

МОВОЗНАВЧІ СТУДІЇ У КОНТЕКСТІ ЛІНГВОКОНЦЕПТОЛОГІЇ, ЛІНГВОКОМУНІКАТИВІСТИКИ ТА ДИСКУРСОЛОГІЇ

УДК 801

К ПАРАМЕТРАМ ЛІНГВО-АРГУМЕНТАТИВНОГО ІССЛЕДОВАНИЯ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Васильев Лев Геннадьевич,

д-р филол. наук, проф.

Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского, Россия

В статье рассматривается речевое воздействие как знаково-комплексное целенаправленное влияние на интеллектуальную и поведенческую сферу реципиента. В речевом воздействии выделяются способы (убеждение, внушение, побуждение), типы (13 разновидностей), приёмы (7 видов) и инструменты.

Ключевые слова: аргументативность, речевое воздействие, суггестивность, персуазивность.

В ряду современных подходов к анализу речевого воздействия (далее – РВ) одним из наиболее полных и целостных лингвистических можно считать докторскую диссертацию Е. В. Шелестюк [2009]. РВ рассматривается в ней как знаково-комплексное (в *письменной* речи) целенаправленное влияние на интеллектуальную и поведенческую сферу реципиента. РВ осуществляется в виде комплекса речевых актов, включающих информирование, доказывание, аргументацию, симулированный диалог, уговаривание, призыв, повеление, принуждение, оценку, эмоциональное воздействие. Теоретическое описание РВ производится с выделением в нем способов, типов, приемов и инструментов.

Способами РВ являются убеждение, внушение и побуждение [Шелестюк 2009, 6]. РВ способствуют лингвистические и логико-риторические средства, объединяемые в понятия текстовых категорий аргументативности и суггестивности.

Аргументативность расценивается с логико-рационалистических позиций и включает факторы: а) истинности (положений); б) аргументированности (качество и количество доводов); в) целостности текста; г) информативности (насыщенности и новизны). Аргументативность включает подкатегорию персуазивности, обеспечиваемую риторическими фигурами, софизмами, а также связностью, имплицитностью и модальностью текста.

Суггестивность есть косвенное, через бессознательное воздействие на подсознание читателя посредством специфически маркированных компонентов и структур текста. Суггестивность проявляется: а) в допропозициональных лингвистических характеристиках текста: на уровнях фонетики, просодики, графики, орфографии, синтаксиса, лексики, словообразования, морфологии; б) на макролингвистическом уровне – в категории персональности, в плотности информации, в структурно-композиционной и стилевой организации текста.

Аргументативность соотносится с убеждением, суггестивность – с внушением (эмоциональным, эйдетико-когнитивным и установочным); последнее рассматривается в НЛП как психопрограммирующий коммуникативный акт, включающий три этапа: раппорт, присоединение и ведение.

Раппорт – это этап привлечения внимания адресата, создание положительной атмосферы; присоединение – изучение личности, картины мира, перцептивной системы и установок с целью завоевания доверия суггеренда; ведение – этап собственно внушения с помощью аффирмативов-экзерситивов, скрытых императивов, программирующих вопросов и анкоринга.

Принципиальным для ракурса настоящего исследования является мнение автора, что "в настоящее время нет надежных свидетельств того, что внушение оказывает заметное или долговременное действие на жизнедеятельность реципиента, если его содержание противоречит личностным структурам (особенно если оно осуществляется не психотерапевтом профессионалом – Л. В.). Поэтому решающую роль в РВ все же играют информирование и аргументация, хотя и подбор информации, и структура аргументации могут быть направлены на внушение" [Шелестюк 2009, 6].

РВ побуждение – это внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю (приказ, призыв, принуждение и уговаривание).

