

Серебрякова Анна Юрьевна

канд. филол. наук, доцент

Суворова Анна Викторовна

канд. ист. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

г. Златоуст, Челябинская область

DOI 10.21661/r-562124

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СТУДЕНТАМИ ЗНАНИЙ,
ПОЛУЧЕННЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ
«РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ»**

Аннотация: в статье речь идет о практическом применении студентами высших учебных заведений знаний, полученных в процессе изучения дисциплины «Русский язык и культура речи». В работе подробно рассматриваются стратегии и тактики речевого общения. Особое внимание уделяется инвективной стратегии конфликтного общения и способам, позволяющим избежать таких ситуаций. Статья предназначена для студентов вузов и колледжей, которые хотят добиться успеха в различных ситуациях речевого общения.

Ключевые слова: культура речи, стратегии общения, тактики общения, речевое общение, инвективная стратегия.

В современных условиях развития общества успех специалиста в любой сфере деятельности будет зависеть не только от его профессиональных навыков, но и от умения грамотно вести беседу, знания основных правил и принципов речевого общения. Поэтому дисциплина «Русский язык и культура речи» призвана помочь студентам разных специальностей и направлений, в том числе и неязыковых, повысить уровень своей речевой культуры и возродить интерес к проблемам речевой коммуникации [3, с. 4].

На что нужно студентам обратить особое внимание при изучении дисциплины «Русский язык и культура речи»? Несомненно, правильная речь играет

важную роль в общей подготовке специалиста любого направления. Но именно знание психологических механизмов взаимодействия людей и речевых тактик в процессе общения сможет позволить выпускникам любых специальностей уверенно чувствовать себя как в бытовой, так и деловой сфере общения. В современной литературе описано большое количество стратегий и тактик общения. Стратегии обычно связаны с общим замыслом конечной цели общения, а тактики состоят из конкретных речевых ходов, которые соответствуют общей стратегии» [4, с. 111]. Так, стратегическая цель может быть направлена на желание понравиться и завоевание авторитета. Или, наоборот, говорящий хочет запугать собеседника, лишить его воли и вывести из психологического равновесия. Тактическими решениями здесь могут быть следующие действия: признание своих ошибок, желание идти на уступки, соглашаться в частностях.

Рассмотрим на конкретных примерах, как, владея той или иной тактикой, можно достичь своей стратегической цели в разных ситуациях речевого общения. Предположим, студент планирует в дальнейшем работать директором какого-то предприятия. Следовательно, ему нужно будет уметь убеждать рабочих, прибегая к различным тактикам общения. Рассмотрим пример:

– Семен, сегодня нужно проложить кабель.

– Прошу прощения, сказал рабочий напряженно, но я могу не справиться.

Я работаю здесь первый месяц.

– Ничего страшного, но нам и нужен молодой и толковый парень, который сумеет с этим справиться. Вы разве плохо учились и не владеете своей специальностью?

– Ну что вы, я хорошо учился. Просто так сразу...

– Не вздумайте отказываться, – сказал руководитель. Могут лишить премии.

– Да я и не отказываюсь, только...

Но начальник уже протягивал ему инструмент.

Поскольку рабочий хочет отказаться от данного ему поручения, он прибегает к преуменьшению своей роли («я не умею этого делать», «я только первый месяц здесь работаю»). Он также указывает на неожиданность поручения и го-

ворит, что ему нужно все обдумать. Но начальник цеха, имеет твердый замысел поручить эту работу именно Ивану, поэтому он использует тактику уверения в оптимальности качеств рабочего («нам и нужен молодой и толковый парень»). Налицо и тактика запугивания («не вздумайте отказываться»). Все эти тактические шаги позволяют начальнику сломить сопротивление партнера и заставить его подчиниться.

