

## К ВОПРОСУ О СПОСОБАХ ВЫРАЖЕНИЯ ВЕРБАЛЬНОЙ ПАССИВНОЙ АГРЕССИИ

(на материале англоязычного медийного дискурса)

**ВЕРШИНИНА Кристина Григорьевна**

студент

**ТРУСОВА Анна Юрьевна**

кандидат филологических наук доцент кафедры английской филологии  
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет  
имени Н.А. Добролюбова»  
г. Нижний Новгород, Россия

В настоящей статье рассматривается феномен пассивной агрессии на базе англоязычного дискурса в свете теории смежных наук (лингвopsихологии, лингвопрагматики). Отсутствие четкой лингвистической трактовки обусловило новизну освещаемого понятия в представленном исследовании, так как пассивная агрессия считалась объектом исследования психологических наук. В силу широкого распространения анализируемого поведенческого шаблона, ученые-лингвисты заинтересовались коммуникативной стороной вышеописанного явления, предложив различные толкования понятия «речевая агрессия», однако, более специфичный термин «пассивная агрессия» остался без пристального внимания.

**Ключевые слова:** пассивная агрессия, речевая агрессия, речевые стратегии, речевые тактики, дискредитация, манипуляция.

Лингвистический анализ косвенной формы вербального пассивно-агрессивного поведения во многом базируется на утверждении о неоднородности способов языкового выражения, так как с позиции когнитивной лингвистики

некоторые части когнитивной структуры всегда обрамляются в языковую форму имплицитно [3].

Исходная мысль, которая зарождается в сознании говорящего, не находит прямого словесного выражения ввиду индивидуальных психологических установок. Описываемый постулат объясняет явление, при котором индивид чувствует недосказанность в собственных словах; когда присутствует намерение выразить одно, а в результате получается совсем иное.

Мысль претерпевает когнитивное преломление и проходит через этап фильтрации, где говорящий из всего объема размышлений отбирает социально-приемлемую информацию для определенной коммуникативной ситуации. Вследствие естественности подобного устройства высказывания, высокоэффективными становятся стратегии и тактики речевого воздействия, с помощью которых осуществляется вербализация пассивно-агрессивного поведения.

По мнению О.С. Иссерс, речевая стратегия – это «когнитивный план общения, посредством которого контролируется оптимальное решение коммуникативных задач говорящего в условиях недостатка информации о действиях партнера» [2].

Успешная реализация речевых стратегий осуществляется с помощью специфических средств и приемов, составляющих основу для термина «речевая тактика». Филолог И.Н. Борисова обозначает речевую тактику как использование коммуникативных умений в динамике происходящего диалога в рамках речевой стратегии [1]. Так, именно основная цель коммуникации (подрыв авторитета, убеждение, призыв и т.д.), характер отношений между собеседниками и контекст разговора определяют выбор речевой стратегии.

Ученые-лингвисты (О.С. Иссерс, Т.А. Скопинцева, Я.Т. Рытникова), изучающие речевые стратегии, предлагают различные трактовки вышеуказанного термина, однако, полного списка выделяемых речевых стратегий в ходе исследования описываемого понятия обнаружено не было. Предположительно, отсутствие перечня исчерпывающих речевых стратегий

связано с невозможностью обозрения и выделения всех существующих стратегий. Кроме того, в коммуникации индивиды могут неосознанно комбинировать две или более речевые стратегии, в связи с чем их разграничение представляется ещё более сложной задачей.

На базе исследований, проведённых другими учёными, и некоторого процесса обобщения следует выделить несколько типов речевых стратегий: аргументативные, риторические, дискуссионные, информационные и манипулятивные.

*Аргументативные* стратегии используются для обоснования своей точки зрения и опровержения позиции оппонента. Часто встречаются при нейтральной (дебаты, медийный, политический дискурс) и дружеской коммуникации, где собеседники стремятся установить истину и доказать состоятельность своей точки зрения.

*Риторические* стратегии направлены на создание эмоционального воздействия на аудиторию с помощью ярких образов и средств выразительности, что особенно выделяется в сфере медийного и политического дискурса.

*Дискуссионные* стратегии помогают вести конструктивный диалог, находить компромиссы и достигать согласия (активно применяется в сфере деловых переговоров).

*Информационные* стратегии служат для передачи и получения информации, а также для уточнения и проверки ее достоверности.

*Манипулятивные* стратегии используются с целью скрытого влияния на собеседника для достижения собственных целей, что наглядно презентует сферу пассивно-агрессивного дискурса.

Исходя из выше представленных характеристик, можно сделать вывод о том, что вербальное пассивно-агрессивное поведение реализуется через манипулятивные стратегии. Далее представлены три наиболее распространенные (согласно изученным текстам статей) манипулятивные

речевые стратегии: стратегия дискредитации, стратегия нагнетания и стратегия непосредственной манипуляции.

Дискредитация представляет собой комплекс умышленных вербальных и невербальных действий, направленных на подрыв авторитета собеседника. По мнению С.В. Птушко и А.Ю. Трусовой, стратегия дискредитации «обладает наиболее мощным потенциалом, так как рассчитана на активизацию эмоций адресата» [4].

Эта речевая стратегия удобна для пассивного агрессора достижением нескольких целей одновременно: умаления авторитета жертвы и влияния на её мнение о себе. Зачастую никто из коммуникантов не распознаёт очевидного нападения или унижения, однако на подсознательном уровне степень уважения к жертве падает, так как пассивный агрессор искусно этому способствует, используя определённые тактики: дезориентации, превращения нейтральных контекстов в дискредитирующие (использование эмоционально-окрашенной, но не грубой лексики), подмены фактов или газлайтинга (постепенное убеждение человека в неправильности его восприятия мира и реальности в целом), шокирования фактами и др.

