбление и неприличная языковая форма как предмет лингвистической экспертизы (бытовое и юридическое понимание). URL: http://sternin.adeptis.ru/index_rus.html. (дата обращения: 29.12.2017)

Sternin I.A. Oskorblenie i neprilichnaja jazykovaja forma kak predmet lingvisticheskoj ekspertizy (bytovoe i juridicheskoe ponimanie) [Offence and incedent linguistic form as an object of linguistic expert evaluation] Available at: http://sternin.adeptis.ru/index_rus.html. (Accessed 29.12.2017)

14. Стернин И.А. 2012. Основы речевого воздействия: учебное издание. Воронеж: Истоки, 178.

Sternin I.A. 2012. Osnovy rechevogo vozdejstvija: uchebnoe izdanie [Frameworks of persuasion: educational edition]. Voronezh, Istoki, 178 (in Russian).

15. Фомиченко А.С. 2010. Причины проявления агрессии в детском возрасте. Культурно-историческая психология, 2: 83–87.

Fomichenko A.S. 2010. Prichiny proyavleniya agressii v detskom vozraste. Kul'turno-istoricheskaya psihologiya, 2: 83–87 (in Russian)

16. Щербинина Ю.В. 2006. Вербальная агрессия. М., КомКнига, 360.

Shherbinina Ju.V. 2006. Verbal'naja agressija [Verbal aggression]. M., KomKniga, 360. (in Russian)

17. Fowler R. 1991. Language in the News: Discourse and Ideology in the Press. Available in the National Library of Australia collection. London, Routledge, 254. (in English)

18. Infante D.A. 1989. Test of an argumentative skill deficiency model of interspouse violence. In: Communications monographs, vol. 56, 163–177. (in English)

19. Infante D. A. 1986. Verbal aggressiveness: An interpersonal model and measure. Communication Monographs, vol. 53, 61–69. (in English)

20. Yule G. 1996. Pragmatics. Oxford University Press, 138. (in English)