

ПАССИВНО-АГРЕССИВНЫЙ СТИЛЬ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕЧЕВОГО АКТА СОГЛАСИЯ ВЫПОЛНИТЬ ДЕЙСТВИЕ

А.В. Быстрых, Е.И. Высоцкая

Воронежский государственный университет

Аннотация: в статье рассматривается пассивно-агрессивный стиль общения с точки зрения лингвистической теории (не)вежливости, приводится часть классификации примеров пассивно-агрессивного стиля общения на основе теории речевых актов и предлагаются критерии для распознавания и анализа данного феномена.

Ключевые слова: пассивно-агрессивный стиль общения; (не)вежливость; ирония; притворная вежливость.

Одним из самых быстро развивающихся направлений современной прагматики оказывается изучение вежливости, а с некоторого времени и невежливости. В последнее десятилетие феномен пассивно-агрессивного стиля общения (далее ПАСО) становится предметом общественного обсуждения и получает обширное освещение не только в СМИ, но и с точек зрения экспертов в психологии, педагогики, культурологии, межличностном общении. Интернет пространство пестрит такими заголовками, как «7 правил общения с пассивно-агрессивным человеком», «как бороться с пассивным-агрессивным поведением», «как проявляется пассивная агрессия», «10 фраз, который говорит пассивный агрессор» и т.д. Однако, несмотря на возрастающий интерес широкой публики и научного общества к данному типу речевого общения, лингвисты уделяют ПАСО весьма ограниченное внимание. Это исследование является попыткой пролить свет на природу и закономерности феномена пассивно-агрессивного лингвистического поведения, способы его интерпретации и анализа на примере речевого акта согласия выполнить действие.

Материалом для исследования послужили более 100 контекстов, изъятые методом целевой выборки, из британского ситуационного сериала "My family" (10 сезонов по 16 серий в каждом, длительностью 26-28 минут), который с 2000 года транслировался по британскому каналу BBC One в течение 11 лет. Поскольку уже при первичном анализе видео материала была зарегистрирована высокая частотность появления случаев пассивной агрессии, мы убедились, что подобный материал соответствует целям нашего исследования. Каждый ПАСО учитывал экстралингвистические факторы (просодические паттерны, психологические установки, невербальные сигналы), в связи с амбивалентной природы (не)вежливого речевого поведения, адекватная оценка которому может быть дана только непосредственными участниками интеракции.

На наш взгляд, проблема пассивно-агрессивного поведения должна анализироваться с точки зрения такой лингвистической категории как (не)вежливость, так как, во-первых, ПАСО связано с нарушением фреймов коммуникативного поведения; во-вторых, ПАСО усиливает угрозу лицу в определенных обстоятельствах. Стоит начать с того, что многие исследователи, изучающие лингвистическую (не)вежливость, уверены: ингерентно

(не)вежливых фраз не существует. Например, Б.Фрейзер и В. Нолан утверждают, что ни одно предложение не является по своей сути вежливым или невежливым, делая акцент на том, что мы часто принимаем определенные выражения за невежливость, однако это не сами выражения, а условия, при которых они используются [6, с. 95]. Шведский лингвист М.Лохер не только отстаивает свою точку зрения о невозможности существования заведомо (не)вежливых форм, но и педалирует роль адресата в процессе коммуникации. Она уверена, что никакое высказывание не является по своей сути вежливым, и что считается вежливым в конечном итоге будет зависеть от оценок со стороны участников согласно социальным нормам уместности, которые были ранее приобретены в рассматриваемых речевых событиях [10, с. 21].

Фокусируя внимание на участниках речевого взаимодействия, обратимся к работе Дж. Остин, который первым постулировал значимость фактора адресата: в центре внимания находится восприятие адресатом высказываний, которые он может считать обидными (оскорбительными) для себя [2, с. 288]. Кроме того, Дж. Калпепер считает, что в интерпретации высказываний, некорректно нивелировать роль адресанта, так как согласно лингвисту невежливость, как и вежливость, проявляется во взаимодействии говорящего и слушающего» [4, с. 61]. Во второй, созданной с опорой на дискурсивный анализ высказываний, версии своей теории Дж. Калпепер отмечает, что «невежливость зарождается тогда, когда (1) говорящий/адресант намеренно наносит урон лицу собеседника, либо (2) слушающий/адресат воспринимает и/или конструирует поведение как намеренно-угрожающее его лицу, либо как сочетание (1) и (2))» [4, с. 63]. Такое поведение всегда имеет или предполагается, что имеет последствия для гармонии взаимоотношений между участниками общения.

