

О.С. ВОЛКОВА
(Волгоград)

КОЛКОСТЬ КАК ИРОНИЧНАЯ ПРОВОКАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ В КОММУНИКАТИВНОМ КОНФЛИКТЕ

Рассматриваются коммуникативно-прагматические особенности поведения языковой личности при дисгармоничном общении с применением одной из тактик агрессивного коммуникативного поведения – колкости, представленной в ироничных высказываниях, основанных на контрадикторной игре смыслов, несоответствии позитивных утверждений, имплицитно передающих негативную оценку действий партнера

Ключевые слова: *дисгармоничное общение, коммуникативный конфликт, агрессивное поведение, коммуникативная тактика, колкость, эмоции*

В большинстве представленных в современной лингвистике моделей коммуникативного поведения ученые традиционно выделяют и анализируют разнообразные конститuenty, характеризующие дискурсивные, этикетные, презентационные, лингвопрагматические, лингвоэкологические, жанровые и собственно лингвистические аспекты речи [4; 5; 8; 9 и др.]. При этом, отмечая значимость эмоционального фактора, многие исследователи неоправданно мало внимания уделяют разработке вопроса о месте человеческих эмоций в коммуникативной структуре языковой личности и дискурсе.

Вслед за представителями научной школы эмотиологии [11], в данной работе мы опираемся на положение о том, что изучение проявлений языковой личности в рамках многочисленных лингвистических парадигм (антропоцентрической, функциональной, коммуникативной, когнитивной, текстоцентрической, прагматической, речежанровой и др.) не может обойтись без ядерного – *эмоционального* – аспекта. В процессе межличностного общения эмоции языковой личности тесно переплетаются с ее мыслями и вербальным поведением, но в речевом поведении зачастую эмоциональный аспект превалирует. При его рассмотрении исследователи предлагают различать факторы *эмоциональности* и *эмотивности* в языке и речевом поведении. «В первом случае, – пишет Т.В. Ларина, – эмоции носят естественный спонтанный характер, являются открытой демонстрацией чувств <...>; во втором, проявление носит преднамеренный характер и представляет собой определенную стратегию коммуникативного поведения» [6, с. 37]. Приведенные различия в формах представления эмоций позволили указанному автору выделить два типа коммуникаций – эмоциональную и эмотивную. *Эмоциональная коммуникация* – это «спонтанная, незапланированная естественная демонстрация эмоций субъекта как проявление его внутренних эмоциональных состояний, не обязательно учитывающая реакцию собеседника или окружающих», в то время как *эмотивная коммуникация* – это «сознательная, контролируемая демонстрация эмоций, которая ориентирована на объект и используется в стратегических целях: воздействие на окружающих, демонстрация лояльности, доброжелательности, предупреждение возможного конфликта, то есть она выполняет социальную функцию – повлиять на восприятие собеседником ситуации и на ее понимание» [Там же].

Языковые личности, независимо от уровня их коммуникативной компетенции (грамотности) и принадлежности к какой-либо лингвокультуре, испытывают универсальные эмоции, такие как радость, восхищение, удивление, гордость, разочарование, горе, гнев, страх и многие другие, однако проявления эмоциональности и эмотивности разнятся от культуры к культуре, и в зависимости от психотипа личности получают разное выражение: язык одинаков для всех и различен для каждого, прежде всего в сфере его эмотивности, где диапазон варьирования и импровизации семантики языковых единиц в сфере их личностных эмотивных смыслов наиболее широк и многообразен [11, с. 45].

Эмоции, переживаемые в сходных коммуникативных ситуациях, анализируются, перерабатываются и фиксируются в сознании и языке в виде определенных языковых единиц – *эмотивов*, призванных воспроизводить типизированные взаимоотношения между коммуникантами

в эмоциональных речевых актах. Зафиксированные в языковом сознании, эмотивы находятся в постоянном распоряжении человека, и в нужный момент в ситуации эмоциональной напряженности они актуализируются и воспроизводятся в готовом виде. Эмоциональность выражается более сложным образом. В зависимости от коммуникативной грамотности, национальной принадлежности и индивидуальных социально-психологических характеристик личности проявления универсальных эмоций в речевых актах не только вариативны по средствам выражения, но контролируемы, т. е. характеризуются уместностью, интенсивностью проявления, зависят от степени развития навыков самоконтроля при позитивном и негативном общении, с помощью контролируемых эмоций также становится возможным управление формами гармоничного и дисгармоничного общения.

