

ВВЕДЕНИЕ

Во второй половине XX и в начале XXI в. проблема практического использования языка стала занимать важное место в лингвистической науке. Функционирование языка, его практическое применение в коммуникации привлекает внимание исследователей не случайно: речевая деятельность и речевое воздействие обеспечиваются именно языковыми ресурсами.

Действительно, человек использует язык, важнейшее средство общения, чтобы сообщить о чем-либо, побудить адресата к каким-то действиям, выразить свои чувства, дать оценку, т.е. изменить каким-либо образом окружающую действительность или мышление адресата. «В любом случае общение предполагает, что в результате него что-то изменится в мире и в нас: кто-то получит новую информацию, кто-то порадуетя или огорчится... И даже если видимых изменений не произойдет, у коммуникантов останется чувство удовлетворения (или неудовлетворения) от того, что их поняли (или не поняли). Таким образом, общение предполагает определенный результат» [Иссерс 2009: 7].

Результат этот может быть достигнут «честным» путем — сообщением правдивой информации или умелым убеждением — или способами «нечестными» — прямым обманом и манипулированием.

Изучением языка как инструмента воздействия занимается выделившееся сравнительно недавно направление лингвистики — лингвистическая прагматика (прагмалингвистика). Предмет прагматики — язык в живом функционировании. К задачам лингвистической прагматики относятся разработка моделей производства, понимания, запоминания речевых актов, а также модели коммуникативного взаимодействия, использования языка в конкретных социокультурных ситуациях. Предлагаемое пособие посвящено не собственно лингвистической прагматике в целом, а некоторым ее аспектам, связанным с речевым воздействием и речевой (языковой) манипуляцией.

Несмотря на интерес исследователей к вопросам манипулятивного речевого воздействия [Бочарова 2013, Геращенко 2006, Голубева 2009, Васильев 2006, Ковалева 2011, Михалёва 2009, Попова 2002, Быкова и др.], отнюдь не все аспекты языковой манипуляции в науке изучены. Более 10 лет назад в кандидатской диссертации Е.В. Денисюк «Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект» говорилось о том, что «существующие лингвистические описания манипуляции содержат некие перечни характеристик результата манипулятивного речевого воздействия и отчасти условий его осуществления, однако базовая характеристика манипуляции и причинно-следственные связи между прочими отмечаемыми характеристиками данного феномена продолжают оставаться неопределёнными» [Денисюк 2003]. Несмотря на прошедшие годы, и ныне рассмотрение языкового манипулирования тяготеет к «психологичности», а соотношение обобщённых манипулятивных тактик и конкретных языковых приемов их реализации рассмотрено не в полной мере.

Пособия О.С. Иссерс [Иссерс 2009] и Г.А. Копниной [Копнина 2007], в которых достаточно подробно рассмотрены понятие речевого воздействия в целом и манипулятивного речевого воздействия в частности, несомненно, заполнили многие лингвотодические лакуны, однако не могут быть названы исчерпывающими.

В предлагаемом учебном пособии рассматриваются:

- проблемы вербального и невербального речевого воздействия;
- специальные приемы, которые могут быть использованы как при неманипулятивном, так и при манипулятивном речевом воздействии;
- тактики манипулятивного речевого воздействия;
- конкретные приемы реализации этих тактик в различных видах дискурса;
- особенности языкового воплощения и психолингвистические механизмы манипулятивного воздействия в рекламном тексте;

- методы защиты от манипулятивного речевого воздействия.

Используются примеры из обыденной коммуникации, художественной литературы, рекламных текстов, политического дискурса, в том числе интернет-СМИ.

Г.А. Копнина в пособии «Речевое манипулирование» справедливо пишет о том, что «знание механизмов и приемов речевой манипуляции (речевого манипулирования) поможет студентам более обдуманно воспринимать информацию, поступающую по разным каналам связи, в том числе через СМИ» [Копнина 2007: 6]. Наверное, здесь следует добавить, что это знание поможет не только студентам, но и любому человеку, который хочет получать объективную информацию, принимать самостоятельные решения и уметь защищаться от манипулирования в деловой, рекламной, политической и бытовой коммуникации.

ГЛАВА 1

ВЛИЯНИЕ НА СОБЕСЕДНИКА В ПРОЦЕССЕ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ

1.1. Речевое воздействие — важная цель вербальной коммуникации

1.1.1. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Речевое воздействие — это влияние на собеседника в процессе общения с помощью различных приемов с целью изменить его взгляды и мнения или побудить к каким-либо действиям. Речевое воздействие можно понимать также как управление человеческим поведением, производимое с помощью речи и невербальных средств общения. В сущности, при речевом воздействии происходит воздействие с помощью языка на мышление адресата, в результате чего тот начинает мыслить в том же направлении, что и адресант.