На занятиях по дисциплине «Русский язык и культура речи» большое внимание уделяется также конфликтному общению. Сегодня даже существует раздел лингвистики – коммуникативная конфликтология. Представители этого направления изучают социологические и психологические причины конфликтного общения и способы преодоления таких ситуаций. Конфликтное речевое поведение часто связывают с неравнозначностью психологических ролей собеседников [5, с. 62]. При беседе начальника и подчиненного тоже могут возникать такие ситуации, когда один из коммуникантов выбирает позицию равенства, а другой общается сверху вниз, что и становится причиной конфликтного общения.

Существует несколько стратегий конфликтного общения. Наиболее распространенной из них является инвективная стратегия, когда общение становится отражением эмоционально-биологических реакций [4, с. 115].

В основе инвективной стратегии лежит намерение говорящего понизить самооценку адресата, его социальный статус [1, с. 62]. Основным компонентом этой стратегии является инвективная лексика, под которой понимают те слова и выражения, в семантике которых содержится намерение говорящего унижить или оскорбить адресата речи.

Эти слова и выражения обычно сопровождаются желанием нанести оскорбление в как можно более злой и циничной форме [2, с. 43]. К инвективам прибегают, чтобы выразить свое отрицательное отношение к предмету речи.

Другим необходимым компонентом инвективной стратегии является наличие самого объекта оскорбления, на которого и направлена оскорбительная речь. Эта речь, как правило, воспринимается данным объектом как несправедливая и не имеющая никакого отношения к действительности. Целью данной

речи является понижение уровня самооценки и статуса объекта. Неодобрительные, оскорбительные, злые и бранные слова могут различаться как по степени отрицательной оценки, так и по степени эмоциональности. Хотя именно эмоциональность может иногда снизить градус оскорбления, так как оппонент понимает, что бранные слова здесь служат скорее для выброса эмоций, а не для намеренного унижения и оскорбления объекта речи.

В современном языкознании до сих пор нет четкого понятия «инвектива». В толковом словаре можно встретить такое определение: «инвектива – это резкое, оскорбительное выступление против кого-либо, оскорбительная речь, выпад» [6, с. 5]. Нужно сразу разграничить понятия инвективы и ругательства, которое представляет собой закрепленный в узусе знак, имеющий строго табуированный характер. Инвективный фонд намного шире и ругательства являются лишь его небольшой частью, но не единственной и главной его составляющей.

Обычно инвективы делятся на две группы: 1) непроизвольная эмоциональная реакция; 2) намеренное унижение оппонента с целью показать свое доминирование. Для этого используются разные виды инвектив: ругательства, ироничные замечания, средства диффамации, устойчивые идиоматические выражения, метафоры.

Выпускники высших учебных заведений должны полностью исключить из своей речи инвективную лексику и уметь пресекать попытки такого общения со стороны своих подчиненных. В таких ситуациях и поможет знание различных стратегий и тактик общения, владея которыми, студенты смогут в будущем избегать конфликтных ситуаций и достигать своей стратегической цели в разных ситуациях речевого общения.

Из всего вышесказанного следует, что дисциплина «Русский язык и культура речи» будет иметь большое практическое применение в дальнейшей трудовой деятельности выпускников российских вузов. Работая по своим специальностям, они будут должны обладать не только высоким уровнем профессионализма, но и пониманием самих принципов общения, в том числе речевого и владеть всеми видами речевой деятельности.

Список литературы

1. Базылев В.Н. Как наше слово отзовется? / В.Н. Базылев, Ю.А. Бельчикова, А.А. Леонтьева // Советская юстиция. – 1998. – №4. – С. 34.
2. Ворошилова М.Б. Черная чума: номинации врага в экстремистском тексте / М.Б. Ворошилова // Юрислингвистика. – 2012. – №1 (12). – С. 67–72. – EDN WBGUUF
3. Гойхман О.Я. Речевая коммуникация: учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 272 с.
4. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М.: ИКАР, 2007. – 480 с. EDN QDWTGF
5. Леонтьев А.А. Деятельность и общение / А.А. Леонтьев // Вопросы философии. – 1979. – №1. – С. 37–38.
6. Словарь иностранных слов / под. ред. Н.С. Арапова, Р.С. Кимягарова [и др.]. – М., 1988. – С. 5.