Понятие типа РВ перекликается с понятиями речевой (коммуникативной) стратегии, определяемой как комплекс речевых действий, направленных на достижение тех или иных коммуникативных целей, и коммуникативной тактики, означающей одно или несколько речевых действий (речевых приемов), направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего [Иссерс 2003]. Однако, в отличие от стратегического подхода, тип РВ соотносится не с коммуникативной целью говорящего в какой-либо ситуации общения, а с прагматической функцией, общей для тех или иных видов высказываний.

Автор выделяет 13 типов РВ:

1. Социальное воздействие – приветствие, прощание, представление, благодарность, извинение, прощение, обещание и т. д.

2. Воздействие с помощью художественных образов: а) рассказ – повествование, рассказ о собственном опыте или опыте другого человека (экспериментальные высказывания), рассказ о некоем обобщенном герое; б) изображение – художественное описание.

3. Информирование – известие, сообщение, сведение.

4. Доказывание – обоснование, пояснение, описание, экспликация, доказательство, опровержение, экземплификация, толкование, постулирование, определение, обобщение, сообщение с модусом знания, предположения, мнения и др.

5. Аргументация (аргументация-ведение) – виды сообщений те же, что и в доказывании, но со специальным подбором фактов и упорядочиванием аргументов для убеждения и переубеждения адресата, иногда с представлением тезиса и аргументов в виде несвойственных им высказываний, добавлением эмоционально-оценочного модуса, манипуляцией с модусами мнения и знания.

6. Симулированный диалог – обращение, риторический вопрос, вопросно-ответные комплексы.

7. Уговаривание – просьба, предложение, совет, пожелание, навязывание, подначивание, обольщение, подкуп и др.

8. Призыв – воззвание, лозунг, агитация, реклама; презентация, самопрезентация и др.

9. Повеление – приказ, указание, распоряжение, команда, требование, запрет, позволение, заказ, напоминание, желание и др.

10. Принуждение – угроза, запугивание, волевой нажим и т. п.

11. Оценка: а) этическая, эстетическая, интеллектуальная, утилитарная – похвала, одобрение, порицание, осуждение; б) социально-правовая – защита, оправдание, осуждение, обвинение.

12. Эмоциональное воздействие – ободрение, утешение, ласка, жалоба, шутка, насмешка, хвастовство, оскорбление, угроза, выражение эмоций (например, сожаления, радости, недоумения).

13. Психическое программирование – кодирующие формулы, восклицания, аффективно-эмоциональные фразы, аффирмации-экзерситивы, "вставленные команды".

С убеждением автор соотносит преимущественно доказывание, аргументацию (в т. ч. манипулятивную), информирование, рассказ (экземплификацию); с внушением – конвенционально-социальное воздействие, оценки, эмоциональное воздействие, симулированный диалог, художественное изображение и психическое программирование; с побуждением – повеление, призыв, принуждение и уговаривание. При этом способы речевого воздействия могут сочетаться в одном типе РВ.

Выделяются также приемы РВ – специфические психологические, прагмалингвистические и семиотические действия со стороны воздействующего субъекта.

Среди "лояльных" логико-риторических и психологических *приемов* убеждения Е. В. Шелестюк выделяет две основных группы: 1) прямое убеждение (поиск весомых аргументов и выстраивание доказательства); 2) корректировку потребностей и мотивов (нацеливание, компромисс, прием растущих требований (усиление давления), упреждающая аргументация (перехват инициативы), сопоставление и сравнение (предоставление возможности сделать осознанный выбор), позитивная фрустрация, прием "хороший парень – плохой парень", прием примера и негативного примера и др.

Манипулятивные приемы убеждения предполагают внедрение в психику реципиента(-ов) идей, целей, оценок, искажающих объективную картину мира и имеющих следствием односторонний выигрыш субъекта РВ. В их числе:

1. Дезинформация: а) ложные сообщения о реальных объектах и явлениях; б) фабрикация фактов.

2. Предвзятое представление информации: а) полуправда, замалчивание; б) подтасовка фактов; в) маскировка и дробление информации; г) пристрастная селекция аргументов, или односторонняя аргументация; д) изъятие информации из контекста и ее произвольная трактовка; е) искажение истинных масштабов событий и явлений.

