

Санкт-Петербургский Государственный Университет

На правах рукописи



Меньщикова Елена Викторовна

ПРАГМА-КОММУНИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «РЕЧЕВОЕ
ВОЗДЕЙСТВИЕ» В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОМ
ДИСКУРСЕ

Специальность 10.02.04 – «Германские языки»

Диссертация на соискание степени кандидата филологических наук

Научный руководитель:

Д.ф.н., доцент Е.И. Варгина

Санкт-Петербург

2016

Оглавление

Введение	4
Глава I. Лингвистические аспекты речевого взаимодействия в интерперсональном дискурсе.	11
1.1. Понятие интерперсонального дискурса	11
1.2. Речевое взаимодействие и его условия	15
1.3. Речевое воздействие и перлокутивный эффект как составляющие категории «речевое воздействие»	18
1.3.1. Понятия «речевое воздействие» и «перлокутивный эффект»	30
1.4. Манипулятивные и неманипулятивные типы речевого воздействия .	37
1.4.1. Манипуляция	43
1.4.2. Аргументация	55
1.4.3. Волеизъявление	59
1.4.4. Лингвистическое подстраивание	61
1.4.5. Псевдокоммуникация	69
1.5. Прагма-семантическое содержание и структура категории «речевое воздействие»	82
Выводы по первой главе	86
Глава II. Анализ языковой репрезентации категории «речевое воздействие» в англоязычном интерперсональном дискурсе	89
2.1. Положительный перлокутивный эффект (ППЭ)	91
2.1.1. ППЭ как результат манипулятивной стратегии	91
2.1.2. ППЭ как результат аргументативной стратегии	98
2.1.3. ППЭ как результат волеизъявления	107
2.1.4. ППЭ как результат лингвистического подстраивания	120
2.2. Отрицательный перлокутивный эффект (ОПЭ)	133
2.2.1. ОПЭ как результат манипулятивной стратегии	133
2.2.2. ОПЭ как результат псевдокоммуникации	138
2.2.3. ОПЭ как результат аргументативной стратегии	144
2.2.4. ОПЭ как результат волеизъявления	150
2.2.5. ОПЭ как результат стратегии лингвистического подстраивания ..	158

Выводы по второй главе.....	162
Заключение.....	166
Список использованной литературы.....	169
Источники примеров.....	183
Список условных обозначений.....	184

Введение

Настоящая диссертация посвящена прагма-коммуникативному анализу категории «речевое воздействие» в англоязычном интерперсональном дискурсе и таких её составляющих как инструменты речевого воздействия и перлокутивный эффект.

Речевое воздействие (РВ) уже не одно десятилетие является центральной темой исследований в рамках риторики, лингвистики, психологии, психолингвистики, социолингвистики и т.д. В ходе настоящего исследования мы опирались на труды учёных в области психологии (Л. Войтасик, С.Ю. Головин, Е.Л. Доценко, М.Р. Желтухина, С.А. Зелинский, А.А. Котов, А.А. Миронов, В.Н. Панкратов, Б.Ф. Поршнева, G. Braiker, G. Schiller, E. Shostrom); психолингвистики (А.А. Леонтьев, П.Б. Паршин, Е.Ф. Тарасов, R.M. Blakar, R. Fowler, R. Fussaroli, C. Larson); прагматической лингвистики (А.Н. Баранов, Т.В. Булыгина, О.Н. Быкова, Е.И. Варгина, А.А. Данилова, Г.В. Колшанский, Ю.В. Рождественский, И.А. Стернин, Е.В. Шелестюк, J.A. Reinking).

Актуальность темы исследования определяется тем, что на наш взгляд, полноценную оценку коммуникативной ситуации можно дать только в случае, если во внимание принимаются обе стороны коммуникации: и сообщение, посылаемое адресатом, т.е. речевые приёмы и риторические средства, и результат, производимый этими средствами, т.е. перлокутивный эффект. Речевое воздействие, как правило, рассматривается в одностороннем аспекте, т.е. с точки зрения отправителя речевого сообщения; производимый речевым сообщением эффект и реакция адресата, отступают на второй план. Наиболее полно рассмотреть двунаправленность речевого взаимодействия, по нашему мнению, позволяет интерперсональный дискурс, т.к. именно спонтанное, межличностное общение, требующее сиюминутного ответа от

оппонента, позволяет оценить эффективность использованных речевых приёмов и стратегий.

Настоящее исследование освещает лингвистические особенности англоязычной межличностной коммуникации в интерперсональном дискурсе, рассматривает вариативность функционирования категории речевого воздействия в процессе речевого взаимодействия в рамках коммуникативной ситуации.

Теоретическую и методологическую базы составили работы отечественных и зарубежных учёных, занимающихся различными аспектами феномена речевого воздействия: Е.И. Варгина, А.И. Варшавская, Е.В. Денисюк, А.А. Леонтьев, Г.Г. Почепцов, Ю.В. Рождественский, И.А. Стернин, Е.Г. Хомякова, J. Austin, S. Pinker, M. Foucault, R. Fussaroli, J.A. Reinking, J.T.Wood.

Объект диссертационного исследования – категория «речевого воздействия» в английском интерперсональном дискурсе.

Предмет изучения – речевые приёмы, составляющие категорию «речевое воздействие» в системах иерархической и неиерархической коммуникации и производимый ими эффект.

В работе выдвигается **гипотеза**: набор речевых приёмов, представленных в тексте, направленных на достижение речевого эффекта, составляют функционально-семантическую категорию «речевое воздействие». Для проверки гипотезы были проанализированы речевые приёмы, функционирующие в текстах иерархической и неиерархической коммуникации.

Цель диссертационного исследования – выявить особенности реализации и функционирования категории речевого воздействия в комплексе условий его реализации в англоязычном интерперсональном дискурсе; описать языковые средства репрезентации категории речевого воздействия.

В соответствии с целью в исследовании поставлены следующие **задачи**:

1. раскрыть прагма-семантическое содержание понятий «речевое взаимодействие», «речевое воздействие», «перлокутивный эффект», «интерперсональный дискурс»;
2. выявить лингвистические особенности речевого взаимодействия в англоязычном интерперсональном дискурсе;
3. описать типы речевого воздействия в англоязычном интерперсональном дискурсе;
4. провести прагма-коммуникативный анализ категории речевого воздействия и описать аспекты её реализации в англоязычном интерперсональном дискурсе;
5. исследовать типы перлокутивного эффекта и условия его реализации;
6. установить взаимосвязь между типами речевого воздействия и типами перлокутивного эффекта.

Материалом для исследования послужили англоязычные художественные тексты, скрипты художественных фильмов и телевизионных шоу. В целом проанализировано более 1500 страниц художественных материалов и более 50 часов аудиовизуальных материалов. Корпус нашего исследования составляет 950 единиц текстов, иллюстрирующих ситуации иерархической и неиерархической коммуникации англоязычного интерперсонального дискурса. Неоднородность выборки объясняется необходимостью включить в анализ не только художественные тексты, но и тексты, максимально приближенные к жизненным ситуациям межличностной коммуникации. Жанровое разнообразие материалов позволяет составить целостную картину функционирования типов речевого воздействия в системах иерархической и неиерархической коммуникации. Материалы взяты из различных печатных и электронных источников.

На разных этапах исследования, в соответствии с поставленными целью и задачами, использовались различные **методы** анализа:

1. метод комплексного анализа – при исследовании интерперсонального дискурса, предполагающего изучение коммуникативных единиц с точки зрения прагма-коммуникативного подхода;
2. метод дефиниционного анализа – при описании типов РВ в интерперсональном дискурсе;
3. прагма-коммуникативный анализ – при анализе РА иерархической и неиерархической коммуникации;
4. метод структурно-семантического анализа лексических единиц иерархической и неиерархической коммуникации;
5. метод стилистического анализа для исследования лексических, грамматических и синтаксических единиц англоязычного интерперсонального дискурса.

Достоверность и научная обоснованность теоретических и практических результатов исследования достигается за счёт анализа разнообразного языкового материала, детального описания и систематизации ключевых понятий, использования результатов исследований смежных научных областей и последовательной реализации принципа системности.

Научная новизна исследования заключается в том, что (1) впервые речевое воздействие описано в терминах категорий, (2) впервые проведён анализ приёмов, реализующихся в англоязычном интерперсональном дискурсе, (3) впервые выявлены основные различия между типами РВ в иерархической и неиерархической коммуникации; (4) впервые описана взаимосвязь стратегий речевого воздействия и производимого ими эффекта; (5) впервые приведена лингвистическая интерпретация приёмов отражение, заражение, псевдодиалог.

Проведённое исследование позволяет **вынести на защиту следующие положения.**

1. Речевое воздействие – категория, репрезентирующая группу разноуровневых языковых средств, объединённых одной семантикой, что позволяет нам причислить это явление к функционально-семантическим категориям. Категория РВ выражается на различных языковых уровнях: лексическом, грамматическом, синтаксическом, фонетическом.
2. Речевое воздействие – это имманентное свойство любого текста, т.к. каждый текст сообщает фактические данные и/или передаёт субъективное отношение автора, тем самым оказывая воздействие на адресата при помощи субъективных средств (художественных тропов, приёмов красноречия и т.п.) или объективизированных средств (логических доводов, фактической информации).
3. Перлокутивный эффект – эффект, возникающий в результате использования типов РВ, может быть положительным или отрицательным.
4. Положительный перлокутивный эффект реализуется в результате таких типов РВ в иерархической коммуникации как манипуляция, теоретическая и эмпирическая аргументация, волеизъявление (приказ, повеление, прямая и косвенная просьбы, побуждение), лингвистическое подстраивание (отражение и заражение); в неиерархической коммуникации – теоретическая и эмпирическая аргументация, волеизъявление (прямая и косвенная просьба, побуждение), лингвистическое подстраивание (отражение и заражение).
5. Отрицательный перлокутивный эффект в иерархической коммуникации является результатом использования таких типов РВ как манипуляция, волеизъявление (приказ и побуждение); такие типы РВ как аргументация (теоретическая и эмпирическая), волеизъявление (прямая и косвенная просьба, побуждение), лингвистическое подстраивание (отражения и заражения) могут

использоваться как в иерархической, так и в неиерархической коммуникации. Отрицательный ПЭ также является результатом псевдокоммуникации, которая реализуется вне иерархической и неиерархической коммуникации.

Теоретическая значимость диссертации заключается (1) во включении понятия «речевое воздействие» в разряд функционально-семантических категорий, (2) в установлении взаимосвязи между типами РВ и производимого ими перлокутивного эффекта, (3) в выявлении ранее не описанных в известных нам источниках приёмов речевого воздействия (отражение, заражение, псевдиалог).

Практическая ценность результатов диссертации заключается в том, что они могут быть использованы в исследованиях, посвящённых речевому воздействию и особенностям интерперсональной иерархической и неиерархической коммуникации. Предложенные нами методы анализа РВ могут быть взяты за основу в практических руководствах по построению успешной коммуникации на английском языке и применяться при анализе различных коммуникативных тактик.

Рекомендации по использованию результатов исследования. Материалы диссертации могут применяться в лекциях и семинарах по прагмалингвистике, лингвистике текста, риторике, а также в процессе подготовки специалистов, для которых коммуникация является необходимым условием достижения профессионального успеха.

Апробация работы. Основные положения диссертации излагались на XIII Международной филологической конференции (СПбГУ, 2013), на конференции Англистика XXI века (СПбГУ, 2014), на междисциплинарной конференции «Коммуникация в современном обществе» (НИЯУ МИФИ, 2015). Итоги диссертационного исследования отражены в 3 журналах, входящих в перечень ВАК.

Структура и объём диссертации. Настоящая диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, списка источников примеров. Общий объём диссертации составляет 184 страницы.

Во **введении** обосновывается актуальность темы, указываются объект и предмет исследования, определяются цель, задачи и методы исследования, теоретические и методологические основы, формулируется гипотеза, приводятся положения, выносимые на защиту, обосновывается научная новизна работы, теоретическая значимость и практическая ценность, достоверность и научная обоснованность выводов, даются рекомендации по использованию результатов исследования, описываются её структура и объём.

В **первой главе** «Лингвистические аспекты речевого взаимодействия в интерперсональном дискурсе» рассматриваются разные подходы к анализу понятий речевого воздействия, речевого взаимодействия, перлокутивного эффекта, манипуляции, речевого приёма, риторического приёма и манипулятивного приёма. Также описывается понятие «категории», обосновываются причины принадлежности категории «речевое воздействие» к системе функционально-семантических категорий. Здесь же обосновываются принципы использования терминологии, даётся подробное описание таких речевых приёмов, как отражение, заражение, псевдиалог.

Во **второй главе** «Анализ языковой репрезентации категории «речевое воздействие» в интерперсональном англоязычном дискурсе» проводится анализ различных типов перлокутивного эффекта и актуализирующих его типов РВ.

В **заключении** приводятся основные результаты исследования и дальнейшие перспективы.

Глава I. Лингвистические аспекты речевого взаимодействия в интерперсональном дискурсе.

1.1. Понятие интерперсонального дискурса

На протяжении нескольких десятилетий понятие дискурс является предметом лингвистических, философских, социологических, политологических и др. исследований. Один из первых источников, упоминающих понятие дискурс как полисемическое понятие, – немецкий словарь Я. Гримма, датируемый XIX в., в котором дискурс определяется как 1. диалог, беседа; 2. речь, лекция (Grimm, 1854: 345). Понятие дискурса развивалось одновременно в лингвистике и философии.

Так, Ж. Деррида писал о дискурсе как о «структуре толкований»: фразы, произносимые в речи говорящими, создают контекст, наполняя произносимые слова смыслом (Derrida, 2014: 135). Другой французский философ, М. Фуко, описывал дискурс как конечную совокупность сформулированных на данный конкретный момент лингвистических эпизодов (Фуко, 2008: 73). Продолжая эту мысль, Т.А. Ван Дейк представляет дискурс как сложное коммуникативное явление, включающее, кроме текста, ещё и экстралингвистические факторы, необходимые для понимания текста (Van Dijk, 2008: 56).

Интерперсональный дискурс противопоставляется институциональному дискурсу (М. Фуко, Т.А. Ван Дейк, В.И. Карасик, И.В. Силантьев). Интерперсональный дискурс представляет собой разветвлённую, многокомпонентную структуру. Во-первых, интерперсональный дискурс, как и любой другой, характеризуется общностью элементов. В общем смысле, это тематическое, референциальное, временное единство. В настоящем исследовании мы имеем дело с системой межличностных отношений (отношения сотрудников, подчинённых и начальства и т.д.).

В узком смысле, интерперсональный дискурс образует сложную структуру, в силу того, что мы имеем дело с речевым взаимодействием между коммуникантами, объединёнными по тому или иному признаку, но разобщёнными по другому. Это может быть общность собственно интерперсонального характера (друзья), общность ситуации (ученики в классе), общность той или иной субкультуры. Очевидно, что дискурсные общности, по мысли И.В. Силантьева (Силантьев, 2006: 22), могут совмещаться, из этого следует, что интерперсональные дискурсы могут развиваться в среде институциональных отношений, институциональные дискурсы, в свою очередь, могут приобретать субкультурные признаки, которые реализуются во множестве устойчивых ситуаций. Например, коммуниканты, объединённые в силу обстоятельств общей проблемой, но разобщённые по положению в обществе, по месту в социальной иерархии и т.д.

Из этого следует вывод, что набор отношений, которые могут быть рассмотрены в интерперсональном дискурсе, очень велик. Для исключения двусмысленности уточним, что в рамках настоящего исследования мы будем рассматривать системы иерархической и неиерархической коммуникации. Основанием для разделения коммуникации на иерархическую и неиерархическую служит коммуникативная интенция адресата, т.е. то, какую коммуникативную цель он ставит перед собой и какими средствами её добивается: убедить собеседника или заставить его выполнить какое-то действие помимо его первоначального желания.

Иерархическая коммуникация склонна к монологичности, т.к. приоритетной связью является прямая связь, в то время как обратная связь – необязательный, не всегда важный элемент иерархической коммуникации (Почепцов, 2001: 13). В соответствии с этой теорией, на первое место выходит не вербальная реакция адресата на сообщение, а непосредственное выполнение или невыполнение желаемого действия. Например, для военачальника более важно выполнение приказа, а не вербальное обещание

слушающего выполнить этот приказ. Мы не можем полностью согласиться с этой мыслью, т.к. для иерархической коммуникации может быть характерен не только монолог, но и диалог, в зависимости от того, какими средствами говорящий реализует свою коммуникативную интенцию.

Иерархическое общение, по определению О.А. Леонтович и И.И. Дубиной, представляет собой взаимодействие субъектов организации на уровне иерархических позиций и деятельностных ролей, за которыми закрепляется то или иное конвенциональное коммуникативное поведение (Леонтович, Дубина, 2008: 108). Неиерархическое, равноправное общение соответственно, предполагает взаимодействие субъектов организации на уровне равных позиций и деятельностных ролей.

Коммуникативная интенция участников, составляющих уровни иерархии, может быть различной. Так, намерение вышестоящих лиц может не совпадать с намерением лиц, занимающих более низкое положение. Логично предположить, что разногласия могут возникнуть и внутри групп, занимающих одинаковое положение. Необходимо отметить, что под термином «иерархическая коммуникация» мы имеем в виду коммуникативную иерархию. Мы разграничиваем понятия социальной иерархии и коммуникативной иерархии. Так, социальная иерархия – система статусных отношений в обществе; коммуникативная иерархия – система коммуникативных ролей. Из этого следует, что понятие социальной иерархии не всегда соответствует понятию коммуникативной иерархии. Например, оппозиция «начальник – подчинённый» характеризуется социальной иерархией, однако это не значит, что в такой коммуникативной модели обязательно установится коммуникативная иерархия. Начальник может общаться с подчинённым на равных, не пользуясь своим положением. В то же время, в ситуации, когда участники находятся на равных социальных позициях (друзья, коллеги и т.д.), может установиться коммуникативная иерархия – один из участников будет обладать большим влиянием, чем остальные.

Иерархическая коммуникация предполагает наличие коммуникативной иерархии. Коммуникативная иерархия может совпадать с социальной иерархией, однако коммуникативная иерархия может возникнуть и в условиях социального равенства. Так, наличие антагонистических интересов может привести к возникновению иерархии. Если говорящий решает проблему в ущерб интересам своего собеседника (собеседников), не считаясь с его мнением, речь идёт о иерархии. Если же проблема решается сообща, то речь идёт о неиерархической коммуникации.

Под иерархическим общением мы будем понимать взаимодействие субъектов коммуникации на уровне иерархических позиций и деятельностных ролей, за которыми закрепляется то или иное конвенциональное коммуникативное поведение. В иерархической коммуникации один из собеседников стремится к установлению доминантных отношений, выражающихся на лингвистическом уровне в английском языке преимущественно в использовании повелительного наклонения. Внедрение в канву речевых актов (РА) манипулятивных стратегий возможно только в иерархической коммуникации. Манипулятивные стратегии обладают широким арсеналом лингвистических средств и могут быть выражены в любом наклонении.

Неиерархическое, равноправное общение, соответственно, предполагает взаимодействие субъектов коммуникации на уровне равных позиций и деятельностных ролей. Таким образом, в ситуациях иерархической коммуникации один из коммуникантов стремится к установлению коммуникативной иерархии, пытается закрепить за собой доминирующее положение; в ситуации неиерархического общения все участники обмениваются мнениями на равных, все коммуниканты участвуют в процессе принятия решения. Лингвистически иерархическая коммуникация характеризуется использованием повелительных конструкций, имеющих принудительный характер. На языковом уровне неманипулятивная коммуникация передаётся недоминантными видами связи и изъяснительным

или субъектным наклоением в английском языке. Безусловно, повелительное наклонение может использоваться в неиерархической коммуникации, однако только в случае если он призывает к действию, имеющему рекомендательный, побудительный оттенок, но не принудительный.

1.2. Речевое взаимодействие и его условия

В самом общем смысле коммуникацию можно определить как передачу информации от одного коммуниканта к другому (Axley, 1984: 430). Если рассматривать коммуникацию в лингвистическом смысле, то коммуникация – это процесс, в ходе которого коммуниканты совместно создают, выводят и используют значение лексических единиц (Conrad, Poole, 1998: 201).

В 60е гг. XX в. Х. Гарфинкель в рамках феноменологической традиции ввёл такое понятие как конверсационный анализ, в основе которого лежит понимание речи, т.е. живого сиюминутного общения как некой социо или психолингвистической реакции на речевые сообщения коммуникантов (Heritage, 1996: 23). Сам термин был введён несколько позже Х. Саксом (Saks, Schegloff, 1973: 302). Коонверсационный анализ рассматривает коммуникацию в естественных условиях. Для нас крайне важно, что при подобном подходе рассматриваются все участники коммуникативной ситуации, и последовательность монологов, произносимых коммуникантами, представляется реакцией на определённые речевые стимулы. Исследователи утверждают, что всякое высказывание обретает смысл только в контексте, без всякого контекста знак пуст. Подобный взгляд на проблему коммуникации, созданный под влиянием идей аналитической философии Л. Витгинштейна (там же), бесспорно интересен в рамках философского и социологического подходах к языку.

О необходимости рассматривать речевой акт (РА) с точки зрения личного адресата одним из первых в советской лингвистической традиции

писал И.П. Сусов (Сусов, 1989:10). В русле его философии говорящий представляется субъектом дискурса, который реализует коммуникативную цель. Дискурс, речевые приёмы и стратегии существуют не отдельно от языковой личности, но творятся сиюминутно вместе с говорящим непосредственно в момент произнесения РА. Таким образом, при анализе РА необходимо учитывать не только набор присутствующих в нём приёмов, но и темперамент и тип личности говорящего.

Эффективность или неэффективность РА зависит от лингвистических и нелингвистических факторов. К лингвистическим факторам относится качество передаваемого сообщения: выбор риторических средств, умение правильно выстроить аргументы для убеждения или побуждения собеседника, соответствие стилю сообщения и т.п. К нелингвистическим факторам относятся статус собеседников, возраст, пол собеседников, коммуникативная обстановка и т.п.

Речевое общение – это всеобъемлющий процесс, который вбирает в себя все аспекты мыслительного аппарата человека и функционирует полноценно как в пределах отдельных РА, так и в масштабе всего общества, утверждает Г.В. Колшанский. Вся речевая деятельность есть средство взаимосвязи людей в обществе, направленное на познание и овладение объектами предметного и социального мира (практическое и теоретическое) (Колшанский, 1983: 56). В свете этой теории каждый коммуникативный акт в микро- или макро- масштабах представляется невыполнимым без достижения определённого результата, а создание условий для достижения этого результата, прежде всего, на уровне речевого общения и предполагает воздействие на конечную цель общения: практическую деятельность человека. Следовательно, можно сделать вывод о том, что все элементы РА взаимозависимы и находятся во взаимодействии. Если в индивидуальном коммуникативном акте достигаются ограниченные цели взаимопонимания адресанта и адресата по определённому объекту, то в рамках всего общества устанавливается взаимопонимание относительно закономерностей

окружающего мира (духовного или физического). Таким образом, мы определяем речевое взаимодействие как процесс и результат обмена вербальными сообщениями между коммуникантами.

Е.Г. Хомякова предлагает термин «информационно-когнитивная система», который описывает ситуацию коммуникации с точки зрения речемыслительного процесса всех участников коммуникации (Хомякова, 2004: 190). Такой подход принимает во внимание обе стороны коммуникативной ситуации (говорящего и слушающего) и позволяет сделать вывод, что речевое взаимодействие представляет собой процесс коммуникации, в ходе которого говорящие обмениваются информацией, создавая свою коммуникативную реальность.

1.3. Речевое воздействие и перлокутивный эффект как составляющие категории «речевое воздействие»

Приёмы речевого воздействия выражают, на наш взгляд, только одну сторону РВ – позицию говорящего. Для полноценного анализа необходимо учитывать и обратную сторону этих приёмов, а именно производимый ими перлокутивный эффект (ПЭ). Эффективность РА оценивается не только качеством речевых приёмов, которые использует говорящий, но прежде всего реакцией слушающего.

Воздействие – это имманентное свойство любого РА, т.к. каждый РА сообщает информацию и передаёт субъективное отношение автора, следовательно, оказывает воздействие на адресата при помощи субъективных средств (художественных тропов, приёмов красноречия и т.п.) или объективных средств (фактов). РВ выражается на различных языковых уровнях: лексическом, грамматическом, фонетическом, синтаксическом. Соответственно, группу разноуровневых языковых средств, объединённых одной семантикой, можно определить как категорию речевого воздействия и причислить её к функционально-семантическим категориям.

Категории отражают средства познания окружающего мира. Категория, как логический и метафизический термин, происходит от греческого *κατηγορία* – высказывание, обвинение, признак, «предикация», в смысле приписывания свойств вещам. В широком смысле слова, этот термин отражает наиболее существенные, закономерные связи и отношения реальной действительности и познания, по определению Н.И. Кондакова (Кондаков, 240: 12). В лингвистике категория – это «общие свойства различных классов и разрядов языковых единиц, конституирующие эти классы и получающие разнообразное языковое выражение: морфологическое, синтагматическое, просодическое и т. п. – при различном содержании (грамматическом, лексическом, стилистическом и т. п.)» (Ахманова, 1969: 457).

Понятие категории впервые встречается в трактате Аристотеля «Метафизика», в котором приводится классификация предельных принципов и начал бытия. Аристотель определяет категории как наиболее общие и в то же время простейшие типы объектов действительности, их формы, их отношения и свойства, т.е. категории представляют собой некую систему знаков, комбинации которых ведут к расшифровке механизмов бытия. Категории обозначали различные способы, или модусы, построения суждений о вещах, т.е. всевозможные модусы отражали различные аспекты в объективном мире (Аристотель, 1978). Классификация способов предикации опиралась на то, что реальный мир состоит из «субстанций», которые облают определёнными свойствами: «акциденциями» и являются активными или пассивными участниками процессов, состоят в определённых отношениях друг с другом, находятся в определённом пространстве и времени. Следует отметить, что Аристотель и его последователи исходили из того, что система языка отражает положение вещей в мире. Благодаря соответствию категорий бытия способам обозначения вещей возможно познание мира.

Сегодня под категорией понимается скорее «принцип мышления», нежели некий знак, характеризующий систему бытия. Этот термин употребляется в значении, данном Кантом: «априорное понятие рассудка, условие возможности мышления» (цит. по Соловьёв, 1997: 313). Будучи формами и устойчивыми организующими принципами процесса мышления, категории воспроизводят свойства и отношения бытия и познания во всеобщем и наиболее концентрированном виде. Категории выступают в роли каркаса, организующего начала, поддерживающего все сферы человеческого бытия. Всякая наука обладает рядом своих категорий.

Согласно лингвистическому энциклопедическому словарю, языковая категория – это любая группа языковых элементов, выделяемая на основе какого-либо общего свойства; в строгом смысле – некоторый признак (параметр), который лежит в основе разбиения обширной совокупности однородных языковых единиц на ограниченное число непересекающихся

классов, члены которых характеризуются одним и тем же значением данного признака» (Лингвистический энциклопедический словарь, 2002: 354). В зависимости от состава элементов, наполняющих категорию, характера категоризирующего признака и отношения данного признака к классам разбиения выделяются различные типы категорий. Так, категоризируемое множество может состоять либо из односторонних единиц, классифицируемых по некоторому дифференциальному признаку, либо из двусторонних единиц – обычно слов, словосочетаний, предложений и т.д., в этом случае речь идёт о нескольких дифференциальных признаках (там же).

Языковые категории делятся на множество подклассов: грамматические, синтаксические, функционально-семантические и т.д. Каждая категория актуализирует тот или иной аспект языковой системы. Например, грамматическая категория, как указывает В.Н. Ярцева в статье для «Лингвистического Энциклопедического Словаря», представляет собой замкнутую систему рядов грамматических форм с однородными значениями (там же). Понятие грамматической категории впервые было разработано стоиками, которые создали учение об «обозначаемом», т.е. о том, что мыслится относительно реальных форм речи. Приоритет в разработке теории «обозначаемого» и «обозначающего», сообщают А.В. Десницкая и С.Д. Кацнельсон в труде по истории лингвистических учений, позволяет говорить о стоиках как об основателях семиотической теории языка и возводить понятие языкового знака именно к ним (Десницкая, Кацнельсон, 1980: 192).

Грамматические категории, благодаря своей структуре, образуют множество связей со «смежными» типами значений. По мысли А.В. Бондарко, грамматическая категория – это центр более общего семантического поля, объединяющего многообразные значения и средства их выражения (Бондарко, 1983: 34), т.е. функционально-семантической категории.

Семантические категории, по определению лингвистического энциклопедического словаря, выражают типы языковых значений (Ярцева, 2002: 356). Семантическое значение было впервые рассмотрено в качестве категории в философском сочинении «Логические исследования» Э. Гуссерля (Гуссерль, 2001: 71). Позднее семантическая категория активно разрабатывалась в философском аспекте польской школой логики. А. Тарский, К. Айдукевич продемонстрировали необходимость введения в логику и лингвистику категории семантики для упорядочивания классификации языковых единиц, исключения их чрезмерной амбивалентности (Ajdukiewicz, 1935, Тарский, 1998).

Синтаксические категории выражают зависимость одних форм высказываний от других (Розенталь, Теленкова, 1976), т.е., можно сказать, определяют взаимосвязь элементов РА.

Текстовые категории отражают функциональные, содержательные и формальные стороны текста. Текстовая категория, по определению Т.В. Матвеевой, имеет знаковую природу, план содержания такого знака – это определенная понятийная универсалия, единый текстовый смысл (например, целостность, тема, тональность, пространство, перспекция), а план выражения – функционально ориентированная типовая композиция разноуровневых языковых средств (цит. по «Стилистический энциклопедический словарь», 2003: 435).

Текстовые категории представляют собой многоплановое явление, их функционирование зависит от того, при помощи каких средств они актуализируются. В следующем разделе мы подробно рассмотрим лингвистические аспекты текстовой категории «речевое воздействие».

Термин «текст», несмотря на свою многовековую историю, является одним из самых противоречивых. До сих пор в лингвистике нет единого общепринятого определения текста. Причиной этому, по замечанию Е.С. Кубряковой, служит то, что исследователи пытаются определить текст, руководствуясь разными критериями (Кубрякова, 2001: 91).

Так, в русле семиотической концепции Ю.М. Лотман называет текстом любую упорядоченную систему знаков, т.е. любое произведение искусства может интерпретироваться как текст: литературное, музыкальное, архитектурное и т.д. (Лотман, 1999: 154). Безусловно, это определение слишком широко для нашего исследования и требует лингвистического уточнения.

Л.Г. Бабенко, Ю.В. Казарин представляют текст как словесное речевое произведение, в котором реализуются все языковые единицы (от фонемы до предложения), как сложный языковой знак (Бабенко, Казарин, 2004: 78). В этой концепции на первый план выходит структурная оформленность явления. Однако нам необходимо многомерное описание понятия текст.

М. Халлидей описывает текст с функционально-стилистической точки зрения, как «операционную единицу языка, подобно тому, как предложение есть его синтаксическая единица» (Halliday, 1971: 47). Большое внимание в данном подходе уделяется социально-стилистическому аспекту, контексту. Однако в этом определении не приводится описания функционально-семантической стороны «единицы языка», что составляет трудности для разделения текста и контекста. Автор говорит о том, что текст существует только в условиях социокультурной реальности, он реализует скрытые подтексты речевых актов: текст существует только благодаря контексту, в том числе, благодаря невербальным знакам, сопровождающим высказывание.

Д.С. Лихачёв исследует текст, исходя из замысла его создателя (Лихачёв, 2001: 213), т.е. раскрывает его коммуникативную направленность, опираясь на языковую сущность, хотя чёткого определения не приводит, говоря лишь о насущной необходимости дальнейшей разработки этого явления.

Неоднозначно мнение и о том, в какой форме существует текст – в устной или в письменной. Вышеперечисленные исследователи признают за текстом возможность быть изложенным как в устном, так и в письменном виде. Однако И.Р. Гальперин и З.Я. Тураева исключают из анализа устную

речь (Гальперин, 1981, Тураева, 1986). И.Р. Гальперин утверждает, что текст – это «произведение речетворческого процесса, обладающее завершенностью, объективированное в виде письменного документа, состоящее из названия (заголовка) и ряда особых единиц (сверхфразовых единств), объединённых разными типами лексической, грамматической, логической, стилистической связи, имеющее определённую целенаправленность и прагматическую установку» (Гальперин, 1981: 18).

Для М.М. Бахтина текст – «это первичная данность всего гуманитарно-филологического мышления» (Бахтин, 1986: 92), ему присущи коммуникативность и диалогичность. Коммуникативность рассматривается М.М. Бахтиным в виде некоего диалога с адресатом. О коммуникативной (диалогичной) направленности текста пишет и Г.В. Колшанский, называя текст «языковой единицей, которая выступает как относительно завершённый отрезок общения, отрезок, структурированный и организованный по определённым правилам, несущий когнитивную, информационную, психологическую и социальную нагрузку общения» (Колшанский, 1983: 112).

Завершённость текста, как полагает Е.С. Кубрякова (Кубрякова, 2001: 38), является сомнительным критерием для приравнивания речевого высказывания к тексту, в силу того, что многие сообщения либо не были закончены авторами, либо заканчиваются многоточием, но, тем не менее, признаются текстами. В этом смысле «нижней границей текста», пользуясь термином Е.С. Кубряковой, является информационная самодостаточность речевого сообщения с ясно оформленным целеполаганием и ориентированного по своему замыслу на своего адресата (там же). В данном случае под самодостаточностью автор понимает содержательную оформленность сообщения, смысловую завершённость и прагматическую целостность. Верхние границы текста, в соответствии с тем же источником, представляются нам более размытыми. Для определения границ текста нам необходимо обратиться к структурно-семиотическому подходу,

позволяющему представить текст в виде системы знаков, неких формальных признаков: начала, конца и того, что находится между ними. Тем не менее, наличие или отсутствие заголовка, длина сообщения также не могут служить объективными критериями для определения сущности понятия текст, так как существуют тексты без заголовка.

По замечанию того же автора, все тексты являются результатом социально ориентированной и социально обусловленной коммуникативной деятельности, т.е. текст – это отражение речемыслительного акта (Кубрякова, 1994: 19). Следовательно, текст существует в форме РА. Среди учёных достаточно распространена точка зрения Е.В. Падучевой, когда под РА понимают «минимальную единицу речевой деятельности» (Падучева, 1985: 74). В этой работе мы придерживаемся мнения Н.Д. Арутюновой, которая утверждает, что РА – это есть «двусторонний процесс порождения текста, охватывающий говорение и протекающие параллельно и одновременно слуховое восприятие и понимание услышанного» (Арутюнова, 1999: 126).

Для нашего исследования крайне важно понимание текста в рамках семиотического подхода, согласно которому, семиотическое пространство текста должно быть охарактеризовано как включающее предтекст и подтекст, и надтекст (Диброва, 1997: 35). Пользуясь термином Е.И. Дибровой, предтекст представляет собой «коммуникативный пролог», в котором представлены значимые для данного текста события, или иными словами, события, выполняющие фатическую, когнитивную и экспрессивно-эмотивную функцию. Подтекст – языковое выражение внутреннего, скрытого смысла текста, т.е. авторской интенции. Подтекст составляет параллельный глубинный план содержания, включает концептуальную основу (идею произведения) и авторскую этику. Надтекст – плюрализм интерпретаций текста. Е.И. Диброва определяет надтекст как личностное постижение идей, концепций, смыслов произведения, которые могут быть представлены читательским текстопониманием либо в его внутреннем осмыслении, либо в

изложении своего мнения в устно-бытовом или научно-критическом (устно-письменном) виде (там же).

Следуя этой концепции, текст – это семиотическая система знаков, каждый элемент которой несёт определённую семиотическую нагрузку. Более того, сама система также является знаком. На наш взгляд, исходя из этого, наиболее удачным, является определение текста Е.И. Варгиной, представляющей текст «как некоторую последовательность знаков, которая сама является знаком и значение которой несводимо к значениям составляющих её частей, поскольку целостность есть неотъемлемое свойство текста» (Варгина, 2003: 10).

Поскольку в нашей работе мы имеем дело с коммуникативными параметрами сообщений, то за основу мы возьмём коммуникативно-функциональную направленность сообщений. Текст – это то, что создаётся в процессе общения и одновременно то, при помощи чего формируется ситуация общения. В связи с этим, нам кажется интересной мысль философа и теоретика культуры В.С. Библера о диалогичной направленности текста – «культура может рассматриваться как форма одновременного бытия и общения людей различных – прошлых, настоящих, будущих культур, форма диалога и взаимопорождения этих культур» (Библер, 1986: 54). По замечанию Е.И. Варгиной, конкретной формой такого общения выступает текст (Варгина, 2004: 27). Толкование текста Е.И. Варгиной, по нашему мнению, объединяет конкретные прагматические характеристики текста наряду с его коммуникативными задачами. В соответствии с этой трактовкой, текст признаётся репликой в диалоге, решающей определённые прагматические задачи (там же).

После того, как мы ввели понятие текста, обратимся к понятию текстовой категории. Среди исследователей текста предпринимались неоднократные попытки ввести вместо термина «текстовая категория», такие термины, как «текстовые характеристики» (Арнольд, 2002), «актуализаторы текста» (Москальская, 1981), «признаки» (Мороховский, 1991),

«характеристики» и «критерии» (Валгина, 2003), «свойства текста» (Мурзин, 1991). Мы будем придерживаться термина текстовая категория, т.к., на наш взгляд, он наиболее удобен для анализа в силу своей распространённости. Как было сказано выше, мы понимаем под категорией общие свойства различных классов и разрядов языковых единиц, конституирующие эти классы и получающие разнообразное языковое выражение.

Необходимо уточнить, что текстовая категория является одним из существенных признаков текста, представляющих собой отражение определенной части общетекстового смысла различными языковыми, речевыми и собственно текстовыми (композитивными) средствами, как указывает на это Т.В. Матвеева в статье для стилистического энциклопедического словаря (цит. по «Стилистический энциклопедический словарь», 2003: 435).

Всякая текстовая категория соответствует определённому уровню текста. Понятие текстовой категории, точно так же, как и понятие текста, разрабатывалось учёными, исходя из разных аспектов, уровней текста. В работе «Текст как объект лингвистического исследования» И.Р. Гальперин разделяет текстовые категории на две группы: семантические и структурные. К семантическим относятся информативность, глубина, пресуппозиция, прагматика. К структурным – интеграция, ретроспекция, проспекция, партитурность, континуум (Гальперин, 1981: 153).

Категория связности является осевой в исследованиях природы текста. И.Р. Гальперин активно работал над понятиями когезии (связности) и когерентности (целостности). Когезия – это грамматические, синтаксические, лексические формы связи между отдельными частями текста, определяющие переход от одного контекстно-вариативного членения текста к другому. Когерентность – целостность текста, создаваемая коммуникативными, смысловыми и структурными факторами (Гальперин, 1981: 154). Этой же классификации придерживается З.Я. Тураева (Тураева, 1986: 65).

О.И. Москальская рассматривает текстовые категории («актуализаторах текста») с позиций теории актуального членения предложения, т.е. переходя на текстовый уровень, выделение категорий строится на введении новой информации и/или анализе уже известной адресату информации. Так, к категориям приравниваются актуализаторы, референция, локально-временная отнесённость и модальность высказывания.

Принципиально другой набор категорий, основанный на функциональных признаках, предлагает Т.Н. Николаева: пред/постинформация – рассказ о мире/ пересказ мира. Эта классификация представляется нам недостаточно разработанной в структурном плане (Николаева, 1980: 200).

Известны попытки исследователей установить отношения между категориями, путём выявления обязательных и факультативных связей. Так, М. Пфютце утверждает, что морфологические средства превышают синтаксические из-за большого объема функциональных связей между классами слов и их категориями (Пфютце, 1978: 152).

Л.А. Ноздрина в учебном пособии «Интерпретация текста» вводит, по её утверждению, инновационное понятие «текстовой сетки», под которым подразумевается пять основных текстовых сеток (категорий), соотносящихся со структурами литературоведческого уровня: темпоральной, локальной, персональной, референтной и модальной (Ноздрина, 2009: 112). Несмотря на то, что автор настаивает на новизне своей идеи, насколько мы понимаем, суть этого явления уже была описана многими другими учёными И.Р. Гальпериним (Гальперин, 1981), З.Я. Тураевой (Тураева, 1986), М.М. Бахтиным (Бахтин, 1986) и др.

В центре нашего исследования – функционально-семантическая категория. Отношения функционально-семантической категории (ФСК) и функционально-семантического поля (ФСП), на наш взгляд, описаны в современной лингвистике не достаточно полно. Понятие ФСП опирается на теорию понятийных категорий, разработанную О. Есперсоном (Есперсон,

1958), С.Д. Кацнельсоном (Кацнельсон, 1986), И.И. Мещаниновым (Мещанинов, 1978), В.Н. Ярцевой (Ярцева, 1985) и др. Под этим термином исследователи понимали смысловые компоненты общего характера, свойственные не отдельным словам и системам их форм, а обширным классам слов, выражаемые в естественном языке разнообразными средствами (Булыгина, Крылов, 1997: 325). Понятийные категории характеризуются наличием «полевой структуры», ядра и периферии.

А.В. Бондарко определяет ФСП как единство средств выражения однородного функционально-грамматического содержания в форме взаимодействия и особой организации элементов разных уровней языка» (Бондарко, 1987: 34). С точки зрения структуры, А.В. Бондарко делит ФСП на моноцентрические и полицентрические. Моноцентрические обладают целостным грамматическим ядром, т.е. опираются на грамматическую категорию. В свою очередь они делятся на поля с целостным грамматическим ядром, т.е. опирающиеся на одну грамматическую категорию, и поля с гетерогенным ядром, т.е. в основе которых лежит комплекс взаимодействующих языковых средств, которые могут относиться к разным уровням языка (лексические, синтаксические, грамматические средства) (там же). Учёный утверждает, что ФСП – это категории, ядром которых являются или могут являться (в том или ином языке) морфологические категории.

По замечанию М.В. Всеволодовой, подобный подход к рассмотрению ФСП включает в себе две взаимоисключающие структуры: поле и категорию. Основой формирования ФСП является его содержательный аспект, причём принципиально важно выделение этого аспекта как категории, т.е. системы оппозиций разного уровня (Всеволодова, 2007: 34).

Очевидно, что одни и те же аспекты находят различное лингвистическое выражение в зависимости от того или иного языка. Исходя из этого, ФСП в одном языке может соответствовать ФСК в другом, что безусловно создаст неудобство при анализе языковых средств. В связи с

этим, мы, вслед за В.Н. Немченко, не будем разграничивать понятия ФСК и ФСП (Немченко, 2011: 550).

Н.В. Самарина определяет ФСП как базирующуюся на определённой семантической категории группу лексических и грамматических единиц, а также различных комбинированных средств языка, взаимодействующих на основе общности их семантической функции (Самарина, 2012: 273). В дальнейшем в нашей работе мы будем придерживаться этого определения, т.к. на данный момент настоящее определение кажется нам наиболее объективным и лингвистически обоснованным.

Основываясь на описанных выше теориях, мы делим текстовые категории на структурные, содержательные и функционально-семантические. К структурным категориям мы относим пропозицию, пространственно-временной континуум, интеграцию. К содержательным, вслед за И.Р. Гальпериным, – информативность, глубину, пресуппозицию. К функционально-семантическим, как и А.В. Немченко, мы причисляем аспектуальность, залоговость, модальность, определённость-неопределённость, персональность, степень признака, темпоральность. На наш взгляд, к ФСК необходимо причислить ещё одну категорию: речевое воздействие.

Как и всякая ФСК, категория речевого воздействия имеет план выражения и план содержания. Ядро ФСК полицентрично, т.к. оно основывается на элементах различного языкового уровня. С точки зрения плана содержания, категория речевое воздействие сообщает степень необходимости выполнить определённое действие и эффективность речевых средств, обладающих потенциалом воздействия. С точки зрения плана выражения, категория речевое воздействие в английском языке функционирует на всех следующих уровнях: лексическом, грамматическом, синтаксическом, фонетическом.

1.3.1. Понятия «речевое воздействие» и «перлокутивный эффект»

Речевое воздействие (РВ) – комплексное явление, находящееся в центре внимания исследований многих дисциплин: психологии, социологии, психолингвистики, лингвистики, теории коммуникации и др.

РВ – относительно молодое понятие, введённое в широкую сферу употребления в 70-е гг. XX столетия советскими психолингвистами (Леонтьев, 1997: 35). Вопрос о способах формирования у собеседника представления о той или иной ситуации был объектом внимания учёных, философов на протяжении нескольких столетий.

Как правило, исследователи (Иссерс, 2011, Паршин, 2000, Тарасов, 1990, Шелестюк, 2008 и др.) рассматривают РВ в широком и узком смыслах. В целом, под РВ в узком смысле понимают совокупность речевых механизмов, оказывающих влияние на коммуниканта, в широком смысле – понятие РВ включает не только вербальные компоненты, но и невербальные, экстралингвистические средства.

Рассмотрим подробнее различные трактовки понятия РВ. Е.Ф. Тарасов утверждает, что РВ в широком смысле – это речевое общение в целом. В узком смысле РВ – это речевое общение в системе средств массовой информации или агитационном выступлении непосредственно перед аудиторией (Тарасов, 1990: 43).

Такой же точки зрения относительно РВ в широком смысле придерживается О.С. Иссерс, отождествляя РВ с речевым общением в аспекте его целенаправленности (Иссерс, 2011: 67). В узком смысле О.С. Иссерс рассматривает РВ в аспекте когнитивных категорий, что в целом соответствует теории профессора А.Н. Баранова, включающего в понятие РВ совокупность речевых процедур над моделями мира участников ситуации общения, приводящей к передаче знаний от одного участника к другому (Баранов, 1986: 114).

Достаточно часто исследователи представляют РВ в виде многоуровневой системы. Одним из первых это сделал Б.Ф. Поршнев (Поршнев, 1966: 134), построив следующую иерархию языковой суггестии, разделив уровни воздействия на: 1) фонологический, 2) номинативный, 3) семантический, 4) семантико-логический, 5) контекстуально-смысловой, 6) формально-символический.

Похожий подход разработал П.Б. Паршин, понимая под РВ в широком смысле – воздействие на индивидуальное и/или коллективное сознание и поведение, осуществляемое разнообразными речевыми средствами, иными словами – с помощью сообщений на естественном языке с привлечением неязыковых, «окололингвистических» средств (Паршин, 2000: 134). В узком смысле РВ – это функционирование отдельно взятого лингвистического приёма РВ, «обладающего повышенной способностью воздействия на сознание и поведение адресата или адресатов сообщения» (там же).

Оригинальную, на наш взгляд, схему анализа РВ представляет А.А. Котов (Котов, 2003: 6). Предложенная им когнитивно-феноменологическая теория базируется на разработке д-сценариев и р-сценариев. Под д-сценариями автор понимает доминантные сценарии, т.е. отношения, связывающие некоторый семантический компонент и вызываемую реакцию (результат воздействия). Д-сценарии отвечают за эмоциональную реакцию, производимую сообщением. Объекты реального мира фиксируются коммуникантом как признаковые модели, т.е. как структура признаков, относящихся, по мнению автора модели, к некоторому реальному объекту или субстанции. Р-сценарии (рациональные сценарии), объясняет исследователь, отвечают за рациональную реакцию, производимую сообщением. Описание р-сценариев базируется на приписывании каждому речевому акту «некоторой целевой модели» (там же). Одно и то же высказывание может быть воспринято коммуникантами рационально или эмоционально, т.е. высказывание может быть направлено на активацию р-сценариев или д-сценариев. Д-сценарии аналогичны по

структуре р-сценариям – и те и другие связывают по два семантических компонента: начальную модель («посылку») и конечную модель («следствие»). Речевое воздействие – действия адресанта коммуникации, направленные на активизацию д-сценариев адресата, с целью вызвать определённую реакцию адресата (там же). Данная схема анализа представляется нам достаточно интересной, однако автор классифицирует д-сценарии только в рамках медийного дискурса, т.е. в качестве материала для анализа выступали только тексты СМИ. Нам не представляется возможным применить эту схему для анализа средств РВ в интерперсональном дискурсе, т.к. объектом нашего анализа в интерперсональном дискурсе является двусторонняя коммуникация, что, как правило, не свойственно для медийного дискурса.

Е.В. Шелестюк на основе детального анализа понятия РВ выводит следующее определение: «Речевое воздействие в широком смысле – это произвольная и непроизвольная передача информации субъектом реципиенту (либо группе реципиентов) в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями адресанта и целями коммуникации – предметной, коммуникативной или информационной, а также пресуппозициями и конкретной знаковой ситуацией» (Шелестюк, 2008: 112).

Под РВ в узком смысле слова понимается как «влияние, оказываемое субъектом на реципиента с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств в процессе речевого общения, отличающееся особыми предметными целями говорящего, которые включают изменение личностного смысла того или иного объекта для реципиента, перестройку категориальных структур его сознания, изменение поведения, психического состояния либо психофизиологических процессов» (там же).

В этом определении наиболее ценным для нас представляется то, что автор подчёркивает обратную сторону РВ – коммуникативный эффект. Добиться коммуникативного эффекта можно, прежде всего, через преодоление защитного барьера реципиента («негоциация»), «навязывание» тех или иных образов и мыслей («эйдетико-когнитивное» внушение), эмоций и установок (эмоционально-установочное внушение) (там же).

По замечанию Е.Ф. Тарасова, речевое воздействие в узком смысле может полностью раскрыть свой потенциал, преимущественно, в сфере координативных отношений. Однако этой точки зрения придерживаются не все учёные. Многие исследователи (Баранов, 1986, Иссерс, 2011, Паршин, 2000, Fowler, 1985, Larson, 1985) утверждают, что механизмы РВ одинаковы в координативной и субординативной системе отношений. Мы полагаем, что системы координативных и субординативных отношений всё же имеют некоторые различия в наборе средств РВ. Более того, мы предполагаем, что одни и те же речевые средства обладают различным потенциалом, в зависимости от типа отношений.

РВ, как правило, описывает процесс коммуникации с точки зрения говорящего, т.е. то, какие средства и стратегии говорящий использует в своей речи, чтобы побудить собеседника выполнить какое-либо действие. Необходимо уточнить, что под «действием» в данном случае подразумевается не только физическая активность (выполнение какого – либо действия), но и ментальная (принятие определённой точки зрения, принятие решения и т.д.).

РВ, как лингвистический инструмент, обладает рядом характеристик – речевых приёмов. Составляющая речевых приёмов, их функция, характеристики напрямую зависят от аспекта, в котором рассматривается само понятие РВ. Иными словами, средства РВ зависят от типа дискурса, в котором они функционируют.

Безусловно, исследование понятия РВ не исчерпывается приведёнными выше концепциями. РВ представляет собой комплексное явление,

раскрывающее всё новые и новые грани в зависимости от ракурса его исследования. В настоящей работе на первый план выдвигаются приёмы РВ, реализующиеся в интерперсональном дискурсе.

Анализ понятия речевого взаимодействия невозможен без анализа эффекта, производимого речевым сообщением. Обратимся к таким классическим понятиям риторического искусства как перлокутивный акт и перлокутивный эффект (ПЭ). Отношения перлокутивного эффекта и перлокутивного акта вызывают немало споров среди сторонников разных теорий.

Так, родоначальник теории речевых актов, Д. Остин, чьи труды в этом направлении до сих пор остаются влиятельными, называет перлокуцией воздействие РА на чувства, мысли или действия аудитории, говорящего или других лиц.. Таким образом, перлокутивный акт включает перлокутивный эффект.

Однако ряд исследователей придерживаются иного мнения на этот счёт и предпочитает разделять понятия перлокутивного акта и перлокутивного эффекта. Так, Т. Левандовский присваивает перлокутивному акту только «частичное действие, соосуществляемое с РА и влияющее на мысли и поступки слушающего» (Lewandowski, 1990). В целом, эту точку зрения разделяют А. Бургхард (Burkhardt, 1986), Б. Шлибен-Ланге (Schlieben-Lange, 1976), О.А. Москальская (Москальская, 1981) и др. По нашему мнению, перлокутивный акт и перлокутивный эффект представляют собой два разных явления. Если в основе перлокутивного акта лежит непосредственно сам процесс РВ, то под перлокутивным эффектом мы понимаем результат РВ.

Коммуникативное общение предполагает речевое воздействие/иллокуцию, речевой эффект в рамках коммуникативной ситуации. Д. Остин выделяет 3 уровня РА (Остин, 1986: 91):

- локутивный
- иллокутивный
- перлокутивный.

Локутивный акт представляет собой непосредственно акт произнесения сообщения. Иллокутивный акт, в соответствии с теорией речевых актов, представляет собой конвенциональный РА, который служит для выражения пропозиции и коммуникативной цели (там же). По мнению М. Фуко, иллокутивный акт есть то, что произошло в результате самого факта высказывания, а не то, что должно было произойти в силу коммуникативной интенции адресата (Фуко, 2008:163).

Если локутивный и перлокутивный акты неразделимы, то перлокутивный акт – выражает воздействие на адресата, эффект, производимый речевым сообщением.

Согласно теории бихевиоризма, речь говорящих представляет собой непрерывную цепочку «s – r» стимул – реакция (Bloomfield, 1933: 125). Каждый РА требует некоей реакции от слушателя, следовательно, мы не можем говорить о коммуникации, принимая во внимание только приёмы РВ, то есть только сообщения, посылаемые адресантом, и исключать из анализа реакцию адресата, т.е. перлокутивный эффект.

Эффективность или неэффективность РА проявляется в перлокутивном акте. Тип перлокутивного акта представляет собой «образец однородной группы речевых актов, которые характеризуются определёнными общими признаками, отражающими тот или иной конкретный аспект вербальной коммуникации» (цит. по Медведева, 1998: 41). При анализе языкового материала предполагается проверить следующую гипотезу: перлокутивный эффект по своему типу может быть положительным или отрицательным. Перлокутивный эффект, являясь результатом коммуникативного акта, может быть *положительным* (если коммуникативная интенция была реализована, и оппонент выполнил желаемое действие) или *отрицательным* (если коммуникативная цель не была реализована, и оппонент не выполнил желаемого действия или выполнил нежелаемое действие). Положительный или отрицательный перлокутивный эффект может быть выражен вербально (РА) или невербально (жестом или телодвижением).

Рассматривая РВ как категорию, можно сказать, что она представляет собой совокупность средств РВ, используемых говорящим, и перлокутивного эффекта, производимого этими средствами. Соответственно, для описания категории речевое воздействие нам необходимо проследить связь между средствами РВ и их эффектом. К типам РВ мы относим манипуляцию, аргументацию, волеизъявление, отражение и заражение, псевдиалог. Эти средства РВ реализуются в соответствующих стратегиях: манипуляции, аргументации, волеизъявления, лингвистического подстраивания и псевдокоммуникации.

1.4. Манипулятивные и неманипулятивные типы речевого воздействия

Средства РВ восходят к античному делению ораторских практик на эристику, диалектику и софистику (Рождественский, 1997: 81). В соответствии с этим делением, нам кажется целесообразным разделить средства РВ на манипулятивные и неманипулятивные. Манипуляция берёт своё начало в эристике, суть которой сводится к преследованию своей пользы, презиранию оппонента и нарушении всех правил ведения диалога, и софистике, которая стремится изощрёнными способами подвести собеседника к определённому решению. Неманипулятивные средства восходят к диалектике. Необходимо отметить, что в ходе исследования манипулятивных технологий было установлено, что любой риторический приём может стать манипулятивным, поскольку манипуляция – это процесс создания особой коммуникативной реальности (Зимняя, 2001: 234). В процессе РА все коммуниканты, обмениваясь информационным сообщениями, создают вокруг себя свою собственную картину мира, по замечанию Е.Г. Хомяковой (Хомякова, 1999: 3). Так, создавая коммуникативную реальность, в которой коммуникативной целью говорящего является манипуляция, все языковые средства оказываются подчинены этой цели, и, следовательно, все риторические приёмы автоматически становятся манипулятивными.

По нашему мнению, средства РВ делятся в соответствии с типом их воздействия – основываются ли они на логических аргументах или на эмоциональных средствах воздействия. Следуя канонам античной риторики, Сократ различал два вида убеждения: эристическое (то, которое основано на вере) и диалектическое (то, которое основано на знании) (Лосев, 1969: 467). В соответствии с этим учением эристика основывается на субъективности, в то время как диалектика – на объективном знании.

Выбор средств РВ, безусловно, диктуется обстановкой, в которой происходит коммуникация. Речевые средства убеждения, утверждал Аристотель, зависят от говорящего, от слушающего и от самой речи (Аристотель, 1978: 134). Исходя из его учения о логосе, пафосе и этосе, процесс убеждения – это трёхмерное явление, определяющееся не только выбором речевых средств, но и средой коммуникации (личностью говорящего и личностью слушающего) (там же).

Обращаясь к трудам по античной риторике, напомним, что Платон назвал убеждение главным средством воздействия. Платон выделял убеждение красноречием и убеждение через знание (Платон, 1968: 269). «Риторика – это способность убеждать словом и судей в суде, и советников в Совете, и народ в Народном собрании, да и во всяком ином собрании граждан. [...] Владея такой силой, ты и врача будешь держать в рабстве, и учителя гимнастики, а что до нашего дельца, окажется, что он не для себя наживает деньги, а для другого – для тебя, владеющего словом и умением убеждать толпу» (там же). Следуя этой логике, убеждение словом гораздо действеннее убеждения знанием, т.е. для убеждения оппонента недостаточно одного только знания фактической информации, необходимо знание искусства красноречия. Однако понятие убеждения по Платону скорее похоже на понятие манипуляции в современном её толковании, т.к. говорящий убеждает оппонента в заведомо ложном суждении.

Помимо убеждения, некоторые учёные выделяют внушение (суггестию) (Головин, 2003, Панкратов, 2001, Черепанова, 1995). Эти исследователи определяют внушение как воздействие на подсознание, эмоции и чувства человека, косвенно обеспечивающее воздействие на его ум, волю, поведение и осуществляющееся за счёт ослабления контрольно-регулятивной функции подсознания (цит. по Шелестюк, 2008: 53). Исходя из этого толкования, внушение, является понятием очень близким к манипуляции. Мы полагаем, что внушение является одним из способов

манипуляции. т.к. внушение основывается на косвенном подсознательном влиянии на человеческое сознание.

И.А. Стернин, помимо убеждения, выделяет ещё несколько способов РВ: доказывание, уговаривание, клянченье, внушение, просьбу, приказ, принуждение (Стернин, 2008: 120). **Доказывание** относится автором к логическим средствам РВ, т.к. доказывание – это аргументация, обоснование правильности тезиса. **Убеждение** – вселение в собеседника уверенности в истинности тезиса. Убеждение содержит и эмоциональный и логический компонент. **Уговаривание** основывается исключительно на эмоциональном компоненте, уговаривание, по сути, представляет собой эмоциональное убеждение. **Клянченье** И.А. Стернин определяет как эмоциональную просьбу, которую говорящий повторяет несколько раз. **Просьба**, в свою очередь, представляется как побуждение собеседника сделать что-то, руководствуясь хорошими отношениями между говорящими. **Приказ и принуждение** – это побуждение человека сделать что-то в силу его зависимого положения, в случае принуждения – против его доброй воли.

Убеждение, на наш взгляд, является слишком широким понятием для того, чтобы выделить его как отдельный способ РВ. К убеждению могут относиться просьба, клянченье, приказ и побуждение, в силу того, что у этих способов РВ разные механизмы воздействия, но одна цель – побудить собеседника к какому-то действию (будь то действие ментальное – принять определённую точку зрения или физическое – совершить какой-то поступок или подчиниться указаниям). По замечанию А.А. Ивина, убеждение изучается является предметом следующих областей: психологией, логикой, лингвистикой, философией, риторикой, теорией социальной коммуникации и др., в то время как аргументация систематизирует и обобщает то, что об убеждении говорят другие науки, отвечая на такие вопросы как: способы обоснования и опровержения убеждений, зависимость этих способов от аудитории и обсуждаемой проблемы, своеобразие основания в разных областях мышления и деятельности и т.п. (Ивин, 1997: 5). Так, мы полагаем,

что аргументация – это отдельный способ РВ. Аргументация – это определённая человеческая деятельность, протекающая в конкретном социальном контексте и имеющая своей конечной целью не знание само по себе, а убеждение в приемлемости каких-то положений (там же).

Вслед за Е.В. Шелестюк, мы относим приказ и принуждение к **побуждению (волеизъявлению)**, т.к. эти способы представляют собой внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю (Шелестюк, 2009: 170). К этой же категории мы относим угрозы. Просьба и клянченье, по нашему мнению, отличаются только степенью эмоциональности. Соответственно, мы полагаем, что клянченье – это разновидность просьбы.

Наряду с вышеперечисленными способами РВ, ряд исследователей выделяет «заражение» (Тарасов, 1990, Панкратов, 2001, Желтухина, 2003, Fusaroli, 2013) и подражание (Желтухина, 2003, Панкратов, 2001, Storey, Im, 2013). Заражение, в соответствии с определением словаря психологических терминов, – это бессознательная передача от человека к человеку каких – то эмоций, состояний, побуждений (Немов, 2007: 324). Психологи отмечают, что при наличии обратной связи заражение способно нарастать в силу взаимной индукции, обретая вид циркулярной реакции, которая сопутствует эффективным массовым акциям, публичному восприятию ораторских выступлений, произведений искусства и прочего и служит дополнительным спланивающим фактором до тех пор, пока не превысит определенной интенсивности и не выйдет из-под контроля (Головин, 2003: 55). Подражание или, по нашему мнению, более удачный термин «отражение» – это копирование поведения собеседника (Немов, 2007: 324).

Понятия «отражение» и «заражение», на наш взгляд, тесно связаны с понятием идентификации. К. Бёрк писал, что самый простой способ убедить собеседника – при помощи его собственных выражений, его жестов, манеры говорить и т.д. (Burke, 1969: 55). Идея убеждения при помощи вербального подражания и копирования упоминалась ещё в риторике Аристотеля

(Аристотель, 1968: 267). В этом труде Аристотель, цитируя Сократа, заметил, что оратору не составит труда восхвалять афинян перед афинянами, гораздо сложнее это делать, если вы разговариваете с лакедемонянами (там же). Из этого следует, что гораздо проще расположить к себе человека, который позиционирует себя как часть этой аудитории. Так, можно сказать, что идентификация является составляющей приёмов отражения и заражения, т.к. сначала говорящий подсознательно идентифицирует себя с определённой аудиторией, а затем начинает копировать и/ или перенимать их коммуникативное поведение.

Концепция К. Бёрка основывается на том, что всё человечество разделено по тем или иным параметрам (профессиональным, идеологическим, субкультурным и т.п.) на группы. Так, у каждой группы имеются свои отличительные черты, которые, безусловно, в той или иной степени выражаются в речи, это могут быть фонетические особенности речи (например, акцент, говор и т.п.), лексические (употребление определённого набора слов, известного только этой группе, например жаргонизмов); грамматические (употребление определённых грамматических структур более свойственных для того или иного стиля речи). Безусловно, лингвистические особенности речи индивидов зависят от коммуникативной ситуации, оказываясь в которой участники коммуникации бессознательно делятся на «своих» и «чужих». Таким образом, особенности речи могут свидетельствовать о принадлежности к той или иной группе. Это учение К. Бёрк назвал теорией идентификации (Burke, 1969: 39).

Каждая группа обладает характерными признаками, актуализирующимися на вербальном уровне (будь то фонетические характеристики или специфический тезаурус). Так, человеческое общество по тем или иным признакам делится на «своих» и «чужих». Следовательно, если человек использует определённые словарные обороты, интонацию, грамматические конструкции и т.п., что и все участники той или иной группы, он может быть принят за «своего», или, по крайней мере, он может

добиться гораздо большего расположения у членов этой группы, чем «чужие». Для того чтобы причислить себя к определённой группе, необходимо продемонстрировать своё сходство с членами этой группы. Подобные ситуации возникают достаточно часто в профессиональной сфере или в узком кругу друзей, когда участники той или иной группы по каким-то вербальным маркерам, чаще всего бессознательно, идентифицируют «своего».

Яркий пример идентификации «своих» – это, так называемый, *babytalk* – манера общения молодых родителей со своими детьми (Matychuk, 2004, Herrera, Reissland, 2004). Так, люди, недавно ставшие родителями, склонны отождествлять себя со своим ребёнком – употреблять местоимение «мы», использовать глаголы, согласующиеся со вторым лицом множественного числа, использовать «детские» слова, слова с уменьшительно-ласкательными суффиксами и т.д. Интересно, что со временем родители начинают пользоваться выражениями *babytalk* в разговоре с другими родителями. Это происходит подсознательно, подобным образом родители идентифицируют «своих» единомышленников (там же).

Тенденция говорящего к отождествлению себя с оппонентом характерна и для письменных, в том числе, научных текстов. К. Бёрк утверждает, что многие формальные клише способны создать у читателя впечатление причастности к проделанной автором работе (Burke, 1969: 67).

Приём, в некотором роде противоположный отражению и заражению – псевдиалог, определяемый нами, как форма диалога, реплики которого находятся в нелогичном отношении друг к другу. Если отражение и заражение представляют собой элементы лингвистического подстраивания, то такое явление как псевдиалог – это форма игнорирования собеседника, намеренного или ненамеренного. Таким образом, к типам РВ в англоязычном интерперсональном дискурсе мы относим

- манипуляцию
- аргументацию

- волеизъявление (просьба, приказ, повеление, побуждение)
- псевдокоммуникацию
- лингвистическое подстраивание

Представленные приёмы функционируют в рамках речевых стратегий: манипулятивной, аргументативной, стратегии волеизъявления, стратегии лингвистического подстраивания и стратегии псевдокоммуникации. Описание этих приёмов и соответствующих им стратегий, аспекты их функционирования и лингвистические особенности будут рассмотрены в следующих разделах.

1.4.1. Манипуляция

Язык представляет собой инструмент, при помощи которого человек способен отражать явления окружающей действительности. Язык – универсальное средство коммуникации. Выбор языковых средств определяет тональность взаимоотношений коммуникантов. Нельзя не согласиться с профессором И.К. Архиповым, заявляющим, что язык только намекает на реальный мир, указывая коммуникантам на общие знания. (Архипов, 2008: 76). Из этого утверждения, можно смело сделать вывод о том, что при умелом использовании язык служит не только для описания реалий физического мира, но и для формирования определённого типа дискурса, например, для создания манипулятивной реальности, т.е. когда коммуникант преподносит факты в выгодном ему свете, утаивает часть информации или говорит неправду.

Всякое высказывание, всякое изречение, произнесённое индивидуумом в любой обстановке обладает специфической окраской, вне зависимости от того, осознаёт ли говорящий специфичность своего высказывания или нет. По мысли Р.М. Блакар, повседневное использование языка предполагает осуществление власти, т.е. воздействие на восприятие мира другим человеком (Blakar, 1979: 147). Продолжая эту мысль, мы можем сказать, что РА обладает способностью формировать и структурировать мировоззрение

слушающего нас собеседника. Признавая, что язык наделён властью особого толка, мы можем утверждать, что язык способен манипулировать человеком. Причём манипулировать в самом широком смысле этого слова: манипулировать не только слушающим, но и самим говорящим. Так, язык может помимо воли рассказать о человеке гораздо больше, чем ему бы этого хотелось. Например, определённый говор или наличие диалектных слов могут рассказать о происхождении или месте проживания говорящего, жаргонизмы могут свидетельствовать об определённой профессии и т.п. В подтверждение этой мысли, достаточно вспомнить фразу профессора лингвистики, доктора Хиггинса, из пьесы Б. Шоу «Пигмалион»:

1. *«But you have no idea how frightfully interesting it is to take a human being and change her into a quite different human being by creating a new speech for her. It's filling up the deepest gulf that separates class from class and soul from soul» (Shaw, 2007: 54).*

Эта цитата представляется нам невероятно актуальной на сегодняшний день, т.к. в современном мире речь является критерием, благодаря которому мы можем составить своё впечатление о человеке, судить о его личностных качествах, профессиональных навыках и его этических убеждениях. Осознав силу и возможности языка, человек способен обратить язык не только в инструмент, выстраивающий искусную коммуникацию любого уровня в любом дискурсе, но и в орудие манипуляции.

Природа явления манипуляции неоднократно подвергалась детальному анализу исследователями из сфер психологии, психоаналитики, риторики и т.д. Манипуляция – вид коммуникации, при котором один из собеседников доминирует над другим. Манипуляция ассоциируется, прежде всего, с политикой, рекламой и межличностными отношениями. Несмотря на внушительное количество научных трудов и публицистических текстов, посвящённых манипуляции, по замечанию Е.Л. Доценко, лишь небольшая часть авторов приводит определение этого понятия (Доценко, 1997: 44).

Термин «манипуляция» ведёт своё начало от латинского слова *manipulus* – управлять со знанием дела. Понятие манипуляции в его современном значении, популяризируется в XX веке во многом благодаря книге американского психолога Д. Карнеги «Как завоевать друзей и управлять людьми» (Carnegie, 1998). В этой книге Карнеги не даёт точного определения манипуляции, однако описывает множество способов, как расположить к себе людей, как понравиться тому или иному человеку и получить желаемое от той или иной коммуникативной ситуации. Карнеги утверждает, что идеи, описанные в его труде, на самом деле принадлежат Сократу и даже Иисусу (Carnegie, 1998: 37). Каждый человек, по мысли автора, стремится управлять другими, однако не всякий это осознаёт. Чем раньше человек поймёт свои истинные потребности, а именно, подчинить себе своего ближнего, тем успешнее сложится его судьба. Приводя множество личных примеров, Карнеги доступным языком объясняет человечеству секреты «бытовой» манипуляции.

В отличие от Д. Карнеги, Э. Шостром утверждает, что человек отнюдь не является манипулятором по своей природе. Человек становится манипулятором с течением времени, благодаря тем или иным обстоятельствам, причём манипуляция – есть не что иное, как выражение скрытых внутренних проблем личности самого манипулятора (Shostrom, 1967: 46). Э. Шостром определяет манипулятора как «человека, который относится к себе и другим лицам как к объектам, «вещам», подлежащим использованию и контролю. Современный манипулятор представляет собой продукт научного и рыночного подхода, в рамках которого человек рассматривается как вещь, о которой нужно много знать, чтобы уметь на нее воздействовать» (там же).

Вопрос о природе манипулятивных действий вызывает немало дискуссий: является ли манипуляция свойством, присущим каждому человеку от природы или же это свойство, создаваемое социумом. Тем не менее, эти проблемы лежат в области психологических исследований.

Относительно определения самого понятия можно сказать, что манипуляция предполагает некие завуалированные, скрытые действия. Е.Л. Доценко определяет манипуляцию как вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями (Доценко, 2003: 37). И.А. Стернин также рассматривает манипуляцию как психологическое воздействие на человека с целью побудить его сделать что-либо (сообщить информацию, совершить поступок, изменить своё поведение и т.д.) неосознанно или вопреки его собственному желанию, мнению, первоначальному намерению (Стернин, 2010: 52). Клинический психолог Г. Брейкер определяет манипуляцию как разновидность социального воздействия, при котором манипулятор пытается изменить поведение собеседника или убеждения собеседника эксплуатационными, скрытыми или насильственными методами (Braiker, 2004: 56). В соответствии с С.А. Зелинским, манипулирование – это воздействие одного индивида на другого, с целью выполнения последним воли первого (Зелинский, 2009: 27). Таким образом, известные нам учёные, занимающиеся проблемой манипуляции, говорят о том, что манипуляция – это скрытое принуждение. Для того чтобы манипуляция оказалась успешной, необходимо абсолютное доверие манипулируемого. Г. Шиллер утверждает, что успех манипуляции гарантирован, когда манипулируемый верит, что все происходящее естественно и неизбежно (Schiller, 1974: 134).

Манипулятор может представляться крайне обаятельным человеком, склонным во всём соглашаться с собеседником, поддерживать его и вызывать на откровенность. В соответствии с психологической концепцией И. Назаре-Ага, манипулятора вычислить достаточно просто (Nazare-Aga, 2004: 98). Как правило, он много говорит, но при этом не высказывается ни по одному вопросу конкретно, чтобы в любой момент быть способным изменить свою точку зрения, в зависимости от ситуации. Во-вторых, очень часто манипулятор с первых минут знакомства со своей «жертвой» начинает

делать ей комплименты, соглашаться с её мнением, чтобы позже, когда человек полностью окажется в его власти, подорвать его самооценку и выставить виноватым во всех конфликтах. В-третьих, типичный манипулятор не приемлет критики и не терпит отказов. Услышав неожиданный ответ, манипулятор меняет тактику: его поведение меняется до неузнаваемости. Из отзывчивого и приветливого собеседника манипулятор превращается в тирана и диктатора (там же). Все эти советы говорят о том, как распознать манипулятора, исходя из особенностей его поведения. Однако информации о том, как же распознать манипулятора, исходя из его речи, из того, как он вербально оформляет свои мысли, сравнительно немного.

Необходимо сказать, что некоторые исследователи использовали вместо термина «манипуляция» другие понятия. А.А. Миронов и Л.Д. Войтасик называют скрытое воздействие на адресата пропагандой (Миронов, 2001: 75; Войтасик, 1981: 67). Причём пропаганда в соответствии с их теорией может быть «жёсткой» и «мягкой». «Жёсткая» пропаганда – это грубое навязывание мнений, выраженная тональность комментариев, обман. «Мягкая» пропаганда – скрытая пропаганда, замаскированная под беспристрастное повествование, характеризующееся нейтральностью тона и внешней «объективизацией» тона (там же). На наш взгляд, «мягкая» пропаганда служит синонимом к понятию «манипуляция».

Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелёв называют скрытое воздействие «языковой демагогией» и определяют его как «приём непрямого воздействия на реципиента, когда идеи, которые необходимо ему внушить, не высказываются прямо, а навязываются ему исподволь путём использования возможностей, предоставляемых языковыми механизмами» (Булыгина, Шмелёв, 1997: 461). Понятие «языковой демагогии» кажется нам очень близким к понятию манипуляции.

Языковая манипуляция представляет собой особую разновидность манипуляции, понятие меньшее по объёму. О.Н. Быкова представляет языковую манипуляцию, как вид языкового воздействия, используемый для

скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент (Быкова, 1999: 99).

Итак, манипуляция, как показывает анализ приведённых выше определений, представляет собой скрытое воздействие на реципиента, слушающего или коммуниканта. Воздействие может быть психологическим (если оно направлено на личностные, характерные особенности коммуниканта) или социальным (если оно направлено на социально-значимые для коммуниканта аспекты), в зависимости от того, на какие аспекты оно направлено. Говорящий может использовать свой социальный статус или психологическое влияние для воздействия на оппонента. В соответствии с концепцией Л.Д. Столяренко (Столяренко, 2010: 496), разработанной в области психологии, воздействие может быть направлено на следующие аспекты:

- потребности, интересы, склонности, т.е. источники мотивации поведения человека;
- установки, групповые нормы, самооценки, т.е. на те факторы, которые регулируют поведение;
- на состояния, в которых человек находится (тревога, возбуждённость, депрессия и т.п.) и которые изменяют его поведение.

По мысли А.А. Даниловой, манипуляция сознанием может осуществляться на трёх уровнях: индивидуальном, групповом, массовом (Данилова, 2004:18). Из этого следует, что каждому уровню соответствует определённый тип дискурса. Индивидуальный уровень рассматривается в рамках интерперсонального дискурса, массовый уровень – в рамках агитационного дискурса. Групповой уровень, на наш взгляд, может относиться как к интерперсональному, так и к агитационному дискурсу.

РВ включает в себя как манипулятивные, так и неманипулятивные приёмы. Ю.В. Рождественский определяет риторические приёмы как «текстовые средства, которые не только отражают мысль, но и сообщают ей

импульс ответственности» (Рождественский, 2003: 81). Безусловно, текстовые средства отличаются по своей силе и природе воздействия, функционируя по-разному.

Мнения по поводу видов манипуляции очень неоднозначны. Классификации манипулятивных приёмов довольно разнообразны: количество приёмов разнится от трёх (Шелестюк, 2008: 193) до нескольких десятков (Грачёв, 2008; Зелинский, 2008). Каждый из авторов привносит в классификации что-то своё, однако мы не будем приводить подробное описание этих классификаций, скажем только, что в их основе лежат следующие принципы:

- искажение информации (утаивание фактов, сообщение только каких – то отдельных фактов, сообщение заведомо ложной информации);
- использование психологических приёмов (манипулятор выбирает изначально ироничный или нелюбезный тон общения или, наоборот, стремится показать свою симпатию к собеседнику, чтобы расположить его к себе и добиться больших результатов);
- контролирование хода беседы (ложное переспрашивание, уточнение, вопросы, содержащие приказы и т.д.).

Манипуляция направлена на то, чтобы изменить взгляды собеседника на некоторые реалии, причём, сделать это так, чтобы адресат не понял, что им манипулируют. Речевые приёмы, похожие на приёмы манипуляции, были описаны задолго до популяризации самого понятия манипуляции. Необходимость выявить процессы, влияющие на восприятие окружающего мира, описать их природу, изучить их функции привела к возникновению такого понятия, как РВ. Так, Ф. Бэкон, описывая процесс познания, упоминает факторы, которые могут ввести коммуникантов в заблуждение. В частности, наиболее опасные причины неверной интерпретации действительности – «идолы площади» – именно они воздействуют на сознание из-за того, что люди искажают значение слов (Bacon, 2000: 154).

«Идолами площади» Ф. Бэкон называл слова, потерявшие своё первоначальное значение в силу их неправильного употребления. Так, люди пользуются словесными формулами, искажая их значения, намеренно или ненамеренно, в результате слова теряют свой исконный смысл, порождая «идолов площади». Таким образом, Ф. Бэкон описывает явление, похожее на манипулятивный приём – искажение смысла слов, создание двусмысленности. «Идолы площади» – это прототип современного понятия манипулятивный приём. Однако мы не можем утверждать, что «идолы площади» являются полноценным манипулятивным приёмом, т.к. этот феномен далеко не всегда подразумевает намеренное искажение смысла высказывания.

Сознательные способы искажения истины были описаны Д. Локком, например, такие как «внесение намеренной неясности в высказывание; использование слов для номинации того, что они не могут обозначать; использование выражений с широкой семантикой (идея, истина, народ и пр.); чрезмерная образность речи» (цит. по Соловьёв, 1997: 356).

В современном мире в соответствии с той или иной направленностью исследования сложился достаточно большой набор инструментов РВ, включающий от двух способов – убеждения и внушения (Головин, 1988, Панкратов, 2001, Черепанова, 1995. и др.) до восьми и более (Желтухина, 2003, Стернин, 2010, и др.). Тип классификации зависит от того, на каком компоненте она основана – логическом или эмоциональном. Так, к логическим способам можно отнести убеждение, доказывание; к эмоциональным – внушение, уговаривание, клянченье и т.п. Однако необходимо отметить, что любое высказывание, по мысли М. Блакар, содержит эмоционально-оценочный компонент (Blakar, 1979: 134). Из этого следует, что даже высказывания, основанные на логических доводах, будут содержать некую субъективную оценку.

Вопрос соотношения манипуляции и РВ представляется неоднозначным. Основной задачей РВ является побуждение собеседника к

действию (Тарасов, 1990, Леонтьев, 1997, Иссерс, 2011, Стернин, 2002) как мыслительному процессу (принятие решение, изменение своего мнения, изменение линии поведения и т.п.), либо как к физическому процессу.

И.А. Стернин (Стернин, 2002: 46) чётко разграничивает понятия РВ и манипуляции, аргументируя свою позицию тем, что РВ строится на побуждении адресата к осознанной деятельности, в то время как манипулирование – побуждение к неосознанной деятельности. Д. Болинджер (Болинджер, 1987: 29), Е.Л. Доценко (Доценко, 1997: 35) говорят о ряде общих черт между РВ и манипулированием, например, воздействие на сознание адресата с помощью завуалированных техник.

Для реализации задач РВ необходимо учитывать сопутствующие факторы. Так, Е.Ф. Тарасов (Тарасов, 1990: 127) помимо задачи непосредственного РВ (побуждения объекта воздействия к определённому действию), выделяет задачу организации РВ (привлечение и удержание внимания, создание атмосферы, благоприятной для восприятия сообщения и т.п.). Эффективность общения обеспечивается за счёт грамотного построения вербального и невербального воздействия и совокупности ряда факторов, таких как внешность говорящего, соблюдение коммуникативной нормы, установление контакта с собеседником, взгляд, голос, физическое поведение, стиль общения, содержание речи и т.д.

Манипуляция, как тип РВ, обладает следующими лингвистическими особенностями:

- средства реализации коммуникативной интенции;
- функция высказывания;
- оформление РА.

Манипулятор скрывает свою коммуникативную интенцию. Многие исследователи отмечают в качестве основного признака манипуляции завуалированный характер воздействия манипулятора на манипулируемого (Афанасьева, 1975, Берн 2003, Битянова, 2001, Денисюк, Доценко, 1996, Ермаков, 1995, Ильин, 2000, Стернин, Хараш, 1977, Шостром, 1994). Вместе

с тем, по замечанию М.Р. Битяновой, у манипулируемого сохраняется иллюзия самостоятельности решений и действий (Битянова, 2001: 75).

Некоторые исследователи представляют манипуляцию в виде двухуровневой системы РВ (Берн, 2003, Доценко, 1996, Почепцов, 2001). Явный (социальный) уровень воздействует на ролевые модели, на статусное положение, скрытый (психологический) воздействует на личностные качества. Е.В. Денисюк рассматривает манипулятивные РА как акты с замаскированной иллюкутивной целью, в которых иллюкутивная цель не совпадает с коммуникативной интенцией воздействующего субъекта (Денисюк, 2004: 34).

Подменяя иллюкутивную цель, манипулятор изменяет функцию высказывания и, следовательно, его форму. Например, В.В. Дементьев указывает на тот факт, если в косвенном директивном акте просьба остаётся просьбой, то в случае манипуляции адресант делает вид, что никакой просьбы нет (Дементьев, 2000: 140).

Структура стратегии манипулятивного воздействия, описанная Е.С. Поповой (Попова, 2002: 23), состоит из следующих этапов:

1. переакцентуация;
2. подмена целей;
3. надевание маски;
4. трансформация ситуации;
5. игра мотивом.

На наш взгляд, все эти приёмы входят в одну общую стратегию – создание манипулятором искусственной коммуникативной реальности, т.е. манипулятор намеренно вводит своего собеседника в заблуждение, подменяя коммуникативные ориентиры: цели РА, коммуникативную функцию РА, коммуникативные позиции собеседников и т.д.

Речевое поведение манипулятора, утверждает Е.В. Денисюк, отличается от неманипулятивного особой структурной организацией, а не конкретным наполнением коммуникативной стратегии. (Денисюк, 2004: 17).

Безусловно, говорящий выбирает оформление РА в зависимости от цели высказывания. Однако мы полагаем, что манипулятивные и неманипулятивные приёмы, можно разделить, прежде всего, на основе коммуникативной интенции адресата. Значение всякого слова, по утверждению И.В. Толочина, носит ситуативный характер и не существует вне контекста (Толочин, 2014: 20). Продолжая эту мысль, можно сказать, что любой речевой приём носит ситуативный характер и может стать манипулятивным, в зависимости от первоначальной интенции адресата.

Ключевую роль в реализации манипулятивных стратегий, безусловно, играет личность манипулятора. Э. Шостром делит манипуляторов на активных, пассивных и смешанных (Shostrom, 1967: 97).

1. *Активный (сильный, жёсткий) манипулятор.* Активный манипулятор пользуется любыми средствами (высоким должностным положением, слабостями противника – физической, моральной или материальной и т.д.) для того, чтобы победить. Для него жизнь – это постоянная битва за власть, а люди – соперники или даже враги, реальные и потенциальные.
2. *Пассивный (слабый, мягкий) манипулятор.* Пассивный манипулятор, наоборот, для получения власти использует свои слабости и недостатки.
3. *Смешанный манипулятор.* Использует стратегии активного и пассивного манипулятора в зависимости от обстоятельств или партнёра, с которым он общается. Это универсальный манипулятор.

Активный манипулятор маскирует свою слабость или недостаток знаний, или неумение прийти к компромиссу агрессивным способом: повелительным наклонением, императивными конструкциями, экспрессивными лексическими средствами: ругательствами, грубыми именами и т.п. Невозможность добиться желаемого результата мирным путём может заставить активного манипулятора прибегнуть к угрозам, запугиваниям, шантажу.

С помощью манипуляции говорящий стремится полностью взять ситуацию под контроль, подчинить собеседника своей власти любыми языковыми средствами. В наши задачи не входит комплексное описание концепта манипуляции, а лишь описание его лингвистической составляющей. Таким образом, с точки зрения лингвистики, манипуляция может выразить себя в полной мере только через РВ.

РВ в «чистом» виде, без каких-либо манипулятивных приёмов, – это открытое воздействие на реципиента, в то время как манипуляция – воздействие завуалированное. Отличие манипуляции от других видов РВ – это коммуникативная интенция. Оратор, пользующийся неманипулятивными средствами, призывает адресата к осознанным, продуманным действиям. Манипулятор всегда стремится подвести оппонента к действиям, противоречащим его первоначальному намерению, т.к. он уверен в том, что знает, каким образом подвести собеседника к нужным действиям. В рамках манипулятивной стратегии реализуется манипулятивный приём. Манипулятивный приём, как риторическое средство, входит в объём более обширного понятия – риторический приём, под которыми мы понимаем элемент коммуникативно-речевой тактики, один из способов ее реализации. Интересно, что любой неманипулятивный приём может стать манипулятивным, в зависимости от коммуникативной интенции адресата. Так, мы можем сделать вывод о том, что манипуляция не является сугубо лингвистической характеристикой.

Подводя итог, необходимо сказать о том, что манипуляция – это стратегия РВ, основанная на особой структурной организации, т.е. коммуникативная интенция манипулятора предполагает заведомую подмену функций высказывания. Неманипулятивная коммуникация предполагает убеждение оппонента при помощи логических доводов и эмоционально-оценочных компонентов, не искажающих первоначальный смысл высказывания. Именно коммуникативная интенция служит

основополагающим элементом, способным превратить неманипулятивную коммуникацию в манипулятивную.

1.4.2. Аргументация

Аргументация представляет собой один из видов убеждающей коммуникации. Убеждение, по определению современного философского словаря, – это процесс, посредством которого взгляды и поведение человека без принуждения подвергаются словесному воздействию других людей (Губский, 2009: 376). И.А. Стернин определяет убеждение как вселение в собеседника уверенности в истинности тезиса (Стернин, 2010: 24). Ю.В. Рождественский указывает на то, что публичная ораторская речь направлена на коллективные действия и потому ее главная задача – достичь совместного действия через убеждение (Рождественский, 1997: 87).

Залогом успеха убедительной речи, по утверждению американских исследователей – основоположников убеждающей коммуникации К. Ховланд, И. Дженис, Х. Келли (Hovland, Janis, Kelley, 1953: 68), является отличное знание своей аудитории: её целей и её психологических характеристик. Цель убеждения – подвести оппонента к принятию решения. Т.П. Третьякова справедливо замечает, что несмотря на тот факт, что аргументация является лингвистическим явлением, нужно обращать внимание не только на его лингвистическую структуру, но и на логическую. С формальной стороны, аргументация всегда осуществляется в виде более или менее выраженного диалога (Третьякова, 2004: 303).

Для эффективного убеждения оратору необходимо приспособить речь к аудитории, которая должна принять решение и, наоборот, приспособить характер аудитории к типам и оперативности информационной насыщенности решений. Однако, мы полагаем, что это утверждение может относиться не только к публичному дискурсу, но и к межличностной коммуникации, т.к. коммуникант должен приспособивать свою речь к

адресатам, с которыми он работает. В нашем исследовании речь идёт не только о публичной речи, но, прежде всего, об интерперсональном общении.

Убеждающая коммуникация, по мнению этих авторов, – это процесс, с помощью которого индивид (коммуникант) распространяет стимулы (обычно вербальные) с целью изменения поведения других индивидов (аудитории) (там же). Процесс убеждения, в соответствии с их теорией, состоит из четырёх этапов: внимания, понимания, принятия, запоминания. Убеждение обязательно должно содержать и эмоциональный, и логический компонент, как утверждает И.А. Стернин (Стернин, 2010: 35).

Эффективное убеждение, по мысли Д.А. Бокмельдера, достигается 3 способами: доказательством, аргументацией и пропагандой (Бокмельдер, 2000: 12). В соответствии с этим источником, доказательство – это процесс вывода истинного знания из истинных посылок. Доказательство – способ РВ, распространённый в политике, науке, судебной экспертизе. Суждения подобного типа строятся исключительно на фактической информации и логических доводах. Подобные суждения не нуждаются в комментариях слушающего и не требуют какой-либо ответной реакции, следовательно, они более типичны для иерархической коммуникации. Исходя из этого, аргументация – процесс обоснования приемлемости определённых суждений, истинных по мнению оратора (там же). Пропаганда – это эксплицитная апелляция к общечеловеческим, национальным, партийным и другим ценностям без аргументов. Пропаганда достаточно часто рассматривается как синоним манипуляции общественным сознанием, т.к. подразумевает распространение контролируемой информации, осуществляемое с целью побудить людей к действиям, отвечающим заранее намеченным целям заинтересованных групп (Философия: Энциклопедический словарь, 2004: 982). Исходя из этой классификации, мы видим, что доказательство и пропаганда рассчитаны на одностороннее воздействие на субъекта, следовательно, эти средства РВ более характерны для иерархической коммуникации. Эти виды убеждения не требуют

сиюминутной вербальной реакции оппонента. Более того, пропаганда и доказательство – виды РВ, нетипичные для интерперсонального дискурса. Таким образом, эффективное средство убеждения в межличностной неиерархической коммуникации – это аргументация.

Вслед за А.А. Ивиным, мы полагаем, что аргументация – это приведение доводов или убеждений с целью изменения позиции другой стороны (Ивин, 1997: 7). Довод, или аргумент, – это одно или несколько связанных между собой утверждений. Довод предназначается для поддержки тезиса аргументации – утверждения, которое аргументирующая сторона находит нужным внушить аудитории, сделать составной частью её убеждений. В соответствии с тем же источником основные характеристики аргументации – это

- выраженность в языке (т.е. аргументация всегда имеет форму утверждений);
- целенаправленность (т.е. задача – усиление или ослабление чьих-то убеждений);
- социальная направленность (т.е. аргументация всегда направлена на других людей и подразумевает конструктивный диалог);
- разумность (т.е. способность аудитории рационально воспринимать аргументы: соглашаться с ними или оспаривать).

Главное требование к аргументации – это обоснованность, т.е. независимо от дисциплины, всегда предполагается, что имеются достаточные основания, в силу которых данные положения считаются истинными. Аргументация насчитывает несколько видов, в зависимости от того, в какой области она применяется, так она может быть политической, научной, бытовой и т.д. Всё многообразие видов аргументации А.А. Ивин делит аргументацию на эмпирическую и теоретическую (Ивин, 1997: 27). Эмпирическая аргументация – это вид аргументации, неотъемлемым элементом которого является ссылка на опыт, на эмпирические данные. Теоретическая аргументация – вид аргументации, опирающийся на

рассуждение и не пользующийся непосредственно ссылками на опыт. По утверждению А.А. Ивина, различие между эмпирической и теоретической аргументацией является относительным, как и сама граница между теоретическим и эмпирическим знанием. Нередки случаи, когда в одном и том же процессе аргументации соединяются вместе и ссылки на опыт, и теоретические рассуждения (там же).

В.П. Москвин выделяет 2 критерия классификации аргументов: моральный критерий и критерий релевантности (Москвин, 2008: 61). В соответствии с моральным критерием, аргументы делятся на корректные и некорректные, в соответствии с нормами морали. Корректные аргументы апеллируют к логике и разуму, некорректные – к психологическому воздействию. Критерий релевантности позволяет выделить сильные и слабые аргументы. Сильные аргументы (*ad rem*) обращаются к здравому смыслу, к логике. Слабые аргументы (*ad hominem*) – к чувствам (там же).

А.А. Тертычный делит аргументы на фактологические (логические) и ценностные (эмпирические) (Тертычный, 1992: 8). Фактологические аргументы основываются на научных данных и фактах и апеллируют к рациональной стороне собеседника. Ценностные аргументы основываются на субъективной составляющей (культурные, политические, идеологические и т.п. нормы, ценности) и апеллируют к эмоциональной стороне слушателя. Классификация аргументов по принципу тех доводов, на которых они основываются (логических или эмоциональных), на наш взгляд, восходит к традициям античной риторики. В связи с этим мы будем придерживаться традиционного деления аргументации на теоретическую и эмпирическую.

В основе теоретической аргументации лежат логические аргументы и доводы, в то время как в основе эмпирической аргументации лежат аргументы, апеллирующие к эмоциям – эмоциональные доводы. Эмпирическая аргументация содержит эмоционально-оценочный компонент; в теоретической аргументации эмотивный компонент либо отсутствует, либо

сведён к минимуму. Теоретическая аргументация строится на данных, которые подлежат научному и/или логическому обоснованию.

1.4.3. Волеизъявление

Волеизъявление, в соответствии со словарной статьёй, – это обнаружение воли, выражение своего согласия на что-нибудь (Ушаков, 2005: 309). Е.В. Шелестюк относит к актам волеизъявления (по убыванию интенсивности РВ): указание, приказ, повеление, призыв, агитацию, убеждение, совет, предложение, просьбу (просьба о разрешении, просьба дать информацию) (Шелестюк, 2008: 138). К типам волеизъявления относятся РА согласия, несогласия, возражения, отказа, разрешения, запрета.

Как было замечено выше, убеждение включает эмпирическую и/ или теоретическую аргументацию (см. п. 1.4.2.). Относительно остальных актов волеизъявления, можно сказать следующее. Указание, на наш взгляд, имеет тот же механизм, что и повеление, который выражается через повелительное наклонение. Совет и предложение относятся к РА побуждения, т.к. они носят рекомендательный характер. Призыв и агитация не характерны для интерперсонального дискурса, скорее, это элементы агитационного, политического или рекламного дискурса. Поэтому к актам волеизъявления в интерперсональном дискурсе мы относим приказ, повеление, просьбу и побуждение. Мы полагаем, что приказ и повеление отличаются только с точки зрения социального статуса говорящего. Так, если приказы могут отдаваться только официальными лицами, наделёнными полномочиями (например, приказ могут отдать генерал или президент), то реализация повеления возможна без каких-либо регалий. Если говорящий обращается к РА повеления, значит, он выстраивает коммуникативную иерархию. Предложение и совет также являются видами побуждения, т.е. обоснование необходимости выполнить какие-либо действия.

В рамках теории РА мы можем отнести волеизъявление к директивным РА. Д.Р. Серль определяет директивные речевые акты (ДРА) как некие

попытки со стороны говорящего добиться от слушателя выполнения, совершения определённых действий (Searle, 1975: 62). Таким образом, ДРА провоцируют адресата на то или иное действие. Е.И. Беляева предлагает следующую классификацию ДРА (Беляева, 1991: 37):

1. прескриптивы, т.е. РА, предписывающие выполнение действия;
2. реквистивы, т.е. РА, побуждающие к действию, совершаемому в интересах говорящего;
3. суггестивы, т.е. РА, выражающие совет.

Таким образом, приказ относится к прескриптивам, просьба к реквистивам и побуждение к суггестивам.

Приказ – это побуждение сделать что-то в силу зависимого положения. Приказ, как правило, – это характеристика иерархической коммуникации. Приказы отдаются лицами, занимающими более высокое положение. В ситуациях, когда приказ отдаётся лицом, не наделённым должностными полномочиями, приказ становится повелением. Таким образом, приказ – это акт волеизъявления в условиях социальной и коммуникативной иерархии. Повеление – акт волеизъявления, который может возникнуть как при коммуникативной, так и при социальной иерархии.

Просьба, согласно классификации Д.Р. Серля, относится к директивным речевым актам, т.е. к РА, побуждающим слушателя совершить определенное неречевое действие или повлиять на его поведение. РА просьбы предполагает действие, совершаемое слушающим в интересах говорящего, при этом у исполнителя действия есть свобода выбора относительно того, совершать это действие или нет (Searle, 1975: 60). Просьба может быть прямой или косвенной. Косвенные РА, как на это указывает А.Г. Пospelова, отличаются друг от друга на уровне формы и коммуникативной направленности (Пospelова, 1988: 143). Прямые просьбы выражаются при помощи императива, косвенные – при помощи вопроса, либо с помощью утверждения о выполнении предварительных условий или о выполнении условия пропозиционального содержания или же о выполнении

условия искренности, а также о существовании веских причин для осуществления требуемого действия (там же). В соответствии с концепцией И.А. Стернина, просьба основывается на субъективной составляющей. Просьба – это побуждение собеседника действовать в интересах говорящего в силу хороших отношений между коммуникантами (Стернин, 2010: 12). Просьба содержит и эмотивный компонент, и логический довод.

Побуждение – описание ситуации, из которой логично следует обоснованность и необходимость совершения неких действий. Побуждение может быть описано следующей семантической формулой:

«Рассказываю тебе об X, чтобы ты понял, что тебе нужно сделать Р» (Иваненко, 2013: 85). Семантика побуждения близка совету.

Необходимо отметить, что частным случаем побуждения является пропаганда. Однако пропаганда – это черта агитационного дискурса, поэтому мы не принимаем этот способ РВ во внимание в интерперсональном дискурсе.

1.4.4. Лингвистическое подстраивание

Отражение (mirroring/ reflection) и заражение (contagion) – психологические термины. Заражение – психологический термин, обозначающий бессознательную передачу от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний, побуждений (Немов, 2007: 324). Отражение – копирование поведения собеседника (там же). Отражение передаёт мимику, жесты собеседника, язык тела, особенности речи, тон, манеру говорения.

В психологии отражение было исследовано психологами К. Роджерсом и Р.Таушом, которые широко использовали приём отражение в психотерапевтической практике (Rogers, Lyon, Taush, 2014). К. Роджерс писал о том, что психотерапевту следует разговаривать с пациентом, употребляя его же слова и выражения, для того, чтобы пациент понял, что врач его слушает, понимает и делает всё возможное для того, чтобы решить его проблему. В таком случае пациент скорее проникнется доверием к

своему психотерапевту и вместе с врачом они эффективнее придут к положительному результату в курсе терапии (Rogers, 1995: 237).

В своё время Зигмунд Фрейд писал: «Доктор должен быть для пациентов зеркалом, в котором они не увидят ничего, кроме своего отражения» (Freud, 1912: 118). Удачной иллюстрацией этого явления служит, как нам кажется, следующая шутка.

2. S: *"I'm very depressed today, Doctor."*

D: *"You're very depressed, Mr. Smith."*

S: *"Yes. I haven't been this depressed in a long time."*

D: *"You haven't been this depressed in a long time."*

S: *"I'm so depressed that I'm thinking about killing myself."*

D: *"You're thinking about killing yourself."*

S: *"I'd like to kill myself right now."*

D: *"You'd like to kill yourself right now."*

S: *"Yes, I'm so desperate that I think I'll open this window and jump out."*

D: *"You're thinking of jumping out that window."*

S: *"I'm gonna do it. See? I'm opening the window.... and I'm gonna jump."*

D: *"You're going to jump out the window."*

S: *"Bye, doc. Here I go..... aaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaah" (splat)*

D: *"Aaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaah, splat."*

(Suler, 1993: 202)

Врач полностью копирует все реплики пациента, синтаксическую и грамматическую структуру предложений, для того, чтобы показать, что он его внимательно слушает, однако в результате получается обратный эффект. Отражение происходит, когда один из коммуникантов (или оба коммуниканта) копирует языковое поведение собеседника, часто это возникает бессознательно.

В рамках классических когнитивных теорий язык является имманентным свойством индивидуальных когнитивных систем. Теории, так называемого, интерактивного лингвистического подстраивания (в терминах

М.Д. Пикеринг и С. Гаррод), берут своё начало в мимикрии (Chartrand, Bargh, 1999: 899, Dijksterhuis, Bargh, 2001: 13). Так, если один из коммуникантов потирает нос, смеётся, улыбается и т.д., то остальные коммуниканты подсознательно начинают его имитировать (Chartrand, Bargh, 1999: 899, Louwerse, Dale, Bard, Jeuniaux, 2012: 1410). Похожие процессы происходят и на лингвистическом уровне. М.Д. Пикеринг и В.С. Ферейра (Pickering, Ferreira, 2008:429) приводят пример: если один из собеседников называет автомобиль speedster, скорее всего, его собеседник, тоже будет использовать этот термин в их разговоре. Использование в диалоге одних и тех же слов и выражений в разном лингвистическом контексте несколькими коммуникантами говорит о наличии заражения. Так, М.Д. Пикеринг и С. Гаррод утверждают, что подстройка коммуникантов друг к другу происходит на лексическом, просодическом, синтаксическом и концептуальном уровнях (Pickering, Garrod, 2004: 172). Эти процессы позволяют собеседникам лучше понимать друг друга и решать совместные задачи.

Приём заражения так же, как и отражение, прежде изучался в области психологических дисциплин. Впервые явление отражения было открыто и описано Д. Рицциолатти, Л. Фадигой, В. Галлезе, Л. Фогасси (Rizzolatti, Fogassi, Gallese, 2006: 30). В эксперименте над макаками было установлено, что нейроны головного мозга возбуждаются, как при выполнении определённых действий, так и при наблюдении за выполнением этих действий другими существами. У человека зеркальные нейроны были обнаружены группой исследователей под началом М. Якобони (Якобони, 2011: 12). В настоящее время вопрос функционирования зеркальных нейронов до сих пор представляется спорным. Так, нейроны причастны к эмпатии, к пониманию действий других людей, освоению навыков путём имитации и т.д. (там же).

М.Д. Пикеринг и С. Гаррод (Pickering, Garrod, 2004: 171) представляют диалог как процесс подстраивания лингвистического поведения участников

друг к другу. Исходя из этой теории, коммуникация представляет собой независимое от социальных условий общение, коммуниканты подстраиваются друг под друга, копируя некоторые элементы поведения. В противовес этой теории, Р. Фусароли представляет диалог как синергию, т.е. как процесс, изначально зависимый от условий, в которых он протекает (Fusaroli, 2013). Если М.Д. Пикеринг и С. Гаррод утверждают, что говорящие подстраиваются исключительно друг под друга, то Р. Фусароли, напротив, полагает, что коммуниканты подстраиваются под ситуацию, в которой происходит общение, из чего следует, что определённые ситуации предполагают определённые действия. Таким образом поведение коммуникантов зависит от обстановки и цели (например, у говорящих есть цель решить совместную проблему).

Таким образом, в некоторых случаях для успешной коммуникации вовсе необязательно полное взаимопонимание, главное – это одинаковое понимание задачи коммуникации всеми участниками общения. Так или иначе, в процессе диалога происходит подстраивание коммуникантов друг под друга. По замечанию Р. Фусароли, это касается не только ситуаций убеждения или выполнения общих заданий, но и конфликтных ситуаций в том числе.

Механизм возникновения «лингвистического подстраивания» не является центральной темой нашего исследования, т.к. природа этого явления находится в компетенции психологических дисциплин. Однако, нам интересны выводы, сделанные Р. Фусароли (там же), исходя из его эксперимента о функциях диалога:

1. Первичная функция диалога не обязательно заключается в том, чтобы коммуниканты пришли к полному взаимопониманию, функция диалога – это понимание обоими коммуникантами целей и задач коммуникации, исходя из которых, взаимопонимание может быть обязательным или необязательным требованием для решения общей задачи.

2. Функция коммуникации не может быть установлена на индивидуальном уровне. Подобно тому, как отдельный элемент системы не дает представления о функционировании всей системы в целом, так и один коммуникант не раскрывает всю суть коммуникации. Для полноценного анализа коммуникации необходимо принимать во внимание всех участников процесса и сопутствующие коммуникации экстралингвистические факторы.

На наш взгляд, приёмы отражение и заражение тесно связаны с понятием реверсивной психологии. В последние десятилетия двадцатого века в популярной психологии получило распространение понятие «реверсивной психологии». Реверсивная психология – это техника манипуляции, при помощи которой говорящий в ходе коммуникации заставляет своего оппонента согласиться с противоречащим его первоначальным взглядам убеждениям (Adorno, Horkheimer, 2007: 18), т.е. оппонент должен выполнить действие прямо противоположное вербальному сообщению.

Классическим примером реверсивной психологии в популярной культуре служит изображение красной кнопки с надписью «*Do not push*». Реверсивная психология рассчитана на то, что человек по своей природе не склонен выполнять приказы в ультимативной форме, гораздо более эффективными являются высказывания, «призывающие к обратному действию» (там же).

Приёмы, основанные на реверсивной психологии, часто используются в рекламных и маркетинговых кампаниях, агитационных кампаниях. Например, социальные кампании под названием «*Don't vote*» не раз проводились в США. В 2009 Стивен Спилберг снял рекламный ролик, в котором голливудские актёры призывали своих соотечественников не голосовать на выборах, т.к. один голос всё равно не сможет ничего изменить (<http://www.youtube.com/watch?v=bIfEnjgs5Rc>).

Следует отметить, что речевые тактики реверсивной психологии включают использование лексико-грамматических повторов, которые, на наш взгляд, также можно классифицировать как отражение и заражение.

Классическим примером реверсивной психологии служит эпизод из романа Марка Твена «Приключения Тома Сойера», в котором Тому было поручено покрасить забор. Вместо того, чтобы сказать своим друзьям, что он воспринимает это как наказание, Том убеждает их в обратном, в результате чего они умоляют его позволить помочь ему.

3. “*Hello, old chap, you **got to work**, hey?*”[...]

“*What do you call **work**?*”

“*Why, ain’t **that work**?*”

Tom resumed his whitewashing, and answered carelessly:

“*Well, maybe it is, and maybe it ain’t. All I know, is, it suits Tom Sawyer.*”

“*Oh come, now, you don’t mean to let on that you **like it**?*”

The brush continued to move.

“***Like it**? Well, I don’t see why I oughtn’t to like it. Does a boy get a chance to whitewash a fence every day?*”

“*Say, Tom, **let me** whitewash a little.*”

Tom considered, was about to consent; but he altered his mind:

“*No – no – I reckon it wouldn’t hardly do, Ben. You see, Aunt Polly’s awful particular about this fence – right here on the street, you know – but if it was the back fence I wouldn’t mind and she wouldn’t. Yes, she’s awful particular about this fence; it’s got to be done very careful; I reckon there ain’t one boy in a thousand, maybe two thousand, that can do it the way it’s got to be done.*”

“*No – is that so? Oh come, now – lemme, just try. Only just a little – **I’d let you**, if you was me, Tom.*”

“*Ben, I’d like to, honest injun; but Aunt Polly – well, Jim wanted to do it, but **she wouldn’t let him**; Sid wanted to do it, and **she wouldn’t let Sid**. Now don’t you see how I’m fixed? If you was to tackle this fence and anything was to happen to it – ”*

“*Oh, shucks, I’ll be just as careful. Now lemme try. Say – I’ll give you the core of my apple.*”

“*Well, here – No, Ben, now don’t. I’m afeard – ”*

“I’ll give you all of it!”

Tom gave up the brush with reluctance in his face, but alacrity in his heart.

(Twain, 1998: 120)

Том повторяет отдельные фразы Бена, но меняет их смысл на противоположный: – *you got to work, hey?*” – *“What do you call work?”*; – *you don’t mean to let on that you like it?*” – *“Like it? Well, I don’t see why I oughtn’t to like it.* Том не возражает Бену, не произносит антонимичных фраз, он просто произносит ключевую фразу из высказывания Бена с вопросительной интонацией. Таким образом, подводя Бена к «самостоятельному» противоположному выводу, преобразуя перлокутивный эффект сообщения в положительный.

Психолог Э. Хэтфилд описала подход, в рамках которого заражение – это явление, которое включает в себя синхронизацию эмоционального и вербального поведения собеседника. По мнению исследователя, эмоциональное заражение представляется очень важным элементом личных отношений, т.к. стремление казаться похожим на своего партнёра, бессознательно копируя его движения, жесты, мимику, эмоции, свидетельствует о способности воспринимать и понимать своего собеседника (Hatfield, 1993: 94).

Исследователи выделяют эмоциональное заражение и когнитивное. Эмоциональное заражение определяется как «процесс, в результате которого эмоциональное состояние, элементы поведения человека или группы людей передаются другому человеку или группе людей через определённые эмоциональные состояния или поведенческие акты» (Schoenewolf, 1990: 49). Когнитивное заражение – это «процесс передачи информации, знания, мнения посредством когнитивного стиля» (Im, Park, Storey, 2013: 14). Когнитивный стиль – термин, используемый в когнитивной психологии для обозначения относительно устойчивых индивидуальных особенностей познавательных процессов, предопределяющих использование различных исследовательских стратегий (Kirton, 1974: 203).

Заражение рассматривается психологами наряду с такими явлениями, как эффект «стадного чувства» (Rafaat, 2009), как элемент массовой психологии (Reicher, 2004), как элемент теории интерперсональной коммуникации (Salanik, Pfeffer, 1978), как элемент структурной теории действия (Burt, 1982) и институциональной теории (DiMaggio, Powell, 1983, Meyer, Rowan, 1977). Заражение часто исследуется в рамках бизнес стратегий и бизнес коммуникации, как феномен, определяющий отношения с партнёрами и клиентами, оценку качества оказываемых услуг, уровень продаж и т.д. (Felps, 2009, Barger, Grandey, 2006, Gaba, Meyer, 2008).

Заражение подразумевает активное слушание, т.е. собеседник должен внимательно слушать говорящего, чтобы ответить ему теми же словами. Активное слушание – это коммуникативная техника, впервые описанная К. Роджерсом (Rogers, 1995: 156), позволяющая точнее понимать мысли и чувства собеседника. В настоящее время тактика активного слушания нашла применение не только в психотерапевтической практике, но и в коммуникативных бизнес стратегиях (Rogers, Farson, 1987: 37). Д. Наварро, бывший агент ФБР, в своей книге «Громче слов: как понять невербальные сигналы» даёт следующий совет: использовать те же формулировки, что и собеседник, для налаживания эффективной коммуникации. Если говорящий произносит слово «house», не стоит заменять его на «home», точно так же, не следует вместо слова «problem» использовать «issue» (Navarro, Poynter, 2010: 154). Исходя из вышеупомянутых теорий, заражение – коммуникативная тактика, направленная на то, чтобы завоевать доверие собеседника. Заражение способствует укоренению определённых идей: так, благодаря этому приёму собеседник скорее проникнется основными идеями говорящего и будет пользоваться терминологией, предлагаемой своим оппонентом.

Так, стратегия лингвистического подстраивания – это стратегия лингвистического подражания собеседников, когда для того чтобы расположить к себе собеседника, дать ему понять, что вы общаетесь на одном языке, коммуниканты копируют элементы речевого поведения друг

друга. Такое копирование происходит через приёмы отражение и заражение. Подводя итог, мы можем сказать, что отражение и заражение – это лингвистические приёмы, передающие особенности коммуникативного поведения собеседников, в рамках стратегии лингвистического подстраивания.

1.4.5. Псевдокоммуникация

Коммуникация считается эффективной, если цель, поставленная в ходе неё, была достигнута. Диалог считается эффективным, если коммуникативная интенция говорящих была реализована. Безусловно, коммуникативная интенция собеседников может быть различной, и в таком случае, коммуникация считается эффективной для того участника диалога, чья цель была реализована.

Диалог – первичная форма речевой деятельности (РД), динамический, самоорганизующийся процесс социального взаимодействия (Raszaszek-Leonardi, Cowley, 2012: 12). Так, первичная цель РД – это не создание грамматически правильных предложений, а сохранение и урегулирование межличностных отношений, обмен опытом, решение общих задач и т.д. По мнению некоторых исследователей (Beckner, 2009: 20, Bickhard, 2009: 547, Fusaroli, Tylen, 2012: 110, Greenspan, Shanker, 2007: 130), основная функция языка – координация, а именно координация отношений между говорящими, между говорящим и сообщением, временными рамками и лингвистическими процессами и т.д.

Главной задачей философа, т.е. человека, стремящегося донести до людей какую-то идею, писал Мишель Фуко, является найти того, кто готов его услышать. «Быть выслушанным и найти у слушателя желание последовать данному совету – таково первое условие осуществления философской речи как задачи, дела, реальности. Надо давать советы лишь тем, кто согласен их выслушать. Философ говорящий, не будучи услышан, бросает слова на ветер» (Foucault, 2008: 243).

Эффективность диалога оценивается в зависимости от того, была ли достигнута поставленная в самом начале цель коммуникации, т.е. она определяется экстралингвистическими факторами и связана с категорией пафоса. При этом изначально цель участников коммуникации может быть различной, соответственно, и результат коммуникации также может различаться в зависимости от первоначальной интенции. Пафос, по определению Рождественского, это «содержательное намерение любого диалога, определяемое целью, с которой ведётся диалог (Рождественский, 1997: 68). Однако, на наш взгляд, безусловно, следует принимать во внимание, что цели участников коммуникации далеко не всегда совпадают. Соответственно, эффективность коммуникации оценивается в зависимости от того, какая цель в ходе диалога была реализована.

Д. Остин (Остин, 1986: 128) писал об успешных условиях реализации РА, среди которых

1. обязательные условия (интенция говорящего, т.е. то, какой эффект он намеревается произвести на адресата своим высказыванием);
2. условие искренности, т.е. насколько коммуниканты честны друг с другом;
3. подготовительные условия, т.е. насколько РА соответствует данной коммуникативной обстановке.

Несоблюдение этих условий ведёт к коммуникативной неудаче. Далеко не всякое сообщение бывает услышанным в силу лингвистических или экстралингвистических причин, соответственно, не каждый коммуникативный акт является эффективным. Достаточно часто смысл высказывания толкуется адресатом не в соответствии с интенцией говорящего или адресат не слышит или не понимает сообщение. Интересным, на наш взгляд, является случай, когда говорящий произносит реплики не для того, чтобы быть выслушанным и/или оказать на оппонента воздействие и заставить его выполнить какое-то действие, а ради того, чтобы просто высказать свои мысли вслух. Подобную коммуникацию мы

определяем как псевдокоммуникацию. Псевдокоммуникация реализуется через псевдиалог.

Термин «псевдиалог» относительно нетипичен для лингвистических наук, но достаточно распространён в психологическом и политическом дискурсе.

Псевдиалог трактуется исследователями как

- приём манипуляции (Желтонова, 2000; Рюмшина, 2003);
- разговор с самим собой (Абрамова, 1999; Артюшков, 2004);
- диалог с «неслышащим» собеседником (Bryan, 2012).

Псевдиалог актуализируется как форма монолога чаще всего в психологических науках, где он рассматривается через призму саморефлексии. Псевдиалог формально имеет структуру традиционного диалога, представляющего собой речь нескольких лиц, образующую единое высказывание. Традиционный диалог, как замечает Ю.В. Рождественский, строится по следующим правилам: вопрос требует ответа, повеление требует ответа действием или словом, повествование требует ответа повествованием или внимательным молчанием (Рождественский, 1997: 126). В псевдиалоге все эти элементы присутствуют, однако смысл высказываний не соответствует друг другу, так вопрос может не соотноситься с ответом и наоборот. По замечанию А.И. Варшавской, условия ведения традиционного диалога возникают тогда, когда формально каждый из участников, двух или более, говорит, но каждый о своём. Умение слушать и слышать – важная составляющая успешного диалога (Варшавская, 2002:39).

Псевдиалог представляет собой диалог, фразы которого являются логически или семантически несовместимыми. Постоянная черта псевдиалога – это нежелание одного (или нескольких) собеседника слушать и отвечать на реплики другого. Похожим явлением является псевдослушание. Процесс псевдослушания, т.е. когда собеседник только притворяется, что слушает своего оппонента, был описан профессором теории коммуникации Джулией Вуд в книге «Межличностная

коммуникация» (Wood, 2009: 251), где она приводит подробную классификацию видов псевдослушания:

1. **Собственно псевдослушание (pseudolistening)**. Собеседник 1 не заинтересован в том, о чём говорит Собеседник 2. Собеседник 1 только делает вид, что слушает, кивая и соглашаясь со всем, о чём говорит Собеседник 2.
2. **«Монополизация» (monopolizing/ stage-hogging)**. Собеседник 1 переводит любую тему разговора на себя.
3. **«Выборочное слушание» (selective listening)**. Собеседник 1 слушает только интересующую его информацию и поддерживает разговор только на определённые темы.
4. **«Оборонительное слушание» (defensive listening)**. Собеседник 1 заведомо уверен в том, что Собеседник 2 в чём-то его обвиняет, и поэтому начинает приводить аргументы в свою защиту (независимо от того, обвиняют ли его на самом деле или нет).
5. **«Нападение» (ambushing)**. Собеседник 1 слушает речь Собеседника 2 только с целью обернуть его идеи против него самого.
6. **«Равнодушное слушание» (literal/ insensitive listening)**. Собеседник 1 отвечает на реплики Собеседника 2 «пустыми» фразами речевого этикета, т.к. ему безразлична позиция оппонента.

Псевдослушание, на наш взгляд, представляет собой поведение собеседника незаинтересованного в осмысленной коммуникации. По сути, каждый из случаев псевдослушания – это разновидность эгоцентричной коммуникации, когда Собеседник 1 изначально знает или, вернее, думает, что знает, о чем будет говорить Собеседник 2, и поэтому перестаёт его слушать.

Занимательную иллюстрацию этого феномена продемонстрировали студенты университета Онтарио, кафедры теории коммуникации в сфере здравоохранения. Соблюдение правил коммуникации во врачебном дискурсе в прямом смысле является жизненно-важным условием. Двое студентов

наглядно демонстрируют, как неэффективная коммуникация между врачами может привести к необратимым последствиям. Рассмотрим эти примеры.

Так, в первом примере, в случае непосредственного псевдослушания один из врачей соглашается помочь своему коллеге, толком не вникая в суть просьбы.

4. - *Dr. Maula! Dr. Maula! Wake up Dr. Maula! (knocking on the door)*

- *Yeah. What?*

- *Hey, man I must work late tonight, I have a small favour to ask. I'm going out on a date tonight with this girl, so I gonna leave early, so can you cover this one patient in ER for me. He's hyperglycemic and if he doesn't get sufficient amount of insulin, he's not gonna make it. Can you, please, please cover me. This is a really date favour I'm asking and I really would appreciate it. Yeah?*

- *Sure. Promise. Yeah. Promise.*

- *Ok, ok, thanks man.*

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Судя по визуальному материалу (http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk), доктор Мала, глядя на своего коллегу отсутствующим взглядом, совсем его не слушает, соглашаясь со всем, что ему говорят, отвечая короткими фразами «*Sure. Promise. Yeah. Promise*». Его коллега пребывает в убеждении, что его сообщение поняли, т.к. он получил утвердительный ответ. В данном диалоге собеседник даёт согласие на выполнение просьбы при помощи аффирмативов *sure, promise*. Однако он не использует других фраз из речи собеседника, подтверждающих тот факт, что он понял в чём состоит суть просьбы. Возможно, для того чтобы подобная коммуникация оказалась успешной, собеседнику необходимо было уточнить, насколько хорошо его понял коллега, задав вопрос, ответ на который, требует знания изложенной информации.

Во втором примере нетерпеливый пациент вступает в спор с врачом.

5. - *Yo, doctor!*

- *Oh, me?*

- *Yeah, you.*

- *How can I help you, sir?*

- *Yeah, what's with the line? This is crazy.*

- ***Well, sir, I understand your concerns completely. The thing is within Canada's public health care model unfortunately we do have a physician's shortage.***

- *Yo, don't try to give me this [...]*

- ***Well, sir, I understand your concerns completely. The thing is within Canada's public health care model unfortunately we do have a...***

- *Don't talk to me like that. I don't know what we are talking about.*

- *Well, 90% of physicians are actually situated in an emergency room now. Waiting to their patients...*

- *90%? What? What? In Canada? I don't give a [...]. I pay for my healthcare.*

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Каждый из собеседников видит ситуацию со своей стороны. Пациент не хочет ждать своей очереди, жалуясь на нехватку врачей в отделении. Доктор пытается ему объяснить причины нехватки специалистов. Врач повторяет заученную фразу *Well, sir, I understand your concerns completely*, а пациент занимает наступательную позицию, задавая агрессивные вопросы *What's with the line?* и выражая своё мнение повелительными предложениями *Don't talk to me like that*. Таким образом, собеседники не пытаются прислушаться друг другу и достигнуть поставленной коммуникативной цели.

Следующий пример представляет собой выборочное слушание, когда собеседник реагирует только на ту информацию, которая ему интересна.

6. - *Hey, Dr. Maula!*

- *Hey.*

- *Please don't forget I need you to administrate insulin to the patient I told you about with hyperglycemy in the emergency room. I'm so boon cause I'm going on a date with a smoking **hot girl** tonight. Finally.*

- *Oh, yeah? Does she have a **hot friend** by any chance? Can you help me out?*

- *What? A **hot friend**?*

- *Yeah, man, a **hot friend** for me. Oh by the way, I think one of your diabetic patients just died.*

- *What?*

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Так, доктор Мала вступает в разговор, когда речь заходит о симпатичной девушке, не реагируя на информацию о пациенте, больном диабетом. Для доктора Мала маркером для вступления в разговор является лексема *a hot girl*, остальная информация, произносимая в контексте данного сообщения, остаётся без внимания. Так, собеседник выбирает только релевантную для него информацию и развивает разговор только в интересующем его направлении.

Пример ниже – это пример оборонительного слушания.

7. - *Dr. Behbahani, please, justify your actions.*

- *Sir, let me explain. This morning patient came to my shift I asked Dr. Maula to administrate insulin to hyperglycemic patient. I wanted to make sure everything went Ok.*

- *(Dr. Maula) **What? How's that my fault?***

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Доктор Мала понимает, что в смерти пациента есть и его вина. Заранее будучи убеждённым, что доктор Бебахани станет его обвинять, и доктор Мала эмоционально реагирует на любое упоминание своего имени в диалоге. Не выслушав собеседника внимательно, доктор Мала, допускает логическую

ошибку в осмыслении аргументации и переходит в открытое наступление *What? How's that my fault?* Так, реплики данного диалога находятся в иллогичном отношении друг с другом в силу того, что один из говорящих делает неправильный вывод из-за невнимательного слушания.

В продолжение той же истории, на консилиуме доктор Мала переходит от «оборонительной» позиции к позиции «нападающего».

8. - (Dr. Maula) *What? **How's that my fault?***

- ***It's not your fault, but I asked you to help me out. And you agreed.***
- ***What? Sir, he completely neglected the patient, because he went on a date.***
- *Well, Dr. Behbahani, you're fired.*

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Для того чтобы снять вину с себя, доктор Мала обвиняет коллегу в пренебрежении должностными обязательствами. В подобном случае коммуникант слушает говорящего очень внимательно, для того чтобы использовать любой аргумент против него. Доктор Мала не слушает доктора Бебахани, не реагирует на его замечание «***It's not your fault***» и продолжает наступательную стратегию: «***What? Sir, he completely neglected the patient***».

Пример ниже – это иллюстрация собственно невнимательного слушания. Этот случай похож на псевдослушание, однако, собеседник проявляет активную вербальную реакцию, которая абсолютно уместна.

9. (Doctor Behbahani is weeping at the reception).

- *Hey, Dr. Behbahani, don't worry about it, you can get a job in a different hospital.*
- *Yeah, I guess you're right.*
- *I'm glad you're not taking this too hard.*

(Types of ineffective listening,

http://www.youtube.com/watch?v=ta8JX_wFOGk)

Несмотря на то, что доктор Бебахани явно расстроен из-за своего увольнения, доктор Мала высказывает радость *I'm glad you're not taking this too hard*, по поводу того, как легко его коллега относится к подобным неприятностям. Таким образом, логические связи в этом диалоге нарушаются.

Как предполагает само название – псевдослушание – это реакция одного из собеседников на сообщение его оппонента. Для выявления такого феномена как псевдослушание очень часто необходимо наличие экстралингвистических характеристик – в этом есть его отличие от псевдиалога, т.е. если псевдиалог мы можем проанализировать, пользуясь только лингвистическими инструментами, то при анализе псевдослушания необходимо учитывать сопутствующие экстралингвистические факторы – отсутствующий взгляд собеседника, его невнимательность и т.д. Например, первый диалог происходит рано утром, доктор Бебахани будит доктора Мала, сообщает свою просьбу в быстром темпе, и по пассивной реакции доктора Мала, мы понимаем, что, возможно, он не воспринял информацию, сообщаемую собеседником. Другой пример – последний диалог – только визуальное наблюдение за реакцией доктора Бебахани позволяет сделать вывод о его подавленном состоянии. Таким образом, псевдослушание – это феномен, который не может быть исследован до конца только лингвистическими инструментами. Псевдиалог – явление более комплексное, т.к. он подразумевает не только реакцию на сообщение, но и форму подачи самого сообщения, и форму ответной реакции. Иными словами, псевдиалог описывает двусторонний процесс псевдокоммуникации.

Нередко псевдиалог подразумевает наличие некоей скрытой импликации, однако, когда говорящий обращается к иннуэндо, или намёку, то у его собеседника всегда есть выбор, как воспринять его слова. Обратимся к примеру иннуэндо С. Пинкера.

10. *Gee, officer, is there some way we could take care of the ticket here?*

(Pinker, 2007: 12)

Нарушитель предлагает полицейскому взятку в завуалированной форме. У полицейского есть два варианта: он может принять взятку и может отказаться. Это иннуэндо, поскольку говорящему крайне важна реакция собеседника, он пытается оказать на него воздействие. Когда же один из собеседников ведёт псевдиалог, то реакция собеседника не играет принципиальной роли, поскольку за оппонента уже всё решено.

Наша речь служит не только для того, чтобы раскрывать наши мысли, но и для того, чтобы дать собеседнику возможность самостоятельно сделать вывод о наших намерениях и в соответствии с этим выстраивать свою линию поведения. С. Пинкер писал о том, что именно двусмысленность фраз даёт возможность людям поддерживать общение (Pinker, 2007: 147). Иными словами, каждый коммуникант может извлечь из сказанного свой смысл и продолжить разговор в выгодном ему ключе.

Псевдиалог, безусловно, подразумевает некоторую импликацию, однако, если иннуэндо, пользуясь термином С. Пинкера (Pinker, 2007: 46) – это некий подтекст, который адресат может трактовать по-своему, то псевдиалог создаёт некоторую схему, которой слушающий должен следовать. Так, в случае иннуэндо говорящий предоставляет адресату свободу выбора – ответить на скрытый смысл сообщения или проигнорировать намёк. Псевдиалог диктует говорящему особые правила. Рассматривая речевые приёмы в подобном аспекте, можно сказать, что в данном случае псевдиалог может послужить удобной формулой для поддержания светской, в широком смысле этого слова, беседы.

Псевдокоммуникация, как мы полагаем, может быть 2 видов: формой общения, когда один или несколько коммуникантов незаинтересованы в установлении контакта и/или продолжении беседы, и продуманной стратегии. В последнем случае псевдокоммуникация будет относиться к манипуляции. Любой речевой приём, как было замечено ранее (см. п.1.4.1), может быть манипулятивным и неманипулятивным в зависимости от

интенции говорящего. Следуя этому положению, мы выделяем 2 разновидности псевдиалога: манипулятивный и неманипулятивный, в зависимости от коммуникативной интенции адресата.

В псевдиалоге на первый план выходит непосредственно сам акт высказывания, а не стремление воздействовать на собеседника. Так, псевдиалог мы можем определить как диалог, в котором говорящий не стремится оказать никакого воздействия на адресата. В этом случае псевдиалог будет неманипулятивным. Однако если в псевдиалоге говорящий намеренно притворяется «глухим», то мы имеем дело с манипулятивным приёмом. Приведём пример манипулятивного псевдиалога.

11. Osgood: I called Mama – she was so happy she cried – she wants you to have her wedding gown – it's white lace.

Jerry: Osgood, I can't get married in your mother's dress. She and I – we' not built the same way.

Osgood: We can have it altered.

Jerry: Oh, no you don't! Look, Osgood – I'm going to level with you. We can't get married at all.

Osgood: Why not?

Jerry: Well, to begin with, I'm not a natural blonde.

Osgood: It doesn't matter.

Jerry: And I smoke. I smoke all the time.

Osgood: I don't care.

Jerry: And I have a terrible past. For three years now, I've been living with a saxophone player.

Osgood: I forgive you.

Jerry: And I can never have children.

Osgood: We'll adopt some.

Jerry: But you don't understand! I'm a MAN!

Osgood: Well – nobody's perfect.

(Some like it hot, Dr. B. Wilder, 1959)

В конце фильма «В джазе только девушка» Осгуд делает вид, что не понимает, о чём ему говорит Джерри, разбивая все его аргументы. Джерри по мере протекания беседы приходит в отчаяние, и ему приходится пускать в ход всё более и более весомые аргументы, но даже самый главный козырь не помогает изменить точку зрения оппонента.

Пример неманипулятивного псевдиалога – это разговор «глухих» собеседников, один из которых не заинтересован в установлении контакта с оппонентом. Примером могут служить случаи, когда РА одного из коммуникантов ненамеренно игнорируются другими участниками коммуникации.

12. Penny: Oh, wait, wait, wait. Stuart didn't get to speak.

Stuart: Oh, oh, okay. Um Uh, Sheldon, I've spent most of my life feeling invisible, but having you and everyone...

Amy: Hey, everybody, listen up.

(The big bang theory, Season 9, Ep.15)

Данный тип светской беседы можно отнести в разновидности фатических жанров. Так, Р. Якобсон относит к фатическим РА сообщения с контактоустанавливающей функцией, которые произносятся для того, чтобы проверить «работает ли канал связи» (Якобсон, 1975: 201).

Наша гипотеза относительно типов псевдиалога представлена в таблице ниже.

Псевдокоммуникация

манипулятивная стратегия	форма общения
реализуется через	
псевдиалог как манипулятивный приём	псевдиалог как неманипулятивный приём

Подводя итог, мы можем сказать, что к типам РВ, реализующимся в интерперсональном дискурсе относятся манипуляция, в рамках которой мы выделяем псевдиалог, аргументацию, волеизъявление, отражение, заражение. Необходимо подчеркнуть, что в зависимости от коммуникативной интенции, адресата любой речевой приём может стать манипулятивным. Оценить принадлежность того или иного приёма к манипулятивной стратегии можно только проанализировав весь диалог в общем контексте коммуникативной ситуации, принимая во внимание экстралингвистические факторы. Во второй главе, мы сравним особенности функционирования вышеперечисленных типов РВ в системах иерархической и неиерархической коммуникации англоязычного интерперсонального дискурса.

1.5. Прагма-семантическое содержание и структура категории «речевое воздействие»

В нашем исследовании мы обращаемся к коммуникативным ситуациям в интерперсональном дискурсе, т.е. к диалогам и дискуссиям, встречающимся в ежедневном общении. Речевые стратегии, широко используемые в рекламном и агитационном англоязычном дискурсе, безусловно, характеризуются широким набором средств РВ, однако, эти стратегии носят «односторонний» характер. Наше внимание привлекают диалоги и дискуссии, ситуации «двустороннего» общения, в которых стратегии РВ проходят несколько стадий развития, т.е. получатель речевого сообщения может ответить на него РА или действием. К приёмам, составляющим категорию речевого воздействия в английском языке, как мы установили в разделе 1.4., относятся: манипуляция, аргументация, волеизъявление, отражение, заражение, псевдидиалог.

Так, в монологичном типе дискурса (например, агитационном) говорящему совсем не обязательно получение вербальной реакции коммуниканта для достижения своей цели. В то время как в интерперсональном дискурсе говорящий может столкнуться с ответной реакцией. Задача говорящего – определить с какой аудиторией он имеет дело, понять её интересы, потребности, и, исходя из этого, преподнести информацию максимально доступным для аудитории языком. В рамках интерперсонального дискурса мы рассматриваем ситуации иерархической и неиерархической коммуникации.

Отличительной чертой неиерархической коммуникации является отсутствие доминирующего коммуниканта. Совсем необязательно, что коммуниканты будут обладать одинаковым социальным статусом, неиерархическая коммуникация может быть выстроена между людьми, занимающими разные ступени социальной иерархии, однако обладающими одной целью и добивающиеся этой цели неманипулятивными средствами.

Отношения иерархической коммуникации подразумевают наличие иерархии, доминирующего коммуниканта. Иерархия может включать в себя не только социальную иерархию, но и коммуникативную. Примером коммуникативной иерархии могут выступать любые отношения, в которых один из говорящих доминирует над собеседником.

Неиерархическая коммуникация, подразумевающая равноправную коммуникацию, априори исключает использование манипулятивных приёмов. Неманипулятивные средства, составляющие категорию речевого воздействия, берут своё начало в диалектике. Ещё в античности философы пришли к выводу, что для поиска истины нужен правильный диалог – когда философ, выслушивая речь полностью, даёт на неё правильный ответ, т.е. участник диалога из слушающего становится говорящим, рассуждая на ту же тему по тем же правилам (Рождественский, 1997: 82). Г.Ф. Гегель в труде «Наука логики» писал о том, что диалектика является принципом всякого движения, всякой жизни и всякой деятельности в сфере действительности (Гегель, 2005: 147). Мы понимаем диалектику как конструктивную силу речевого воздействия, т.е. как стратегию, которая располагает логическими доводами и «честными» неманипулятивными средствами.

Манипуляция может возникнуть только в условиях иерархической коммуникации. Языковая манипуляция – это скрытое вербальное воздействие на собеседника, с целью завуалировано принудить его к каким-либо действиям. Манипулятивные приёмы отличаются от неманипулятивных, прежде всего, коммуникативной интенцией адресата. Как уже было сказано выше (см.п.1.2.), манипуляция не является постоянной характеристикой отдельных коммуникантов; для того, чтобы классифицировать коммуникацию как манипулятивную, необходимо принимать во внимание коммуникативную интенцию всех собеседников и их коммуникативное поведение. Мы не можем определить, является ли тот или иной приём манипулятивным, не располагая всеми данными о коммуникативной ситуации: интенцией адресанта, социальным положением

коммуникантов, социальными условиями, в которых протекает общение и т.п. В манипулятивных стратегиях истинная коммуникативная интенция завуалирована, следовательно, она далеко не всегда эксплицитно выражена языковыми средствами: лексико-грамматические средства могут содержать информацию, понятную только адресату сообщения. Только проанализировав эти данные, мы можем сделать вывод о том, является ли коммуникация манипулятивной.

Анализируя категорию речевое воздействие крайне важно учитывать условия коммуникации – насколько ситуация коммуникация благоприятна для всех участников речетворческого процесса. Необходимо учитывать, насколько оба коммуниканта изначально заинтересованы в акте коммуникации. Рассматривая успешность/ неуспешность РА необходимо принимать во внимание благоприятность коммуникативной ситуации. Лингвистические исследования эффективности речевых приёмов, как правило, рассматривают только РА, с точки зрения говорящего, т.е. те речевые приёмы и лингвистические средства, которые были использованы во время акта коммуникации адресатом. Однако мы полагаем, что для справедливого анализа крайне важно принимать во внимание личность оппонента и экстралингвистические условия коммуникации.

Так, на наш взгляд, эффективность РА зависит от следующих факторов:

Тема сообщения – насколько произносимое сообщение интересно всем участникам коммуникации, насколько предложенная тема удобна и этична для обсуждения (некоторые вопросы могут быть априори неприятными или неэтичными для обсуждения в определённого типа сообществах).

Статус собеседников – существует ли иерархия между коммуникантами, каков их гендер, возраст и т.д. Многие речевые сообщения могут иметь положительный перлокутивный эффект только благодаря

превосходящем статусу одного из коммуникантов (командир отдающий приказы военнослужащим).

Экстралингвистическая ситуация. Наконец, необходимо учитывать саму ситуацию, в которой происходит общение. Насколько все участники коммуникации готовы к диалогу, располагают ли они достаточным временем, комфортна ли им окружающая обстановка.

Анализ примеров во II главе позволит нам выявить, какие средства РВ служат для реализации положительного и отрицательного перлокутивного эффекта. Для этого мы рассмотрим примеры интерперсональной коммуникации в иерархической и неиерархической коммуникации.

Мы рассмотрим иерархические и неиерархические коммуникативные ситуации интерперсонального дискурса, которые позволят нам оценить не только лингвистические, но и экстралингвистические условия эффективности/ неэффективности РА. Необходимо отметить, что в условиях реальной коммуникации превалирует смешанный тип общения, т.е. иерархическое общение перетекает в неиерархическое, и наоборот, в рамках одного коммуникативного акта. Для коммуникантов в жизненных условиях свойственно меняться ролями. Однако для удобства проводимого анализа, мы будем рассматривать РА, принадлежащие сугубо иерархической или неиерархической коммуникации. К лингвистическим средствам, реализующимся в интерперсональном дискурсе, мы относим речевые приёмы и стратегии, используемые коммуникантами, их особенности речи, тон, манеру общения. К нелингвистическим – статусные роли коммуникантов, коммуникативную обстановку, временные рамки, ограничивающие РА и т.д.

Выводы по первой главе

В результате обзора существующей теоретической литературы, посвящённой изучаемой проблеме, удалось прийти к ряду выводов, которые лягут в основу исследования языкового материала в исследовательской главе.

1. Интерперсональный дискурс репрезентирует тематическое, референциальное, временное единство, т.е. единство компонентов (в нашем случае коммуникантов), объединённых коммуникативной ситуацией. В рамках интерперсонального дискурса мы выделяем системы иерархической и неиерархической коммуникации.
2. Речевое взаимодействие представляет собой процесс коммуникации, в ходе которого коммуниканты обмениваются информацией, создавая свою коммуникативную реальность.
3. Речевое воздействие описывает одну сторону процесса коммуникации, т.е. приёмы и стратегии, используемые говорящим с целью побудить собеседника выполнить какое-либо действие.
4. К типам РВ в интерперсональном дискурсе относятся манипуляция, аргументация, волеизъявление (приказ, повеление, побуждение, просьба), лингвистическое подстраивание (отражение и заражение), псевдокоммуникация (псевдиалог). Приёмы РВ могут быть манипулятивными и неманипулятивными. Речевой приём становится манипулятивным, когда он реализуется в русле стратегии манипуляции, т.е. когда коммуникативная интенция говорящего состоит в том, чтобы завуалированно или обманно навязать точку зрения оппоненту и вынудить его к противоречащим его намерениям действиям.
5. Манипуляция представляет собой скрытое воздействие на реципиента, слушающего или коммуниканта. Воздействие может быть психологическим или социальным, в зависимости от того, на

какие аспекты оно направлено. Манипуляция – это тип РВ, в котором говорящий маскирует свою истинную коммуникативную интенцию.

6. Аргументация делится на теоретическую и эмпирическую. В основе теоретической аргументации лежат аргументы, основанные на фактической информации и логических доводах, в то время как в основе эмпирической аргументации лежат доводы, основывающиеся на эмфатических конструкциях и/или апеллирующие к эмоциям. Эмпирическая аргументация содержит эмоционально-оценочный компонент (эмотивную лексику, художественные тропы); в теоретической аргументации эмотивный компонент либо отсутствует, либо сведён к минимуму.
7. Волеизъявление – вид РВ, включающий приказ, повеление, просьбу и побуждение. К средствам РВ, реализующимся только в иерархической коммуникации относятся приказ и повеление; к средствам, реализующимся и в иерархической, и в неиерархической коммуникации – просьба и побуждение.
8. Стратегия лингвистического подстраивания – это стратегия лингвистического подражания собеседников, которая реализуется через приёмы отражение и заражение. Отражение и заражение – психологические термины, передающие особенности коммуникативного поведения. Заражение – психологический термин, обозначающий бессознательную передачу от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний. Отражение – копирование поведения собеседника. Отражение передаёт мимику, жесты собеседника, язык тела, особенности речи, тон, манеру говорения.
9. Псевдокоммуникация может выступать как стратегия манипуляции или как форма общения. Псевдокоммуникация, не являясь стратегией, представляет собой форму общения, в которой цель говорящего – озвучить свои мысли, независимо от того, окажут ли

его слова какое-либо воздействие на слушающего или нет. Псевдокоммуникация выражается посредством псевдиалога. В псевдиалоге на первый план выходит непосредственно сам акт высказывания, а не стремление воздействовать на собеседника.

10.РВ – это имманентное свойство любого текста, т.к. каждый текст сообщает фактическую информацию и/или передаёт субъективное отношение автора, оказывая воздействие на адресата при помощи субъективных средств (художественных тропов, приёмов красноречия и т.п.) или объективных средств (логических доводов, фактической информации). Речевое воздействие выражается на следующих языковых уровнях: лексическом, грамматическом, фонетическом, синтаксическом.

11.Речевое воздействие как функционально-семантическая категория актуализирует основополагающие признаки РА. ФСК отражают функциональные, содержательные и формальные стороны РА. Всякая ФСК соответствует определённому уровню текста. Мы делим категории на структурные, содержательные и функционально-семантические. К структурным категориям мы относим пропозицию, пространственно-временной континуум, интеграцию. К семантическим – информативность, глубину, пресуппозицию. К функционально-семантическим – модальность, речевое воздействие.

Глава II. Анализ языковой репрезентации категории «речевое воздействие» в англоязычном интерперсональном дискурсе

Категория речевого воздействия, как было сказано ранее, представляет собой актуализирующиеся в тексте типы РВ и производимый ими эффект. Предполагается рассмотреть 2 разновидности ПЭ: положительный и отрицательный.

Рассматриваемые нами типы РВ – манипуляция, аргументация, волеизъявление, отражение и заражение, псевдиалог – реализуются в ходе следующих типов РВ: манипуляции, аргументации, волеизъявления, лингвистического подстраивания и псевдокоммуникации. На данном этапе исследования можно предположить, что положительный и отрицательный эффект является результатом таких типов РВ, как манипуляция, аргументация, волеизъявление, лингвистическое подстраивание и псевдокоммуникация. Также предполагается оценить эффективность репрезентируемых в тексте речевых приёмов и установить причину их успешности, обусловленную лингвистическими или экстралингвистическими факторами.

В рамках интерперсонального дискурса мы обратимся к ситуациям иерархической и неиерархической коммуникации. Необходимо отметить, что большинство ситуаций реального общения представляют собой смешение иерархической и неиерархической коммуникации, т.е. когда коммуниканты постоянно меняются ролями в ходе диалога; происходит смешение коммуникативной и социальной иерархии. Однако для нашего исследования мы выбрали РА, которые соответствуют только одной из предложенных классификаций, т.е. либо иерархической коммуникации, либо неиерархической. В ходе анализа предполагается учитывать коммуникативные и социальные статусы коммуникантов, что предоставит возможность оценить не только сам речевой приём, но и общую

коммуникативную обстановку. Анализ РА позволит оценить систему социальной иерархии, т.е. систему статусных ролей и систему коммуникативной иерархии. Предполагается проверить следующую гипотезу. В ситуации коммуникативной иерархии участник может продемонстрировать своё положение только лингвистическими способами, он не обладает нужным статусом для закрепления за собой доминирующего положения, и соответственно, прибегает к таким конструкциям, как повелительное наклонение, эмфатические или эмоционально и стилистически-окрашенные лексические единицам, демонстрирующие некое превосходство над другими участниками ситуации, например, более глубокое знание определённого вопроса (если речь идёт о превосходстве над другими коммуникантами по признаку умственных способностей) или более обширный опыт и т.д.

На первом этапе анализа мы обратимся к языковому материалу, репрезентирующему различные типы ПЭ. На втором этапе мы рассмотрим лингвистическую репрезентацию типов РВ. На финальном этапе будет установлены, какие типы РВ реализуют положительный и отрицательный ПЭ. Категория речевого воздействия, как было показано выше, представляет собой совокупность приёмов речевого воздействия и производимый ими перлокутивный эффект. Так, для анализа категории речевого воздействия необходимо учитывать тип перлокутивного эффекта. Для того чтобы получить целостную картину о составляющих категории речевого воздействия, мы проанализируем разновидности и средства выражения в языке диалога РВ, т.е. сообщения, отправляемые адресатом, и перлокутивный эффект от этих сообщений.

Категория речевого воздействия

коммуникативная ситуация	тип РВ	тип коммуникации	перлокутивный эффект
<ul style="list-style-type: none"> • благоприятная • неблагоприятная 	<ul style="list-style-type: none"> • манипуляция • аргументация 	<ul style="list-style-type: none"> • иерархическая • неиерархическая 	<ul style="list-style-type: none"> • положительный • отрицательный

	<ul style="list-style-type: none"> • волеизъявление • лингвистическое подстраивание • псевдокоммуникация 		
--	---	--	--

2.1. Положительный перлокутивный эффект (ППЭ)

2.1.1. ППЭ как результат манипулятивной стратегии

На начальном этапе анализа рассмотрим условия коммуникативных актов, имеющих положительный перлокутивный эффект (ППЭ). Успешность РА во многом объясняется статусом коммуникантов. Так, в ряде ситуаций, если один из собеседников находится в зависимом положении, он должен согласиться с оппонентом, независимо от убедительности его сообщения и ораторских навыков. Мы предполагаем, что иерархическая коммуникация создаёт благоприятные условия для возникновения манипуляции. Безусловно, далеко не во всяких иерархических отношениях используются манипулятивные приёмы, однако, манипуляция возникает в том случае, если один из коммуникантов изначально позиционирует себя выше другого по каким-либо параметрам и уверен в том, что он лучше знает, что необходимо его собеседнику, но в то же время осознаёт, что он не может добиться своей цели открыто. Так, на данном этапе анализа мы проверим гипотезу, высказанную в 1 главе относительно того, что манипулятивные стратегии могут использоваться только в иерархической коммуникации.

Рассмотрим РА активного манипулятора. Примеры профессиональной конкуренции продемонстрированы в телевизионном шоу «Подиум». Цель шоу – выявить самого талантливого дизайнера и предоставить ему возможность запустить свою линию одежды. На одном из этапов состязания дизайнеры были разбиты по парам. Соответственно, чтобы выиграть в конкурсе, необходимо работать в команде, так как оба участника, независимо от своей дизайнерской концепции, должны предоставить совместную работу,

подтверждающую их общую концепцию. Однако компромисс удалось найти не всем участникам этого испытания. У одной из пар, Сандро и Сью, возникают разногласия по поводу дизайна их комплекта.

13. Sandro: Why are you cutting like this?

Sue: I did...

Sandro: What are you going to do is you gonna go and cut me straight square pieces of plastic.

Sue: Yeah, I got it. Ok.

Sandro: Even...you know what, let me show you. You don't [...] understand.

Sue: Don't talk to me like that.

(Project Runway, Season 12, Ep.3)

Сью пытается разрешить эту ситуацию в свою сторону: соглашаясь выполнить требования Сандро, она не допускает подобного тона общения в отношении себя. В корпусе этого диалога появляется манипулятивная стратегия, проявляющаяся в ультимативных установках, используемых адресатом. Сандро, как активный манипулятор, прерывает реплики своей собеседницы и выражает свои намерения в императивных конструкциях *What are you going to do is you gonna go and cut me straight square pieces of plastic*. Активный манипулятор оказывает открытое давление на партнёра, подчёркивая свой социальный статус приказным тоном, выраженным императивными конструкциями. Повелительное наклонение в данном случае не отражает социальный статус одного из коммуникантов, но и свидетельствует о намерении одного из коммуникантов выстроить коммуникативную иерархию и подчинить себе слушающего. Под попыткой манипуляции Сандро в данном случае скрывает свою неспособность выполнить задание и обвиняет в неудаче свою напарницу. Перлокутивный эффект данного РА положительный, т.к. несмотря на то, что Сью вербально даёт отпор собеседнику, она выполняет его требования и идёт на уступки. Сью, как подавляемый коммуникант, в данной ситуации пытается оправдать свои действия (*I did...*), однако, столкнувшись с агрессивным поведением

манипулятора, старается уйти от конфликта, соглашаясь на условия манипулятора.

Обратимся к случаям пассивной манипуляции. Пассивный манипулятор, напротив, маскирует истинное намерение своей слабостью. Он демонстрирует свою беспомощность, чтобы разжалобить собеседника. Как правило, не выдвигая никаких требований открыто, описывая никчёмность своего положения, манипулятор как бы поводит своего оппонента к «правильному» выбору. Пример пассивной манипуляции из романа А. Мёрдок «Дикая Роза» демонстрирует, как дочь, Миранда, манипулирует своей матерью, Энн, не желая допустить развода родителей.

14. The silence continued until she had to look back again, when Miranda said,

Miranda: 'But you are married. To Daddy.

Yes, but I suppose I won't go on being.

I thought marriages were for always, said Miranda. She was tense, pinning Ann with her gaze.

(Murdoch, 2001: 160)

Миранда ведёт этот диалог как пассивный манипулятор: она не нападает на свою мать открыто, но играет на её христианских чувствах, подводя к мысли о том, что браки заключаются раз и навсегда, и у неё нет возможности развестись с мужем. Продемонстрированный диалог не включает императивных конструкций, говорящий даёт косвенную оценку происходящего *I thought marriages were for always*, не называя свои требования открыто, как в предыдущем примере. Говорящий стремится вызвать в оппоненте чувство вину и подвести его к «самостоятельному» решению. Сдержанность тона Миранды, простые предложения (*'But you are married. To Daddy*) и отсутствие эмоционально-окрашенной лексики вкупе с экстралингвистическими факторами (*She was tense, pinning Ann with her gaze*) создают образ кроткой и послушной дочери, страдающей от действий неразумной матери.

Энн, выступая в роли манипулируемого коммуниканта, пытается мягко возразить своей дочери, очень аккуратно выбирая слова. Так, вместо того, чтобы заявить о разводе в утвердительной форме она смягчает фразу о разводе при помощи глагола *suppose*, который в данном случае носит модальный оттенок и отрицательной конструкции «*Yes, but I suppose I won't go on being*». Понимая, что Энн не хочет сдавать позиции, Миранда превращается в смешанного манипулятора, переходя в наступление и заявляя матери о том, что та не имеет права выйти замуж повторно. Смешанный манипулятор может прибегать как к «жестким» методам – повелительным конструкциям и грубой лексике, так и к «мягким» – публичной демонстрации своей слабости и несостоятельности.

15. *'Whatever Daddy does it would make no difference.*

'What do you mean?

'You can't get divorced in a church.

'Opinions differ about those things, said Ann. She felt fear, but with it a little anger and the stirring of will which was like a kind of joy.

'So you'd still be married to him, said Miranda, 'and he'd still be married to you. [...]

Ann was shaken. She said, turning the handle, 'Well, we'll see.

(Murdoch, 2001: 167)

Модальные конструкции, наполняют структуру предложения императивным оттенком значения – *'You can't get divorced; 'So you'd still be married to him*, превращая фразу в активный призыв к действию. Выступая против развода родителей, Миранда снова наталкивает набожную Энн на мысль о грехе и невозможности получить развод в церкви. Как смешанный манипулятор, Миранда сначала играет роль жертвы – дочери, страдающей без отца, а затем она приводит матери церковные законы, которые не позволяют ей развестись с мужем. В итоге мать уступает дочери, отвечая своему возлюбленному отказом, следовательно, перлокутивный эффект РА Миранды положительный.

На основе анализа языкового корпуса исследования мы можем сказать, что в английском языке стратегии данных манипуляторов находят отражение в следующих аспектах. Активный манипулятор пользуется преимущественно императивными глагольными формами и повелительными предложениями, украшая свою речь стилистическими приёмами, не всегда соответствующими коммуникативной ситуации, чтобы подчеркнуть свой социальный статус. Например, в ситуации официальной коммуникации манипулятор может прибегать к стилистически сниженным выражениям, более уместным для разговорного стиля. В ситуациях, когда уместен нейтральный стиль коммуникации, говорящий, наоборот, может обращаться к более пафосным выражениям, более характерным для официального или литературно-художественного стиля.

Активный манипулятор, как правило, открыто выражает свою точку зрения относительно обсуждаемого вопроса, однако он далеко не всегда обнажает свои намерения, свою цель коммуникации. Структура английского языка позволяет активному манипулятору осуществлять свои коммуникативные намерения при помощи следующих элементов:

1. Повелительного наклонения, выраженного

- модальными конструкциями со значением повеления или принуждения
16. “*Then you **should** know, Edmund, you **should** be with him. I am not very pleased by this way you are behaving. Why are you not with him?*” (Hill, 1973: 110)
17. “*I know it sounds hard, but you **must** learn to leave things behind*”. (Downton Abbey, Season 5, Ep.4)
- императивными формами глагола в утвердительных предложениях
18. “***Make** yourself clear, **take** a stand!*” (Downton Abbey, Season 5, Ep.3)
- императивными формами глагола в вопросительных предложениях
19. “***Hadn't** you **better** go to London and **put** her out of her misery?* (Downton Abbey, Season 5, Ep.2)

2. Личных местоимений первого лица

20. *“I know everything, you needn't think I don't. Your mother tells me lots of things about you”.* (Hill, 1973: 170)

Пассивный манипулятор всегда подменяет коммуникативную цель своего высказывания, не выдавая своих истинных намерений, и пользуется неопределённо-личными предложениями. По возможности пассивный манипулятор исключает из своей речи использование личных местоимений первого лица, для того чтобы не выдать свою позицию. Пассивный манипулятор апеллирует к мнению третьих лиц, ссылается на правила и нормы, принятые в определённом обществе, но не руководствуется своим мнением.

В англоязычном дискурсе пассивный манипулятор выражает своё мнение через следующие аспекты:

1. Неопределённо-личные предложения, в которых подлежащее выражено через местоимения *one, they*.
21. *“One forgets about parenthood. The on-and-on-ness of it.”* (Downton Abbey, Season 3, Ep.8)
22. *“They do say there's a wild man inside all of us”.* (Downton Abbey, Season 3, Ep.9)
2. Предложения, апеллирующие к мнению третьих лиц, исключаящие использование местоимений первого лица.
23. *“Your mother says you have to be friends with me”.* (Hill, 1973: 170)
3. Предложения, выражающие мнение через первое лицо множественного числа, таким образом, манипулятор причисляет себя к большинству.
24. *“One can't go to pieces at the death of every foreigner. We'd all be in a constant state of collapse whenever we opened a newspaper”.* (Downton Abbey, Season 3, Ep.8)

Смешанный манипулятор может пользоваться как стратегиями активного манипулятора, так и пассивного. Так, из стратегии защиты он может переходить к стратегии нападения: начав свою речь с неопределённо-

личных и безличных предложений, маскирующих истинные коммуникативные намерения, говорящий может перейти к императивным фразам и повелительным предложениям, которые выражают угрозы или ультимативные установки.

Интересным случаем манипуляции является стратегия псевдокоммуникации. В первой главе было установлено, что псевдокоммуникация, в тех случаях, когда она является стратегией, относится к разновидности манипуляции. Соответственно, псевдиалог может быть манипулятивным приёмом. Проиллюстрируем это примером. В романе В. Набокова «Лолита» Гумберт во время пребывания в отеле вместе с Лолитой встречает незнакомца и между ними происходит следующий диалог:

25. *Suddenly I was aware that in the darkness next to me there was somebody sitting in a chair on the pillared porch. I could not really see him ... I was about to move away when his voice addressed me:*

“Where the devil did you get her?”

“I beg your pardon?”

“I said: the weather is getting better.”

“Seems so.”

“Who’s the lassie?”

“My daughter.”

“You lie—she’s not.”

“I beg your pardon?”

“I said: July was hot. Where’s her mother?”

“Dead.”

(Nabokov, 2010: 128)

Данная коммуникация представляет собой случай манипулятивного псевдиалога. Квилти манипулирует Гумбертом. Играя фонетически похожими фразами, Квилти даёт понять Гумберту, что узнал его секрет. Гумберт в свою очередь, не желая признаваться, вступает в предложенную

коммуникацию, отвечая только на удобные ему вопросы. Каждый из участников – и Гумберт, и незнакомец (Квилти), понимают, о чём идёт речь, однако никому из них не выгодно говорить о сложившейся ситуации открыто. Поскольку Гумберт принимает правила игры, навязанные Квилти и поддаётся на его уловки, то можно говорить о положительном ПЭ.

Примеры ППЭ в результате манипулятивной стратегии в неиерархической коммуникации в корпусе языкового материала нашего исследования не обнаружены. В результате анализа примеров, можно сделать вывод о том, что речевая стратегия манипуляции служит средством реализации положительной разновидности перлокутивного эффекта только в иерархической коммуникации.

2.1.2. ППЭ как результат аргументативной стратегии

Обратимся к случаям реализации положительного ПЭ через стратегию аргументации. Мы рассматриваем случаи теоретической и эмпирической аргументации в иерархической и неиерархической коммуникации. Теоретическая аргументация в иерархической коммуникации в нашей работе проиллюстрирована примерами из романа У. Голдинга «Повелитель мух», в котором дети в результате крушения самолёта оказываются на необитаемом острове без присмотра взрослых. Оставшись одни, дети сталкиваются с необходимостью выбрать вождя. После выборов лидера в коллективе складывается иерархическая система отношений – Ральф становится предводителем «дикарей».

26. *“Now we come to the most important thing. I’ve been thinking. I was thinking while we were climbing the mountain.” He flashed a conspiratorial grin at the other two. “And on the beach just now. This is what I thought. We want to have fun. And we want to be rescued.” [...]*

“We want to be rescued; and of course we shall be rescued.” [...]

“My father’s in the Navy. He said there aren’t any unknown islands left. He says the Queen has a big room full of maps and all the islands in the world are drawn there. So the Queen’s got a picture of this island.”

“And sooner or later a ship will put in here. It might even be Daddy’s ship. So you see, sooner or later, we shall be rescued.”[...]

“There’s another thing. We can help them to find us. If a ship comes near the island they may not notice us. So we must make smoke on top of the mountain. We must make a fire”

(Golding, 1959: 45)

Ральф логически структурирует свою речь, доходчиво объясняя толпе зачем им нужен огонь на вершине горы. В выступлении Ральфа присутствуют эмфатические элементы – градация модальности, передающая степень уверенности в том, что случится определённое действие – *we want to be rescued* (эта фраза повторяется дважды), что придаёт фразе больше эмфатической силы. Назвав цель, которую преследуют все участники данной коммуникации, Ральф рассказывает о том, какими способами можно её достичь, выстраивая логическую цепочку – *there aren’t any unknown islands left – sooner or later a ship will put in here – If a ship comes near the island they may not notice us. – So we must make smoke on top of the mountain – We must make a fire*. С позиций вождя Ральф не противопоставляет себя аудитории слушателей, но отождествляет себя с ними, т.к. они все находятся в равном положении. Ральф берёт на себя роль предводителя и показывает путь к спасению. Перлокутивный эффект этого РА положительный, потому как в результате этого монолога Ральфу удалось заручиться доверием своих сверстников и добиться начальной цели коммуникации – развести огонь на горе. *The assembly was lifted toward safety by his words. They liked and now respected him. Spontaneously they began to clap and presently the platform was loud with applause.*

Пример теоретической аргументации в неиерархической коммуникации представлен диалогом из пьесы Б. Шоу «Тележка с

яблоками», в котором придворные секретари королевского двора Балбус и Протеус обсуждают с королём, Магнусом, политику государства. Каждый из коммуникантов придерживается своей точки зрения. Несмотря на то, что в данном диалоге участвуют лица, занимающие разное социальное положение, эта социальная иерархия не отражается в этом диалоге лингвистически.

27. **Balbus:** *To make democracy work in Crassus's way we need to abolish poverty and hardship.*

Proteus: *And we have abolished poverty and hardship. That is why people trust us [...]*

Magnus: *No, we have not abolished poverty and hardship. Our big business men have abolished them. But how? By sending our capital abroad to places where poverty and hardship still exist: in other words, where labour is cheap. We live in comfort on the important profits of that capital. We are all ladies and gentlemen now.*

Nicobar: *Well, what more do you want?*

Pliny: *You surely don't grudge us our wonderful prosperity, sir.*

Magnus: *I want it to last.*

Nicobar: *Why shouldn't it last? Own the truth. You had rather have the people poor, and pose their champion and savior, than have to admit that the people are better off under the government – under our squabbling and bungling, as you call it.*

(Shaw, 1998: 34)

Герои этого диалога обмениваются мнениями, подкрепляя свои позиции логическими доводами: аргументам противопоставляются контраргументы (*And we have abolished poverty and hardship. – No, we have not abolished poverty and hardship; I want it to last. – Why shouldn't it last?*). В речи собеседников присутствуют эмотивные средства (риторический вопрос *Why shouldn't it last?*; саркастическая ремарка *You surely don't grudge us our wonderful prosperity, sir*), однако логический компонент превалирует над эмотивным, т.к. аргументы апеллируют к фактам, а не к эмоциям.

Перлокутивный эффект положительный, т.к. в результате этого диалога участники соглашаются с Магнусом и принимают его точку зрения.

Другой пример теоретической аргументации из пьесы, упомянутой выше, представляет собой диалог короля и его подчинённых о выполнении правительственного долга. Данный диалог также не отражает социальной иерархии.

28. **Magnus:** *Why should I?*

Balbus: *Because you are the king, that's why.*

Magnus: *Does it follow?*

Proteus: *If two men ride the same horse, one must ride behind.*

(Shaw, 1998: 67)

Подданные короля Магнуса объясняют ему причины, по которым он должен выполнить своё обязательство. Метафора в данном диалоге *If two men ride the same horse, one must ride behind* выполняет не только стилистическую функцию, но и служит для подтверждения логического аргумента *because you are the king*. Магнусу ничего не остаётся, кроме как согласиться со своими оппонентами. Перлокутивный эффект сообщения Магнуса положительный.

Если в предыдущих примерах аргументации присутствовала доля эмотивности, то в следующем примере эмотивный компонент отсутствует. В сценарии фильма «Интерстеллар» описывается следующий диалог: лидер миссии робот Кейс приводит аргументы в пользу того, что бывший лётчик Купер должен участвовать в операции по освоению новой планеты во имя спасения человечества.

29. **Case:** *Based on the information on the probe, we're finally preparing to send the manned mission.*

Cooper: *That rocket doesn't have enough thrust or fuel to get you to Jupiter.*

Case: *The main ship was built in orbit. It has nuclear engines, with enough fuel to last for several years.*

Cooper: *Why are you telling me this? I already told you I'm not going to*

tell anyone about this place.

Case: *I know you won't, Mr. Cooper. We're telling you this because I want you to join us. The probe has taken a great deal longer to return to us than we hoped. Dr. Brand's Father and several other members of our crew have gotten...older. We need someone who can run the systems, improvise, work with what's available. All of the skills you seem to have developed.*

Cooper: *But I don't have any of the experience. Any training. You people have been preparing for this for years.*

Case: *Humans worry about things like rank and experience. I'm only concerned with whether someone would be useful. I think you'd be useful, Mr. Cooper.*

(Nolan, 2008)

В данном диалоге для убеждения оппонента Кейс приводит только факты (*Based on the information on the probe; Humans worry about things like rank and experience*) и логические доводы (*We're telling you this because I want you to join us; I'm only concerned with whether someone would be useful. I think you'd be useful, Mr. Cooper*). Стиль этого диалога нейтральный, возможно благодаря тому, что отправитель сообщения – робот, в нём отсутствуют эмоционально-окрашенные лексические компоненты и средства художественной выразительности. В результате этого диалога Купер соглашается с логикой оппонента и принимает предложение приступить к выполнению миссии, соответственно, перлокутивный эффект – положительный.

Корпус примеров нашего исследования позволяет сделать вывод о том, что теоретическая аргументация строится по одним и тем же правилам и в иерархической, и в неиерархической коммуникации: тезис – аргумент – демонстрация. В теоретической аргументации говорящий придерживается нейтрального или официально-делового стиля, используя аргументы, опирающиеся на логических доводах или аргументы, апеллирующие к рассудку, здравому смыслу и т.д.

Эмпирическая аргументация, следуя классическим правилам риторики, строится на субъективных доводах, содержащих эмотивный компонент (эмоционально-окрашенную лексику, эмфатические конструкции) или доводах, апеллирующих к чувствам. С лингвистической точки зрения, эмпирическая аргументация построена на стилистически окрашенных фразах и художественных тропах. Обратимся к примеру – в фильме «Спасти мистера Бэнкса» идёт речь о том, как Уолт Дисней на протяжении двадцати лет ведёт переговоры с Памелой Трэверс о передаче авторских прав на экранизацию книги о Мэри Поппинс. В конце истории после изнуряющих встреч и неудачных попыток сотрудничества между конкурирующими сторонами происходит следующий разговор.

30. **Walt:** *You look at me and you see some kind of Hollywood King Midas. You think I've built an empire and that I want to use your Mary Poppins just as another brick in my kingdom. You think I see her with a carpetbag full of greenbacks.*

Pamela: *Don't you?*

Walt: *If that was all it was would I have pursued a cranky, stubborn dame like you for twenty years? I'd have saved myself an ulcer. No, you expected me to disappoint you and so you made sure I did. You see, I think life disappoints you, Mrs. Travers. I think it's done that a lot. Maybe Mary Poppins is the only person who hasn't.*

(Saving Mr. Banks, Dr. J. L. Hancock, 2013)

В этом монологе мистер Дисней апеллирует к чувствам Памелы Трэверс, доказывая ей, что персонаж Мэри Поппинс для него – это не просто способ получения прибыли, но нечто большее. Более того, Уолт убеждает Памелу в том, что ему известно, насколько Мэри Поппинс дорога ей самой, как автору. Уолт, находясь внизу коммуникативной иерархии, строит доказательство исключительно на средствах художественной выразительности: метафоре (*I want to use your Mary Poppins just as another brick in my kingdom*), эпитетах (*cranky, stubborn dame like you*). Уолт

противопоставляет мнение Памелы (*you think*) своему (*I think*). Подобный приём убеждения направлен на то, чтобы привнести особый психологический подтекст и дать оппоненту понять, что все его мысли известны говорящему и позволяет говорящему дать оценку поведения своему оппоненту (*I think life disappoints you*). Все убеждающие аргументы обращены к личности оппонента. Говорящий выражает своё мнение при помощи личных местоимений и оценочных эпитетов. Таким образом, эта стратегия убеждения относится к эмпирической аргументации. Памела принимает предложение Уолта после этого монолога и подписывает контракт, передающий анимационной студии права на её книгу, соответственно, у этого сообщения положительный ПЭ.

Эмпирическая аргументация в неиерархической коммуникации строится по тем же правилам, что и в иерархической. Рассмотрим следующую коммуникативную ситуацию – в одном из эпизодов сериала «Друзья» между героями происходит диалог, в котором молодой человек убеждает знакомую дать его другу второй шанс и не разрывать с ним отношения.

31. **Ross:** *Hey, how was the Met?*

Charlie: *The museum was amazing!*

Ross: *Yeah? Joey really knows his art, huh?*

Charlie: *Not so much, no. He had clearly memorized all the stuff to say, and some of it didn't even make any sense.*

Ross: *What do you mean?*

Charlie: *Well, for one, he was talking about paintings that were nowhere around.*

Ross: *Wait a minute... when you guys walked into the Met, did you go to the right?*

Charlie: *No, we went to the left.*

Ross: *Oh Joey, Joey! But still, I mean, it seems like you guys are having a great time together.*

Charlie: *Yeah, it's fun.*

Ross: *What?*

Charlie: *Actually, you know, Joey is your friend, and you don't really know me that well; it would be weird.*

Ross: *What, I mean, a little, but no, what, go on.*

Charlie: *Well... I'm just thinking that maybe he's not the right guy to be with right now, maybe I should be with someone... I have more in common with. You know what I mean?*

Ross: *Yeah. But you know what? I think you should give Joey a chance. I mean, he's a great guy, and sure he doesn't know that much about art but you know, you can always talk about that with someone else.*

Charlie: *Yeah, I guess that's true.*

Ross: *And if you think about it, I mean the reason he memorized all that stuff is because he thought it was important to you. You know, that's the kind of guy Joey is.*

Charlie: *He is very sweet. Plus he's hot!*

Ross: *That was going to be my next argument.*

(Friends, Season 9, Ep.20)

В данной беседе аргументы Росса обращены к личности своего оппонента (*But you know what? I think you should; And if you think about it; You know*). Высказывание содержит как аргументы, основанные на логике (*the reason he memorized all that stuff is because he thought it was important to you*), так и субъективные доводы (*he's a great guy*), подкреплённые его личным мнением, выраженным через личные местоимения (*I think, I mean*) и оценочные эпитеты. Следовательно, данная аргументация классифицируется как эмпирическая. Россу удаётся убедить Чарли дать своему другу ещё один шанс, следовательно, его коммуникативная цель была реализована, перлокутивный эффект положительный.

Пример ниже иллюстрирует ещё один случай эмпирической аргументации неиерархической коммуникации. Молодой человек просит подругу выбрать его в качестве свидетеля на свадьбе.

32. **Rachel:** *Hi.*

Chandler: *Hey, can I talk to you about this groomsman thing? If you pick Ross, he'll walk you down the aisle just fine. But if you choose me, you'll be getting some comedy!*

Rachel: *Even so, I think I'm gonna pick Ross.*

Chandler: *Let me tell you why you need to pick me. See, when I was a kid, I was always left out of everything, you know, and it really made me feel... insecure. You know, I was always picked last in gym. Even behind that big fat exchange student who didn't even know the rules to baseball. I mean, this guy would strike out and then run to third. Anyway, If I'm the only one left out of this wedding, I just know that all those feelings are gonna come rushing back.*

Rachel: *All right fine, I pick you.*

(Friends, Season 10, Ep. 12)

Данный диалог построен по основным правилам аргументации: тезис (*Let me tell you why you need to pick me*) – аргумент (*See, when I was a kid, I was always left out of everything, you know, and it really made me feel... insecure. You know, I was always picked last in gym. Even behind that big fat exchange student who didn't even know the rules to baseball. I mean, this guy would strike out and then run to third*) – демонстрация (*Anyway, If I'm the only one left out of this wedding, I just know that all those feelings are gonna come rushing back*). В этом примере говорящий приводит аргумент в пользу того, что с ним будет интересней (*But if you choose me, you'll be getting some comedy!*), подкрепляя свою речь иллюстрацией череды детских неудач и разочарований, направленных на то, чтобы разжалобить собеседника. В данной речи присутствует эмоционально-оценочная лексика с отрицательной семантикой (*insecure, picked last, left out, big fat exchange*), и, соответственно, высказывание апеллирует к эмоциям оппонента. В итоге Рейчел отдаёт

предпочтение Чендлеру как свидетелю на свадьбе, следовательно, перлокутивный эффект сообщения положительный.

На данной ступени анализа представленный языковой материал подтверждает предположение о том, что стратегии аргументации, используемые доминирующим коммуникантом и коммуникантом, находящимся внизу иерархии реализуются по одним и тем же правилам. Аргументативные стратегии в иерархической и неиерархической коммуникации в англоязычном интерперсональном дискурсе одинаковы и служат средством реализации ППЭ.

2.1.3. ППЭ как результат волеизъявления

Далее на данном этапе анализа предполагается рассмотреть случаи реализации положительного ППЭ через РА волеизъявления. Прежде всего, обратимся к актам волеизъявления в иерархической коммуникации. Как было установлено в первой главе, к РА волеизъявления, реализуемым только в иерархической коммуникации, относятся приказ и повеление. Приказ может отдаваться только лицами, наделёнными властью: судьёй, военачальником, главнокомандующим и т.п. Например, судья, приказывающий ответчику достать руки из карманов во время допроса. Приказ отдаётся в форме императива.

33. *Take your hands out of your pockets!*

(Judy the Judge, Season 12, Ep.11)

Данный пример иллюстрирует коммуникативную и социальную иерархию. Таким образом, приказ – это акт волеизъявления в условиях социальной и коммуникативной иерархии. В остальных случаях, когда приказ отдаётся лицом, не наделённым должностными полномочиями, приказ становится повелением. Повеление – акт волеизъявления, высказанный в форме императива, который может использоваться только в иерархической коммуникации. Так, в следующем примере продемонстрирована ситуация коммуникативной иерархии.

34. **Mike:** Hello?

Monica: *Ok, Mike, enough is enough, now you love Phoebe and she loves you, so you need to get over your whole “I never want to get married” thing and step up!*

Mike: *Who is this?*

Monica: *This is Monica! I’m Phoebe’s friend. Listen, Phoebe is back with David and he’s going to propose to her, and she is going to say “yes” but I know she really wants to be with you!*

Mike: *(sounds shocked and sits down) He... he’s gonna propose?*

Monica: *I... I’m sorry, did you say something? I can’t hear through all this damned hair! (Tries to move her huge hair away from the phone, in vain)*

Mike: *Look, if Phoebe wants to marry David, she should, I’m not gonna stand in the way of that and neither should you.*

Monica: *You don’t tell me what to do! I tell **you** what to do! Just call her. She’s at the Paradise Hotel in Barbados.*

(Friends, Season 9, Ep.23)

Одна из героинь телешоу «Друзья», Моника, призывает бывшего молодого человека своей подруги проявить решительность и не допустить брака с нелюбимым человеком. Майкл находится внизу коммуникативной иерархии, т.к. он до сих пор любит свою бывшую девушку и, следовательно, повинуется Монике. Данная речь построена на высказываниях в повелительном наклонении: *you need to get over your whole “I never want to get married” thing and step up!; You don’t tell me what to do! I tell **you** what to do! Just call her.* Благодаря этому разговору Майкл появляется в ресторане и делает предложение любимой девушке – Монике удалось добиться желаемого – перлокутивный эффект положительный.

Обратимся к другому примеру повеления с положительным ПЭ – к диалогу из пьесы «Трамвай желание», в котором Бланш упрекает свою сестру Стеллу в нежелании следить за своей внешностью.

35. **Blanche:** *Daylight never exposed so total a ruin! But you – you've put on some weight, yes, you're just as plump as a little partridge! And it's so becoming to you!*

Stella: *Now, Blanche –*

Blanche: *Yes, it is, it is or I wouldn't say it! You just have to watch around the hips a little. Stand up.*

Stella: *Not now.*

Blanche: *You hear me? I said stand up! You messy child, you, you've split something on pretty white little collar!*

(Williams, 1998: 35)

Бланш ведёт разговор в повелительном наклонении, в диалоге возникает коммуникативная иерархия, т.к. Бланш беспокоится за свою сестру и понимает, что для того чтобы изменить ситуацию необходимо взять над сестрой главенствующий тон.

В другом примере повеления, взятом из романа «Дикая роза» А. Мёрдок, происходит диалог, в котором отец, Хью, даёт наставления своему сыну, Рэнделу, находящемуся в ссоре со своей женой, Энн.

36. **Hugh said, 'Sit down, Randall, and stop looking like Banquo's ghost. At such a moment he feared his son.**

Randall said to Ann, 'Must we have that bloody priest infesting the house all the time?

Ann sat well back in her chair, stretching her hands out on the Anns as if to calm herself with deliberation. She gave him back his stare. 'He's not a bloody priest, and he doesn't infest the house. He came over to see Penny.'He came over to see you, said Randall, 'as you bloody well know.

'Sit down, Randall, said Hugh, 'and don't shout!

(Murdoch, 2001: 156)

В данной ситуации повеление также является причиной возникновения коммуникативной иерархии. Императив служит для реализации психологического приёма, направленного на то, чтобы успокоить

собеседника, что ему и удаётся, следовательно, ПЭ положительный. Повелительным тоном собеседник даёт понять, что владеет ситуацией, и оппоненту стоит взять эмоции под контроль и прислушаться к говорящему.

Обращаясь к лингвистической составляющей стратегии волеизъявления, проанализированный языковой материал позволяет утверждать, что повеление используется только в иерархической коммуникации, и в английском языке выражается через следующие глагольные формы и конструкции:

- Императивную форму глагола

37. *“Spratt, Offer Dr Clarkson some cake”.* (Downton Abbey, Season 5, Ep.4)

- Конструкции с глаголом *let* в сочетании с местоимением 3 лица

38. *“Let him be”.* (Downton Abbey, Season 5, Ep.4)

В ходе дальнейшего анализа рассмотрим следующий тип речевого акта волеизъявления – просьбу – прямую и косвенную. В ходе прямой просьбы коммуникант открыто говорит о том, чтобы оппонент совершил желаемые действия. Пример просьбы в иерархической коммуникации проиллюстрирован диалогом из романа Д. Фаулза «Коллекционер», который происходит между похитителем и его жертвой. Миранда, жертва преступника, просит отпустить её на волю, взывая к человеческим качествам похитителя.

39. *“I’ve some conditions too,” she said before she drunk it. “I can’t live all the time down here. I must have some fresh air and light. I must have a bath sometimes. I must have some drawing materials. I must have a radio or a record-player. I need things from the chemist. I must have fresh fruit and salads. I must have some sort of exercise.”*

If I let you go outside, you’ll escape, I said. [...]

“Do you know what on parole means?”

I replied yes.

“You could let me out on parole. I’d promise not to shout or try to escape.”

I said, have your breakfast and I’ll think about it.

*“No! It’s not much to ask. If this house really is lonely, it’s no risk.” [...]
Perhaps at night. I’ll see.
“When?” She turned then.
I’ll have to think. I’d have to tie you up.
“But I’d be on parole.”
(Fowles, 2004:46)*

Данная просьба является прямой. В примере есть как эмоциональный, так и логический компонент. Миранда объясняет, что перечисленные вещи необходимы ей, для того чтобы существовать. В результате Фердинанд соглашается предоставить Миранде необходимые вещи и позволяет ей выйти на прогулку, соответственно, перлокутивный эффект положительный. По мере развития диалога семантика модальных глаголов меняется – от требования – к просьбе (*must – need – you could – I promise*). Видя, что преступник не склонен идти на компромисс, Миранда прибегает к эмоциональным приёмам, выраженным условным предложением и восклицанием (*No!*). Позволим себе предположить, что успех данной просьбы обусловлен не столько использованием эффективных риторических средств и лингвистических конструкций, но и самой экстралингвистической ситуацией – преступник соглашается выполнить только те условия жертвы, которые не поставят под угрозу его безопасность.

Выскажем предположение о том, что просьба в неиерархической коммуникации строится по тем же канонам, что и в иерархической. Просьбы могут основываться только на эмотивном компоненте. Как уже было сказано выше, некоторые исследователи (Стернин, 2010: 45) разделяют просьбу и уговаривание. Однако, на наш взгляд, эти РА отличаются только по степени эмотивности: уговаривание – это эмоциональная просьба, возможно, повторённая несколько раз. В телешоу «Друзья» есть эпизод, в котором одна из героинь выясняет у своего друга, просил ли он его девушку остаться с ним или умолял.

40. Monica: You didn’t beg, did you?

Chandler: *I said "Please."*

Monica: *Well, was it "please" with one "e" in the middle of it or lots of "e's"?*

Chandler: *Oh, dear lord, I begged.*

(Friends, Season 3, Ep.4)

Разница между просьбой и мольбой в данном случае определяется длиной гласной в корне слова *please*, иными словами, таким образом, оценивается сила эмотивности высказывания.

В другом эпизоде шоу «Друзья» Рейчел уговаривает своего друга Джоуи позволить ей пойти на актёрскую вечеринку вместе с ним.

41. **Rachel:** *You are having a party tonight??*

Joey: *No!*

Rachel: *Joey?!*

Joey: *Yeah. Kinda have a... a thing for the Days Of Our Life's people.*

Rachel: *And you weren't going to tell us? How did you think you were gonna get away with that?*

Joey: *I do it every year.*

Rachel: *You do that every year??*

Joey: *I didn't have to tell you that!! I'm stupider than Jane Rogers!!*

Rachel: *Oh, that's why you got these tickets to that play, to get rid of us??*

Joey: *Yeah...*

Rachel: *And last year is that why you sent us to that medieval times restaurant?*

Joey: *Yeah...*

Rachel: *OH! And the year before that, when you set up that nighttime tour of that button factory?*

Joey: *I can't believe you guys went for that one!*

Rachel: *Joey, why wouldn't you invite us to your parties?*

Joey: *You're fine, ok? But everyone else acts like an idiot around famous people!*

Rachel: *Well, then so you just invite me...!*

Joey: *Please, I was trying to be nice, you're the worst one!*

Rachel: *Oh, Joey, come on! Please, please! Let me come, I will behave, I promise! I will behave! Please, please, please...*

Joey: *Ok, ok! Fine! You can come, but don't tell anybody else. It's up on the roof at 8.*

Rachel: *OH, a soap opera roof party!! I'm going to a soap opera roof party!! Oh my God, oh my God!!*

(Friends, Season 9, Ep.20)

В основе данной просьбы лежит эмоциональная составляющая, базирующаяся на уговаривании, выражающемся через лексические единицы побудительной семантики (*come on, Let me come*) и многочисленных повторах лексемы *please*. В дополнение, говорящий подкрепляет просьбу многочисленными обещаниями (*I will behave, I promise! I will behave!*). Рейчел удалось добиться своего, следовательно, перлокутивный эффект положительный.

Обратимся к примеру косвенной просьбы в иерархическом дискурсе, который представлен диалогом из текста «Аббатство Даунтон». Дейзи, кухарка, просит свою хозяйку леди Кроли помочь её свёкру-фермеру, которого после продажи имения новые хозяева хотят выселить.

42. **Daisy:** *Thank you for seeing me, milady.*

Cora Crawley: *I'm happy to, Daisy, but I must tell you right off, - there's nothing more I can do.*

Daisy: *I just can't bear it for our William's dad to be thrown out of his farm when it's all my fault.*

Cora Crawley: *To start with, I don't think it is your fault. Mr Henderson was angry, but he wouldn't change his plans for that and the truth is, they are taking a lot of the estate in hand.*

Daisy: *But Mr Mason's not young and it needs someone that knows him.*

Cora Crawley: *I'm sure he has a fine reputation and Sir John Darnley will help.*

Daisy: *He's got all the dead stock, with everything in top shape. Any estate would be lucky to have him.*

Cora Crawley: *And he'd be happy to start anew? It's a big undertaking.*

Daisy: *Why? Have you thought of something? You've had an idea, haven't you?*

Cora Crawley: *Probably not. Well, maybe. I'll let you know if anything comes of it.*

Daisy: *Thank you, Your Ladyship.*

(Downton Abbey, Season 6, Episode 2)

Дейзи не обращается к Леди Кроли с прямой просьбой, в силу своего социального статуса, поэтому она объясняет свою ситуацию и надеется на её помощь. Леди Кроли понимает, о чём идёт речь, она соглашается подумать над этой ситуацией и в итоге помогает девушке. Коммуникативная цель достигнута, можно утверждать, что перлокутивный эффект положительный.

Примером косвенной просьбы в неиерархической коммуникации может служить диалог из сериала «Друзья», в котором молодой человек, Джои, просит свою соседку убрать из гостиной все женственные вещи, т.к. его друзья полагают, что он превращается в девушку.

43. **Joey:** *No, no, no ice cream. Look, umm... I'm sorry but we've got to get rid of all this girlie stuff in here. I, uh, I got to be a man! Okay. The living room has to remain a guy place, okay? That's just the way it has to be.*

Janine: *Well, if that's what you want. I'll just put it all in my room.*

Joey: *Great...Great...and thanks for being so understanding. I mean, I didn't want to make a big deal out of this, you know. (She starts to collect all the girlie stuff up.) You could, uh, put the picture of the famous baby in my room. I mean, if you want to.*

Janine: *Okay.*

Joey: *And, uhh, maybe the watering can there.*

Janine: *Sure.*

Joey: *And a couple of these little tiny boxes.*

Janine: *Joey? Do you want me to put it all in your room?*

Joey: *(Smiling) Okay.*

(Friends, Season 6, Ep.8)

Однако Джои жаль избавляться от всех милых безделиц, но в то же время он стесняется в этом признаться, поэтому просит Джанин оставить только несколько вещей в его комнате, если она не возражает *I mean, if you want to*. Продолжая перечислять список вещей, которые стоит перенести в его комнату, девушка догадывается, что Джои хочет, чтобы она оставила все вещи в его комнате, но теперь это выглядит не как просьба Джоуи, а как предложение Джанин, с которым соглашается Джоуи – *Joey? Do you want me to put it all in your room?* – *(Smiling) Okay*. ПЭ положительный.

Языковой материал нашего исследования позволяет утверждать, что косвенные просьбы англоязычного интерперсонального дискурса содержат объяснение какого-либо действия или ситуации, которое должно повлечь за собой другое действие оппонента. Косвенные просьбы выражаются посредством изъявительного и сослагательного наклонения.

Проанализировав языковой материал, мы можем сказать, что в английском языке прямые просьбы выражаются при помощи конструкций, включающих лексическую единицу со значением просьбы – *please, beg etc. let* + местоимения первого лица, и модальных глаголов *can, could, may, might, will, would, shall should*.

44. *Your Ladyship, might I have a word?* (*Downton Abbey, Season 3, Ep.4*)

45. *May I say it now?* (*Downton Abbey, Season 3, Ep.4*)

46. *Maybe I could take her up to the house to visit my niece and nephew.*

(Downton Abbey, Season 3, Ep.4)

47. *Can you stay out of it?* (*Hill, 1973: 135*)

48. *Could you, please, hold the door?* (*Hill, 1973: 114*)

49. *Will you write?* (*Hill, 1973: 79*)

50. *Would you be so kind and bring me a soda, please? (Hill, 1973: 105)*

51. *Shall I have it collected in the morning, my lord? (Downton Abbey, Season 3, Ep.4)*

52. *Should I go? (Downton Abbey, Season 3, Ep.4)*

В ходе анализа мы установили, что прямые просьбы скорее вынуждают адресата к ответу, в то время как косвенные просьбы могут остаться незамеченными. Безусловно, любые просьбы могут быть проигнорированы. Однако в случае прямой просьбы оппонент должен выразить ответную реакцию, даже отсутствие реакции в таком случае будет расцениваться как ответ на просьбу. В случае косвенной просьбы оппонент получает большую свободу и может уйти от ответа.

На следующем этапе анализа мы рассмотрим один из РА волеизъявления – побуждение. Побуждение в иерархической коммуникации может быть выражено прямыми или косвенными РА. Так, в шоу «Подиум» участники получают задание смоделировать вечернее платье для супер модели Хайди Клум. В процессе работы дизайнеры получают некоторую критику от Хайди и их наставника, Тима Гана.

53. *Heidi Klum: What's happening here?*

Korina: I wanted to make a dress for you that was green, because I think with your eye colour and your hair, it would be really pretty.

Heidi Klum: Really? You thought that was me? Wow, OK. The colour is sad. It doesn't pop. It's not like an emerald green. [...] make it work and don't start crying about it. The time is not up yet. You can do it.

Tim Gunn: Listen, better now, than tomorrow on the runway. You can do it.

Heidi Klum: Don't be sad about it. Make it work.

(Project Runway, Season 13, Ep.5)

Критикуя дизайнеров, Хайди заставляет их переделать начатую работу. Чтобы смягчить критику, она воодушевляет конкурсантов императивными фразами *you can do it; Make it work*. Побуждение выражается прямыми РА *Don't be sad about it. Make it work*. Перлокутивный эффект сообщения

положительный, т.к. участница находится в зависимом от своих наставников положении и ей приходится выполнить надлежащее действие.

Эффект следующего сообщения также положительный по тем же экстралингвистическим причинам – участники находятся в зависимом от судей конкурса положении и в их собственных интересах прислушаться к мнению наставников. В следующем примере побуждение выражается косвенным РА.

54. **Heidi Klum:** *I was wondering, Sandhya, did you ever watched that show Dynastie? What was it, the 80s?*

Tim Gunn: *The 80s. Big shoulders, big hair.*

Heidi Klum: *Big hair, lots of makeup, jewels...*

Tim Gunn: *Over the top.*

Heidi Klum: *And that reminds me of that.*

Sandhya: *Is it good or bad?*

Heidi Klum: *It's not good. Because it's not youthful, it's not modern. It's very grand dame, you know. I even don't know how to change it.*

(Project Runway, Season 13, Ep.5)

Так, фраза *I even don't know how to change it*, подкреплённая отрицательными суждениями (*It's not good. Because it's not youthful, it's not modern*) является побуждением конкурсантки к полной трансформации её дизайна. Хайди косвенно подводит участницу к тому, что её образ вызывает не совсем те ассоциации, которые необходимы для удачного костюма.

Рассмотрим случаи побуждения в неиерархической коммуникации. Ниже приведён диалог с положительным перлокутивным эффектом, в котором Росс призывает своего товарища признаться девушке в своих чувствах. Форма этого высказывания, по нашему мнению, соответствует приведённой выше формуле: обоснование необходимости выполнить действие, следовательно, это побуждение, выраженное прямым РА.

55. **Ross:** *Well, uh, does she like you?*

Joey: *Sometimes I think maybe she could. But it doesn't matter, because I can't do anything about it.*

Ross: *Why not?*

Joey: *Well, it's complicated. She's with this other guy. For a long time. Someone from work, too. And I could never do that to the guy, because we're really good friends.*

Ross: *I thought you hated everyone at work. [...]*

Ross: *Okay. Um... is he a good guy?*

Joey: *Yeah, he's the best.*

Ross: *Then talk to him! He might be fine with it.*

Joey: *Oh, I don't know.*

Ross: *Joey, it's worth finding out. I mean, if you really like her.*

Joey: *I do! So much! I can't stop thinking about her! I can't sleep, I—*

Ross: *Okay, Joey, you know what? You have to go for it. How often does this happen to you, huh? You owe it to yourself.*

(Friends, Season 8, Ep.15)

Побуждение, как правило, основывается на логическом объяснении. Говорящий не всегда должен апеллировать к достоверной информации или проверенным фактам, говорящий может руководствоваться субъективными доводами, как в данном случае. Выстраивая логическую цепочку из вопросов *you know what?*; *How often does this happen to you, huh?* и ответов в форме императива *You have to go for it*, говорящий подводит оппонента к выводу о необходимости решиться на действие.

На основе проведённого лингвистического анализа, мы можем утверждать, что побуждение выражается через объяснение, которое подкреплено призывом к действию, выраженным повелительным наклонением:

56. *I got you this job and you knew what I wanted in return.*

So don't complain about it now. (Downton Abbey, Season 3, Ep.4)

В данном случае оппонент поддаётся на провокацию, выполняя требования шантажиста, соответственно, эффект этого сообщения положительный.

Проанализированный языковой материал позволяет утверждать, что побуждение в английском языке также может выражаться через мотивационное утверждение, выраженное повелительным наклоном.

57. Let's cross that bridge when we come to it. (Downton Abbey, Season 3, Ep.4)

Нами установлено, что механизм побуждения в неиерархической коммуникации такой же, как и в неиерархической: говорящий подводит оппонента путём наводящих вопросов и оценочных суждений к мысли о том, какое действие он должен выполнить. В следующем диалоге из сериала «Аббатство Даунтон» Тони Брэнсон побуждает свою свояченицу, Леди Мэри, не торопиться с поспешным решением о замужестве.

58. Tom Branson: Nothing will make me happier than seeing you happy. But please be absolutely sure before you decide.

Lady Mary: Why do you say that?

Tom Branson: Because you're cleverer than he is.

Lady Mary: That might have worked in the last century when ladies had to hide their brains behind good manners and breeding.

Tom Branson: But not now.

Lady Mary: I don't agree. I think Tony is quite as clever as I am.

Tom Branson: Then one of us is right and one is wrong.

(Downton Abbey, Season 7, Ep.5)

Вместо того, чтобы открыто высказаться против брака, Том просит Мэри взвесить все аргументы. Для этого он использует оценочное суждение *Nothing will make me happier than seeing you happy*; прямую просьбу *But please be absolutely sure before you decide*. Оба участника коммуникации понимают о каком решении идёт речь, но при этом они не называют друг друга по имени, а пользуются личным местоимением *he*. Том заканчивает свою речь оценочным суждением *Then one of us is right and one is wrong*. с

безличным местоимением *one*, оставляя своего оппонента наедине с зарождающимся сомнением. В результате этого разговора Леди Мэри задумывается над принятием предложения руки и сердца. Соответственно, ПЭ оказывается положительным.

В ходе анализа было установлено, что РА волеизъявления, выраженные через приказ, побуждение и просьбу, могут быть использованы как в иерархической коммуникации, так и в неиерархической коммуникации; повеление и просьба реализуют ППЭ только в иерархической коммуникации.

2.1.4. ППЭ как результат лингвистического подстраивания

На данном этапе анализа рассмотрим реализацию категории речевое воздействие через призму лингвистического подстраивания, а именно через приёмы отражение и заражение. Предположим, что отражение и заражение – приёмы, которые используются для того, чтобы убедить оппонента, расположить его к себе, показать собеседнику, что вы разговариваете с ним на одном языке. По нашим данным, несмотря на относительную популярность явлений отражения и заражения в различных психологических исследованиях, лингвистические аспекты этих приёмов исследованы недостаточно полно. В рамках лингвистического анализа мы определяем отражение как копирование одного или нескольких элементов языкового поведения собеседника. Под элементами языкового поведения мы понимаем лексико-грамматические, синтаксические или фонетические аспекты.

Обратимся к реализации ППЭ через приёмы отражение и заражение в иерархической коммуникации. Следующий пример из пьесы Б. Шоу «Тележка с яблоками» демонстрирует диалог двух секретарей. Несмотря на то, что оба коммуниканта занимают равное социальное положение, этот разговор представляет пример коммуникативной иерархии, т.к. оба собеседника соревнуются между собой в остроумии.

59. *Proteus: Is that clear?*

Magnus: *Far clearer than I ever dared to make it, Mr. Proteus. Except, be the way, on one point. When you say that all this of which you complain must cease once and for all, do you mean that henceforth I am to agree with you or you with me?*

Proteus: *I mean that when you disagree with us you are to keep your disagreement to yourself.*

(Shaw, 1998: 45)

Реплики *I am to agree with you or you with me? I mean that when you disagree with us* представляют собой пример отражения. Смысл этих фраз меняется на прямо противоположный, однако, оба высказывания одинаково оформлены грамматически, что позволяет нам рассматривать это высказывание как игру слов.

Герои американского телешоу «Новенькая» обыгрывают приёмы отражение и заражение в рамках феномена реверсивной психологии. Джессика просит своего молодого человека провести время с её сестрой Эби, для того чтобы найти для неё подходящее жильё.

60. **Nick:** *If you don't want Abby to live here, Jessica? Why don't you just tell her?*

Jess: *Nick, you can't just tell Abby to do something, because she'll do the exact opposite. So I'm gonna have to go find a place for her to live and make her think it's her idea. She can't find out what I'm up to. Do you think you can keep her busy and lie to her all day?*

Nick: *Jess, I come from a family of con artists and liars, and one thing I learnt is that you can't lie to a liar. It don't fly.*

Jess: *Yeah, you shouldn't be involved.*

Nick: *No, I shouldn't. Wait a second. Are you doing reverse psychology?*

Jess: *Yeah, it is reverse psychology.*

Nick: *That is reverse psychology, so you just reversed it, so now it's reverse reverse, which is just psychology.*

Jess: *Hmm... Which one is it?*

Nick: *Yeah, I'm in. I'm gonna do it.*

(New Girl, Season 3, Ep.15)

Джессика произносит фразу, противоположную её истинной интенции ***you shouldn't be involved***, её молодой человек соглашается с этим утверждением. Однако осознав, что им манипулируют *so now it's reverse reverse, which is just psychology*, он соглашается сделать противоположное действие *Yeah, I'm in. I'm gonna do it*. Результат совпал с первоначальной интенцией говорящего – Джесс. Оба собеседника пришли к желаемому результату, однако Ник сделал это неосознанно. В данном случае мы имеем дело с попыткой Джесс выстроить коммуникативную иерархию. Судя по положительному результату, можно сказать, что эта попытка оказалась удачной, а перлокутивный эффект положительным.

В другом примере герои телешоу «Друзья» провоцируют свою подругу Монику на то, чтобы она приготовила ужин в честь дня благодарения.

61. ***Monica: Hey guys!***

Rachel: Hi!

Phoebe: Hey!

Monica: We need to talk to you about something.

Chandler: Yeah. We don't feel like we can host Thanksgiving this year.

All: What?

Phoebe: Hey!

Ross: Are you kidding?

Chandler: Well, it's just with uhm, work and the stress of adoption, we just don't feel like we have the energy. Plus, we don't think it's fair that every year the burden falls on us.[...]

Phoebe: Well, personally I think it's great you're giving yourself a break.

Monica: Thank you, Pheeb!

Phoebe: Sure. It's just as well... I mean, last year wasn't very good. I think she's losing her touch.

Monica: What? You are way off, lady!

Phoebe: *Am I? Really? Am I? Well, why don't you cook Thanksgiving dinner and prove me wrong! Well, think about it, think about it, you'll be trying to top than you did last year. You'd be in competition... with yourself.*

Monica: *That's my favourite kind! Okay, we are doing this!*

(Friends, Season 10, Ep.9)

Корпус этой беседы содержит фразы «*Well, personally I think it's great you're giving yourself a break. Sure*», «*It's just as well... I mean, last year wasn't very good. I think she's losing her touch*», рассчитанные на то, что они заденут перфекционистские чувства Моники, и она согласится приготовить ужин. Фиби раззадоривает подругу, бросая фразы о том, что она утратила свои навыки превосходного шефа, подталкивая девушку к желаемому решению. В итоге Моника соглашается устроить обед для всех, перлокутивный эффект характеризуется как положительный.

Допустим, что отражение и заражение отчасти являются бессознательными явлениями, но, несмотря на это, мы называем их приёмами, т.к. приём, в соответствии с определением, является элементом коммуникативно-речевой тактики, одним из способов её реализации (Ладыженская, Михальская, 2004: 219). Таким образом, под приёмом не обязательно подразумевается сознательное использование какого-то элемента коммуникативно-речевой тактики.

С лингвистической точки зрения, отражение в английском языке копирует лексико-грамматическое и синтаксическое оформление фразы, однако семантическое ядро фразы меняется. Заражение, напротив, копирует только семантическое ядро фразы, выраженное одной лексемой, а лексико-грамматическое и синтаксическое оформление фразы меняется. Семантическое ядро фразы может быть выражено разными частями речи, главное – оно должно быть представлено единицами, принадлежащими одному семантическому полю. Приёмы отражение и заражение могут функционировать как вместе, так и по отдельности.

Фрагмент диалога из пьесы Т. Уильямса демонстрирует неиерархическую коммуникацию, две сестры ведут беседу на одну тему, одна поддерживает другую.

62. Stella: I never had anything like your energy, Blanche.

Blanche: Well, I never had anything like your beautiful self-control.

(Williams, 1998: 34)

Параллельные синтаксические конструкции дублируют друг друга, однако семантическое ядро фразы меняется. В первом случае семантическое ядро фразы – *energy*, во втором – *beautiful self-control*. Разные семантические ядра этих фраз и одинаковое синтаксическое и грамматическое оформление позволяет нам утверждать, что перед нами пример отражения. В интерперсональной коммуникации сообщения часто произносятся не только для того, чтобы побудить собеседника к какому-то конкретному действию или принятию решения, но и для поддержания общего тона беседы или настроения. В данном случае, например, цель коммуникантов – эмоционально поддержать друг друга. Им это удаётся, соответственно, ПЭ положительный.

Необходимо отметить, что отражение в английском языке имеет структурное сходство с лексико-грамматическими и синтаксическими повторами. В случае лексико-грамматических и лексических повторов собеседник полностью копирует фразу оппонента: её лингвистическое оформление и семантический центр в том числе. Пример ниже демонстрирует вопрос и ответ на этот вопрос, выраженный одними и теми же языковыми конструкциями. Эти предложения различаются только по цели высказывания. Данный вопрос предполагает либо отрицательный, либо положительный ответ. Повтор структуры вопроса в ответе не является риторическим приёмом.

63. Stanley: Have you ever heard of the Napoleonic code?

Stella: No, Stanley, I haven't heard of the Napoleonic code and if I have, I don't see what it –

Stanley: *Let me enlighten you on a point or two, baby.*

Stella: *Yes?*

Stanley: *In the state of Louisiana we have the **Napoleonic code** according to which what belongs to the wife belongs to the husband and vice versa. For instance if I had a piece of property, or you had a piece of property –*

Stella: *My head is swimming!*

(Williams, 1998: 42)

В то же время, когда оппонент переспрашивает какую-либо фразу, воспринимая сообщённую ему информацию как новую, мы можем говорить о наличии отражения. Вопрос Стэнли заключает в себе его неодобрительное отношение по отношению к его свояченице и беспокойство о том, что Бланш завладеет его имуществом.

В следующем примере из сериала «Друзья» представлен приём отражение.

64. Rachel: *They're probably not even listening to you.*

Ross: *They're not listening to me?*

Rachel: *Of course, they're listening to you. Everybody listens to you.*

(Friends, Season 9, Ep.10)

Переспрашивая, Росс выражает удивление. Рейчел отвечает, меняя смысл исходной фразы, сохраняя, однако, первоначальную лексико-грамматическую структуру. Осознавая, что своим замечанием Рейчел обидела Росса, она тут же меняет своё мнение на противоположное, коммуникативное понимание в этом диалоге достигнуто, и мы определяем перлокутивный эффект как положительный.

Следующий пример демонстрирует заражение.

65. Stanley: *What does it cost for a string of fur-pieces like that?*

Blanche: *Why, those were a tribute from an admirer of mine!*

Stanley: *He must have had a lot of – admiration!*

Blanche: *Oh, in my youth I excited some admiration.*

(Williams, 1998: 23)

В данном диалоге в трёх последних фразах один и тот же семантический центр: *admirer – admiration – admiration*. Следовательно, мы можем утверждать, что это явление заражения. Эта коммуникация не несёт определённой цели, это светская беседа, собеседники которой демонстрируют друг другу свои взгляды. Цель светской беседы – поддержать разговор, вежливо ответить на реплику коммуниканта. Если это происходит (как в данном случае), то мы оцениваем ПЭ как положительный.

Заражение может повторять не только семантическое ядро фразы, но и синтаксическую структуру предложения. В данном случае повторяется условное предложение.

66. *Sempronius: My father found that where there is nothing a man loses his reason and dies.*

Pamphilius: Let me add that in that place, when the king's letters are not ready for him at 12 o'clock., a secretary loses his job.

(Shaw, 1998: 45)

Цель этого разговора – тонкий намёк секретарю на то, что он не совсем добросовестно выполняет свои обязанности. Так, Памфилиус принимает это замечание к сведению и берётся за дело – ПЭ положительный.

В романе А. Мёрдок «Дикая Роза» есть сцена, в которой молодая девушка, Линдси, желая расположить к себе симпатичного ей мужчину, Рэндэлла, поддерживая тему нелюбви к их общей знакомой Эмме. Оба собеседника находятся на равных позициях, поэтому речь идёт о неиерархической коммуникации.

67. *Randall: I wish I hadn't talked so much about Emma. I'm poisoned.*

Lindsay: Emma's not important here. She's not important any more.

Randall: Ah— not important anymore. You know, Lindsay, I don't think I really like Emma.

Lindsay: I don't think I like her either. In fact I think I dislike her.

Randall: I dislike her too.

Lindsay: In fact I think I detest her.

Randall: *And I detest her. Oh Lindsay—*

(Murdoch, 2001: 147)

Структура этого диалога строится на приёмах отражение и заражение: точное копирование фраз и градация негативного компонента. Коммуниканты поддерживают беседу, выстраивая синонимичный ряд – *don't like – dislike – detest*, в котором происходит градация негативного семантического значения. Линдси завладевает расположением симпатичного ей мужчины, так, ПЭ – положительный.

В следующем диалоге, взятом из романа Д. Фаулза «Коллекционер», собеседники обсуждают литературного персонажа.

68. *Well?*

I don't see much point in it.

You realize this is one of the most brilliant studies of adolescence ever written?

He sounds a mess to me.

Of course he's a mess. But he realizes he's a mess, he tries to express what he feels, he's a human being for all his faults. Don't you even feel sorry for him?

I don't like the way he talks.

I don't like the way you talk. But I don't treat you as below any serious notice or sympathy.

(Fowles, 2004: 35)

В данном примере содержатся оба приёма: заражение – оба собеседника повторяют лексему *a mess*; и отражение, которое передаётся синтаксическим повтором конструкций – *I don't like the way he talks. – I don't like the way you talk*. Цель этого диалога – поддержание беседы, ПЭ – положительный.

Ещё один пример, в котором используются приёмы заражение и отражение вместе, взят из шоу «Друзья». Две подруги обсуждают необходимость разъехаться.

69. **Rachel:** *Mon, honey you're not dying. I'm just moving out. Y'know, I mean we're gonna see each other all the time.*

Monica: *But still, it's a big change. The end of an era, you might say!*

Rachel: *Are you okay? You're not blinking.*

Monica: *I'm fine! I just, I'm thinking how much it's **an end of era**.*

Rachel: *Oh, all right. But y'know I gotta say, I don't, I don't think six years counts as **an era**.*

Monica: *An era is defined as a significant period of time. Now, it was significant to me, maybe it wasn't significant to you!*

Rachel: ***What is the matter with you?!***

Monica: ***What is the matter with you?!!** Why aren't you more upset?! Aren't you gonna be sad that we're not gonna be living together anymore?! I mean aren't you gonna miss me at all?!*

Rachel: *All right, fine, but don't get mad at me. It's-it's just a little **hard to believe**.*

Monica: ***What's hard to believe?***

Rachel: *Well y'know, it's you guys. [...]*

Rachel: *(starting to lose her composure) I mean we're not, we're not gonna live together anymore?*

Monica: *No.*

Rachel: *What? Oh my God! **I'm gonna miss you so much!**(Starts to cry.)*

Monica: ***I'm gonna miss you!** (They hug.)*

Rachel: *I mean it's **the end of an era**.*

(Friends, Season 6, Ep.5)

Моника использует фразы из речи своей подруги (отражение), для того чтобы убедить Рейчел в своей правоте – *What's the matter with you?* – *What's the matter with you*. В данной фразе используется шифтер you, т.к. оба говорящих задают друг другу один и тот же вопрос, считая своего собеседника виновником ситуации. Следующая фраза представляет собой заражение *It's – it's just a little hard to believe*. – *What's hard to believe?* Несмотря на то, что в обеих репликах одинаковое семантическое ядро, меняется грамматическая оформленность фразы. Ещё один элемент заражения – фраза *the end of an era*, которая также используется обоими

коммуникантами в разном контексте. В итоге Рейчел понимает, что её подруга хочет разъехаться с ней навсегда, сообщение получено коммуникантом – ПЭ положительный.

Отражение происходит в ситуациях, когда коммуникантам необходимо решить общую задачу. Однако это не исключает использование приёма отражение в конфликтных ситуациях. Обратимся к примеру неиерархической коммуникации, взятому из фильма «В джазе только девушки». Двое друзей, Джерри и Джо, решают, как распорядиться общим гонораром.

70. Jerry: First thing tomorrow we're going to pay everybody a little something on account.

Joe: No, we're not.

Jerry: We're not?

Joe: First thing tomorrow we're going out to the dog track and put the whole bundle on Greased Lightning.

(Some like it hot, Dr.B.Wilder, 1959)

У собеседников разные мнения насчёт того, как распорядиться гонораром, однако, этот диалог демонстрирует, что противоположные точки зрения передаются сходными языковыми конструкциями: одинаковые синтаксические конструкции, семантические структуры. Возражение передаётся переспросом: *No, we're not. – We're not?* Позиции собеседников передаются анафоричными предложениями, в которых излагаются разные идеи. Джо предлагает совсем другой план действий, однако он повторяет первую часть предложения, чтобы его возражение звучало не так категорично. ПЭ сообщения Джо положительный.

Рассмотрим другой пример, в котором соблюдается социальное равновесие, но герои стремятся к коммуникативной иерархии. В фильме «Спасти мистера Бэнкса» идёт речь о передаче авторских прав на книгу П.Л. Трэверс «Мэри Поппинс» анимационной студии У. Диснея. Памела и Уолт вели переговоры в течение 20 лет. Ни один из них не хотел сдавать позиции.

71. **Walt:** *I heard things **didn't** go so well today.*

Pamela: *They went as well as **they've** gone every other day that I've been here. I don't recall 'special' phone calls from you on any of those other evenings.*

(Saving Mr. Banks, Dr. J.L.Hancock, 2013)

Интересно, что рассматривая лингвистическую сторону этой дискуссии, мы также можем говорить о явлении отражения, однако в несколько иной форме. Оппоненты перехватывают фразы друг друга и вкладывают в них иной смысл. В этом примере семантическое ядро высказывания Уолта – *things didn't go well today*, в ответе Памела использует эту же фразу, но добавляет к ней некоторые другие лексические элементы и смысл фразы немного меняется – *they went as well as they've gone every other day*.

Подобное явление характерно для споров, когда говорящие употребляют одну и ту же фразу, но обыгрывают её в разном контексте. Семантическое ядро высказывания остаётся прежним, однако к нему добавляются некоторые лексико-грамматические элементы, которые модифицируют его смысл. Классическим примером этого явления в споре можно считать оппозицию утвердительных и отрицательных структур.

72. **Pamela:** *I simply can't give her up. Not yet. Perhaps not ever. **I don't know why.***

Disney: *You do know why!*

(Saving Mr. Banks, Dr. J.L.Hancock, 2013)

В этом примере это отражение с использованием отрицательной частицы *not* и эмфатического глагола *do*.

Обратный смысл высказывания может передаваться не только отрицательной частицей, но и предлогами или союзами, придающими высказыванию обратный смысл в данном контексте. В примере ниже эту функцию выполняет союз *but*.

73. **Pamela:** *Ah! Not true then that Disney created man in his own image?*

Walt: *But it is true that you created yourself in someone else's yes?*

(Saving Mr. Banks, Dr. J.L.Hancock, 2013)

Возражение, высказанное в той же языковой форме (грамматической, лексической, синтаксической), что и реплика оппонента не только воспринимается собеседником мягче, но и является более доходчивой репликой.

Пример ниже демонстрирует анафору, которая тоже может быть рассмотрена как приём отражение.

74. Walt: *Let's make something wonderful. She leaves his hand hanging in midair.*

Pamela: *Let's see if that's at all possible.*

(Saving Mr. Banks, Dr. J.L. Hancock, 2013)

В некоторых случаях отражение лежит в основе такого приёма, как игра слов, что также придаёт высказыванию саркастический оттенок.

75. Don: *Wanted to show the place off.*

Pamela: *No one likes a show off.*

(Saving Mr. Banks, Dr. J.L. Hancock, 2013)

Отражение и заражение функционируют в неиерархической коммуникации в английском языке на лексико-грамматическом, синтаксическом и фонетическом уровнях.

В итоге проведённого лингвистического исследования, мы пришли к выводу о том, что отражение и заражение могут использоваться как в иерархической, так и в неиерархической коммуникации. В обоих типах коммуникации в английском языке эти приёмы могут функционировать на нескольких языковых уровнях: лексическом, грамматическом, синтаксическом, семантическом и реализовывать ППЭ.

Результаты исследования языкового материала с ППЭ представлены в таблице ниже.

Положительный перлокутивный эффект

	тип РВ	тип коммуникации	
		иерархическая	неиерархическая
	манипуляция	+	-
аргументация	теоретическая аргументация	+	+
	эмпирическая аргументация	+	+
волеизъявление	приказ	+	-
	повеление	+	-
	прямая просьба	+	+
	косвенная просьба	+	+
	побуждение	+	+
	отражение и заражение	+	+

Подводя итог, мы можем сказать, что ППЭ становится результатом таких РА в иерархической коммуникации как манипуляция, теоретическая и эмпирическая аргументация, приказ, повеление, прямая и косвенные просьбы, прямое и косвенное побуждение, отражение и заражение; в неиерархической коммуникации – теоретическая и эмпирическая аргументация, прямая и косвенная просьба, побуждение, отражение и заражение.

2.2. Отрицательный перлокутивный эффект (ОПЭ)

2.2.1. ОПЭ как результат манипулятивной стратегии

Следующая ступень нашего анализа – рассмотреть условия возникновения отрицательного ПЭ. Отрицательный перлокутивный эффект (ОПЭ) – это результат коммуникативной неудачи, в результате которой говорящий не добился поставленной коммуникативной цели.

Начнём анализ с РА, обладающих отрицательным перлокутивным эффектом, реализующихся через манипуляцию в иерархической коммуникации. В предыдущем разделе в ходе анализе было установлено, что ППЭ в результате манипулятивной стратегии возможен только в иерархической коммуникации. Рассмотрим, при помощи каких средств реализуется ОПЭ в рамках манипулятивной стратегии. Обратимся к примеру манипуляции в иерархической коммуникации. Пример неудачной попытки манипуляции демонстрирует диалог между леди Вайолет и дворецким. Дворецкий намекает своей хозяйке на то, что видел её внучку при обстоятельствах, не совсем соответствующих стилю поведения леди.

76. Lady Violet: Do you have some other business?

Spratt: Only that it may not be mine to tell, but it is, in a way, yours.

Lady Violet: You're testing me, Spratt. And I warn you, being tested does not bring out the best in me.

Spratt: No, Your Ladyship.

Lady Violet: I will not repeat myself. Either impart this piece of information, if you can empower yourself to do so, or go.

Spratt: Very well. I hope Lady Mary enjoyed her time in Liverpool.

Lady Violet: What?

Spratt: I was standing outside the Grand Hotel this morning, M'Lady, when I saw her come out with her suitcases. She was accompanied by Lord Gillingham who had clearly also been staying in the hotel.

Lady Violet: *Well, yes. They were both staying there. Why? What do you imagine you were witnessing?*

Spratt: *Well...*

Lady Violet: *Nothing vulgar, I hope! Nothing beneath the dignity of a butler of this house.*

Spratt: *Oh. Nothing of that sort, M'Lady.*

Lady Violet: *(SIGHS) I'm glad to hear it.*

(Downton Abbey, Season 6, Ep.1)

Дворецкий начинает с намёков, строя свою речь таким образом, чтобы леди Вайолет сама задала ему вопрос, избавив его тем самым от роли доносчика. Услышав неприятный факт, Леди Вайолет отбивает удар, делая вид, что всё время была в курсе происходящего. На вербальном уровне ПЭ отрицательный. Однако на невербальном уровне – ПЭ положительный, т.к. леди Вайолет всерьёз задело это сообщение, что привело к серьёзному разговору с внучкой. Следовательно, в ряде случаев вербальный эффект не совпадает с невербальным. Тогда нам приходится разделять ПЭ на вербальный и невербальный и оценивать их в разных плоскостях. В случае если на вербальное сообщение оппонент не ответил вербально, но ответил действием, мы полагаем, нет необходимости деления ПЭ на вербальный и невербальный.

Интересный случай манипуляции представляет собой следующий пример из телешоу «Аббатство Даунтон», иллюстрирующий цепочку манипуляций. Камеристка распускает слухи среди прислуги о том, что вскоре часть персонала будет уволена, а именно, дворецкий будет в этой очереди первым.

77. **Spratt:** *What are you talking about?*

Denker: *No. I don't want to worry you.*

Spratt: *Worry me with what? Oh, well, if you must know, there's going to be a shortening of the wages bill around here.*

Denker: *But why burden ourselves? What can we do? Que sera, sera.*

Spratt: *Are you trying to suggest, in your usual, maladroït fashion, that our jobs are in peril? Well, I hate to sound smug, Mr Spratt, but I would suggest that Her Ladyship will always need to dress and undress.*

Denker: *Ooh, while a butler is a luxury? Is that what you're saying? My advice, Mr Spratt, is to live for the moment. We none of us know what the future will bring. (Downton Abbey, Season 6, Ep.1)*

В данном случае мы имеем дело с коммуникативной иерархией – оба коммуниканта борются за главенствующее положение в доме. Для информирования своего оппонента Дэнкер выбирает обобщающий тон, выраженный местоимениями 2 лица множественного числа (*why burden ourselves; What can we do; none of us*), давая понять, что вся прислуга находится в равном положении. Однако камеристка намекает на то, что её место всегда останется при ней и работа для неё гарантирована (*Her Ladyship will always need to dress and undress*). Спрэт ведётся на эту уловку и рассказывает обо всём её светлости. Перлокутивный эффект – положительный.

Однако леди Вайолет, узнав об этой ситуации, прибегает к манипулятивным приёмам в отношении мисс Дэнкер, тонко намекая ей о непрочности её положения в доме.

78. Lady Violet: *Could we have some tea?*

Denker: *Your Ladyship. It seemed a little chilly, m'lady, so I've brought you a shawl.*

Lady Violet: *Oh, you are a wonder, Denker. Thank you. I shall miss you.*

(Downton Abbey, Season 6, Ep.1)

Перлокутивный эффект данного сообщения отрицательный. Из этого следует, что по мере развития цепочки коммуникативных актов ПЭ начального сообщения Дэнкер из положительного превращается в отрицательный, т.к. она сама оказывается в манипулируемом положении. В то время как сообщение леди Вайолет несёт ППЭ.

Псевдиалог, как было установлено ранее, может быть использован в качестве манипулятивного приёма. Следующий пример из шоу «Подиум» иллюстрирует спор пары дизайнеров, которые не смогли прийти к согласию. Один из говорящих игнорирует другого, нарушая коммуникативное равновесие.

79. *Amanda: What do you think?*

No answer

Amanda: We don't speak the same language.

Richard: I think the problem is that I got used to have support around me. I just need to have a little break.

Amanda: Richard, do you agree?

Richard: What?

Amanda: I think I have a frequency of voice that Richard doesn't hear, because I have to repeat things.

(Project Runway, Season 11, Ep. 10)

ПЭ этой коммуникации отрицательный, т.к. участники этой ситуации не смогли договориться друг с другом и принять необходимое решение. Активный манипулятор, Ричард, делает вид, что не слышит своего оппонента, провоцируя его на эмоциональную реакцию, надеясь, таким образом, одержать победу в споре. Аманда, в свою очередь, пытается добиться ответа на поставленный вопрос, повторяя свою реплику и объясняя своё возмущение тем, что каждый раз, обращаясь к Ричарду, ей приходится повторять свой вопрос несколько раз.

Так, в случае если псевдокоммуникация является продуманной стратегией, и коммуникант намеренно делает вид, что не понимает о чём идёт речь, мы утверждаем, что это тип манипулятивной стратегии.

80. *Charlie: Ross, why don't you tell Benji about your proposal, while I go to the ladies room?*

Benjamin: So, tell me about it.

Ross: Ok well, I would like to do a dig in the painted desert.

Benjamin: *M-m.*

Ross: *See, there are still several areas that haven't been fully excavated.*

Benjamin: *Break up with Charlie!*

Ross: *What?*

Benjamin: *What?*

Ross: *Did you just say "break up with Charlie"?*

Benjamin: *Well, yes, and now. Yes I did say it, and no, I didn't not say it.*

Ross: *Kind of inappropriate, don't you think?*

Benjamin: *I'm sorry. I just haven't seen her for so long! All these feelings are rushing back! I'm starting to realize how much I missed her, and I'm gonna need you to break up with her.*

Ross: *Are you serious?*

Benjamin: *If you say yes then I'm serious, if you say no then I'm joking!*

Ross: *No!*

Benjamin: *Joking it is!*

(Friends, Season 10, Ep.6)

В данном диалоге говорящий предоставляет своему оппоненту выбор: обратить слова в шутку или нет. Из контекста известно, что один из коммуникантов, Росс, находится в зависимом от другого, Бенджамина, положении – Бенджамин председатель комиссии, которая должна решить, кому достанется исследовательский грант. Росс выводит своего оппонента на чистую воду, не соглашаясь на выдвигаемые манипулятором требования. Соответственно, ПЭ – отрицательный.

В корпусе примеров нашего исследования случаи ОПЭ в рамках манипулятивной стратегии зарегистрированы только в иерархической коммуникации, что подтверждает нашу гипотезу о том, что манипуляция возможна только в иерархической коммуникации.

2.2.2. ОПЭ как результат псевдокоммуникации

Отрицательный ПЭ в результате псевдокоммуникации может возникнуть в случае разговора «неслышащих» друг друга коммуникантов или разговора с самим собой, в ходе которого появляется невольный свидетель. Псевдокоммуникация, как неманипулятивная форма общения, реализуется вне иерархической и неиерархической коммуникации, т.к. коммуниканты, один или несколько из которых не стремятся к установлению контакта, находятся в разных коммуникативных плоскостях.

Рассмотрим разговор «глухих» собеседников. Нежелание прислушаться к своему собеседнику и найти компромисс создаёт благоприятные условия для возникновения псевдиалога. Интересно, что псевдиалог может подразумевать наличие двух или нескольких «глухих» собеседников. Подобные псевдиалоги встречаются довольно часто, если говорящие оказались в условиях конкуренции: профессиональной или личностной. Например, в разгаре спора оба участника могут просто повторять свою реплику, не желая выслушивать своего оппонента. Так происходит в эпизоде шоу «Подиум», когда двое конкурсантов вступают в полемику по поводу общего конкурсного задания.

81. Michelle: It's not what I'm saying.

Daniel: You said it will only sell for a 21 year old!

Michelle: It's like Tim said, be youthful!

Daniel: No, you said it will only sell for a 21 year old!

(Project Runway, Season 11, Ep. 10)

В данном случае непонимание возникло из-за того, что собеседники по-разному понимают некоторые фразы. Для Мишель *youthful* и *it will only sell for a 21 year old* являются контекстными синонимами, в то время как для Дэниэла, это антонимы. Собеседники вкладывают различный семантический потенциал в эти фразы, не объясняя друг другу, что они имеют в виду, и, соответственно, в диалоге возникают логические несоответствия.

«Продуманные ответы» в случае псевдиалога не означают, что коммуникант буквально просчитал ход беседы на несколько шагов вперёд, это означает, что один или оба коммуниканта зациклились на своей точке зрения и не желают посмотреть на ситуацию глазами оппонента. Соответственно, это выражается логическим несоответствием диалоговых реплик друг другу. Каждый из участников уже решил всё за другого.

В следующем примере происходит развитие этого столкновения мнений двух дизайнеров Мишель и Дэниэла. Дэниэл, услышав обидную фразу о том, что его костюм подойдёт только легкомысленной молодой девушке, перестаёт воспринимать дальнейшие аргументы по поводу его работы, и останавливается на реплике, с которой он категорически не согласен. Дэниэл общается исключительно повелительными предложениями. Мишель безуспешно пыталась добиться от собеседника ответа на поставленный вопрос.

82. *Michelle: Daniel, what are you doing right now?*

Daniel: I don't do such a 21 year old, you do!

Michelle: Can I talk to you for a second?

Daniel: You said I don't know a 21 year old, you do. You'd better get back to work, we don't have much time.

(Project Runway, Season 11, Ep. 10)

Далее обратимся к примеру разговора с самим собой, в ходе которого появляется невольный свидетель. Неманипулятивный псевдиалог происходит тогда, когда говорящий находится в состоянии аффекта, разговаривает с самим собой и не имеет цели вступить в разговор. Коммуникант, который вмешивается в эту беседу, обречён на неудачу. Так, в пьесе Т. Уильямса «Кошка на раскалённой крыше», Большая Мама наотрез отказывается верить в болезнь своего мужа, не воспринимая доводы врача.

83. *Doctor Baugh: Well, Big Mama...*

Big Mama: It's all a mistake. I know it's just a bad dream.

D.B. We're gonna keep Big Daddy as comfortable as we can.

B.M. Yes, it's just a bad dream, that's all it is, it's just an awful dream.

Gooper. In my opinion Big Daddy is having some pain but he won't admit that he has it.

B.M. Just a dream, a bad dream.

D.B. That's what lots of them do, they think if they don't admit they're having the pain they can sort of escape the fact of it.

Gooper. Yes, they get sly about it, they get real sly about it.

Mae. Gooper and I think –

Gooper. Shut up, Mae! – Big Daddy ought to be started on morphine.

B.M. Nobody's going to give Big Daddy morphine.

D.B. Now, Big Mama, when the pain strikes it's going to strike mighty hard and Big Daddy's going to need the needle to bear it.

B.M. I tell you, nobody's going to give him morphine.

[...]

B.M. It's not true, I know it's not true!

(Williams, 1954: 80)

В данном случае цель коммуникантов – успокоить Большую Маму. Однако этого сделать не удаётся, т.к. Большая Мама не способна воспринимать какие-либо доводы, в её подсознании всё уже решено. Экстралингвистический фактор определяет отрицательный ПЭ этой коммуникативной ситуации.

В предыдущем примере коммуникант не воспринимал доводы оппонента, потому что находился в состоянии аффекта. Однако говорящий может игнорировать собеседника в том случае, если он разговаривает сам с собой, и другой человек становится невольным свидетелем этого диалога. Так происходит в романе Д. Хеллера «Уловка 22» во время разговора полковника и сержанта – полковник рассуждает о понятии справедливости, задавая риторические вопросы. Его собеседник пытается ответить ему, но полковник игнорирует реплики сержанта, продолжая вести диалог с самим собой.

84. *“Justice?” the colonel was astounded. “What is justice?”*

“Justice, sir – “

“That’s not what justice is,” the colonel jeered, and began pounding the table again with his big fat hand. “That’s what Karl Max is. I’ll tell you what justice is”.

(Heller, 1999: 91)

В данном случае у полковника не было задачи оказать влияние на своего собеседника, но он это сделал, т.к. его оппонент заговорил с ним. Соответственно, ПЭ отрицательный, т.к. в результате РА произошло совсем не то, чего добивался коммуникант.

Рассматривая лингвистическую структурную сторону псевдиалога, можно сказать, что в английском языке он строится на следующих выявленных нами элементах:

- повтор слова или фразы одним из коммуникантов;
- отсутствие ответа;
- вопрос, не требующий ответа.

Рассмотрим эти составляющие более подробно.

1.Один из коммуникантов повторяет свою фразу. Говорящий повторяет одну и ту же мысль, независимо от возражений и объяснений оппонента.

85. *“I’m not going to argue with you”, Clevenger decided, “You don’t know who you hate”.*

“Whoever’s trying to poison me”, Youssarian told him.

“Nobody’s trying to poison you”.

“They poisoned my food twice, didn’t they?”

“They put poison in everybody’s food”. Clevinger explained.

“And what difference does that make?”

(Heller, 1999: 22)

2.Отсутствие ответа. Оппонент отказывается вести беседу, отвечая молчанием. Естественно, в таком случае не получается наладить

коммуникацию. Молчание обладает контекстуальным значением, соответственно, в данном случае игнорирование является интенциональным. Молчание рассматривается нами в этом случае как продуманная стратегия игнорирования собеседника. Так происходит в романе У. Голдинга «Повелитель мух», когда дети, оказавшиеся на необитаемом острове, разделяются на два враждующих лагеря. Ральф, вождь одного из лагерей призывает своих врагов к примирению и произносит речь о необходимости объединить усилия в борьбе за выживание, однако его речь не находит никакого отклика.

86. *“Look at that! Call that a signal fire? That’s a cooking fire. Now you’ll eat and there’ll be no smoke. Don’t you understand? There may be a ship out there – “*

He paused defeated by the silence and the painted anonymity of the group guarding the entry.

(Golding, 1959: 92)

3.Вопрос, содержащий ответ. Задавая вопрос, в котором уже содержится ответ, говорящий подводит оппонента к нужному ответу, высказывая аффирмативное суждение в вопросительной форме.

87. *Miranda’s face was a wooden mask. She plumped up her pillows and sat up straighter. “But there’s no question of that, is there?”*

(Murdoch, 2001: 167).

Таким образом, основа псевдиалога – это логическое несоответствие реплик друг другу. По крайней мере, один из собеседников, заранее убеждённый в своей правоте или невнимательно слушающий своего оппонента, делает неправильное заключение из сказанного оппонентом, что, как правило, приводит к иллогичному заключению и неэффективной, с точки зрения слушающего, коммуникации.

В псевдокоммуникации, когда она не является манипулятивной стратегией, «глухой» собеседник произносит фразы не для того, чтобы быть услышанным, а ради самого акта произнесения. Результаты нашего

исследования показали, что псевдокоммуникация приводит только к отрицательному ПЭ, т.к. говорящий априори не стремится к установлению и/или поддержанию контакта. Оппонент, если же он пытается установить контакт с невоспринимающим его собеседником, обречён на неудачу. Соответственно, отрицательный ПЭ является логичным исходом псевдокоммуникации в силу её структурной организации.

2.2.3. ОПЭ как результат аргументативной стратегии

На следующем этапе анализа рассмотрим реализацию ОПЭ через РА теоретической и эмпирической аргументации. Начнём наш анализ с иллюстрации теоретической коммуникации в иерархической коммуникации. Обратимся к примеру из романа У. Голдинга «Повелитель мух», в котором Ральф, предводитель лагеря, произносит мотивационную речь о необходимости сохранения порядка и поддержания огня на острове.

88. *“Listen. We’ve come to say this. First you’ve got to give back Piggy’s specs. If he hasn’t got them he can’t see. You aren’t playing the game—”*

The tribe of painted savages giggled and Ralph’s mind faltered. He pushed his hair up and gazed at the green and black mask before him, trying to remember what Jack looked like.

Piggy whispered.

“And the fire.”

“Oh yes. Then about the fire. I say this again. I’ve been saying it ever since we dropped in.”

He held out his spear and pointed at the savages.

“Your only hope is keeping a signal fire going as long as there’s light to see. Then maybe a ship’ll notice the smoke and come and rescue us and take us home. But without that smoke we’ve got to wait till some ship comes by accident. We might wait years; till we were old – ”

(Golding, 1959: 45)

Структура монолога Ральфа построена на теоретической аргументации, он приводит логические доводы в пользу своего тезиса о необходимости поддержания огня. В своей речи Ральф использует метафоры (*You aren’t playing the game, only hope*), с помощью которых призывает всех участников племени осознать серьёзность ситуации. Данные метафоры можно причислить к стёртым, что позволяет отнести стиль данного выступления к нейтральному. Выступление Ральфа логически структурировано (*first..., then*)

и соответствует основным правилам построения аргументов: тезис (*Your only hope is keeping a signal fire going as long as there's light to see*) – аргументация (*Then maybe a ship'll notice the smoke and come and rescue us and take us home*) – демонстрация (*But without that smoke we've got to wait till some ship comes by accident. We might wait years; till we were old*).

Аргументы, которые выбирает Ральф для убеждения своих оппонентов, обращаются к объективной действительности, а не к личностям оппонентов, в силу этого, мы причисляем данный пример к теоретической аргументации. Перлокутивный эффект сообщения отрицательный. Несмотря на то, что речь Ральфа соответствует всем правилам построения аргументации, подростку не удалось заставить толпу прислушаться и сплотить противников, напротив, он добился прямо противоположного эффекта – толпа дикарей разозлилась и атаковала его.

Коммуникативная неудача постигает одну из участниц следующего иерархического диалога, в котором результатом стратегии эмпирической аргументации становится ОПЭ.

89. **Miss Bunting:** *If it were a memorial service, then I might agree, but a stone edifice on the green, to remind us for ever of death and a pointless war - what's the good of that? To say nothing of the waste of money.*

Lord Grantham: *Forgive me, but you're talking nonsense.*

Isobel Crawley: *Forgive me, but I suppose she's allowed an opinion.*

Lord Grantham: *Not that opinion. Not in this house.*

(Downton Abbey, Season 5, Ep.5)

Мисс Бантин – представительница рабочего класса ведёт диалог с лордом Грэнтэмом об отсутствии необходимости устанавливать памятник жертвам первой мировой войны. Девушка провоцирует лорда Грэнтэма, в доме которого она находится, прямолинейными и резкими высказываниями (*to remind us for ever of death and a pointless war - what's the good of that? To say nothing of the waste of money*). В данном случае не так просто определить какую цель преследовал говорящий. Следуя коммуникативной ситуации,

скорее всего, девушка хотела вывести собеседника из себя, высказав принципиально иную от сложившейся в светском обществе точку зрения, подчеркнув, таким образом свою принципиальность и приверженность революции. Если мы будем трактовать цель коммуниканта таким образом, то в таком случае ПЭ – положительный. Если же мы будем утверждать, что девушка хотела переубедить своего собеседника (что на наш взгляд маловероятно), то сделать ей этого не удалось – её попросили удалиться из гостиной – и ПЭ в таком ключе будет отрицательным.

Коммуникативная неудача в данном случае определена как лингвистическими факторами, так и экстралингвистическими. К лингвистическим относятся неправильный выбор общего тона мисс Бантин в беседе с лордом Грэнтэмом – слишком резкий тон общения, не принятый в светском обществе, скорее раззадорит, чем убедит собеседника. К экстралингвистическим факторам относится принадлежность собеседников к разным социальным кругам и продиктованная этим социальным положением приверженность разным политическим взглядам.

В романе Х. Ли «Пойди поставь сторожа» происходит спор между тётёй, Александрой, и её племянницей, Джин-Луизой, из-за внешнего вида последней. Александра, будучи приверженцем консервативных взглядов, не признаёт новых веяний в одежде. Джин-Луиза выбирает экспрессивные слова для того, чтобы отбить удар.

90. *Alexandra's voice cut through her ruminations: "Jean Louise, did you come down on the train Like that?" [...]*

"Oh—yessum," she said, "but wait a minute, Aunty. I left New York stockinged, gloved, and shod. I put on these right after we passed Atlanta."

Her aunt sniffed. "I do wish this time you'd try to dress better while you're home. Folks in town get the wrong impression of you. They think you are—ah—slumming."

Jean Louise had a sinking feeling. The Hundred Years' War had progressed to approximately its twenty-sixth year with no indications of anything more than periods of uneasy truce.

*"Aunty," she said. "I've come home for two weeks of just sitting, pure and simple. I doubt if I'll ever move from the house the whole time. I **beat my brains out** all year round—"*

*She stood up and went to the fireplace, glared at the mantelpiece, and turned around. "If the folks in Maycomb don't get one impression, they'll get another. They're certainly not used to seeing me dressed up." Her voice became patient: "Look, if I **suddenly sprang on 'em fully clothed** they'd say I'd gone New York. Now you come along and say they think I don't care what they think when I go around in slacks. Good Lord, Aunty, Maycomb knows I didn't wear anything but overalls till I started having the Curse—"*

Atticus forgot his hands. He bent over to tie perfectly tied shoelaces and came up with a flushed but straight face. "That'll do, Scout," he said. "Apologize to your aunt. Don't start a row the minute you get home."

Jean Louise smiled at her father. When registering disapprobation, he always reverted back to her childhood nickname. She sighed. "I'm sorry, Aunty. I'm sorry, Hank. I am oppressed, Atticus."

(Lee, 2015: 23)

В этом примере эмпирической аргументации иерархической коммуникации Джин-Луиза не одерживает победу в данном споре, на наш взгляд, из-за экстралингвистических факторов – она и её тётя – принадлежат к совершенно разным эпохам, в которых совершенно разные трактовки такого понятия как «приличное поведение». РА построен таким образом, чтобы оказать на собеседника наибольшее воздействие. Девушка начинает свою речь с весьма экспрессивных выражений (*Oh, yessun*), подкрепляет свою позицию саркастическими замечаниями (*but wait a minute, Aunty...*), но по мере развития монолога она переходит к более аргументированным доводам (*If the folks in Maycomb don't get one impression, they'll get another*),

подтверждая свою позицию причинно-следственными связями, что, однако, не мешает ей использовать художественные средства, такие как метафоры (*beat my brains out; suddenly sprang on 'em fully clothed*). Упоминание её детского прозвища *Scout* заставляет Джин-Луизу одуматься и попросить прощения. Мы можем сказать, что коммуникативная цель девушки – переубедить тётушку относительно современной манеры одеваться – не была реализована, следовательно, ПЭ отрицательный.

Обратимся к случаям неиерархической коммуникации. Пример эмпирической аргументации в неиерархической коммуникации представляет диалог из телесериала «Друзья», в котором молодой человек, Росс, просит девушку, Рейчел, не разрывать их брак.

91. **Ross:** *Listen, I know you wanted to talk to me, but I have an idea that may make you want to stay married. (Rachel shakes her head.) We register, and you get to keep all the presents!*

Rachel: *(thinks about it for a second) No! Ross, come on!*

(Friends, Season 7, Ep.1)

Росс использует субъективный аргумент, обращённый к чувствам Рейчел – *you get to keep all the presents*, однако, этот аргумент оказывается недостаточно сильным, и адресат терпит неудачу. Следовательно, ПЭ отрицательный.

Следующий диалог – пример неиерархической коммуникации – это спор двух друзей о теории эволюции. Росс – учёный, приводит научные факты подтверждающие существование теории Дарвина, в то время как Фиби – сторонница эзотерических взглядов, относится к этой теории скептически.

92. **Phoebe:** *Uh-oh. It's Scary Scientist Man.*

Ross: *Ok, Phoebe, this is it. In this briefcase I carry actual scientific facts. A briefcase of facts, if you will. Some of these fossils are over 200 million years old.*

Phoebe: *Ok, look, before you even start, I'm not denying evolution, ok, I'm just saying that it's one of the possibilities.*

Ross: *It's the only possibility, Phoebe.*

Phoebe: *Ok, Ross, could you just open your mind like this much, ok? Wasn't there a time when the brightest minds in the world believed that the world was flat? And, up until like what, 50 years ago, you all thought the atom was the smallest thing, until you split it open, and this like, whole mess of crap came out. Now, are you telling me that you are so unbelievably arrogant that you can't admit that there's a teeny tiny possibility that you could be wrong about this?*

Ross: *There might be...a teeny...tiny...possibility.*

Phoebe: *I can't believe you caved.*

Ross: *What?*

Phoebe: *You just abandoned your whole belief system. I mean, before, I didn't agree with you, but at least I respected you. How, how, how are you going to go into work tomorrow? How, how are you going to face the other science guys? How, how are you going to face yourself?*

(Friends, Season 2, Episode 3)

Безусловно, в этом разговоре присутствуют средства художественной выразительности: междометия (*Uh-oh*), эпитеты (*It's Scary Scientist Man*, *teeny tiny*), метафора (*whole mess of crap*). Однако оба коммуниканта отстаивают своё мнение при помощи логических аргументов и научных фактов. ПЭ сообщения Росса в данном случае – отрицательный, т.к. ему не удалось убедить своего оппонента, а вот ПЭ сообщения Фиби – положительный, т.к. ей удалось убедить своего собеседника, что есть небольшая вероятность ошибочности его теории.

В ходе проведённого анализа мы установили, что ОПЭ может возникать в результате аргументативной стратегии, как с использованием эмпирической, так и теоретической аргументации, в иерархической и неиерархической коммуникации.

2.2.4. ОПЭ как результат волеизъявления

На следующем этапе анализа обратимся к случаям реализации отрицательного ПЭ через РА волеизъявления с отрицательным перлокутивным эффектом. Приказ, итогом которого является ОПЭ, в зависимости от ситуации, может рассматриваться как административное правонарушение, хулиганство, неповиновение властям и т.п. Интересный случай повеления представлен в романе Д. Фаулза «Коллекционер». Данный диалог происходит между жертвой и похитителем. С точки зрения социальной ситуации, коммуникация иерархическая, однако, с точки зрения коммуникации, наверху иерархии находится вовсе не похититель, а его жертва, Миранда, которая общается в данной ситуации исключительно повелительными предложениями.

93. *'Amuse me. Do something.'*

Well, what, I asked. Photos? But she didn't want photos.

'I don't know. Sing, dance, anything.'

I can't sing. Or dance.

'Tell me all the funny stories you know.'

I don't know any. I said. It was true, I couldn't think of one.

(Fowles, 2004: 178)

Фердинанд всеми средствами пытается добиться любви своей жертвы. Пытаясь ей всячески угодить, он спрашивает, какого развлечения ей бы хотелось. Девушка перечисляет всевозможные действия, ставя похитителя в неловкое положение. ПЭ сообщения – отрицательный, т.к. преступник отказывается развлекать жертву.

Пример просьбы в иерархической коммуникации проиллюстрирован диалогом из романа Д. Фаулза «Коллекционер», который происходит между похитителем и его жертвой. Миранда, жертва преступника, просит отпустить её на волю, взывая к человеческим качествам похитителя.

94. *Do you think you'll make me love you by keeping me prisoner?*

I want you to get to know me.

As long as I'm here you'll just be a kidnapper to me. You know that?

I got up. I didn't want to be with her anymore.

*Wait, – she said, coming towards me. – I'll **make a promise**. I understand **really**.*

Let me go. I'll tell no one, and nothing will happen.

You could. We could be friends. I could help you.

(Fowles, 2004:46)

Данная просьба является прямой. В примере содержится логический компонент (*As long as I'm here you'll just be a kidnapper to me*) и эмоциональный, однако эмоциональный компонент превалирует. Эффект уговаривания подкрепляется эмфатической фразой *I'll make a promise*, эмфатическим наречием *really* и многочисленными повторами *you could, we could, I could*. Несмотря на все уговоры в этом случае девушке не удаётся разжалобить преступника, ПЭ отрицательный.

Лингвистическая структура следующей просьбы, представленной ниже, основана только на эмотивном компоненте.

95. *I **promise, I swear** that if you let me go I **will not tell anyone**. I'll tell them all some story. I will arrange to meet you as often as you like, as often as I can, when I'm not working. Nobody will ever know about this except us.*

I can't, I said.[...]

***If you let me go now I shall admire you**. I shall think, he had me at his mercy, but he was chivalrous he behaved like a real gentleman.*

I can't, I said. Don't ask. Please don't ask.

I should think, someone like that must be worth knowing. [...]

I've got to go now.

(Fowles, 2004: 39)

В этом примере происходит градация эмоциональной составляющей, при помощи лексических единиц со значением просьбы различной степени эмотивности – *I promise, I swear*. Миранда обращается к эмоциям своего похитителя, давая всевозможные обещания, выраженные эмфатическими

конструкциями и повторами глагола “will” (*I will not tell anyone, I’ll tell them all some story, I will arrange*). В процессе переговоров с преступником девушка использует прямую просьбу, приводя доводы того, как тяжело ей приходится в заключении. Эта просьба не была выполнена, соответственно, мы имеем дело с отрицательным перлокутивным эффектом.

Пример косвенной просьбы в иерархической коммуникации представлен диалогом из романа Д. Фаулза «Коллекционер». Косвенная просьба заключается в том, что говорящий не просит о желаемом (о свободе), но говорит об обстоятельствах, которые могут привести к тому, что оппонент добьётся своей цели (получит любовь своей жертвы).

96. *I’d like to talk with you. – I stopped.*

Sit, - she said [...]

Look, this is mad. If you love me in any real sense of the word love you can’t want to keep me here. You can see I’m miserable. The air, I can’t breathe at nights. I’ve woken up with a headache. I should die if you kept me here long. – she looked really concerned.

Look, Ferdinand, I don’t know what you see in me. I don’t know why you are in love with me. Perhaps I could fall in love with you somewhere else. I ...- she didn’t seem to know what to say, which was unusual. – I do like gentle kind men. But I couldn’t possibly fall in love with you in this room, I couldn’t fall in love with anyone here. Ever.

(Fowles, 2004: 43)

ОПЭ в данном случае обусловлен статусами коммуникантов – преступник не может отпустить Миранду, поддавшись на её уговоры, речь идёт о психически нездоровом человеке, для которого не работают привычные законы логики и здравого смысла.

Пример прямой просьбы в неиерархической коммуникации продемонстрирован диалогом из шоу «Друзья», в котором на просьбу один из коммуникантов отвечает отказом.

97. *Joey: Look, there is no unselfish good deed. Sorry.*

Phoebe: *Yes there are! There are totally good deeds that are self-less.*

Joey: *Well, may I ask for one example?*

Phoebe: *Yeah, it's... you know there's... No, you may not!*

(Friends, Season 5, Ep. 16)

Данная коммуникация представляет собой спор, и отрицательный ПЭ обусловлен отсутствием аргументов у оппонента. Просьба *may I ask for one example* носит формальный характер и не является РА просьбы, но является формой вежливого побуждения привести пример бескорыстного поступка. На что оппонент, не имея аргументов, подтверждающих его точку зрения, отвечает отказом.

Пример косвенной просьбы в неиерархической коммуникации представлен диалогом из шоу «Друзья». В одном из эпизодов Моника, просит свою подругу Рейчел найти новую квартиру, т.к. она собирается жить вместе со своим бойфрендом Чендлером.

98. **Monica:** *Listen, Chandler and I are going to live together. Here...*

Rachel: *Oh my god! That's so great!*

Monica: *Really?*

Rachel: *and it was so sweet of you to ask. Oh my god the three of us are gonna have such a good time living together!*

(Friends, Season 6, Ep. 2)

Тезис *Chandler and I are going to live together* был неправильно истолкован собеседником и привёл к ложному выводу. Рейчел не понимает, что её попросили съехать, и вместо этого она радуется тому, что её друзья решились на серьёзный шаг, и теперь они будут жить втроём.

Далее рассмотрим РА побуждения в иерархической и неиерархической коммуникации. Обратимся к РА побуждения в иерархической коммуникации. В одном из эпизодов сериала «Друзья» Рейчел побуждает своего босса бросить курить. Акт прямого побуждения заключается в воодушевлении оппонента при помощи императивных конструкций.

99. **Rachel:** *Yeah, I did, but y'know what? I am really, really trying to cut back, y'know? (Laughs) Good luck, Rach.*

Nancy: *I've actually been thinking about quitting lately.*

Kim: *Oh sure, every Sunday night I'm telling myself I'm quitting but every Monday morning it's like (Mimics chain smoking.)*

Nancy: *Tell me about it!*

Rachel: *Well then let's just quit! We'll just quit! Let's all quit!*

Kim: *It does sound appealing.*

Nancy: *Oh, I never could do it.*

Rachel: *Oh but you could. You can. Absolutely! We can help each other out! We can get—what are those—those patches! We could be like the Patch Sisters!*

Kim: *Oh y'know, we really should quit. Okay, let's quit!*

Rachel: *Yes! Great! Give me those cigs! Give it! Give it!*

(Friends, Season 5, Ep.18)

В этом примере говорящий побуждает оппонента к действию, используя собственный пример как образец поведения. Цель автора сообщения – привлечь оппонента на свою сторону. Рейчел удаётся это сделать, её коллеги решают бросить курить, перлокутивный эффект положительный. Однако далее ситуация меняется.

100. **Rachel:** *Well y'know if you, if you started smoking again you could've at least told me! Come on, give me one of those! What are we talking about?*

Kim: *No. No! You're doing great! Don't you give up! That's why we didn't tell you and we're **not** gonna drag you down with us.*

Rachel: *Oh wait, no-no-no! Drag me down. Drag-drag me down.*

Kim: *Forget it Rachel! We're both so proud of how well you're doing. I'm not gonna let you blow it. In fact, if I catch you with a cigarette, you're fired. So go on, get out of here! Go on, I don't want you breathing this stuff! Go on!*

(Friends, Season 5, Ep.18)

Коллеги снова начинают курить и более не поддаются на уговоры Рейчел, соответственно, перлокутивный эффект преобразуется в

отрицательный. В данном случае можно сказать, что коммуникативная неудача обоснована экстралингвистическими факторами. Коллеги уже пробовали бросить курить, и если в первом случае они приветствовали идею отказа от курения и были готовы выслушать любую аргументацию, то во втором случае, они были настроены не столь оптимистично. Соответственно, они не были готовы пойти на соглашение – коммуникативная обстановка была неблагоприятная.

Пример побуждения с ОПЭ в неиерархической коммуникации представлен следующим диалогом 2 подруг, в которой одна советует другой не рассказывать о своих чувствах молодому человеку.

101. **Rachel:** *I just wanted to let you know I've changed my mind: I'm gonna do it, I'm gonna kiss Joey.*

Monica: *No, you can't! Friends hooking up is a bad idea.*

Rachel: *Please, what about you and Chandler?*

Monica: *That's different! I was drunk and stupid!*

Rachel: *Well hello (points to herself)!*

Monica: *What about all the guys that you've got the phone numbers from? Why don't you just kiss one of them?*

Rachel: *I could, I could but I don't want to! I want to kiss Joey!*

Monica: *Alright (shrugs). I think it's a big mistake but it's your decision.*

Rachel: *(pause) I'm gonna do it.*

Monica: *And I can't stop you.*

Rachel: *No.*

(Friends, Season 9, Ep. 20)

Моника для того, чтобы отговорить свою подругу от действия, которое, на её взгляд, является неразумным, сначала использует оценочное суждение, передающее её собственное мнение (*Friends hooking up is a bad idea*). На аргумент Рейчел о том, что Моника нарушает свои собственные правила, она также отвечает другим оценочным суждением, неодобряющим её собственные действия (*I was drunk and stupid!*). Далее Моника приводит

аргумент о других людях, которые проявили интерес к её подруге (*What about all the guys that you've got the phone numbers from? Why don't you just kiss one of them?*). Однако ничего из вышесказанного не смогло поменять решение Рейчел, следовательно, эффект данного высказывания отрицательный.

Как было установлено в разделе 2.1.3., механизм функционирования побуждения в иерархической и неиерархической коммуникации одинаков. Коммуникант произносит оценочные предложения, исходя из которых, оппонент должен сделать вывод, какое решение ему стоит принять. Например, в следующем диалоге из сериала «Аббатство Даунтон», экономка побуждает дворецкого не бояться грядущих в доме перемен.

102. Mrs. Hughes: What are you afraid of?

Mr. Carson: I feel the shaking of the ground I stand on. That everything I believe in will be tested and held up for ridicule over the next few years.

Mrs. Hughes: Mr. Carson, they've been testing the system since the Romans left.

(Downton Abbey, Season 4, Ep. 8)

Миссис Хьюз задает оппоненту вопрос, ответ на который, должен показать необоснованность страхов коммуниканта. В следующей реплике коммуникант заверяет оппонента, что природа его страха иррациональна – *they've been testing the system since the Romans left*. Перемены неизбежны. Однако в данной неиерархической коммуникации говорящему не удаётся побудить оппонента выполнить желаемое действие, и ПЭ является отрицательным. На наш взгляд, ОПЭ обусловлен экстралингвистическими причинами, т.к. с лингвистической точки зрения акт побуждения был построен корректно.

В другом примере побуждения в иерархической коммуникации между лакеем и Леди Кроли, также взятом из сериала «Аббатство Даунтон», происходит разговор относительно одной из горничных.

103. Cora Crawly: What I don't understand is why you placed a convicted felon in my household, in my bedroom, when you knew every detail of her past.

Thomas Barrows: *I wanted her to have another chance.*

Cora Crawly: *Don't you think that should have been my decision, in my own house?*

Thomas Barrows: *Yes, m'lady.*

Cora Crawly: *Perhaps it should. So why tell me now? Because, if you have been using your knowledge against her, I'll have to consider your future here.*

(Downton Abbey, Season 4, Ep. 8)

Леди Кроли побуждает Томаса не рассказывать порочащие горничную факты, т.к. это может обернуться для него увольнением. Однако Леди Кроли не прибегает к императивным речевым актам, а задаёт оппоненту прямые вопросы, ответ на который должен подсказать ему, к какому действию его побуждают.

Так, проанализированные примеры на данном этапе исследования, позволяют нам сделать вывод о том, что ОПЭ может реализовываться через стратегию волеизъявления, выраженную через приказ, побуждение и просьбу в иерархической коммуникации и через побуждение и просьбу в неиерархической коммуникации.

2.2.5. ОПЭ как результат стратегии лингвистического подстраивания

На следующей ступени анализа рассмотрим реализацию ОПЭ через приёмы отражение и заражение. Приёмы отражение и заражение также могут характеризовать РА с отрицательным перлокутивным эффектом. Так, явление заражение встречается в эпизоде популярного американского телешоу «Друзья», когда молодой человек, Росс, просит свою подругу, Рейчел, на которой он женился по недоразумению в состоянии алкогольного опьянения в Лас Вегасе, не аннулировать их брак.

104. **Ross:** *I actually wanted to talk to you about the whole annulment thing.*

Rachel: *Uh – hu.*

Ross: *Yeah, I'm not gonna do that.*

Rachel: *Ok, so we'll just stay married.*

Ross: *Yes, exactly.*

Rachel: *...and I will make everyone call me Mrs. Gellar.*

Ross: *Wow, this is so amazing. I really thought I would have to talk you into this more.*

Rachel: *Ok, now I'm scared because I don't actually think you're kidding.*

Ross: *I'm not kidding.*

(Friends, Season 6, Ep.1)

Заражение встречается здесь в качестве продолжения ассоциативного ряда: *I'm not gonna do that – Ok, so we'll just stay married – exactly I will make everyone call me Mrs. Gellar – this is so amazing*. Очевидно, что реплики Рейчел имеют саркастическую окраску. Она соглашается со всем, что говорит Росс только для того, чтобы показать нелепость всей сложившейся ситуации, продолжая начатую Россом цепочку ассоциативных фраз на тему брака. Росс не соглашается на развод, Рейчел не удаётся добиться положительного перлокутивного эффекта.

Неудачный пример использования заражения иллюстрирует следующий диалог из сериала «Друзья» – молодые люди приняли решение пожениться и обсуждают бюджет свадьбы.

105. **Chandler:** *Well, come on, I've been saving this money for six years and I kinda had some of it earmarked for the future, not just for a party.*

Monica: *This is the most special day of our lives.*

Chandler: *No, I realize that honey, but I'm not gonna spend all of the money on one party.*

Monica: *Honey, umm I-I love you, (laughs) but umm, if you call our wedding a party one more time, you may not get invited. Okay? (Laughs) Listen, we could always earn more money, okay? But uh, we're only gonna get married once.*

(Friends, Season 7, Ep.2)

В данном случае каждый из коммуникантов трактует понятие **wedding** по-своему: для Моники это *the most special day of our lives*, для её жениха – это **party**. В силу разных трактовок одного концепта возникает ОПЭ.

Интересно, что приём отражение, выраженный переспросом, перетекает в приём заражения – развитие темы дальнейших планов. Отражение и заражение – часто используются вместе. Далее следует ещё один пример отражения и заражения из того же фильма, когда собеседники подхватывают фразы друг друга и развивают высказанную мысль.

106. **Jerry:** *Sugar, dear – let me give you some advice. If I were a girl – and I am - I'd watch my step.*

Sugar: *If I'd been watching my step, I never would have met him. Wait till I tell Josephine.*

Jerry: *Yeah – Josephine.*

Sugar: *Will she be surprised. I just can't wait to see her face –*

Jerry: *Neither can I. Come on - lets go up to her room and tell her – right now.*

(Some like it hot, Dr.B.Wilder, 1959)

В этом примере Душечка высказывает своё возражение, повторяя фразу Джерри, но меняя синтаксическую конструкцию предложения – фраза *If I'd been watching my step* становится придаточным предложением, в то время как в главном предложении она высказывает другую идею, противоречащую мысли Джерри. Подобный приём опять же служит для того, чтобы смягчить форму высказывания противоположного мнения или мнения, отличного от идей оппонента. Данный пример иллюстрирует неиерархическую коммуникацию. Душечка не принимает совет Джерри, соответственно, ПЭ отрицательный.

Пример приёмов отражение и заражение, использованных в следующем диалоге, иллюстрирует ОПЭ в условиях коммуникативной иерархии. В данном диалоге один из коммуникантов, Томас Бэрроу, шантажирует другого, Мисс Бэкстер.

107. Thomas Barrow: I'm tired of waiting, Ms Baxter,

Ms Baxter: I'm tired of being bullied.

Thomas Barrow: I got you this job and you knew what I wanted in return.

So don't complain about it now.[...]

Thomas Barrow: I don't know why I said that.

Ms Baxter: Why did you say it, miss Baxter?

Thomas Barrow: It was rubbish, nonsense.

(Downton Abbey, Season 5, Ep.4)

Мисс Бэкстер не поддаётся на уловки шантажиста, ОПЭ в данном случае обусловлен экстралингвистическими факторами – поддержкой коммуниканта более влиятельными лицами, чем сам шантажист. На наш взгляд, когда речь идёт о таких коммуникативных тактиках как шантаж, на первое место выходят экстралингвистические факторы, и успешность коммуникативного акта зависит не столько от корректности лингвистической стороны высказывания, а от сопутствующих обстоятельств.

Проведённый анализ языкового материала позволил нам установить, что ОПЭ может реализоваться через РА манипуляции в иерархической

коммуникации, через речевые стратегии аргументации, волеизъявления, лингвистического подстраивания как в иерархической, так и в неиерархической коммуникации. Важным показателем является благоприятная или неблагоприятная коммуникативная ситуация, т.е. то, насколько оба коммуниканта готовы к принятию новой информации со стороны оппонента, и насколько обе стороны готовы идти на компромисс. Результаты анализа реализации ОПЭ представлены ниже в таблице.

Отрицательный перлокутивный эффект

	тип РВ	тип коммуникации	
		иерархическая	неиерархическая
	манипуляция	+	-
аргументация	теоретическая аргументация	+	+
	эмпирическая аргументация	+	+
волеизъявление	приказ	+	-
	повеление	+	-
	прямая просьба	+	+
	косвенная просьба	+	+
	побуждение	+	+
	отражение и заражение	+	+

Выводы по второй главе

В результате проведённого лингвистического анализа языкового материала были сделаны следующие выводы относительно составляющих категории речевого воздействия и механизмов её функционирования в интерперсональном дискурсе, а именно в системах иерархической и неиерархической коммуникации.

1. Категория речевое воздействие представляет собой совокупность средств РВ, используемых говорящим, и производимого этими средствами перлокутивного эффекта. Тип перлокутивного эффекта зависит от лингвистических факторов (стратегии и приёмы РВ, используемые говорящим) и экстралингвистических факторов (личность коммуниканта, статус коммуниканта, благоприятная или неблагоприятная коммуникативная обстановка).
2. Перлокутивный эффект может быть положительным или отрицательным. Положительный перлокутивный эффект реализуется в иерархической коммуникации в рамках манипулятивной стратегии, аргументации (теоретической и эмпирической), волеизъявления (через РА приказа, повеления, прямой и косвенной просьбы, побуждения), лингвистического подстраивания (отражение и заражение). Отрицательный перлокутивный эффект в иерархической коммуникации реализуется через манипулятивную стратегию, аргументацию (теоретическую и эмпирическую), волеизъявление (прямая и косвенная просьбы и побуждение), лингвистическое подстраивание (отражение и заражение).
3. Положительный и отрицательный перлокутивный эффект реализуется в неиерархической коммуникации через стратегии аргументации (через теоретическую и эмпирическую аргументацию), стратегия волеизъявления (через РА прямой и косвенной просьбы, побуждение),

стратегии лингвистического подстраивания (через приёмы отражение и заражение).

4. В результате псевдокоммуникации может возникнуть только отрицательный ПЭ, т.к. говорящий априори не стремится к установлению и/или поддержанию контакта. Оппонент, если он пытается установить контакт с невоспринимающим его собеседником, обречён на неудачу. Псевдокоммуникация реализуется вне иерархической и неиерархической коммуникации.
5. В рамках стратегии манипуляции выделяются активный манипулятор, пассивный и смешанный. Активный манипулятор, как правило, открыто выражает свою точку зрения относительно обсуждаемого вопроса, однако он далеко не всегда обнажает свои намерения, свою цель коммуникации. Структура английского языка позволяет активному манипулятору осуществлять свои коммуникативные намерения при помощи (1) повелительного наклонения, выраженного модальными конструкциями со значением повеления или принуждения; императивными формами глагола в утвердительных или вопросительных предложениях; (2) личных местоимений первого лица.
6. В англоязычном дискурсе пассивный манипулятор выражает свою интенцию через следующие аспекты: неопределённо-личные предложения, в которых подлежащее выражено через местоимения *one*, *they*; предложения, апеллирующие к мнению третьих лиц, исключаяющие использование местоимений первого лица; предложения, выражающие мнение через первое лицо множественного числа.
7. Смешанный манипулятор может пользоваться как стратегиями активного манипулятора, так и пассивного. Так, из стратегии защиты он может переходить к стратегии нападения: начав свою речь с неопределённо-личных и безличных предложений, маскирующих истинные коммуникативные намерения, говорящий может перейти к

императивным фразам и повелительным предложениям, которые выражают угрозы или ультимативные установки.

8. Псевдокоммуникация выражается посредством псевдиалога. Псевдиалог имеет форму традиционного диалога (вопрос – ответ), однако реплики псевдиалога алогичны и семантически не связаны. Псевдиалог существует в форме последовательных монологов, перемежающихся вопросами, не требующими ответа или требующими предусмотренный спрашивающим ответ.
9. Волеизъявление выражается через РА приказа, повеления, прямой и косвенной просьбы и побуждения. Приказы и повеления могут реализовываться только в иерархической коммуникации. Приказы и повеления – это РА, высказанные в форме императива. Отличие приказа от повеления в том, что приказы могут отдаваться только лицами, наделёнными соответствующей властью. Повеление в английском языке выражается через следующие глагольные формы и конструкции: императивную форму глагола; конструкции с глаголом *let* в сочетании с местоимением 3 лица.
10. РА просьбы делятся на прямые и косвенные. В ходе прямой просьбы коммуникант открыто говорит о том, чтобы оппонент совершил желаемые действия. Косвенные просьбы англоязычного интерперсонального дискурса содержат объяснение какого-либо действия или ситуации, которое должно повлечь за собой другое действие оппонента. Косвенные просьбы выражаются посредством изъявительного и сослагательного наклонения. В англоязычном дискурсе прямые просьбы выражаются при помощи конструкций, включающих лексическую единицу со значением просьбы – *please, beg etc. let* + местоимения первого лица, и модальных глаголов *can, could, may, might, will, would, shall, should*. Прямые просьбы скорее вынуждают адресата к ответу, в то время как косвенные просьбы могут остаться незамеченными. Безусловно, любые просьбы могут быть

проигнорированы. Однако в случае прямой просьбы оппонент должен выразить ответную реакцию, даже отсутствие реакции в таком случае будет расцениваться как ответ на просьбу. В случае косвенной просьбы оппонент получает большую свободу и может уйти от ответа.

11. Побуждение выражается через объяснение, которое подкреплено призывом к действию или мотивационным утверждением, выраженным повелительным наклонением. В ходе РА побуждения говорящий подводит оппонента к совершению желаемого действия путём наводящих вопросов и оценочных суждений.
12. Лингвистическое подстраивание реализуется через отражение и заражение. Отражение в английском языке копирует лексико-грамматическое и синтаксическое оформление фразы, однако семантическое ядро фразы меняется. Заражение, напротив, копирует только семантическое ядро фразы, выраженное одной лексемой, а лексико-грамматическое и синтаксическое оформление фразы меняется. Семантическое ядро фразы может быть выражено разными частями речи, главное – оно должно быть представлено единицами, принадлежащими одному семантическому полю.

Заключение

Настоящее исследование, посвящённое прагма-коммуникативному анализу категории речевого воздействия в английском языке, позволило составить целостную картину относительно типов РВ, выражающих эту категорию, и вызываемого ими перлокутивного эффекта. Результаты исследования позволяют сделать выводы относительно комплексности понятия речевого воздействия и особенностей его функционирования в интерперсональном дискурсе в английском языке.

Теоретические положения основываются на комплексном анализе работ в области риторики, прагмалингвистики, теории коммуникации, психолингвистики и социолингвистики. В I главе были рассмотрены такие понятия, как интерперсональный дискурс, речевое взаимодействие, речевое воздействие, перлокутивный эффект. Понятие речевого воздействия описано с точки зрения функционально-семантических категорий, в результате чего сформулировано определение категории речевого воздействия.

В ходе исследования был сделан вывод о том, что совокупность инструментов РВ, риторических приёмов, языковых средств и производимый ими перлокутивный эффект составляют основу категории речевого воздействия. Воздействие – это имманентное свойство текста, которое ведёт в перлокутивному эффекту. Категория речевого воздействия функционирует на лексическом, грамматическом, синтаксическом и фонетическом уровнях. В ходе диссертационного исследования было рассмотрено функционирование категории в иерархической и неиерархической коммуникации в рамках англоязычного интерперсонального дискурса.

Настоящая диссертация освещает недостаточно исследованную, на наш взгляд, составляющую речевого воздействия – перлокутивный эффект. Разделение перлокутивного эффекта на типы позволяет взглянуть на процесс коммуникации не только со стороны говорящего, но и со стороны адресата и

установить причину коммуникативной удачи или неудачи. Интерперсональный дискурс определяется в данном исследовании как система межличностных отношений, компоненты которой объединены по одному признаку, но разобщены по другому. Это может быть общность собственно интерперсонального характера (друзья, коллеги), общность ситуации (заложники), общность субкультуры. В рамках интерперсонального дискурса были рассмотрены системы иерархической и неиерархической коммуникации. В ходе проведенного исследования было установлено, что типы РВ в англоязычном интерперсональном дискурсе это манипуляция, аргументация, волеизъявление, псевдокоммуникация, лингвистическое подстраивание. В ходе анализа этих систем было выявлено, что манипулятивные стратегии могут использоваться только в иерархической коммуникации в англоязычном интерперсональном дискурсе. Такие типы РВ как аргументация, волеизъявление, лингвистическое подстраивание могут функционировать как в иерархической, так и в неиерархической коммуникации. Псевдокоммуникация, как неманипулятивная форма общения, реализуется вне иерархической и неиерархической коммуникации, т.к. коммуниканты, один или несколько из которых не стремятся к установлению контакта, находятся в разных коммуникативных плоскостях.

В ходе анализа языкового материала во II главе было выделено 2 типа перлокутивного эффекта: положительный и отрицательный. Установлено, что положительный перлокутивный эффект является результатом реализации коммуникативной интенции говорящего и может стать результатом использования следующих типов РВ: в иерархической коммуникации – манипуляции, теоретической и эмпирической аргументации, приказа, повеления, прямой и косвенной просьбы, побуждения, лингвистического подстраивания; в неиерархической коммуникации – теоретической и эмпирической аргументации, прямой и косвенной просьбы, лингвистического подстраивания.

Отрицательный перлокутивный эффект является результатом коммуникативной неудачи и возникает в ходе использования следующих типов РВ: в иерархической коммуникации манипуляции, теоретической и эмпирической аргументации, приказа, повеления, прямой и косвенной просьбы, побуждения, лингвистического подстраивания; в неиерархической коммуникации – теоретической и эмпирической аргументации, прямой и косвенной просьбы, побуждения, лингвистического подстраивания.

Основным итогом диссертационного исследования является научное описание речевого воздействия в терминах категорий; анализ 2 типов перлокутивного эффекта; анализ особой формы коммуникации, определяемой нами как псевдиалог, лингвистический анализ выявленных нами приёмов отражения, заражения и их функционирование в англоязычном дискурсе. Данное исследование вносит вклад в развитие теории РВ, англоязычной риторики, лингвистики текста и теории коммуникации.

Список использованной литературы

1. Абрамов Н.М. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений. – М.: Русские словари, 1999. – 431 с.
2. Аристотель. Риторика// Античные риторика. Под ред. А.А. Тахо-Годи. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. – С. 15 – 164.
3. Арнольд И.В. Стилистика. Современный английский язык: Учебник для вузов. – М.: Флинта: Наука, 2002, – 384 с.
4. Артюшков И.В. Внутренняя речь и ее изображение в художественной литературе: На материале романов Ф.М. Достоевского и Л.Н. Толстого: дис....док-ра. филол. наук: 10.02.02. – Москва, 2004. – 511 с.
5. Арутюнова Н.Д. Речевой акт / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – С. 412 – 413.
6. Архипов И.К. Язык и языковая личность. – СПб, 2008. – 244 с.
7. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. – М.: Советская энциклопедия, 1969. – 680 с.
8. Бабенко Л.Г., Казарин Ю.В. Лингвистический анализ художественного текста Теория и практика. – М.: Флинта: Наука, 2004. – 496 с.
9. Баранов А.Н., Паршин П.Б. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание//Роль языка в средствах массовой коммуникации. – М., 1986. – С. 234 – 257.
10. Бахтин М.М. Проблема текста. // Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1986. – С. 297 – 325.
11. Бахтин М. М. О полифоничности романов Достоевского // Диалог. Карнавал. Хронотоп. 1998. № 4. – С. 5–13.
12. Беляева Е.И. Грамматика и прагматика побуждения: английский язык. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1992. – 168 с.

13. Библер В.С. Сознание и мышление (Философские предпосылки) // Философско-психологические предположения школы диалога культур. М., 1998. – С. 13 – 87.
14. Болинджер Д. Истина – проблема лингвистическая // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. – С. 23 – 43.
15. Бондарко А.В. Принципы функциональной грамматики и вопросы аспектологии. – Л., 1983. – 208 с.
16. Бубер, М. Два образа веры / М. Бубер. – М. : АСТ, 1999. – 592 с.
17. Булыгина Т.В., Шмелёв А.Д. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). – Изд.: Языки славянской культуры, 1997. – 576 с.
18. Быкова О.Н. Языковое манипулирование // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения. Красноярск-Ачинск, 1999. – №18. – С. 96 – 99.
19. Валгина Н.С. Теория текста. – М.: Логос, 2003. – 280 с.
20. Варгина Е.И. К вопросу о функциях научного текста // Материалы XXXII Международной филологической конференции. – СПб, 2003. – Вып.3. – С. 10 – 13.
21. Варгина Е.И. Научный текст и его воздействие (на материале английского языка). – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004, – 212 с.
22. Варшавская А.И. Говорящий как творец монолога // Риторика монолога. – СПб, 2002. – С. 24 – 47.
23. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. – М., 1981. – 280 с.
24. Всеволодова М.В. Функционально-семантические поля и функционально-семантические категории // Лінгвістичні студії. Збірник наукових праць. – ДонНУ Донецьк, 2007. – том 15, – С. 34 – 43.
25. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. М.: Наука, 1981. – 138 с.
26. Гегель Г.В. Наука логики. – М.: Наука, 2005. – 800 с.
27. Головин Б.Н. Основы культуры речи. М., 1988. – С. 41 – 84.
28. Голоднов, А. В. Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы): автореф.

- дис. . канд. филол. наук : 10.02.04 / А. В. Голоднов. СПб.: СПбГУ, 2003. – 23 с.
29. Грайс Г.П. Логика и речевое общение// Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVI. М.: Прогресс, 1985. – С.217-237.
30. Граудина Л.К. Риторика// Русский язык. Энциклопедия/ гл. ред. Ю.Н.Караулов. – М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1999. – С.420 – 423.
31. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М.: Эксмо, 2003. – 384 с.
32. Гумилёв Н.С. Анатомия стихотворения. – Проспект, 2013. – 9с.
33. Гуссерль Э. Собрание сочинений. Логические исследования. – М.: Гнозис, Дом интеллектуальной книги, 2001. – т.2. – 576 с.
34. Данилова, А.А. Манипулирование словом в средствах массовой информации. – М.: Добросвет; КДУ, 2011. – 232 с.
35. Дементьев В.В. Фатические и информативные жанры непрямо́й коммуникации// Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2000. – С. 167 – 186.
36. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Е. В. Денисюк; Урал.гос. ун-т им. А. М. Горького. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2004. – 23 с.
37. Десницкая А.В., Кацнельсон С.Д. История лингвистических учений. Древний мир. – Л., 1980. – 260 с.
38. Диброва Е.И. Пространство текста// Категоризация мира: Пространство и время. – М., 1997. – С. 34-36.
39. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1997. – 344 с.
40. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: Речь, 2003. – 304 с.
41. Есперсен О. Философия грамматики. – М., 1958. – 400 с.

42. Желтонова Ю.А. Ценностно-смысловые детерминанты межличностного взаимопонимания: дис. ...канд. психол. наук: 19.00.05. – Ростов-на-Дону, 2000. – 180 с.
43. Желтухина М.Р. Тропологическая суггестивность масс-медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ: Монография. – М.: Ин-т языкознания РАН; Волгоград: Изд-во ВФ МУПК, 2003. – 656 с.
44. Зелинский С.А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. – СПб.: Скифия, 2009. – 528 с.
45. Зелинский С.А. Манипулирование личностью и массами: Манипулятивные технологии власти при атаке на подсознание. – СПб.: Скифия, 2008. – 240 с.
46. Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М., 2001. – 432 с.
47. Иваненко Г.С. Анализ формы воздействия на адресата как аспект судебного исследования экстремистского текста //Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2013. – № 4 (22) – С. 82 – 87.
48. Ивин А.А. Теория аргументации. – М.: Владос, 1997. – 352 с.
49. Иссерс О.С. Речевое воздействие. Учебное пособие. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 224 с.
50. Кацнельсон С.Д. О грамматической категории//Общее и типологическое языкознание. – Л., 1986. – С. 114 – 134.
51. Колшанский Г.В. Коммуникативные основы адекватной интерпретации семантики текста // Содержательные аспекты предложения и текста. Калинин: Изд-во Калинин, гос. ун-та, 1983. – С. 15 – 21.
52. Котов А.А. Механизмы речевого воздействия в публицистических текстах СМИ: Дис. канд. филол. наук; 10.02.19; – М., 2003. – 280 с.
53. Кубрякова Е.С. Текст и его понимание // Русский текст, 1994, – № 2. – С. 18 – 27.
54. Кубрякова Е.С. О тексте и критериях его определения //(Текст. Структура и семантика. – М., 2001. – т.1. – С.72 – 81.

55. Ладыженская Т.А., Михальская А.К. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. – М.: Флинта, 2004. – 312 с.
56. Леви Ю.Э. Вербальные и невербальные средства воздейственности рекламного текста: дис. ...канд. филол. наук: 10.02.19. – Москва, 2003. – 256 с.
57. Леонтович О.А., Дубинина И.И. Серия "Аспекты языка и коммуникации". – Воронеж: Воронежский государственный университет; Издательский дом Алейниковых, 2008. – Вып.4. – 216 с.
58. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М.: Смысл, 1997. – 287 с.
59. Леонтьев А.А. Речевое воздействие. – М.: Наука, 1972. – 144 с.
60. Лихачев Д.С. Текстология: (На материале русской литературы X-XVII веков) / Д.С. Лихачев при участии А. А. Алексеева и А. Г. Боброва. СПб.: Алтейя, 2001. – 758 с.
61. Лосев А.Ф. История античной эстетики. Софисты. Сократ. Платон, 1969. – т.2. – 641 с.
62. Лотман Ю.М. Внутри мыслящих миров. Человек текст – семиосфера – история. – М.: "Языки русской культуры", 1999. – 464 с.
63. Марсель Г. Присутствие и бессмертие.– М.: Ин-т философии РАН, Ин-т философии, теологии и истории св. Фомы, 2007. – 328 с.
64. Матвеева Т.В. Непринужденный диалог как текст// Человек текст – культура: Коллективная монография/ Под.ред. Н.А. Купиной, Т.В. Матвеевой.– Екатеринбург, 1994. – С.125 – 140.
65. Медведева Л. М. О типах речевых актов // Вестник Харьковского университета. – 1998.– № 2. – С. 40–47.
66. Мещанинов И.И. Члены предложения и части речи. – М.:Наука, 1978. – 387 с.
67. Миронов А.В. Раздувай и властвуй. – М., 2001. – 216 с.
68. Михальская А.К. Педагогическая риторика: история и теория. – М.: Издательский центр "Академия", 1998. – 432 с.
69. Мороховский А.М. Стилистика английского языка / А.М. Мороховский Киев: Вища школа, 1991. – 270 с.

70. Москальская О.И. Грамматика текста. – М.: Высшая школа, 1981. – 138 с.
71. Москвин В. П. Аргументативная риторика: теоретический курс для филологов / В. П. Москвин. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 637 с.
72. Мурзин Л.Н., Штерн А.С. Текст и его восприятие. – Свердловск, 1991. – 171 с.
73. Нелюбин Л.Л. Толковый переводоведческий словарь. – Флинта, Наука, 2003. – 320 с.
74. Немов Р.С. Психология: Словарь-справочник в 2 т., М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – т.2. – 352 с.
75. Немченко В.Н. Грамматическая терминология: словарь - справочник. – Флинта, Наука, 2011. – 592 с.
76. Николаева Т.М. "Событие" как категория текста и его грамматическая характеристика // Структура текста. – М., 1980. – С. 198 – 210.
77. Ноздрина Л.А. Интерпретация художественного текста. Поэтика грамматических категорий: учебное пособие для лингвистических вузов и факультетов / Л. А. Ноздрина. – М.: Дрофа, 2009. – 252 с.
78. Остин Д.Л. Слово как действие// Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – С.22 – 140.
79. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). – М.: Наука, 1985. – 272 с.
80. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: практ. рук./ В. Н. Панкратов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2001. – 336 с.
81. Паршин П.Б. Речевое воздействие: основные сферы и разновидности / П.Б. Паршин // Рекламный текст. Семиотика и лингвистика. – М., 2000. – С. 55 – 73.
82. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. – М.: Флинта, Наука. Под ред. Т. А. Ладыженской и А. К. Михальской. 1998. – 312 с.
83. Поршнева Б.Ф. Социальная психология и история. – М., 1966. – 211 с.

- 84.Поспелова А.Г. Косвенные высказывания / А.Г.Поспелова // Спорные вопросы английской грамматики. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1988. – Гл.2. – С.141 – 152.
- 85.Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2001. – 656 с.
- 86.Пфютце М. Грамматика и лингвистика текста // Новое в зарубежной лингвистике. – Лингвистика текста. – М.: «Прогресс», 1978. – Вып.8. – С. 149 – 171.
- 87.Рождественский Ю.В. Принципы современной риторики. – М.:Флинта, Наука, 2003. – 176 с.
- 88.Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: Добросвет, 1997. – 600 с.
- 89.Розенталь Д.Э., Теленкова М. А. Словарь-справочник лингвистических терминов. – М.: Просвещение, 1976. – 543 с.
- 90.Рюмина Л.И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект). – РнД.: Изд-во Ростовского ун-та, 2003. – 144 с.
- 91.Самарина Н.В. Функционально-семантическое поле как объект изучения в современной грамматике// Вестник Адыгейского государственного университета. – 2012. – Вып. 1. – С. 273 – 277.
- 92.Силантьев И.В. Газета и роман. Риторика дискурсных смешений. – Изд.: Языки славянской культуры, 2006. – 224 с.
- 93.Стернин И.А. Практическая риторика. М.: «Академия», 2010. – 272 с.
- 94.Стернин И.А. Риторика. Воронеж: Издательство «Кварта», 2002. – 224 с.
- 95.Стилистический энциклопедический словарь русского языка / Под ред. М.Н. Кожинной. – М.: Флинта: Наука, 2003. – 696 с.
- 96.Столяренко Л.Д. Психология: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 596 с.
- 97.Сусов, И.П. Личность как субъект языкового общения // Личностные аспекты языкового общения. – Калинин, 1989. С. 9 – 16.

98. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие: методология и теория Текст. // Петренко В.Ф., Сорокин Ю.А., Тарасов Е.Ф. и др. Оптимизация речевого воздействия. – М.: «Наука», 1990. – С. 5 – 18.
99. Тарский А. Семантическая концепция истины и основания семантики // Аналитическая философия: Становление и развитие (антология). М.: «Дом интеллектуальной книги», «Прогресс-Традиция», 1998. – С. 90 – 129.
100. Тертычный А.А. Понятие аргументации Текст. / А.А. Тертычный // Аргументация в публицистическом тексте. Свердловск: Изд-во Урал, ун-та, 1992. – С. 6 – 14.
101. Толочин И.В., Лукьянова Е.А. Учебник по лексикологии. – Антропология, 2014. – 352 с.
102. Трощенко Е.В. Реакция на spin в американском общественно-политическом дискурсе // Вестник СПбГУ. – 2014. – Вып. 9. – С.141 – 152.
103. Тураева З.Я. Лингвистика текста. – М.: Просвещение, 1986. – 127 с.
104. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка. – Альта-Принт, 2005. – 1216 с.
105. Фисенко И.Е. Коммуникемы русского языка в аспекте речевого воздействия: дис. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. – 180 с.
106. Философский словарь Владимира Соловьева. М.: Феникс, 1997. – 464 с.
107. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Губский и др. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 569 с.
108. Философия: Энциклопедический словарь. Под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004. – 1072 с.
109. Хабарова Н.А. Манипулятивный и воздействующий потенциал аннотаций к художественным произведениям // Наукові записки. Сер.: Філол. науки (мовознавство): у 2 ч. – Кіровоград : РВВ КДПУ ім. В.Винниченка, 2011. – Вип. 89 (3). – С. 239 – 244.
110. Хомякова Е.Г. Эгоцентризм и уровни его репрезентации // Hermeneutics in Russia. 1999. – Т. 3. – Вып. 1. – С. 1 – 4.

111. Хомякова Е.Г. Информационная-когнитивная система и ее актуализация в языке. // Коммуникация и образование. / Сборник статей. Под ред. С.И. Дудника. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургское философское общество, 2004. – С.180 – 197.
112. Черепанова И.Ю. Дом колдуньи. Начала суггестивной лингвистики. – Пермь: Изд-во Пермского ун-та, 1995. – Часть 1. – 213 с.
113. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: Монография / Е.В. Шелестюк. Челяб. гос. ун-т. – Челябинск: ООО «Энциклопедия», 2008. – 232 с.
114. Шелестюк Е.В. Способы речевого воздействия // Актуальные проблемы современного научного знания: материалы II международной конф. – Пятигорск: ПГЛУиздат, 2009. – С.165 – 173.
115. Якобони М. Отражаясь в людях. Почему мы понимаем друг друга. – Юнайтед Пресс, 2011. – 366 с.
116. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика // Структурализм: “за” и “против”. – М., 1975. – С. 193 – 230.
117. Ярцева В.Н. Проблемы функциональной грамматики. – Наука, 1985. – 196 с.
118. Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая рос.энцикл., 2002. – 709 с.
119. Ajdukiewicz K. Die syntaktische Konnexität. – «Studia Philosophica». Lwow, 1935. – v. 1 – S. 118 – 139.
120. Axley, S. Managerial and organizational communication in terms of the conduit metaphor // Academy of Management Review, 1984. –№ 9. – pp.428–437.
121. Bacon F. The New Organon, or a true guide to the interpretation of nature. – Cambridge University Press, 2000. – 252 p.
122. Beckner C., Blethe R., Bybee J., Christiansen M.H., Croft W., Ellis N.C., et al. Language is a complex adaptive system: position paper //Language learning, 2009. – № 59. – pp. 1 – 26.

123. Bickhard M.N. The interactivist model// Sythese, 2009. – №166 (3). – pp. 547 – 549.
124. Blakar R.M. Language as a means of social power. – In: Pragmalinguistics, J. Mey (ed.). The Hague – Paris, Mouton, 1979. – pp. 131 – 169.
125. Bloomfield L. Language. – University of Chicago Press, 1933. – 564 p.
126. Braiker H.B. Whos Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation. – McGraw-Hill Prof Med/Tech, 2004. – 256 p.
127. Bryan J. Pseudo-dialogue in Plato's Clitophon. – Cambridge Classical Journal №58, 2012. – pp. 1 – 22.
128. Burke K. A rhetoric of motives. – University of California Press, 1969. – 340 p.
129. Burkhardt A. Soziale akte, Sprechakte und Textillokutionen: A. Reinachs Rechtsphilosophie und die moderne Linguistik. – Tuebingen: Niemeyer, 1986. – 466 S.
130. Burt R.S. Toward a structural theory of action: network models of social structure, perception and action. – Academic Press, 1982. – 381p.
131. Carnegie D. How to win friends and influence people. – Pocket Books, 1998. – 288 p.
132. Chartrand T.L., Bargh J.A. The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction// Journal of personality and social psychology, 2012. – № 76 (6). – pp. 893 – 910.
133. Derrida J. L'écriture et la différence. – points, 2014. – 436 p.
134. DiMaggio P.J., Powell W.W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // American sociological review. – 1983. – pp. 147 – 160.
135. Dijkstrhuis A., Bargh J.A. The perception-behavior expressway: automatic effects of social perception on social behavior// Advances in experimental Social psychology, 2001. – vol.33. – pp. 1 – 40.
136. Felps W., Mitchell, T.R., Hekman, D.R., Lee, T.W., Holtom, B.C., and Harman, W.S. Turnover Contagion: How Coworkers' Job Embeddedness and Job

- Search Behaviors Influence Quitting. – Academy of Management Journal. 2009. – №52. – pp. 545 – 561.
137. Foucault M. Le gouvernement de soi et des autres : Cours au Collège de France (1982 – 1983). – Hautes Etudes, 2008. – 543 p.
138. Fowler R. Power//T. A. van Dijk. Handbook of Discourse Analysis. – London: Academic Press, 1985. – vol.4. – pp. 61 – 82.
139. Freud S. Ratschlägefürden Arztbeiderpsychoanalytischen Behandlung// Zentralblattfür Psycho-analyse. – 1912. – № 12. – S. 111 – 120.
140. Fusaroli R. et al., Dialogue as interpersonal synergy// New ideas in psychology, 2013. <http://dx.doi.org/10.1016/j.newideaspsych.2013.03.005>
141. Fusaroli R., Tuyen K. Carving language for social interaction: a dynamic approach// Interaction Studies, 2012. – 13 (1). – pp. 103 – 123.
142. Gaba V., Meyer A.D. Crossing the organizational species barrier: how venture capital practices infiltrated the information technology sector," Academy of Management Journal. – 2008. – №51 (5). – pp. 976 – 998.
143. Greenspan S., Shanker S. The developmental pathways leading to pattern recognition, joint attention, language and cognition// New ideas in Psychology, 2007. – 25 (2). – pp. 128 – 142.
144. Grimm J. Deutsches Wörterbuch. – Leipzig, 1854. – Bd.1.
145. Halliday M.A.K. Language in a Social Perspective. The Context of Language // Educational Review. – University of Birmingham. – 1977. – № 23. – pp. 165 – 188.
146. Hatfield E., Cacioppo J.T., Rapson R.L. Emotional contagion //Current Directions in Psychological Science. – 1993. – № 3.– pp. 96 – 99.
147. Heritage J. Garfinkel and Ethnomethodology. – Cambridge, UK: Polity Press, 1996. – 344 p.
148. Horkheimer M., Th. Adorno. Dialectic of Enlightenment. Cultural Memory in the Present. – Stanford University Press, 2007. – 304 p.

149. Hovland C.I., Janis I.L., Kelley H.H. Communication and persuasion: psychological studies of opinion change. – Greenwood Press, 1953. – 315 p.
150. Im G., Park E.H., Storey V. The Effects of Cognitive and Emotional Contagion on Repurchase Intentions of Information Technology. – University of Lousville, 2013. – 120 p.
151. Kirton M.J. Field Dependence and Adaptation Innovation Theories// Perceptual and Motor Skills. – 1978. – № 4.– pp. 1239 – 1245.
152. Larson Ch. Persuasion: Reception and Responsibility. – Belmont: Wadsworth, 1979. – 292 p.
153. Lewandowski T. Linguistisches Wörterbuch. 3.–5. überarb. Aufl .in 3 Bänden. Heidelberg, Wiesbaden: Quelle und Meyer, 1990. – 1287 S.
154. Louwerse M.M., Dale R., Bard E. G., Jeuniaux, P. Behavior matching in multimodal communication is synchronized// Cognitive Science, 2012. – 36 (8). – pp. 1404 – 1426.
155. Matychuk P. The role of child – directed speech in language acquisition: a case study// Language Sciences№ - 2004.– № 17.– pp. 124 – 139.
156. Meyer J.W., Rowan B. Institutional organizations: formal structure as myth and ceremony// American journal of sociology. – University of Chicago Press, 1977. – pp.340 – 363.
157. Navarro J., Poynter T.S. Louder than words: take your career from average to exceptional with the hidden power of nonverbal intelligence. – Harper business, 2010. – 256 p.
158. Nazare-Age I. Les manipulateurs sont parmi nous: Qui sont-ils? Comment s'en protéger? – Les Editions de l'Homme, 2004. – 286 p.
159. Pearce, B. W. Communication and the Human Condition. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1989. – 248p.
160. Perloff R.M. The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century. – Lawrence Erlbaum Associates, Publisher, Mahwah, New Jersey, 2003. – 407 p.

161. Pickering M.J., Ferreira V.S. Structural priming : a critical review// Psychological Bulletin, 2008. – 134 (3). – pp. 427 – 459.
162. Pickering M.J., Garrod S. Toward a mechanistic psychology of dialogue, 2004. – 27 (2). – pp. 169 – 190.
163. Pinker S. The Stuff of Thought: Language as a Window Into Human Nature. – New York: Viking, 2007. – 499 p.
164. Pratkanis, A. Age of Propaganda : The Everyday Use and Abuse of Persuasion / A. Pratkanis, E. Aronson. — New York : W. H. Freeman and Co, 1992. – 432 p.
165. Rafaat R.M., Chater N., Frith C. Herding in Humans// Trends in cognitive sciences.– 2009.– № 13.–pp. 420 – 428.
166. Raszaszek-Leonardi J., Cowley S.J. The evolution of language as controlled collectivity//Interaction Studies, 2012. – 13 (1). – pp. 1 – 16.
167. Reicher S. The psychology of crowd dynamics in crowd dynamics/ Brewer M., Hewstone M. Self and social identity. – Blackwell Publishing, 2004. – pp. 182 – 208.
168. Reinking J.A., Robert Von Der Osten. Strategies for successful writing: a rhetoric, reader and research guide. –Longman, 2013. – 572 p.
169. Rizzolatti G., Fogassi L., Gallese V. Mirrors in the Mind. Scientific American Band 295, 2006. №5. – S. 30 – 37.
170. Rogers C.R. Client – centered therapy: its current practice, implications, and theory. – Constable, 1995. – 560 p.
171. Rogers C.R., Lyon H. C., Tausch R. On becoming an effective teacher. – Routledge, 2014. – 288 p.
172. Saks H., Schegloff E. Opening up Closings // Semiotica, 1973. – № 7. – pp.289 – 327.
173. Salancik G.R., Pfeffer J. A social information processing approach to job attitudes and task design// Administrative Science Quarterly. – University of Michigan, 1978. – pp. 224 – 253.
174. Schiller H. The mind managers. – Beacon press, 1974. – 214 p.

175. Schlieben-Lange B. Für eine historische Analyse von Sprechakten // Sprachtheorie und Pragmatik / Hrsg. H.Weber, H.Weydt. – Tübingen: Max Niemeyer, 1976. – S. 113 – 119.
176. Schoberle, W. Argumentieren Bewerten – Manipulieren. Eine Untersuchung in linguistischer Kommunikationstheorie am Beispiel von Texten und von Text-Bild Zusammenhängen aus der britischen Fernsehwerbung / Wolfgang Schoberle. – Heidelberg: Groos, 1984. – 325 S.
177. Schoenewolf, G. Emotional contagion: Behavioral induction in individuals and groups//Modern Psychoanalysis. – 1990. – № 19. – pp. 49 – 61.
178. Searle J.R. Indirect speech acts// «Syntax and Semantics», vol. 3; Speech Acts, Cole P., Morgan J. L. – London, Academic Press, 1975. – pp. 59 – 82.
179. Shostrom E.L. Man, the manipulator: the inner journey from manipulation to actualization. – Abingdon Press, 1967. – 256 p.
180. Suler J.R. Contemporary Psychoanalysis and Eastern Thought. State University of New York Press: Albany, 1993. – pp. 163 – 240.
181. Van Dijk T. Discourse and Context. A Sociocognitive Approach – New York: Cambridge University Press, 2008. – 267 p.
182. Wood J.T. Interpersonal Communication. – Cengage Learning, 2009. – 384 p.

Источники примеров

1. Шоу Б. Пигмалион. – Азбука-классика, 2000. – 446 с.
2. Fowles J. The Collector. – Vintage Classics, 2004. – 288 p.
3. Golding W. Lord of the flies. – Perigee Books, 1959. – 208 p.
4. Lee H. Go set a watchman. – Harper, 2015. – 288 p.
5. Heller J. Catch – 22. – Simon and Schuster , 1999. – 415 p.
6. Hill S. I'm the king of the castle. – Penguin, 1973. – 224 p.
7. Murdoch, I. An unofficial rose. – Vintage Classics, 2001. – 304 p.
8. Nabokov V.V. Lolita. – Random House LLC, 2010. – 387 p.
9. Nolan J. Interstellar. Screenplay. – 2008. – 154 p.
10. Shaw B. The apple cart. – Penguin, 1998. – 128 p.
11. Shaw B. Pygmalion. – Filiquarian Publishing, LLC., 2007 – 156 p.
12. Twain M. The adventures of Tom Sawyer. – Dover Publications, 1998. – 192 p.
13. Williams T. Cat on a hot tin roof. – New Directions Publishing, 1954. – 206 p.
14. Williams T. A streetcar named desire. – Dramatists Play Service, Inc, 1998. – 72 p.
15. Saving Mr. Banks (2013). Dr. J. L. Hancock.
16. Some like it hot (1959). Dr. Billy Wilder.
17. Downton Abbey. Seasons 3 – 5, (2012 – 2014). Created by Julian Fellowes.
18. Friends. Seasons 6 – 9, (1996 – 2000). Created by D. Crane, M. Kauffmann.
19. Judy the Judge. Season 12, ep.11.
20. New Girl. Season 3, ep.16 (2014). Created by E. Meriwether.
21. Project Runway. Season 11 (2012), Season 12 (2013). Created by E. Holzman.

Список условных обозначений

ДРА – директивный речевой акт

ОПЭ – отрицательный перлокутивный эффект

ПЭ – перлокутивный эффект

ППЭ – положительный перлокутивный эффект

РА – речевой акт

РВ – речевое воздействие

РД – речевая деятельность

ТК – текстовая категория

ФСК – функционально-семантическая категория

ФСП – функционально-семантическое поле