Важным шагом к пониманию «невежливости» коммуникативного общения является теория Дж.Калпепера 1996 года, открывшая новую эру в исследовании невежливости в лингвистике. На основе модели вежливости П.Брауна и С.Левинсона, Дж. Калпепер пишет основную статью о невежливости. Он определил невежливость как “паразит вежливости”, а стратегиям вежливости вывел противоположные стратегии невежливости. Главное переосмысление модели вежливости П.Брауна и С.Левинсона связано с ориентацией говорящего на лицо коммуниканта: стратегии вежливости используются, чтобы улучшить или поддержать лицо собеседника, и, как следствие, попытаться избежать конфликта, в то время как стратегии невежливости используются, чтобы напасть на лицо, которое вызывает социальную дисгармонию. Таким образом, согласно Дж.Калпеперу, невежливость — использование стратегий, атакующих лицо собеседника и создающих социальный конфликт. Лингвист предлагает пять суперстратегий невежливости, направленных на нанесение определенного морального урона адресату высказывания (на подрыв его социального лица): 1) недвусмысленная, очевидная невежливость (*bald on record impoliteness*); 2) невежливость относительно позитивного лица адресата (*positive impoliteness*); 3) невежливость относительно негативного лица адресата (*negative impoliteness*); 4) притворная вежливость (*sarcasm or mock politeness*); 5) отсутствие

проявление вежливости при условии ее ожидания (*withhold politeness*). Все эти суперстратегии реализуются в речи определёнными тактиками [3, с. 355].

Для нашего исследования критической является стратегия «притворной вежливости». Поэтому при анализе ПАСО, мы во многом фокусировали свое внимание на иронии, которая зачастую рассматривается как способ, включающий в себя передачу фигуративного, небуквального смысла вместо буквального значения высказывания. Фактически, при интерпретации иронии, согласно П.Грайсу мы имеем дело с заменой буквально сказанного коммуникативного действия его противоположностью [7, с. 45].

Значительная роль теории Дж.Калпепера отводится обязательному учету просодического оформления невежливых речений. Также как и Дж. Калпепер, В. Леонтьев предполагает, что оценка высказывания как «невежливого» происходит с учётом интерпретации не только вербальных, но и кинетических и просодических действий в контексте [1, с. 29]. Это происходит во многом потому, что не всегда «внешняя» форма высказывания является «невежливой»: «вежливость – это не только способ подавления агрессии, но с другой стороны, стратегии вежливости могут использоваться и в невежливых коммуникативных контекстах» [3, с. 362]. Более того, стоит отметить, мнение Г.Илен, С. Миллз, Р. Уоттс, которые также утверждают, что вежливость не во всех случаях классифицируется как нечто позитивное, так как ее можно использовать в манипуляционных, корыстных, целях и в данных контекстах ее можно воспринимать как проявление невежливости [5, с. 122]. Данная точка зрения, без сомнения, отражает главную суть и проблему феномена пассивно-агрессивного поведения и делает анализ данной проблемы еще более сложной.

В следствие вышесказанного, Дж.Калпепер выделяет притворную вежливость (*sarcasm or mock politeness*) как метастратегию невежливости (*off-record impoliteness*), где ущерб позитивному лицу адреса наносится с использованием стратегий вежливости, которые явно неискренние и, таким образом, остаются поверхностными реализациями т.е. собеседнику удастся распознать внутреннюю «невежливую» иллокуцию высказывания, несмотря на внешнюю «вежливую» реализацию [3, с. 365].

Учитывая, что ПАСО – явление многоаспектное и многогранное, во многом потому, что иллокутивная цель реплики, выражающей пассивную агрессию, обнаруживается лишь по согласованию между формально выраженной и подразумеваемой иллокуциями, мы считаем необходимым обратиться к теории речевых актов и их классификации, чтобы проанализировать сущность ПАСО. Подобным способом мы сможем сделать вывод о том, что отличает классические примеры тех или иных речевых актов от тех, которые могут быть расценены реципиентом как пассивно-агрессивные.

Нами была выбрана именно классификация Дж. Лича, так как она единственная из всех существующих на данный момент теорий, которая базируется на взаимоотношении социальной цели общения (т.е. установлении и поддержании вежливости) и иллокутивной силы высказывания [8, с. 95]. Однако, стоит отметить, что при подобном первичном делении речевых актов, классификация не учитывает огромного пласта общения – наигранной

вежливости и «фиктивной» невежливости, так как высказывания, относящиеся к «вежливым» с точки зрения данной классификации адресатом не воспринимаются таковыми. Таким образом, осмелимся предположить, что они не являются эффективными, и происходит лишь внешняя маскировка невежливых иллокуций.

Разберем сущность феномена ПАСО на примере речевого акта согласия выполнить действие. Коммуникативная цель РА согласия заключается в том, чтобы выразить свою сходную точку зрения и выполнить коммуникативное действие. Речевой акт согласия выполнить действие инициируется предыдущим высказыванием адресанта, а значит, является реагирующим РА, который выражает положительную реакцию адресата на директивные РА.

Итак, прежде чем приступить к анализу речевых актов согласия выполнить просьбу, считаем необходимым обозначить условия успешности классического речевого акта согласия выполнить действие:

1. Условия пропозиционального содержания: а) говорящий считает, что действие должно быть сделано.

2. Существенные условия: а) Говорящий возлагает на себя ответственность за намерение совершить действие

3. Подготовительные условия: а) Получатель имеет возможность выполнить действие. б) Говорящий имеет право сказать слушающему выполнить действие.

4. Условие искренности: говорящий действительно намерен совершить действие, проецируемое ему говорящим [8, с. 195].

Разберем некоторые контексты и посмотрим, что отличает «классический» РА согласия выполнить действие от примеров пассивно-агрессивного типа, а также постараемся выявить механизмы реализации данного типа коммуникативного действия.

В примере 1 после долгого спора с режиссером, который заставляет Сьюзан читать текст, как он написан, без импровизаций, она «соглашается» и говорит: («Fine. Fine. Far be it from me to improve your little play»). Однако ее интонация и тяжелый вздох показывают, что она очень неохотно будет следовать приказу режиссера. Ее нежелание заметно, потому что, она не считает режиссера компетентным делать ей замечания, так как он – ее сын.

Пример №1

A: OK, let's begin. Susan.

B: Look! What light blazes on the horizon, illuminating the night sky like the midnight sun?

A: Susan

B: Is it the end of the world? Or the coming of Our Saviour?

A: Susan!

B: I'm working!

A: I thought we agreed, after much deliberation, that your line was "Lo, the Saviour has come."

B: I changed that.

A: I noticed.

B: Could you read it as written?

A: It won't be as good.

B: I mean, "Lo, the Saviour has come". Who talks that way?

A: Shepherds.

B: Shepherds just say "Hey, sheep, nice eyes." Your line sounds so dated.

A: Well, it is set 2,000 years ago.

B: So is Jesus Christ Superstar, but Lloyd Webber still added guitars.

A: For the fifth time, you're not going to sing.

B: Just do the line as written.

*A: **Fine. Fine. Far be it from me to improve your little play.***

В данном примере, на наш взгляд, нарушено подготовительное условие успешности данного диалога (нарушение дистрибуции властных полномочий), а именно – говорящий не обладает достаточной силой для того, чтобы отдавать приказы тому, кому адресовано действие. Однако парадокс заключается в том, что сам говорящий так не считает. Поэтому, мы также уверены в необходимости учитывать критерий власти и статуса при анализе пассивно-агрессивного подхода к коммуникации. Несомненным доказательством того, что мы имеем дело именно с пассивной агрессией служит дальнейшее поведение Сьюзан — она специально делает ошибки в простых словах сценария, читает текст без выражения.

Рассмотрим функционирование иронического пассивно-агрессивного высказывания, реализующего имплицитный речевой акт несогласия выполнить действия на примере разговора между Беном и Сьюзан.

В примере 2 ответ на просьбу Сьюзан передать посуду, Бен не просто отказывается это сделать, выдумывая неубедительную причину («I've got to go and find something else to do»), а еще иронично «подтрунивает» жену, иронично заявляя «Don't forget the dishes», после того, как она перечислила целый список дел, которые ей еще предстоит сделать, также уловив насмешливую иллюзию в предыдущей реплике мужа. Мы можем утверждать, что данный пример является проявлением пассивной агрессии со стороны Сьюзан, так как посуда, о которой вели речь Бен и Сьюзан, пролежала в раковине последующие четыре дня.

Пример 2

A: Would you hand me those plates?

B: Not now. I've got to go and find something else to do.

*A: **Oh, fine, don't worry about cleaning the table. I can do it.** After I've folded the clothes, descaled the kettle - and hoovered your crumbs off the sofa.*

B: Don't forget the dishes.

В данном примере мы сталкиваемся с явным нарушением условия пропозиционального содержания данного РА: жена не считает, что действие должно быть сделано ею. Кроме того, мы можем говорить о нарушении условия искренности РА согласия выполнить действие — на самом деле,

Сьюзан, давая обещание помыть посуду, не собиралась это делать. Единственной ее целью было проучить Бена и заставить его помогать ей в домашних делах. Таким образом, как и в предыдущем примере, мы наблюдаем нарушение максимы качества и условия искренности говорящего относительно своих действий в будущем.

В двух следующих примерах собеседники также прибегают к пассивной агрессии с целью реализовать иллюзию отказа с помощью внешней формы «согласия». В примере 3 Бен, говоря Сьюзан «Oh, joy» в ответ на ее предложение съесть морковные палочки вместо киша, выражает ничто иное, как пассивно-агрессивный отказ. Особенно принимая во внимание тот факт, что морковь – его самый нелюбимый овощ. То же самое мы наблюдаем в примере 4: ироничное «согласие» Бена «I'd be happy to considering the fact it's midnight and I'm still at work!» в ответ на предложение босса прийти на работу пораньше также является проявлением пассивной агрессии и речевым актом отказа, учитывая тот факт, что Бен на работу раньше не пришел.

Пример 3

A: Don't touch my mini quiches.

B: That's what the smell is.

A: They're for my yoga group. You can have carrot sticks.

B: Oh, joy.

Пример 4

A: Ben, could you come a bit earlier tomorrow?

B: Sure, I'd be happy to considering the fact it's midnight and I'm still at work!

Так, в проанализированных речевых актах согласия совершить действие ирония может считаться одним из имплицитных способов выражения пассивно-агрессивного отношения, недовольства адресата на побуждение адресанта. Несмотря на то, что ранее мы заявили, что речевые формы не всегда показательны в отношении маркирования ПАСО в силу их невысокой конвенционализированности, считаем обоснованным предположить, что языковые стратегии оформления иллюзии, которые мы наблюдаем в данном типе речевого акта очень последовательны. Например, *fine* использовалось в более, чем 70% проанализированных нами речевых актах отказа выполнить действие. На наш взгляд, именно это речевое средство востребовано в качестве инструмента реализации пассивной агрессии в данном речевом акте, так как оно проявляет высокую степень конвенционализации в качестве маркера согласия. На самом деле, сегодня наблюдаются дискурсивные сдвиги в использовании подобных речевых средств. Например, *fine*, на наш взгляд, несет большой шлейф пассивно-агрессивной коннотации по сравнению с *sure*, так как в одном из проанализированных нами примеров ранее, *fine*, высказанное с интенцией согласия и одобрения, было воспринято адресатом как пассивно-

агрессивное, так как оно уже стало в некоторой степени конвенционализированным способом выражения пассивной агрессии.

Так, в следующем примере отсутствие пассивной агрессии было принято за ее наличие. Сьюзан (А) звонит мужу (В) и спрашивает о том, на какое время забронировать ресторан, в то время, как он ей отвечает, что на вечер у него назначен прием пациента и предлагает перенести планы на завтрашний вечер, и Сьюзан отвечает «fine», что муж оценивает как "конфронтацию" при внешней форме «согласия».

Пример 5

A: Shall I book the restaurant before or after the film?

B: You didn't tell me we had plans tonight. Mr Unsworth broke a tooth, he can only come in this evening. Why don't we go out tomorrow night?