Отметим, что в течение длительного времени дисгармоничное общение оставалось вне научных интересов исследователей-лингвистов по причине своей ненормативности, непредсказуемости и, зачастую, неэтичности [1]. Поскольку негармоничный диалог не является эталоном речевого поведения, он рассматривался не как особенный вид интеракции, а как результат нарушения коммуникантами установленных норм, постулатов эффективного общения. Однако длительное наблюдение за формами межличностного общения свидетельствует о том, что дисгармоничное общение как конфронтативная форма коммуникации занимает существенное место в речевой практике. К этому приводит столкновение интересов, несоблюдение норм коммуникативного поведения, сигналом дисгармонии может быть спонтанная или сознательно регулируемая демонстрация негативных эмоций, агрессивность вербальных и невербальных действий, открывающая путь к доминированию одного из партнеров [3].

Стремление к доминированию в межличностном общении принуждает одного из участников к интенции спровоцировать коммуникативный конфликт, создать коммуникативный дискомфорт, вызвать проявление негативных эмоций. Один из способов подобного агрессивного провокативного поведения – коммуникативная тактика колкости. В данной статье предлагается интерпретативный анализ речевых средств реализации данной тактики в англоязычной коммуникации.

При вербализации агрессии актуализируются появления эмоций раздражения, гнева, презрения, поскольку инициатор коммуникации с помощью негативной оценки партнера демонстрирует превосходство, враждебность, ущемляет его личный имидж, причиняет страдания, провоцирует его на ответную враждебность и негативные эмоции. Эмоциям инициатора конфликтного взаимодействия с самой начальной его стадии – стадии зарождения конфликта – противостоят эмоции оппонировавшей личности, которая втягивается в конфликт. Агрессия в различных формах ее эмоционального проявления – от раздражения и злости до негодования и ярости, ущемляющая лик партнера, побуждает вторую сторону к активизации агрессивных моделей поведения, способных защитить ее и нанести эмоциональный вред источнику агрессии [2]. При этом исход конфликта зачастую зависит от того, какая сторона лучше владеет стратегиями управления эмоциями, кто первым сумеет погасить эмоциональную форму обсуждения разногласий.

Эмоции, испытываемые человеком по отношению к партнеру по коммуникации или обсуждаемой теме, несомненно, влияют на стратегии и тактики коммуникативного поведения и выбор речевых средств. При этом человек должен сам определить допустимые границы демонстрации агрессии и конфликтности в коммуникации, выбрать те формы общения, которые, независимо от эмоционального состояния, не приведут к полному разрыву отношений. Однако в реальной коммуникации отмечаются дисгармоничные интеракции, отражающие интенцию с помощью демонстрации агрессии спровоцировать партнера на конфликт. Они характерны для агрессивного-манипулятивного психотипа личности, владеющего тактиками выведения партнера по коммуникации из комфортного эмоционального состояния с целью достижения личного превосходства в межличностном общении. В таком случае провокация возникновения и демонстрации негативных эмоций может служить способом вовлечения ничего не подозревающего партнера в конфликтное взаимодействие.

Одной из тактик провокации агрессивного эмотивного поведения адресата является колкость. Данная тактика коммуникативного поведения, по нашему мнению, в какой-то мере сходна с насмешкой

как по форме (ироничное замечание), так и по функции (обидеть партнера, вызвать возмущение, спровоцировать выплеск эмоций). Обе эти тактики речевого поведения в коммуникативном конфликте могут реализоваться одновременно. Однако колкость характеризуется непрямым, косвенным, часто метафоричным способом провокации негативных эмоций, это намек на насмешливо-уничтожительное отношение к партнеру, что позволяет нам выделить колкость в качестве речевой тактики, провоцирующей конфликт.

В коммуникативных конфликтах тактика колкости реализуется с помощью специфического набора лингвостилистических приемов, основанных на ироничном способе передачи негативного отношения. В приведенном ниже коммуникативном эпизоде муж испытывает крайне негативные эмоции – он негодует, увидев нелicenseприятную фотографию жены в газете. При этом его эмоциональная коммуникативная компетенция позволяет вместо прямого оскорбления или упрёка, более распространенных в подобных ситуациях, выбрать тактику колкости как способа косвенно унижить партнера, вызвать ощущение неловкости, что проявляется в употреблении лексической единицы *angry* в синтаксической структуре с отрицанием, усиленной алогичным смыслом утверждения с глаголом *like*: **"I'm not angry."** he screamed, **I like to see photos of my wife smeared all over the papers, with her skirt around her waist, accompanied by a load of layabouts** (Jackie Collins "The World is full of Married Men" p. 38).

Колкость, построенная на стилистическом приеме иронии, провоцирует такие эмоции как возмущение, обида, разочарование. Так, в следующей коммуникативной ситуации Дэвид с помощью колкости по сути оскорбляет свою подругу Клаудию: *Conrad Lee is a very important man. And he's going to do a lot for me. "Sure. He'll do a lot for you."* aid David bitterly. **He'll do a lot for you in bed.** (Jackie Collins "The World is full of Married Men" p. 58).

