

А. А. Леонтьев выделяет три основных мотива самоподачи: стремление к развитию отношений, самоутверждение личности и необходимость решения задач профессионального плана. Функция самопрезентации в деловом общении помогает самовыражению с обеих сторон. В актах общения осуществляется презентация внутреннего мира собеседника. Снять напряжение в начале беседы поможет, например, следующее обращение к деловому партнеру: «Ничто не смогло помешать нам встретиться с Вами...», «Я рад(а) приветствовать Вас...», «Думаю, что холодная, сырая погода не испортит нам настроения...»; похвала, шутка, улыбка; беседа о том, что волнует собеседника сегодня. Не спеша, доброжелательно выразить радость или сопереживание. Такая эмоциональная разрядка в самом начале беседы способствует снятию напряжения, создает предварительную установку на сотрудничество, вызывает расположение партнера по общению.

Диалог следует сопровождать контактом глаз, улыбками, полуулыбками, мягким тоном голоса, отсутствием категоричности, открытыми располагающими жестами. Это успокаивает и способствует упрочению контакта с собеседником.

Одним из механизмов обратной связи является положительное или нейтральное санкционирование (подкрепление партнера по общению), т.е. наличие дополнительной информации оценочного характера. Такая установка создает условия для комфортного общения, совместной творческой деятельности, вызывая чувство уважения, благодарности, симпатии. Комфортное общение, безусловно, предполагает, что в результате у участников этого процесса возникнут определенные положительные эмоции.

Также, деловое общение предполагает устранение ряда барьеров, которые могут возникнуть при непосредственном взаимодействии. К таким барьерам обычно относят: физический, терминологический, социальный, эстетический, мотивационный. С позиции гуманного отношения к партнеру по общению особое значение приобретает устранение мотивационного барьера, который возникает тогда, когда отсутствует интерес к партнеру по общению, когда собеседники интересны только сами себе и используют друг друга как средство самовыражения. Поэтому в общении всегда должен присутствовать неподдельный интерес к собеседнику.

Деловое взаимодействие предполагает соблюдение определенной дистанции. Неправданное нарушение дистанции может обернуться бесцеремонностью, неуважением партнера.

В целом, деловое общение предполагает следование этикету, выражающееся в тактичности, корректности и вежливости. Тактичный собеседник следит не только за содержанием своих слов, действий, но и обращает внимание на их форму, учитывает индивидуальные особенности партнера по общению, его психологическое состояние, настроение.

Таким образом, к устойчивым характеристикам делового общения можно отнести следующие: 1) направленность на понимание и принятие собеседника; 2) интерес к партнеру по общению; 3) высокая культура самопрезентации; 4) умение устанавливать обратную связь с партнером по общению; 5) создание комфорта в ходе диалога; 6. установление эмпатийных отношений.

## О РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ

*Растисhevская Е. В., Жмудиков М. С., Белорусский государственный университет*

Исследование агрессии проводится в рамках различных наук: психологии, социологии, философии, культурологии и лингвистики. Однако традиционно агрессия считалась явлением прежде всего психологическим, поэтому ее сущность глубже исследована в психологии.

Некоторые исследователи, занимающиеся проблемой агрессии, в частности вербальной, предприняли попытки систематизировать и классифицировать проявления этого понятия в речи. Первые такие попытки были предприняты психологами. Например, А. Басс предложил 4 разновидности агрессии слова:

1. Вербальная активная прямая (т.е. прямое непосредственное вербальное оскорбление или унижение адресата).
2. Вербальная активная непрякая (распространение сплетен о третьем лице).
3. Вербальная пассивная прямая (отказ говорить с адресатом).

4. Вербальная пассивная непрямая (отказ дать словесные пояснения).

Лингвисты классифицируют агрессию по формам ее проявления.

Речевая (языковая) агрессия — это словесное выражение негативных чувств, эмоций, намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме.

Дж.Остин в рамках своей классификации речевых актов определил акт вербальной агрессии как *delictum* (*delictum* — от лат. «поведение против закона»), т. е. «нарушение поведенческих норм; поведение, которое (по конвенции в данной среде) считается предосудительным». Дж.Лич вводит понятие *конфликтив* и подразделяет его на такие подтипы как угроза, обвинение, проклятие и выговор. В свою очередь Ю. В. Щербинина выделяет такие формы вербальной агрессии, как оскорбление, угроза, грубое требование и др., опираясь на понятие речевого жанра и объясняя это тем, что «изучение вербальных проявлений агрессии с точки зрения теории речевых жанров расширяет круг аспектов исследования, позволяя рассматривать не только целенаправленную, инициативную речевую агрессию, но и поведенческую, инструментальную».

С точки зрения коммуникативного взаимодействия, речевая агрессия — это установка адресанта на антидиалог. Данный тип речевого поведения характеризуется двойной позицией, так как, с одной стороны, это сознательная ориентация адресанта на субъектно-объектный тип отношений, который может быть выражен как через содержание высказывания, так и через деструктивные формы речевого поведения. С другой стороны, в агрессивном общении, независимо от типа коммуникации, обязательно присутствует выражение негативного отношения либо к адресату, либо к предмету речи.

В межличностной коммуникации «право на речь» (доминантность) каждого из коммуникантов определяется характером дискурса и конкретной речевой ситуацией. Если доминантность одного из коммуникантов не предусмотрена условиями речевой ситуацией и не признается другими участниками коммуникации, то в этом случае речь идет о вторжении в речевое пространство адресата, т. е. о речевой агрессии.

Необходимо также отметить новейшую тенденцию расширительного определения словесной агрессии (преимущественно в СМИ) как языка вражды — свободный перевод английского словосочетания *«hate speech»*. Под языком вражды понимаются любые некорректные высказывания в адрес этнических и конфессиональных групп или их представителей. Высказывания могут варьироваться в диапазоне от самых жестких, по сути криминальных (открытых призывов к насилию или дискриминации), до наиболее мягких, которые являются, скорее всего, результатом журналистской невнимательности.

## ПОЛИТКОРРЕКТНОСТЬ КАК ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

*Рудая С. Н., Лазаревич Е. М., Белорусский государственный университет*

Взаимовлияние языка и культуры на сегодняшний день представляет собой особый интерес не только в культурологическом, но и в лингвистическом аспекте. В последние десятилетия в мире, главным образом, в англоязычных странах, получил широкое распространение такой культурный и лингвистический феномен, как политическая корректность. Именно категория политкорректности (англ. *political correctness*) ввиду масштабности распространения, на наш взгляд, является на сегодняшний день наилучшим примером взаимовлияния языка и культуры.

Политкорректность — лингвокультурологическое явление, относительно недавно зародившееся в США — стране, представляющей собой во всех аспектах многослойный «плавильный котел», и за относительно короткий период времени проникшее во многие европейские страны, в том числе Англию и Германию. В русском языке также начинают проявляться зачатки упомянутого явления в виде употребления политкорректной лексики, проникшей в русский язык в основном путем калькирования соответствующей лексики из английского языка, например, *афроамериканец* (англ. *Afro-American*).

Также в русском языке начинают образовываться собственные политкорректные слова и словосочетания по подобию уже имеющейся политкорректной лексики в английском языке: *афророссиянин* (от *Afro-American*); *люди с ограниченными физическими возможностями* (англ. *disabled people*).