Степень влияния одного коммуниканта на другого зависит от формы общения: в диалоге происходит взаимное влияние участников друг на друга; если общение имеет форму монолога, то воздействие говорящего на слушателя будет явно преобладать.

Каждый участник общения стремится к оказанию какого-либо влияния на собеседника. Фактически все акты коммуникации совершаются для осуществления определенного речевого воздействия на адресата. Говорящий не просто сообщает какие-то сведения, а хочет достичь определенной цели, т.е. в любом случае происходит прямое или косвенное воздействие на адресата. Воздействуя на слушателя, говорящий хочет изменить его поведение, в том числе и речевое, в нужном ему направлении.

Даже неофициальная беседа непременно предполагает некоторое воздействие на восприятие мира коммуникантами. Более

сильный собеседник (более умело пользующийся возможностями языка) оказывается ведущим в общении и с помощью речевых средств может проявлять свою власть. Однако и адресат может активно отстаивать свою позицию, используя собственные средства воздействия.

Некоторые исследователи утверждают, что выразиться нейтрально вообще невозможно, поскольку любая неформальная беседа предполагает какое-либо «осуществление власти» над другим человеком. Власть осуществляется, как правило, более сильным собеседником, который является ведущим в общении.

Сама структура лексических единиц способствует речевому воздействию, поскольку слово, помимо предметного значения, часто имеет коннотацию, т.е. оценочную, эмоциональную или стилистическую окраску, дополняющую его предметно-понятийное содержание и придающую ему экспрессию, а также обладает набором связанных с ним в культуре определенного общества ассоциаций, не могущих не оказывать влияния на читателя, слушателя или собеседника.

Например, назвав человека «дылды» (сниж.), мы не просто указываем, что он высокого роста, но и демонстрируем свое неприязненное отношение к нему и желание заставить адресата воспринять этого человека как в чем-то или в целом неприятного. А употребление слова «воин» (высок.), напротив, показывает, что названный так боец, солдат оценивается положительно. Употребляя глагол «вбухать» (сниж.), коммуникант не только сообщает, что чего-то влито, вложено или всыпано больше, чем нужно, но и дает понять, что он без одобрения относится к названному действию и определяет ситуацию общения как совершенно неофициальную, непринужденную.

В пособии «Речевое воздействие» О.С. Иссерс пишет, что всякое использование языка предполагает воздействующий эффект, а механизм речевого воздействия работает в процессе любого акта словесной коммуникации. Для нее речевое общение — это совместная *деятельность* коммуникантов, в процессе которой они взаимно регулируют действия, управляют мысли-

тельными процессами, корректируют представления, убеждения партнера по коммуникации.

О.С. Иссерс дает определение объекта и субъекта речевого воздействия. Она пишет, что быть субъектом речевого воздействия — значит регулировать интеллектуальную и физическую деятельность своего собеседника при помощи речи; быть объектом речевого воздействия — значит испытывать влияние другого, осуществляющееся в словесной форме [Иссерс 2009].

Эффективность речевого воздействия зависит от многих языковых, психологических и социальных факторов, без учета которых невозможно достижение целей, поставленных коммуникантами.

Речевое воздействие может быть прямым и косвенным. Если говорящий осознанно выбирает языковые единицы для достижения поставленной цели, а слушатель фиксирует выбор говорящего, то речь следует вести о *прямом воздействии*. Возможно оказание скрытого воздействия, при котором говорящим осуществляется коммуникативная маскировка целей и ситуации воздействия. При *косвенном воздействии* выбор языковых единиц может не осознаваться ни отправителем информации, ни ее получателем.

Необходимо также отметить, что существуют различные виды речевого воздействия. Так, Л.Л. Федорова следующим образом классифицирует речевые воздействия [Федорова 1991: 48]: «социальные воздействия» (осуществление социального акта приветствия, прощания, извинения и т.д.); «волеизъявления» (вызывают у собеседника реакции подчинения, содействия или противодействия воле говорящего), «разъяснение и информирование» (сообщение, предупреждение, извещение, доклад, отчет и т.д.), «оценочные и эмоциональные речевые воздействия» (моральная оценка собеседника).

В.П. Шейнов ведет речь о четырех видах воздействия на сознание: «информирование», «разъяснение», «доказательство», «опровержение» [Шейнов 2000]. Данная классификация похожа

во многом на более общую типологию, предложенную А.А. Леонтьевым [Леонтьев].