Повторяя словосочетание *to do a lot* с уточнением *in bed*, Дэвид передает негативное отношение к своей подруге, косвенно оскорбляет ее. Следующий пример основан на контрадикторном столкновении смыслов фразы *marry me*, которую произносит женатый мужчина. Для представителя европейской культуры многоженство недопустимо, а, следовательно, исходя из норм морали и права, предложение о замужестве может делать только не состоящий в браке мужчина. Однако Дэвид, не успев развестись с женой, делает предложение своей подруге, вызывая тем самым ее возмущение: *He put his hand over her mouth. "Don't say that. There will be no other guys, only me. I love you and I want to marry you". He surprised himself with the words, but there they were, spoken aloud for all to hear.*

*"You know, it's amazing," she said, "how very simple it is for married men to propose. I guess it's an easy thing for them to say, because really they are all safe and secure, and they know they can lay out this tasty bit of bait without a hope in hell of getting trapped themselves. **Marry me, my darling, only don't let my wife find out!**"*

He was furious. So, all right, he hadn't really meant it. Correction, he had meant it. But as she had said, he was secure in the knowledge that it was not possible. However, the fact that she realized this infuriated him. Why did women always seem to have so much insight into the things men said? (Jackie Collins "The World is full of Married Men" p. 25).

Проведенное исследование позволяет отметить, что использование тактики колкости в коммуникативных битвах имеет гендерную специфику, оно более характерно для женщин и предполагает определенную коммуникативную искусность непрямого выражения негативной оценки партнера с целью унижить, вызвать чувства растерянности, неудобства и тем достичь некоторого личного превосходства. Использование стилистических приемов колкости существенно повышает субъективную выразительность речи женщин, владеющей искусством спровоцировать конфликт.

В заключение отметим, что коммуникативная тактика колкости представляет собой намеренное и весьма изощренное вербальное воздействие на эмоциональную сферу партнера с целью вовлечения его в конфликтное взаимодействие. Она выражается с помощью ироничных высказываний, основанных на контрадикторной игре смыслов, несоответствии позитивных утверждений негативной оценке, которую говорящий стремится передать.

Литература

1. Белоус Н.А. Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве: семантические и прагматические аспекты : автореф. ... д-ра филол. наук. Краснодар, 2008.
2. Волкова О.С. О тактиках толерантного речевого поведения в коммуникативной ситуации «конфликт» // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. : Языкознание. 2008. № 2 (8). С. 126–130.
3. Волкова О.С. Прагмалингвистические особенности межличностного общения в коммуникативной ситуации «бытовой конфликт» (на материале английского языка): автореф. ... канд. филол. наук. Волгоград, 2009.
4. Карасик В.И. Языковая матрица культуры. Волгоград : Парадигма, 2012.
5. Кашкин В.Б. Введение в теорию дискурса. М. : Восточная книга, 2010.
6. Ларина Т.В. Выражение эмоций в английской и русской коммуникативных культурах // Язык и эмоции: личностные смыслы и доминанты в речевой деятельности: сб. науч. трудов. Волгоград : Из-во ЦОП «Центр», 2004.
7. Муравьева Н.В. Язык конфликта. М. : Изд-во МЭИ, 2002.
8. Олешков М.Ю. Моделирование коммуникативного процесса. Нижний Тагил : Нижнетагильская гос. соц.-пед. академия, 2006.
9. Олянич А.В. Презентационная теория дискурса. Волгоград : Парадигма, 2004.
10. Седов К.Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Язык и человек. Вып. 26. Саратов, 1996. С. 114–129.
11. Шаховский В.И. Лингвистическая теория эмоций. Волгоград : Перемена, 2007.
12. Шаховский В.И., Скачкова И.И. Гендерные особенности употребления междометий гнева в категориальной ситуации бытового конфликта // Меняющаяся коммуникация в меняющемся мире: сборник статей. Волгоград : Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2007. С. 36–39.
13. Jackie Collins The World is full of Married Men. London : Pan Books, 1984.



Barbs – ironic provocation of negative emotions in communicative conflict

Communicative-pragmatic peculiarities of linguistic personality in the process of disharmonious communication are considered. Barbs are analyzed as one of the aggressive tactics of communicative behavior represented in ironic utterances based on contradictory play of meanings, discrepancy of positive statements which implicitly transmit negative assessment of partner's actions.

Key words: *disharmonious communication, communicative conflict, aggressive behaviour, communicative tactics, barbs, emotions.*