A: Fine.

B: Excuse me?

A: I said fine.

B: Stop laying the guilt trip on me, OK? If I let Unsworth down again, he'll go somewhere else.

A: All I said was, "Fine."

B: There you go again, it's guilt, guilt, guilt. It's unbearable. You must be really upset.

A: Ben, I understand. I'm not upset.

Основываясь на предыдущем опыте общения с женой, Бен ожидал то, что Сьюзан, сказав противоположное тому, что она подразумевает, тем самым нарушая максимум качества, сможет косвенно передать ему предполагаемый смысл о том, что она недовольна его предложением. По финальной реплике Сьюзан «Ben, I understand. I'm not upset», произнесенной с полной серьезностью и отсутствием всякой иронии мы осмелимся предположить, что недопонимание, на наш взгляд, произошло из-за того, что «fine» имеет тенденцию чаще, чем другие речевые формы нести пассивно-агрессивную иллюзию. Таким образом, данный пример демонстрирует, что мы не можем исключать вероятности неправильной интерпретации ПАСО и приписывание его тем речевым действиям, в которых коммуниканты не имели интенции выражения пассивной агрессии, следовательно, нельзя говорить о полностью конвенционализированных формах выражения ПАСО.

Таким образом, упомянутый выше способ является основным механизмом реализации ПАСО при осуществлении этого РА, так как при отказе выполнить действие, говорящий более всего заинтересован в сохранение лица адресата, и с помощью иронии он достигает своей цели, несмотря на то, что урон гармонии отношений неизбежен.

Проведя исследование, можем предложить следующую трактовку ПАСО, которая на наш взгляд, отражает его двойственную природу: это такой стиль общения, при котором, во-первых, внешняя «вежливая» форма речевого действия не совпадает с истинным намерением говорящего, и, во-вторых, это

стиль общения, который разрушает гармонию отношений между коммуникантами (*rapport management*), несмотря на реализацию ликосберегающего действия (*face-saving*).

В заключение, отметим, что, несмотря на возрастающий интерес широкой публики и научного общества к данному типу речевого общения, лингвисты уделяют ПАСО пока весьма ограниченное внимание. Поэтому очевидно, что анализ феномена ПАСО, несмотря на нашу попытку приблизиться к разгадке механизмов данного стиля общения, имеет дальнейшие перспективы для лингвистических исследований с целью выявления новых методов классификации, анализа и отбора случаев наличия ПАСО.

Литература

1. Леонтьев В.В. Грубость грубости рознь: К 20- летию исследований речевой невежливости в лингвистике / В.В. Леонтьев В // Вестник ВолГУ. Серия 2. Языкознание. 2016. Т. 15. № 4. – С. 26–39.
2. Austin J. P. M. Politeness revisited - the dark side / J. P. M. Austin // *New Zealand Ways of Speaking English* / A. Bell, J. Holmes (eds.). - Clevedon; Philadelphia : Multilingual Matters, 1990. - P. 277-293.
3. Culpeper J. Towards anatomy of impoliteness / J. Culpeper // *Journal of Pragmatics*. 1996. - Vol. 25, № 3. - P. 349-367.
4. Culpeper, J. Impoliteness and entertainment in the television quiz show / J. Culpeper // *Journal of Politeness Research*. - 2005. - Vol. 1, № 1. - P. 35-72.
5. Eelen G. *A Critique of Politeness Theories* / G. Eelen. - 2nd ed. - L. ; N. Y. : Routledge, 2014. – P. 280.
6. Fraser, B., & Nolen, W. (1981). The Association of Deference with Linguistic Form. *International Journal of the Sociology of Language*, 1981, 93-109.
7. Grice P. *Logic and conversation* // *Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts* / ed. by P. Cole, J. Morgan. New York: Academic Press, 1975. P. 41–58.
8. Leech G. *Principles of Pragmatics* / G. N. Leech // – London & New York: Longman, 1983. – P. 250.
9. Locher M. *Power and politeness in action: Disagreement in oral communication* / M. Locher. – Berlin : Mouton de Gruyter, 2004. – 338 p.
10. Locher M. Politeness theory and relational work / M. Locher, R. Watts // *Journal of Politeness Research*. – 2005. – № 1 (2). – P. 9–33.