3. Эксплуатация культурно-символического материала.

4. Стереотипизация и дестереотипизация.

5. Размывание и подмена понятий.

6. Манипуляции с модусами мнения и знания (в частности, сомнительные "общесмысловые высказывания", преподносимые как аксиомы).

7. Маскировка несостоятельных тезиса или аргументов с помощью несвойственных им речевых актов.

Учитывая специфику и задачи лингвоаргументологических исследований, мы несколько видоизменяем прагматико-функциональную типологию Е. В. Шелестюк. Прежде всего, мы акцентируем тот способ, который рассматривается в соответствии с предметом лингво-аргументологии – убеждение. Кроме того, предложенная Е. В. Шелестюк типология имеет некоторые недостатки.

Во-первых, она не содержит эксплицитного основания классификации. Если же в качестве основания принять предлагаемую автором группировку по типам РВ, то:

- 1) неясно, для чего нужна общая таксономия со сквозной нумерацией;
- 2) не объяснен принцип дробления в пределах каждой из получаемых групп;
- 3) в группу убеждения включен тип *рассказ (экземплификация)*, который отсутствует в общей таксономии.

Во-вторых, принцип разделения на типы в пределах группы убеждения нуждается в уточнениях.

1. Информирование и доказывание не разведены с достаточной ясностью:
 - а) модусное и не-модусное сообщения попадают в разные группы;
 - б) неясно, в чем различия постулирования и сообщения;
 - в) не указано, как разделить определение и сообщение;
 - г) непонятно, в чем различие известия и постулирования.
2. Аргументация и доказывание разграничены без указания четких критериев:
 - а) специальный подбор фактов (аргументация) применяется и при пояснении, экспликации (доказывание);

б) проблема "свойственных" и "несвойственных" для тезиса и доводов/аргументов высказывания релевантна лишь тогда, когда доказывание рассматривается в смысле, близком к доказательству (к логической демонстрации), т. е. когда мы говорим о необходимости наличия так называемой стандартной (подлежащно-сказуемой) формы суждения, что принципиально лишь для субъектно-предикатных логик, например, для силлогистики, поскольку вывод в них делается на основе взаимоотношения между эксплицитными субъектами и предикатами (см., например, семантико-грамматическую силлогистику [Васильев 1994; 1999]) – ни в сентенциальной логике, ни в обыденном рассуждении стандартная форма не является обязательной;

в) упорядочивание доводов свойственно не только "аргументации", но и "доказыванию" – так, в традиционной силлогистике порядок следования посылок не может быть произвольно изменен (см.: [Васильев 1999, Гл. 3]).

Мы предлагаем таксономическую систему, основанную на идеях Е. В. Шелестюк о РВ в узком смысле (как целенаправленном, намеренном) [Шелестюк 2009] и учитывающую разработки калужской школы лингвоаргументологии о типологии аргументации [Васильев 1994, 1999; Касьянова 2008; Черкасская 2009; Сухарева 2010; Пучкова 2011].

Принимаемая таксономия способов и прагматических типов высказываний в качестве основополагающего имеет родо-видовой принцип. При этом нами применяется не строго-категориальный (с единым для всех уровней критерием), а модульный принцип разбиения – в зависимости от вида деятельности и учитывая естественный (а не искусственный) характер описываемой категории – РВ, а также

от изучаемого типа дискурса (транскрипты устных выступлений политического комментатора).

На высшем уровне располагается РВ, которое далее рассматривается с *реализационной* точки зрения как разбивающееся на три способа, выделенных Е.В. Шелестюк – убеждение, внушение и побуждение.

Рассмотрение следующего уровня подчинено принципу *редукции*: принятия и элиминации компонентов следующего уровня подчинено принципу "примат сознательного/бессознательного" и дихотомически дает *убеждение и побуждение VS. внушение*. На этом уровне из рассмотрения исключается компонент *внушение*, поскольку его суггестивная природа говорит о том, что оно может адекватно использоваться лишь специалистом в этой области¹.