А.А. Леонтьев выделяет два основных способа речевого воздействия на аудиторию. Первый способ — информирование — осуществляется за счет сообщения реципиенту совершенно новой информации, на основе которой он изменит свое отношение к действительности. Информирование может происходить и на другом уровне, за счет изменения понимания реципиентом событий и их взаимосвязи, без введения в разговор информации о новых событиях. Воспринятая информация не обязательно изменит мысли и поведение человека, это зависит и от способов подачи информации, и от того, кто эту информацию получил. Например, для подростка, не знавшего, что при сильном ветре кожа даже при плюсовой температуре теряет больше тепла, чем при безветренной морозной погоде, эта информация вряд ли послужит основой для изменения манеры одеваться в ветреную погоду, зато ребенок, выслушавший сказку о том, как принц заболел и не смог спасти принцессу, потому что простудился на холодном ветру, скорее всего, не будет спорить, когда в такую погоду его теплее одевают. Можно привести и другой пример: если человек, ослепший и находящийся в полном отчаянии, получает из достаточно надежного источника информацию, что медиками в 2010 г. создана и опробована искусственная роговица, то это может иметь последствия, связанные с его отношением к жизни в целом.

Второй способ воздействия, который А.А. Леонтьев называет убеждением, заключается не в сообщении какой-либо новой информации, а в представлении нового способа осмысления старой, знакомой слушателю информации, представления знакомой информации в новом свете. Например, слушатель, даже хорошо знающий о том, что, по расчетам Межправительственной группы экспертов ООН по изменению климата, если объем выбросов парниковых газов не сократится, к 2050 г. средняя температура Земли поднимется на 2 градуса, может под влиянием речи оратора изменить свое отношение к этой информации

и осмыслить ее не как неизбежность, не как событие, которое произойдет еще не скоро, а как руководство к действиям по сокращению вредных выбросов в атмосферу.

Оба этих способа могут использоваться как по отдельности, так и комплексно.

В целом можно считать, что убеждение в широком смысле — это сложный комплекс приемов воздействия на сознание, состоящий прежде всего из тех элементов, которые обозначил В.П. Шейнов.

В широком смысле информирование можно считать частью убеждения.

Убеждение — это способ словесного влияния, который включает в себя систему доводов, построенных по законам логики и обосновывающих какое-либо выдвигаемое говорящим или пишущим положение, и который ориентирован на осмысленное принятие адресатом каких-либо сведений или идей. Убеждение — это сочетание информирования, разъяснения и доказательства.

Успешное убеждение ведет к включению новых сведений в сложившуюся систему мнений и взглядов, к частичному изменению мировоззрения, а значит, и поведения.

Наряду с убеждением можно выделить почти столь же значимый способ речевого воздействия — **манипулирование** (манипуляцию).

Убеждение и манипуляцию можно назвать специфическими стратегиями речевого воздействия. **Стратегия** — это своеобразная «сверхзадача» коммуникации. Под **стратегией речевого воздействия** (коммуникативной стратегией) понимается заранее спланированная принципиальная установка коммуникации, определяющая ее глобальную цель и отбор языковых средств, предполагающая какое-либо изменение экстралингвистической ситуации или сознания индивидуального / массового адресата как следствие одного коммуникативного акта или нескольких коммуникативных актов и осуществляемая с помощью целого комплекса речевых актов (ср. несколько иное

определение [Иссерс 2009]). Стратегия воплощается в конкретных тактиках.

Коммуникативная тактика (тактика речевого воздействия) — это направленная на реализацию стратегии целеустановка коммуникации, воплощающаяся в определенным образом организованном, объединенном частной задачей наборе речевых актов, которые обладают совокупностью специфических лингвистических и экстралингвистических характеристик, и реализующаяся с помощью комплекса приемов.

Под манипуляцией традиционно понимают воздействие, нацеленное на изменение активности человека в интересах манипулятора, выполненное настолько искусно, что остается незамеченным им (ср. Доценко 2003). Следовательно, языковое манипулирование — это использование особенностей языка для скрытого воздействия на адресата в интересах говорящего (ср. Денисюк 2003, Васильев 2006, Остроушко 2002). Иначе говоря, языковое манипулирование — это коммуникативная стратегия, использующая специфические особенности языковых единиц и категорий для скрытого воздействия на адресата в интересах адресанта.

Убеждение и манипуляция как способы речевого воздействия внешне могут быть сходны, однако они различаются по сути. Манипуляция — это эксплуатация коммуниканта в интересах говорящего, последний получает одностороннюю выгоду от действий этого коммуниканта, не понимающего, что его используют. Убеждение же не является способом манипулирования человеком. На умениях и навыках убеждения строятся обучение и воспитание, дружба и профессиональное взаимодействие. Знание психологических основ убеждения — это важное жизненное умение.

При убеждении необходимо помнить, что логика построения системы аргументов должна быть доступна коммуниканту, что убеждать надо, используя факты и примеры, известные ему или соотносимые с тем, что ему известно, и в то же время опираясь на обобщенные идеи. Положения, которые использует

адресант, должны не только воздействовать на рациональную сферу восприятия адресата, но и вызывать его эмоциональную реакцию.

Можно выделить две основных разновидности средств, которые способствуют убеждению: рациональные и экспрессивные.

Рациональные средства — это прежде всего аргументация, т.е. процесс приведения доводов, разъяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли или положения (тезиса).

Теория аргументации подробно рассматривается в рамках риторики. Ограничимся лишь указанием на то, что аргументы должны быть правдивы, доступны, объективны, а также должны опираться на авторитетные источники.

В системе аргументов особенно значимы такие, как общепризнанные научные факты и аксиомы; результаты экспериментов; официальные документы и тексты законов; заключения экспертов; ссылки на признанные в данной области авторитеты, в том числе цитаты; статистические данные; сообщения очевидцев.

Приведем лишь один (хотя достаточно пространный) пример. В статье Ю. Латыниной «Мигранты», помещенной в «Ежедневном журнале» (11 февраля 2013 г.), в качестве аргументов используются исторические факты, легко проверяемые с помощью любых научных источников, и на их основании делается однозначный, логически обоснованный вывод.

Автор статьи перечисляет те ситуации в истории человечества, которые были связаны с использованием в обществе рабского (или полурабского) труда и которые приводили к беспорядкам, восстаниям, революциям и в конце концов к падению государств, часто весьма могущественных, где использовался подобный труд. Параллели с современной социальной ситуацией в России явные, и Ю. Латынина закономерно формулирует положение о том, что неограниченное использование наемной или рабской силы из регионов, «колоссально отличающихся уровнем развития, качеством жизни и культурой», во все периоды развития человечества приводило «к катастрофе».

Римская империя

К началу IV в. н.э. население Римской империи составляло около 60 млн человек.

Значительную часть этого населения составляли рабы. При этом следует отметить, что римская экономика (как и экономика рабовладельческого Юга США) была рыночной... Сотни и даже тысячи рабов работали в хозяйстве, своим неквалифицированным дешевым трудом производя товар, который потом продавался на рынке. Иначе говоря, они выполняли ту же экономическую функцию, которую сейчас в России выполняют мигранты.

Количество их можно оценить только косвенно... Историки считают, что 40% населения Италии составляли рабы.... Проблема усугублялась тем, что граждане Римской империи имели право на велфер, который тогда назывался «хлеба и зрелищ». Как следствие к IV в. н.э. граждане Римской империи не только не хотели работать, но и не хотели служить в армии, в которой служили соотечественники рабов — те же готы, фракийцы и пр. По понятным психологическим причинам рабы исповедовали религию, превосходно подходящую для рабов — а именно христианство, — ценности которой были противоположны всем ценностям римской культуры.

Дело, как известно, и для римской культуры, и для римской империи кончилось плохо.

Барбадос

Барбадос стал английской колонией в 1627 году. К 1643-му 37 200 белых составляли 86% населения острова.

Когда Барбадос стал главным местом производства сахарного тростника, в него стали ввозить рабов из Африки. Сейчас черные составляют 90% населения острова. Белые покинули его в 1930-х годах по той же причине, по которой русские в начале 90-х покинули Чечню. Сейчас белые потихонечку возвращаются в виде туристов и покупателей вилл.

Гаити

Остров Эспаньола был разделен между французами и испанцами в 1697 году.

Через век во французской части жило 40 тыс. французов и 400 тыс. негров; треть негров умирала в течение четырех-пяти лет после прибытия. Остров считался самой богатой французской колонией.

В 1804-м рабы восстали. Они вырезали всех белых, а потом между черными и мулатами началась гражданская война, в которой черные вырезали всех мулатов. Вождь восстания, могучий вудуистский колдун, принял имя Лувертюр («отверстие») в знак того, что от него ничего не сокрыто, и обещал восставшим, что пули белых их не возьмут.

Преемником и последователем Лувертюра был диктатор Дювалье, практиковавший вуду и называвший свою охранку тонтон-макутами — т.е. ожившими зомби, подчиняющимися могущественному колдуну. Тонтон-макуты не только убивали политических противников Дювалье, но и были обязаны убивать просто так, для поддержания формы.

