

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕЧЕВОГО АКТА УГРОЗЫ В ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

За последние несколько десятилетий речевые акты угрозы широко изучались в разных дисциплинах, и эти исследования коллективно получили исчерпывающие результаты. Тем не менее, исследования речевых актов угрозы продолжаются, что дает основания предполагать о неполной изученности вопроса как с позиций вербальной, так и невербальной коммуникаций.

Угрозы, как определенный тип словесной агрессии, случаются во многих областях речевой деятельности. Они считаются мотивированным «желанием вызвать страх у собеседника» [1]. Хотя, по мнению некоторых ученых, угрозы не являются наиболее эффективной стратегией получения желаемого [2], они все еще довольно часто используются в случаях словесной агрессии, зафиксированных исследователями коммуникации. Многие из прошлых исследований изучили различные аспекты угроз, но сравнительно немногие исследования конкретно касались проблемы корреляции между содержанием угроз и их эффективностью в области межличностной коммуникации.

В этой статье термины «говорящий», «угрожающий» и «агрессор» используются взаимозаменяемо для обозначения человека, который порождает угрожающее сообщение. Под «получателем», «слушающий», «мишенью» и «жертвой» имеется в виду человек, которому адресовано это сообщение.

Социологи отметили, что «угрозы (как тип насильственного поведения) происходят в каждом обществе» и утверждают, что угрозы как социальное явление «можно понять только в социальном контексте» [3, с. 13]. Таким образом, угрозы следует рассматривать как лингвистические акты, имеющие как минимум две стороны – говорящий (агрессор) и слушающий (жертва). Агрессор нарушает социальные нормы, поддерживает власть над жертвой, тем самым сохраняя статус, самооценку и авторитет. Угрозы являются принудительными по своей природе и используются для преднамеренного воздействия на поведение жертвы. Проанализировав причины угрозы, психологи выделяют следующие: выместить гнев, внушить страх, попытаться вызвать желаемый результат, оспорить авторитет, привлечь внимание [4].

Согласно Д. Уолтону, есть четыре условия речевого акта, которые должны быть выполнены во время угрозы:

- Подготовительное условие 1

У слушающего должны быть основания полагать, что говорящий может вызвать негативные последствия, о которых идет речь.

- Подготовительное условие 2

Как говорящий, так и слушающий полагают, что негативные последствия не будут происходить без вмешательства говорящего.

- Условие искренности

Отрицательные последствия не в интересах слушающего, и хотел бы избежать их, если это возможно.

- Условие существенности

Говорящий гарантирует негативные последствия, если слушатель не выполнит требуемые от него действия [5, с. 113].

В рамках теории речевых актов угрозы классифицируются как комиссивы. В ходе всестороннего исследования Т. Гейлом определены три различные категории угроз:

- прямая угроза: действие, время, место и/или жертва четко указаны – два или более из вышеуказанных составляющих должны присутствовать в речевом акте, чтобы угроза была прямой.

- условная угроза: угроза зависит от получателя, выполняющего какое-либо действие.

- скрытая угроза: действие, время, место и/или жертва четко не указаны, нет прямого условия, которое должен выполнить слушающий [6].

Б. Сакс выделил еще два типа угроз: сложные и сдерживающие угрозы, которые, по сути, являются двумя противоположными типами принуждения. Сложные угрозы направлены на то, чтобы заставить противника остановить текущее действие или предпринять другое; сдерживающие угрозы, направленные на то, чтобы заставить противника не предпринимать определенных действий [1].

Подытоживая взгляды некоторых ученых на природу угроз и следуя определению, предложенному Гейлом, термин «угроза» может использоваться для обозначения передаваемых (письменных или устных) речевых актов, которые «предполагают получение выгоды говорящим в ущерб слушателю, находящемуся под контролем говорящего, и предназначены для того, чтобы внушить страх или запугать слушателя» [6].

Помимо лингвистической составляющей существует еще одно измерение угрожающей коммуникации – его эффективность. Чтобы добиться эффективности угрозы, говорящий должен сделать ее узнаваемой по целям и использовать надежный языковой, а также внеязыковой контекст. Ряд факторов, влияющих на эффективность угроз, был определен в социально-психологической литературе. Эти факторы делятся на факторы, относящиеся к докладчику (например, прежняя репутация, величина вероятного наказания, социальный статус, членство в группе, поведение) и факторы, относящиеся к цели (например, способность к возмездию, социальный статус и самооценка) [7]. Хотя принудительные угрозы более эффективны в среднем, когда они исходят от непропорционально мощного агрессора, они могут иметь неприятные последствия непреднамеренно, например, провоцировать встречные угрозы. Несмотря на непредсказуемость ответов на угрозы, в угрозах широко используется стратегия побуждения страха для того, чтобы жертва подчинилась.

Однако по-прежнему существует значительная неопределенность в отношении того, как содержание угрозы коррелирует с ее эффективностью. Таким образом, характеристики угроз не могут быть полностью поняты без изучения того, как сама природа угрозы может повлиять на ее эффективность, что дает возможность для дальнейшего изучения данного речевого акта во внеязыковом контексте.

Список использованных источников

1. Sachs, B. Why Coercion is Wrong When It's Wrong [Электронный ресурс] / B. Sachs // *Australasian Journal of Philosophy*. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1080/00048402.2011.646280>. – Дата доступа: 05.09.2017.
2. Kellermann, K. Threats, Suggestions, Hints, and Promises: Gaining Compliance Efficiently and Politely [Электронный ресурс] / K. Kellermann, B. Shea // *Communication Quarterly*. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1080/014637697>. – Дата доступа: 05.09.2017.
3. Deans, C. *Nurses' responses to work-related aggression* (Unpublished doctoral dissertation) / C. Deans. – Victoria University of Technology, Melbourne. – 2001. – 230 p.
4. Fraser, B. Threatening revisited [Электронный ресурс] / B. Fraser // *Forensic Linguistics*. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1558/sll.1998.5.2.159>. – Дата доступа: 05.09.2017.
5. Walton, D. Speech Acts and Indirect Threats in Ad Baculum Arguments: A Reply to Budzynska and Witek [Электронный ресурс] / D. Walton // *Argumentation*. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1007/s10503-014-9318-2>. – Дата доступа: 05.09.2017.
6. Gale, T. A. *Ideologies of Violence: A Corpus and Discourse Analytic Approach to Stance in Threatening Communications* (Unpublished doctoral dissertation) / T. A. Gale. – University of California, Davis, USA. – 2010. – 185 p.
7. Sinaceur, M. Not All Threats are Created Equal: How Implicitness and Timing Affect the Effectiveness of Threats in Negotiations [Электронный ресурс] / M. Sinaceur, M. A. Neale // *Group Decision and Negotiation*. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1007/s10726-005-3876-5>. – Дата доступа: 05.09.2017.