Принцип редукции, а также критерий *облигаторности/необлигаторности прямого воздействия* применяется и на следующем уровне. Здесь из рассмотрения исключается компонент *побуждение*, предусматривающий обязательное наличие прямого воздействия.

Оставшийся компонент *убеждение* изучается далее с позиций критерия *обязательности/необязательности рационального РВ*. Для рационального (обращенного к логосу) РВ используется термин *конвинсивное РВ*, для нерационального (обращенного к этосу и пафосу) – термин *персуазивное РВ*. Здесь принцип редукции впрямую не задействуется, поскольку невозможно заранее и безоговорочно утверждать, что в речах большинства риториков присутствует исключительно или даже преимущественно персуазивное РВ. Это может показать лишь языковой материал, а гипотеза состоит в том, что оба вида убеждения присутствуют в речах, но обязательно в равной степени.

Разделение конвинсивности и персуазивности дает возможность применить термин *аргументация* как к первой, так и ко второй. При этом рациональная, логическая аргументация попадает исключительно в первый интервал рассмотрения. Во второй попадает паралогическая аргументация (в смысле, выделенном Е. В. Ключевым). На основе *структурно-семантического критерия* аргументация в обоих типах включает аргументы, состоящие из Тезисов (отстаиваемых положений) и Доводов (обосновывающих эти положения естественно-языковых структур).

На основе *функционально-семантического принципа* Доводы можно расклассифицировать на Данные (факты и мнения) и Основания (каузации, группировки, сопоставления, авторитета, мотивации). Тезисы могут быть представлены как декларативные, классификационные, оценочные и акциональные².

¹ Например, любопытен вопрос являются ли людьми, имеющими специальное образование в этой области комментаторы и модераторы типа В. Соловьева, А. Малахова, Р. Лимбо и др.

² Мы принимаем типологию Тезисов и Доводов, предложенных представительницей калужской лингво-аргументологической школы Ю. И. Касьяновой [Касьянова 2007, 1.5.2]; эта типология была выработана на основе анализа зарубежных аргументологических работ и, как представляется, свободна от имеющихся в них таксономических недостатков. При этом задействование таксономии компонентов аргумента может быть проведено, если целью ставится достижение предельной дробности анализа.

На основе *жанрового критерия* в пределах Доводов выделяются по *признаку статичности/динамичности* дескрипции и повествования (см.: [Богданов 1993])

На основе критерия *конкретной коммуникативной функции* речевоздействующий способ *убеждение* и его общепрагматический тип аргументация разбиваются на речевоздействующие *стратегии*. Их типология отвечает таксономии приемов, предложенной Е. В. Шелестюк.

По признаку *реализации стратегии* мы выделяем коммуникативные речевоздействующие *тактики*. Они могут быть представлены в анализе как аргументативные ошибки (АО). При этом ошибочность аргументов трактуется на основе дихотомического признака *намеренность / ненамеренность*.

При намеренных АО мы имеем чистый тип манипулятивной персуазивной аргументации. По признаку *инициативность/реактивность* их выделяется две разновидности – первичные и вторичные.

Первичные АО создаются самим адресантом, вторичные представляют собой искажение адресантом позиции другого субъекта. Ненамеренные АО не отвечают принципу манипулятивности, относятся как к конвинсивным, так и к персуазивным аргументам. Тем не менее, их наличие может оказывать речевоздействующий эффект, поэтому полностью исключать их из рассмотрения неправомерно. Причисление АО к намеренным или ненамеренным создает ряд трудностей в случае первичных АО. Вторичные АО можно с большей долей вероятности отнести к намеренным.

По признаку *языковой манифестации* мы устанавливаем *приемы* – грамматические, лексические и стилистические. Они получают достаточно большое разнообразие (за исключением, возможно, паремий и прецедентных языковых феноменов), хотя и ограничены моделирующей функцией конкретного языка.

Таковы общие положения для создания построений в области лингвистической аргументологии применительно к РВ. Добавлю, что сама постановка проблемы создания теории, предусматривающей всестороннее описание и объяснение РВ представляется мне глубоко ошибочной: ни одна из парадигм, ни один из подходов (при всей амбициозности и теоретической проработанности некоторых из них) здесь не может претендовать на исключительность. Претензии на слово в последней инстанции (читай: авторитарность) любого подхода не могут нанести научным изысканиям ничего, кроме вреда.

Поэтому предложенная система принципов изучения РВ, которая может быть положена в основу анализа языкового материала в исследованиях по аргументативному речевоздействию, представляет собою лишь *одну из возможных* магистралей описания и объяснения интересующего нас многогранного явления.

Васильев Л. Г., д-р филол. наук, проф.

Калужский державний університет імені К. Е. Цюлковського, Росія

До параметрів лінгво-аргументативного дослідження мовленнєвого впливу

У статті розглядається мовленнєвий вплив як знаково-комплексна цілеспрямована дія на інтелектуальну та поведінкову сфери реципієнта. У мовленнєвому впливі виділяються засоби (переконання, навіювання, спонування), типи (13 різновидів), прийоми (7 видів) та інструменти.

Ключові слова: аргументативність, мовленнєвий вплив, сугестивність, персуазивність.

Vasilyev L. G., Ph.D., Full Professor

Kaluga State University named after K. Tsiolkovsky, Russia

The Parameters of Linguo-Argumentative Study of the Speech Effects

The article discusses the speech effect as a complex sign-targeted influence on the intellectual and behavioral sphere of recipient. In the speech effects' impact the following elements are distinguished: methods (persuasion, suggestion, motivation), types (13 points), receptions (7 points) and tools.

Key words: argumentation, speech effects, suggestiveness, persuasiveness.

Литература:

1. *Богданов, В. В.* Текст и текстовое общение / Валентин Васильевич Богданов. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургск. гос. ун-та, 1993. – 68 с.
2. *Васильев, Л. Г.* Аргументативные аспекты понимания / Лев Геннадьевич Васильев. – М. : Ин-т психологии РАН, 1994. – 222 с.
3. *Васильев, Л. Г.* Лингвистические аспекты понимания: дисс. ... доктора филол. наук : спец. 10.02.21 "Структурная, прикладная и математическая лингвистика" / Лев Геннадьевич Васильев. – Калуга : Калужский гос. пед. ун-т, 1999. – 251 с.
4. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Оксана Сергеевна Иссерс. – Изд. 4-е. – М. : Едиториал УРСС, 2006. – 284 с.
5. *Касьянова, Ю. И.* Структурно-семантический анализ аргументации в монологическом тексте : дис... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 "Теория языка" / Юлия Ивановна Касьянова. – Ижевск : Удмуртск. гос. ун-т, 2008. – 158 с.
6. *Пучкова, А. В.* Речевой жанр канцелярская отписка: лингвоаргументативный анализ : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 "Теория языка" / Анна Владимировна Пучкова. – Калуга : Калужск. гос. ун-т, 2011. – 196 с.
7. *Сухарева, О. Э.* Западная риторическая традиция и проблема убедительности монолога (на материале публичной речи) : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 "Теория языка" / Ольга Эдуардовна Сухарева. – Калуга : Калужск. гос. пед. ун-т, 2010. – 202 с.
8. *Черкасская, Н. Н.* Стратегии и тактики в апеллятивном речевом жанре : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 "Теория языка" / Наталья Николаевна Черкасская. – Ижевск, 2009. – 22 с.
9. *Шелестюк, Е. В.* Речевое воздействие: онтология и методология исследования : дисс. ... доктора филол. наук : спец. 10.02.19 "Теория языка" / Елена Владимировна Шелестюк. – Челябинск, 2009. – 304 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.14