

ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Л.Н. ГУМИЛЕВА



## ТЕКСТ В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ

Материалы VII Международной  
научно-методической конференции

Нур-Султан, 2019

**ТЕКСТ В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ  
РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ**

**Нур-Султан  
2019**

УДК 81'42  
ББК 81.2-5  
Т11

**Ответственный редактор: Е.А. Журавлева**

**Редакционная коллегия:**

Ш.К. Жаркынбекова, М.Б. Нуртазина, Г.К. Аюпова,  
Д.С. Ташимханова, Э.Э. Яворская (тех. ред.)

**Т11 Текст в системе обучения русскому языку и литературе:**  
материалы международной научной конференции / Отв. ред. Е.А. Журавлёва.  
– Нур-Султан: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2019. – 270 с.

ISBN 978-9965-31-518-3

Сборник содержит статьи участников VII Международной научно-практической конференции «Текст в системе обучения русскому языку и литературе». Выступления участников конференции посвящены тексту как объекту лингвистического исследования, особенностям его функционирования в поликультурном пространстве, проблемам интертекстуальности и интермедиальности, культуры речи, интерпретации художественного текста и переводу, внедрению новых информационных технологий в преподавание языка.

ISBN 978-9965-31-518-3

УДК 81'42  
ББК 81.2-5

© ЕНУ им. Л.Н. Гумилёва, 2019

3. Сулейменова Э.Д. Новые научные парадигмы в казахстанской науке о русском языке // Русский язык как язык межкультурного и делового сотрудничества в полилингвальном контексте Евразии. – Астана: ИД «Сарыарка», 2009. – С. 3-25.

4. Руднев В.П. Словарь культуры XX века. Ключевые понятия и тексты. – М.: Аграф, 2001. – 608 с.

## РЕЧЕВАЯ АГРЕССИЯ: ПОИСКИ ПУТЕЙ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА

**Абдыкеримова Д.А.**

*Международный университет Кыргызстана*

*г. Бишкек (Кыргызстан)*

*kg.dina@gmail.com*

**Галиева Б.Х.**

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева*

*г. Нур-Султан (Казахстан)*

*galieva.bh@yandex.kz*

*В статье рассматриваются особенности речевой агрессии в современных условиях коммуникации. Выделяются неосознанный и осознанный виды речевой агрессии. Предлагаются пути преодоления речевой агрессии для менеджеров.*

**Ключевые слова:** *речевая агрессия, виды речевой агрессии, вербальный экстремизм.*

*The article deals with the peculiarities of verbal aggression under modern conditions of communication. It states unconscious and conscious types of verbal aggression. There are suggested ways to overcome verbal aggression for managers.*

**Keywords:** *verbal aggression, the types of verbal aggression, verbal extremism.*

Процессы духовного развития общества неотделимы от уровня развития языка, поскольку именно он отражает жизнь во всех ее проявлениях. В каждый конкретный исторический момент человеческая речь как живой организм откликается на все значимые события, происходящие в обществе. В настоящее время огромное беспокойство вызывает снижение уровня речевой культуры. Если взять в качестве примера язык средств массовой информации как наиболее яркий показатель всех изменений в жизни социума, то можно конста-

тировать, что общий тон современных СМИ приобрёл характер речевой инвективизации и вульгаризации с пропагандой насилия и безнаказанности. Рост социальной напряженности и агрессивности среди населения влияет на трансформацию современных правил коммуникации. Так, «потенциально конфликтными» становятся «различного рода знаковые материалы, посвященные вопросам отношений различных этносов, рас, конфессий, социальных групп и т.п.» [1: 66]. Общество пренебрегает тем фактом, что вербальная агрессия не менее опасна, чем физическая: она деструктивно воздействует на сознание людей, затрудняет полноценный обмен информацией, снижает возможности взаимопонимания.

В стилистическом энциклопедическом словаре русского языка под редакцией М.Н. Кожинной речевая агрессия определяется как «использование языковых средств для выражения неприязненности, враждебности; манера речи, оскорбляющая чьё-либо самолюбие, достоинство» [2: 340]. В словарной статье отмечается, например, что в современном мире сменились приоритеты: сейчас наблюдается всплеск интереса к личной жизни, публично обсуждаются вопросы, связанные с интимными сторонами существования человека. Одним из самых популярных жанров стало интервью. Проявляющаяся в этом жанре активность журналиста, а зачастую его назойливость можно квалифицировать как речевую агрессию – и не только по отношению к интервьюируемому, но и к читателям. В СМИ получает распространение своеобразный вид речевой агрессии, получивший название стиб (стиб – ернически агрессивное поведение и отношение к чему-либо и соответствующий стиль речи). В ерническом стиле журналисты пишут о катастрофах, пожарах, убийствах, грабежах, высмеивают то, что, казалось бы, не располагает к шутке. Такой стиль не просто разрушает концептуальное и стилистическое единство СМИ, но и рушит идеалы и ценности общества и человека, чем, на наш взгляд, очень опасен.

Речевая агрессия может быть вызвана языковой некомпетентностью, неправильным истолкованием слов и «вызывает неприятие, отталкивание и агрессивное состояние» [3: 258].

Ученые выделяют осознанные и неосознанные виды речевой агрессии. Безусловно, наиболее опасна осознанная агрессия, поскольку она целенаправленна.

Первый вид осознанной агрессии – это коммуникативная агрессия, когда один из участников подвергается скрытому негативному воздействию в процессе коммуникации (троллинг в Интернете), который является формой «агрессивного и оскорбительного поведения» [4: 48].

Второй вид – социальная агрессия. «Это агрессивное вербальное поведение, которое нарушает межличностное общение, приводит к противостоянию между оппонентами, провоцирует социальные конфликты» [5: 389].

Третий вид – идеологическая агрессия или «вербальный экстремизм». В ходе речевой агрессии применяется «вербальное воздействие на адресата, имеющее целью изменение его личностных установок (ментальных, идеологических, оценочных и т.д.) или поражение в полемике – в пользу адресата» [3: 259].

Если речь идет о межличностном общении, то традиционно в нем выделяют следующие типы речевой агрессии:

1. Оскорбление – это умышленное унижение чести и достоинства, выраженное в неприличной форме. Выделяются следующие наиболее распространенные способы оскорбления: а) сопоставление имени адресата с обценными (непристойными) наименованиями; б) метафорический перенос на адресата названия животного в) обвинение в нарушении социальных норм; г) употребление сниженного слова или выражения для демонстрации отрицательного отношения к адресату.

2. Угроза имеет разнообразные языковые формы: а) побудительное предложение с придаточным условия («Если ты..., то я...!»); б) сложное предложение, одна из частей которого содержит повелительное наклонение («Сделай..., иначе...»); в) сложноподчиненное предложение с придаточным следствия («Еще раз..., (то)...!»); г) констатация будущего факта («Ты у меня попляшешь!»). Возможны также скрытые или косвенные угрозы, которые воплощаются в форме высказываний, построенных на приеме умолчания или с помощью намека.

3. Грубое требование – это грубое, выраженное в решительной, категорической форме распоряжение. Структурно грубое требование практически всегда оформляется как побудительное по цели высказывания и восклицательное по интонации предложение, смысловое



ядро которого содержит повелительную форму глагола («Шагай отсюда!»; «Пошёл отсюда!») или форму изъявительного наклонения в значении повелительного («Быстро отвечай!»; «Замолчал и сел!», «Быстро пошли!»).

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

5. Враждебное замечание – это замечание, которое сводится к выражению негативной позиции к адресату или окружающим («Не выношу тебя!»; «Твое присутствие мне противно!»; «Ты меня бесишь» и т.п.). Отличительной особенностью враждебного замечания следует признать его клишированную (застывшую, неизменяемую) языковую форму, для которой характерны такие враждебные замечания: «Чего он ко мне лезет?! Надоел!»; «Ты меня достал!»; «Глупости говоришь!». Разновидностью враждебного замечания является проклятье: «Будь ты проклят!», «Чтоб ты сдох!», «Да провались ты сквозь землю!»

6. Порицание – это выражение неодобрения, осуждения. Структурно порицание состоит из обращения к адресату (обычно «ты», реже – «вы») или называния его в третьем лице и оценочного глагола или синтаксически цельного словосочетания («Ты нагрубил мне!», «Вы хамите!»). Иногда порицание оформляется в виде риторического вопроса-восклицания («Ты совсем с ума сошел?!»).

7. Насмешка (колкость) – это обидная шутка, предполагает особую речевую изощренность и очень часто строится на подтексте или ироническом несовпадении сказанного с реальным. Примером колкости может послужить предложение обратиться за советом к человеку, которого держат за глупца: «Давайте послушаем, что скажет самый умный из нас!». Словесная агрессия в насмешке может проявляться не только в содержании высказывания, но и в его форме – например, в иронической, язвительной интонации или особом темпе речи (с

намеренным, утрированным растягиванием слов, с искусственными паузами и т.п.).

8. Ссора – это сложный речевой жанр межличностного общения, в котором в наибольшей степени проявляется словесная агрессия.

В работе менеджера свою эффективность показали следующие коммуникативные приемы преодоления речевой агрессии:

**Игнорирование.** Весьма продуктивным ходом защиты от агрессии может стать отсутствие реакции на бестактность в свой адрес. Очень часто выигрышная тактика в ситуации агрессии – «не замечать» враждебности со стороны собеседника и не отвечать грубостью на грубость. Это может быть молчание в ответ на агрессивное высказывание или отказ от продолжения общения. Опытные и выдержанные менеджеры могут продолжить общение спокойным тоном. Такая тактика в большинстве случаев не позволяет продолжать беседу в воинствующем ключе.

**Переключение внимания.** Полезно в ситуации ссоры или выяснения отношений отвлечь клиента от его агрессивного намерения или изменить его отрицательное эмоциональное состояние, например, переведя разговор на другую тему. В качестве возможных способов переключения внимания можно назвать следующие: неожиданный вопрос («Слушай, а сколько мы с тобой уже спорим?»); отвлекающее предложение («Давай попробуем найти ответ на этот вопрос в Интернете», «Давай спросим об этом общих знакомых»); апелляция к прошлому опыту («По этому поводу мне вспоминается случай...»); шутка («У нас прямо как в анекдоте...») и др.

**Проецирование положительных качеств «агрессора».** В определенной ситуации, при хорошем знании «сильных» сторон и положительных черт клиента можно вспомнить эти качества с помощью высказываний, которые подчеркивают случайность проступка или агрессивного речевого поведения, например: напоминание («Ты же взрослый, рассудительный человек!»); удивление («Неужели Вы могли сказать такое?!»); разочарование («Мне-то казалось, что ты поступишь по-другому...»).

**Положительные оценочные высказывания.** Целенаправленная демонстрация одобрения, доброжелательного отношения к клиенту, похвала его качеств и поступков препятствуют речевой агрессии. При этом важно, чтобы выражение одобрения было разнообразным по



форме. Выражением позитивной оценки могут быть не только традиционные «молодец!» и «умница!», но и обращение к прошлым успехам («В прошлый раз вы замечательно справились с поставленной задачей, давайте в этот раз сделаем еще лучше!»); согласие, благодарность, поддержка мнения собеседника («Мне нравится, как ты выполнил это задание»; «Полностью разделяю ваше мнение»; «Спасибо за интересный вопрос»).

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

**Убеждение.** Существуют требования, нарушение которых делает убеждение неэффективным и может вызвать раздражение клиента. Во избежание ответной агрессии не следует применять следующие приемы: разъяснять клиенту очевидные вещи (например, говорить, почему нельзя оскорблять другого человека), морализировать («Собеседники должны слушать друг друга внимательно»; убеждать в чем-либо неприемлемом в данной ситуации «Всегда необходимо подходить мириться первому»; повышать тон, говорить раздраженно или излишне пафосно).

Таким образом, вербальная агрессия как негативный способ коммуникации имеет разнообразные формы существования – от насмешки и грубого отказа до политических лозунгов и экстремистских призывов, – однако за долгую историю существования человечество выработало и оружие противодействия речевой агрессии, пользоваться которым можно, нужно учиться этому.

Коммуникативная речевая культура менеджера проявляется в стремлении совершенствовать свое речевое мастерство, ориентироваться на обратную связь, настроиться на продуктивное речевое взаимодействие. В современных условиях вербальное взаимодействие практически незначимо, если оно не подкрепляется высокими нравственными качествами менеджера, его духовной зрелостью. В процессе речевого взаимодействия необходимо придерживаться определенных принципов, которые позволяют координировать действия и высказывания клиентов. Речевая агрессия – эта насущная проблема, которая требует дальнейшей разработки и оценки с позиций речевой культуры общества.

## Литература

1. Голиков Л.М. Семиотика экстремистского текста. Уголовный процесс. 2014. – № 7. – С. 66-69.
2. Культура русской речи: энциклопедический словарь-справочник. – М., 2011.
3. Басовская Е.Н. Творцы черно-белой реальности: о вербальной агрессии в средствах массовой информации. Критика и семиотика. – М., 2004. – Вып. 7. – С. 257-263.
4. Внебрачных Р.А. Троллинг как форма социальной агрессии в виртуальных сообществах // Вестник Удмуртского университета. Сер. «Философия. Социология. Психология. Педагогика». 2012. – № 1. – С. 48-51.
5. Баучиева З.Б. Речевая агрессия и пути ее преодоления // Современные проблемы науки и образования. 2015. – № 2-1. – С. 389-396.

## К ВОПРОСУ О КУЛЬТУРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РЕЧИ ПЕДАГОГА

**Джуманиязова С.Р.**

*Ургенчский государственный университет  
Хорезмская область, г. Ургенч (Узбекистан)  
Dsr-56@mail.ru*

*В статье рассматриваются наиболее значимые критерии хорошей профессиональной речи. Профессиональная культура включает владение специальными умениями и навыками профессиональной деятельности, культуру поведения, эмоциональную культуру, культуру речи и культуру профессионального общения. В профессиональной культуре общения становится особенно высокой роль социально-психологических характеристик речи, таких как соответствие речи эмоциональному состоянию собеседника, деловая направленность речи, соответствие речи социальным ролям.*

**Ключевые слова:** *формы языка, устная речь, письменная речь, говоримость, избыточность, лаконизм, прерывистость устной речи.*

*This article deals with the criterias of professional speech. Professional culture includes special skills and abilities of professional activity, behaviour culture and the culture of professional communication. In Communication the main factor belongs to socio psychological peculiarities of speech, as well as correspondance of it to emotional conditions of a person, and his social roles.*