В одном из специальных эпизодов шоу Saturday Night Live под названием 'Passive Aggressive Pam' авторы создают собирательный образ пассивно-агрессивной личности. Пэм, начальница отдела крупной компании, представляется улыбчивой и доброжелательной, однако, ее высказывания в значительной мере влияют на настроение коллег. Приветствуя коллектив, Пэм в первую очередь подчеркивает усталый внешний вид коллеги, что иллюстрирует стратегию дискредитации (в приведенном случае – Пэм нелицеприятно акцентирует внимание на внешности коллеги, учитывая рассогласование вербальных и невербальных признаков и используя слово с негативной коннотацией):

— O-o-o-oh! You look tired! (улыбается). [9]

Новая коллега Пэм – Лена, сообщая Пэм о степени своего образования, также сталкивается со речевой стратегией дискредитации, реализуемой через речевую тактику скрытого унижения (в интеллектуальном плане Пэм приравнивает Лену к человеку с ограниченными способностями к обучению):

Л — My case is actually junior college...

П — Oh! Junior college is great! My nephew had a learning disability and he loved junior college! [9]

Стратегия нагнетания заключается в сознательном обострении у жертвы агрессора чувства страха, тревоги, депрессивных состояний в целях установления контроля над диалогом и дальнейшими действиями собеседника.

Особенность описываемой речевой стратегии в рамках пассивно-агрессивного дискурса выделяется в формах её реализации: к примеру, в речевых тактиках устрашения (употребление превосходных степеней прилагательных для подчеркивания усугубления ситуации), иронии, сарказма (шутки «на грани», высказывания, обернутые в вежливую форму, но поднимающие болезненные для жертвы темы), негативного прогнозирования.

В интервью журналиста Пирса Моргана известный бизнесмен Эндрю Тейт воплощает речевую стратегию нагнетания с помощью тактики иронии – на вопрос Моргана о романтических отношениях интервьюируемый отвечает следующим образом:

— Well, if I was married, the last thing I would do is to advertise it to the feral psychopaths on the internet. [8]

Подобным высказыванием Тейт обретает контроль над диалогом и дает понять Моргану о возможной эскалации конфликта, иронически называя зрителей интервью и самого Моргана «дикими психопатами».

Под манипуляцией представляется вид скрытого психологического воздействия на собеседника, в результате которого объект манипуляции обретает не характерные для себя чувства, мысли и намерения.

Речевая стратегия непосредственной манипуляции является наиболее применяемой при вербальном выражении пассивно-агрессивного поведения, поскольку имеет массу языковых средств и тактик для воплощения: тактика газлайтинга, тактика неглекта или отрицания проблемы, тактика использования трюизмов (общепринятых истин, не вызывающих желания спорить), тактика скрытого упрека (способствует развитию чувства вины у жертвы агрессора) и многие другие.

Спектр речевых стратегий и тактик в рамках пассивно-агрессивного дискурса не ограничивается представленным выше списком, однако, во многом им определяется. Подобное происходит в связи с тем, что исчерпывающее количество речевых стратегий и тактик обусловлены одним намерением: достигнуть поставленной цели с помощью скрытого воздействия на собеседника. Таким образом, освещение перечня речевых стратегий и тактик позволяет создать теоретическую базу для непосредственного лингвистического анализа приводимых явлений.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге. В кн.: Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург.: АРГО. – 1996. – С. 21–48.
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 288 с.
3. Норман Б.Ю. Лингвистическая прагматика (на материале русского и других славянских языков): курс лекций / Б. Ю. Норман. – Минск, 2009. – 183 с.
4. Птушко С.В., Трусова А.Ю. Лингвистические способы реализации стратегии дискредитации в современном английском языке (на материале англоязычных интернет-изданий). // Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова. – 2020. – № 3 (32). – С. 304-309.

5. Ху Ю. Вербализация пассивной агрессии в текстах масс-медиа. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. – 2023. – №6. – С. 183-187
6. A. Buss. The psychology of aggression. – New York, Wiley, 1961. – 307 p.
7. Fraser B., Nolen W. The association of deference with linguistic form // International Journal of the Sociology of Language. 1981. – № 27.
8. Andrew Tate vs Piers Morgan | The Full Interview // URL: <https://www.youtube.com/watch?v=VGWGcESPltM> (Дата обращения: 26.03.2024)
9. Passive Aggressive Pam – Saturday Night Live // URL: [https://www.youtube.com/watch?v=5bafQY0\\_Bxs&t=121s](https://www.youtube.com/watch?v=5bafQY0_Bxs&t=121s) (Дата обращения: 26.03.2024)

**ON THE ISSUE OF LINGUISTIC MEANS EXPRESSING  
VERBAL PASSIVE AGGRESSIVE BEHAVIOUR  
(on the basis of english media discourse)**

**VERSHININA Kristina Grigoryevna**

Undergraduate Student

**TRUSOVA Anna Yuryevna**

Candidate of Philological Sciences

Associate Professor of the English Philology Chair

Nizhny Novgorod State Linguistics University named after N.A. Dobrolyubov

Nizhny Novgorod, Russia

The present paper observes the phenomenon of passive aggression within the linguistic discourse and establishes the role of related sciences (linguistic psychology, linguopragmatics) in understanding the phenomenon under consideration. The lack of a clear linguistic interpretation exists due to the relative novelty of the concept being

covered, which for a long time was considered an object of only psychological analysis. However, due to the wide distribution of this behavioral pattern, linguists also became interested in the communicative side of the above-mentioned phenomenon, suggesting various interpretations of the concept of 'verbal aggression', however, the more specific term 'passive aggression' remained unexplored.

**Keywords:** passive aggression, verbal aggression, speech strategies, speech tactics, discredit, manipulation.