Ни белых, ни даже цветных на Гаити нет. Это место беспрецедентной социальной, политической и экологической катастрофы. Занимающая другую половину того же острова Доминикана, где белых не резали, развивается неплохо.

...

Гавайи

Гавайи, открытые Джеймсом Куком в 1778 году, стали крупнейшей сахаропроизводящей территорией после 1887-го, когда лобби американских сахарных плантаторов свергло короля Калакуа.

Так как к этому времени рабство было запрещено, плантаторы завозили туда мигрантов. В настоящий момент из 1,3 млн населения Гавайев 14,6% составляют филиппинцы, 13,6% — японцы, 9% — латиноамериканцы, 23,6% — представители смешанных рас. Это всем по барабану, поскольку в 1959-м Гавайи стали американским штатом и там царит самая большая расовая гармония в мире.

Австралия

В середине XIX в. белые австралийцы начали развивать сахарную промышленность и завозить на сахарные плантации в

Квинсленде меланезийцев и китайцев. Они существовали фактически на положении рабов... В 1880-х Австралия отказалась от этой политики и приняла обширную программу «реконструкции». Государство субсидировало сахарные заводы, принимало сахар только от белых и заменяло плантации мелкими частными фермами. К 1910 г. белые производили 93% австралийского сахара, а к 1916-му — 100%. Меланезийцы и китайцы были насильственно депортированы.

Сейчас Австралия — белая страна с высочайшим уровнем жизни, которая очень аккуратно квотирует въезд эмигрантов.

...

Россия

Количество трудовых мигрантов в России приближается к 10 млн человек. Количество людей, не желающих работать, также составляет приблизительно 10 млн человек.

Следует понимать, из каких стран едут эти мигранты. Например, из сел Узбекистана, где производится хлопок. Хлопок в Узбекистане является государственной собственностью. Крестьянин производит хлопок и отдает его государству, а в обмен государство позволяет ему выращивать в перенаселенном селе на крошечном участке земли продукты, которые позволят крестьянину остаться в живых, чтобы выращивать хлопок.

Крестьянин в Узбекистане существует в тех же условиях, что и индийские кули и меланезийские туземцы в те времена, когда они добровольно завербовывались на сахарные плантации Гайаны или Квинсленда. Никакого способа обеспечить конкуренцию российского гражданина с узбекским крестьянином нет.

Массовый импорт рабочей силы из регионов, колоссально отличающихся уровнем развития, качеством жизни и культурой, в истории неизменно приводил к катастрофе вне зависимости от того, являлась ли данная рабочая сила формально рабами или свободными. Счастливые исключения (например, Гавайи) возможны только потому, что сами Гавайи являются крошечной частью процветающих США.

Помимо перечисленных видов аргументов, возможно также использование доводов-намеков, прямо не называющих факты и не формулирующих какие-либо положения, но однозначно отсылающих к ним, указывающих направление мысли. Например, в публикации Евгения Киселева «400-летие избрания на престол первого царя из династии Романовых» («Эхо Москвы». 10 марта 2013. 20:52), где соотносятся факты политической жизни России столетней давности с неназванными реалиями России сегодняшней и сообщается неопровержимый факт, что события истории имеют свойство повторяться:

Из многих событий минувшей недели в России мне показалось знаковым одно: 6 марта — 21 февраля по старому стилю — патриарх отслужил в Успенском соборе Кремля торжественный молебен в честь 400-летия избрания на престол первого царя из династии Романовых. И даже 400 раз ударил колокол, отлитый когда-то по велению того самого царя — Михаила Федоровича...

Как тут не вспомнить, что 100 лет назад, в 1913 году, юбилей царствующего дома Романовых отмечался в России не в пример шире и торжественнее: 6 марта по новому стилю — 21 февраля по старому — было объявлено нерабочим днем, в церквях тоже служили пышные молебны, тоже разливались колокольные звоны, гремели артиллерийские салюты. Празднества происходили, как писали тогда в газетных официозах, «в обстановке тесного единения верного народа со своим самодержавнейшим царём».

И вправду, страна тогда стремительно преображалась. Российская экономика — 4 в мире, после США, Германии, Великобритании, но темпы роста экономики — самые высокие в мире. Россия кормит всю Европу...

Расцвет переживают литература, искусство, наука, техника, возникает даже собственная автомобильная и авиационная промышленность.

Недавние революционные потрясения, казалось, навсегда позади. Враги царя и отечества, противники стабильности в дер-

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru