

Канкаш Галина Дмитрівна
Сумський національний аграрний університет

СПОСОБИ МОВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРЕКОНАННЯ В ПРОМОВІ

10 липня 1962 року в Москві відбувся Всесвітній конгрес за загальне роззброєння і мир. М. С. Хрущов мав промову на конгресі, яка надрукована в книзі «Відвернути війну, відстояти мир!»

В тексті промови наявні речення з «ядерними словами». Ці речення служать для фокусування більшої уваги читачів, нараховуємо в тексті двадцять два таких речення. Наведемо приклади: *«ми вважаємо домовлятися [с.228], ми з усією певністю заявляємо [с.230], я нагадаю факти [с.231], ми стоїмо за... [с.233], Радянський уряд пропонує ... [с.233], ми пропонуємо [с.233], ми готові... [с.235], ми вимагаємо [с.234], ми готові уважно розглянути... [с.239], ми... ніколи не заявляли, що... [с.239], ми стоїмо за те, щоб... [с.240], ми впевнені... [с.241], ми ... пробували домовитись... [с.242] і т.п.*

Речення з цими слова розміщені в різних частинах тексту, але якщо розташувати їх в порядку від найбільш значимого, то маємо наступний ланцюжок значень: *світ неподільний – є реальні могутні сили: Радянський Союз і світова соціалістична система – є наш проект договору – якщо у вас збереглась людяність – ми стоїмо – ми заявляємо – ми вважаємо – ми впевнені – ми готові – ми пропонуємо – ми пробували домовитись – ми готові врахувати.* Виходячи із значень ланцюжка, ми розуміємо, хто задає тон в розмові, хто головний, відчуваємо ноти переконання та ствердження, але й відчуваємо мотив прагнення до співпраці.

Наявні в промові «речення-переконання», вони вживаються з метою викликати сумніви стосовно істинності (правдивості) уже відомих фактів, відвертають від них увагу і направляють адресата до сприйняття такого світобачення, яке потрібне оратору (автору). В тексті промови нараховуємо 23 речення-переконання. Наприклад: *«Пропонуючи почати роззброєння з ліквідації всіх засобів доставки ядерної зброї до цілі, Радянський Союз, який має найпотужніші в світі глобальні і міжконтинентальні ракети, добровільно відмовляється від дуже істотної воєнної переваги» [с.234]. «Разом з тим вона (програма повного роззброєння) говорить про нашу впевненість у тому, що ми виграємо в мирному змаганні з капіталізмом» [с.239]. і т.п.*

Слід сказати, що ці речення-переконання не супроводжуються доводами, доказами, оскільки автор (він же є той, хто переконує) без переднього слова подає інформацію і наполягає на її сприйнятті. Це своєрідне примусове переконання. Це дуже сміливий хід, розрахований на введення адресата в стан розгубленості і враження. Цей стан потрібен для виникнення тривалої зупинки можливих дій адресата.

Для досягнення переконання в тексті промови використані речення з поданням фактів. Наводимо приклади з тексту: *«Я нагадаю факти, які ніхто не може спростувати. У першій світовій війні загинуло 10 мільйонів, покалічено 20 мільйонів. Коли вона вибухнула, соціалістичних держав на землі ще не існувало, комуністи не були при владі в жодній країні. У другій світовій війні загинуло 50 мільйонів чоловік. Цю війну розв'язали німецький, італійський і японський фашизм. Саме Радянський Союз зазнав найбільших жертв, рятуючи людство від фашистського варварства. Саме він вніс найбільший вклад у розгром фашизму... [с.231].*

Тут не стільки важливі самі факти, як коментарі до них, вжиті з метою переконання.

Наступним потужним способом переконання є використання в промові речень з числами, цифрами, кількостями, нараховуємо двадцять одне речення. Наведемо приклади таких речень: *« На воєнні цілі в усьому світі щороку витрачається 120 мільярдів доларів» [с.226]. «Кожні 10 хвилин самі тільки країни НАТО витрачають на підготовку до війни мільйон доларів» [с.226]. «За 17 років... воєнні витрати США становили близько 900 мільярдів доларів... [с.226]. «Сьогодні 20 з лишком мільйонів жителів нашої планети служать у збройних силах» [с.226]. «Роботи на війну віддають свою енергію понад 100 мільйонів людей» [с.226]. «70 процентів усього наукового персоналу в світі ... використовується в воєнній галузі» [с.226]. «В інтересах гарантування безпеки Радянський Союз змушений був створити за останні роки ядерну зброю в 50,100 і більше мегатонн» [с.227] і т.д. В реченнях подано переконливі багатозначні цифри: мільйони, мільярди, мегатонни. Ми читаємо речення з точним поданням чисел, але ми не прочитали про джерело інформації, звідки відомі ці числа. Ми повинні вірити на слово – така позиція СРСР, і будь-які посилання на джерела походження інформації не потрібні.*

Цікавим є спостереження над залученням до речень тексту слів, які позначають подачу інформації, нараховуємо десять речень. Значення цих речень зводиться до слова *кажуть*, знову спостерігаємо дистанціювання від виголошених слів. Дієслова, які позначають подачу інформації, вишиковуються в наступний ланцюжок: *кажуть, говорять, говорять, твердять, запевняють, заявляють, кажуть, твердять, стовкмачують, лякають [с.226,227,229,230,249].* Читаючи ці слова відчуваємо зростаючу

емоційну та смислову напруженість інформації, яка має метою переконати адресата. А виконавцями цих дій є західна преса, американська преса, американські державні діячі, міністр оборони США і навіть Гітлер.

Особливе навантаження несуть речення зі словами *не можна, не може бути, немає*. Таких речень нараховуємо п'ятнадцять у тексті промови. Ці речення несуть зміст аргументації та категоричності. Категоричність – стиль силовика, позиція, яка стверджує неможливість іншої думки з даного питання. Лідери використовують категоричні висловлювання для підняття і зміцнення свого лідерського статусу. Там, де потрібно встановити обмеження, в мовлення включають категоричність. Висловлюватися категорично – завжди серйозний ризик. Наприклад: *«Але на цьому всесвітньому форумі не можна не нагадати про те, що агресивні сили проводять гонку озброєнь, підготовку до нової світової війни під прикриттям розмов про воєнну загрозу з боку Радянського Союзу та інших соціалістичних країн»* [с.231]. У категоричному твердженні завжди присутній відтінок зверхнього ставлення до співрозмовника.

Особливу увагу привертають наявні в текстах промов образні метафоричні вислови. Метафори роблять політичний текст простішим для сприйняття, використовуються з метою відвернути увагу адресата від слабких місць в системі аргументації.

Наприклад: *«Під бойовичу музику боннських реваншистів уже починають марширувати деякі європейські країни, починають пританцьовувати навіть великі держави»* [с.246].

Залучені до змісту тексту промови назви ідеалів та символів: *«Емблемою Країни Рад стали Серп і Молот – символ мирної творчої праці»*[с.232]. *«На нашому прапорі написані великі ідеали: Мир, Праця, Свобода, Рівність, Братерство і Щастя всіх народів»* [с.255]. Символи ведуть до асоціативної уяви. Ідеал – це зразок (прояв ідеального), згідно з яким людина визначає свою поведінку та способи життя за конкретних обставин. Зміст понять *Мир, Праця, Свобода, Рівність, Братерство і Щастя* є дуже глибоким. Пустим видихом звуків не можуть бути такі слова, вони зобов'язують до відповідальності.

Грицюк Мар'яна Іванівна

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Науковий керівник: Сапожник Ірина Володимирівна, кандидат філологічних наук доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВНУТРІШНЯ МОВА ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД МОВЛЕННЄВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АНГЛІЙСЬКОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

Внутрішня мова або інтраперсональна комунікація – це явище тісно пов'язане з процесами мислення та мовлення, що залишається однією із найбільш складних та важливих проблем філософії мови. Відповідно до М. Я. Блоха та Ю. М. Сергєєвої концепт внутрішньої мови може “включати в себе всі види мовленнєвих актів індивіда, що не є адресованими іншому реальному співрозмовнику” [1, с. 23]. Маються на увазі і промовляння вголос, і мовлення “про себе”, і мовлення, яке існує на рівні звичайних слухових уявлень та образів, майже позбавлене словесної оболонки.

Метою роботи є комплексне вивчення і опис ІК в англійському художньому дискурсі, що дасть можливість більш глибоко дослідити специфіку мислення, мовлення та особливостей когнітивних процесів, що протікають у свідомості людини.

Майже всі автори, що працюють над проблемою внутрішньої мови, визнають, що ІК характеризується певною неповнотою, предикативністю і фрагментарністю, а синтаксис внутрішнього мовлення за Л. С. Виготським “скорочений, зведений до мінімуму” [2, с. 54].

Матеріалом вивчення лінгвістичної природи інтраперсонального спілкування зазвичай служать авторські щоденники, романи, внутрішні діалоги і монологи їх персонажів. У художньому дискурсі інтраперсональна комунікація є важливим способом розкриття внутрішнього світу героя, його переживань та почуттів.

Методологія виокремлення меж актів інтраперсональної комунікації в тексті художнього дискурсу включає в себе цілий комплекс критеріїв, а саме графічний, структурний і смисловий.

Традиційно у сучасній англійській прозі внутрішня мова не виділяється певним окремим шрифтом та не береться в лапки. В тексті внутрішня мова може відокремлюватись за допомогою деяких графічних маркерів, а саме ком, дужок, тире та двокрапки:

And smiling she looked out of the window and said (thinking to herself, Nothing on earth can equal this happiness) — “Yes, you were right. It's going to be wet tomorrow. You won't be able to go” [3].

Щодо структурних критеріїв акт інтраперсональної комунікації являє собою двочленну структуру, що складається їх авторської ремарки, яка містить слово розумової або мисленнєвої діяльності, та самої внутрішньої мови безпосередньо. Наприклад: