

Н.С. Низкая

МЕТОДОЛОГИЯ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

The article is devoted to the problem of language impact methodology and the ways it's activated in the political discourse.

Изучение речевого воздействия берет начало в риторике – науке о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию. Неориторика, появившаяся в последние десятилетия XX в., рассматривает все способы создания ситуаций убеждения, воздействия, манипуляции сознанием при помощи языка. Научное направление, получившее название «библиогическая психология», основателем которой является Н.А. Рубакин, рассматривает речевое воздействие как подсознательное, вне зависимости от интерпретации содержания текста. Данная идея легла в основу изучения речевого воздействия в рамках когнитивной и психолингвистики [5, 12], прагмалингвистики и собственно лингвистического подхода.

Изучение речевого воздействия представляет собой сложный методологический комплекс, ядро которого – исследование изменения когнитивной модели получателя сообщения. На периферии в рамках прагмалингвистики, лингвистики изучаются вспомогательные средства: речевые стратегии и тактики, способы употребления определенных языковых средств и т. д.

Предмет данной статьи – рассмотрение методологии речевого воздействия и существующие подходы к ее изучению.

Говоря об определении понятия речевого воздействия, необходимо отметить, что существуют широкое и узкое понимание данного феномена. С одной стороны, речевое воздействие – это влияние на индивидуальное и/или коллективное сознание и поведение, осуществляемое разнообразными речевыми стратегиями [12; 14, с. 172-185]. С другой стороны, под речевым воздействием понимается использование особенностей устройства и функционирования языка, обладающих повышенной способностью воздействия на сознание и поведение адресата или адресатов сообщения [7, 13].

Прямое (непосредственное) речевое воздействие осуществляется по принципу «стимул – реакция» и реализуется в результате осознанного выбора так называемых коммуникативно-речевых форм, которые чаще всего действуют на уровне базовых когнитивных категорий путем преодоления «защитного барьера» получателя сообщения. В результате может произойти изменение поведения, побуждение к ответу или выполнение какого-либо действия. Непрямое (долгосрочное) речевое воздействие – это некая регуляция поведения получателя сообщения, которое происходит для него незаметно. В данном случае исследователей интересует применение скрытых механизмов речевого воздействия: психологические приемы, суггестивные техники, логические «ловушки», имплицатуры, косвенные речевые акты и т. д.

По мнению ряда авторов [2, 5, 7], прямое (непосредственное) и непрямое (долгосрочное) речевое воздействие осуществляются путем влияния на когнитивное и эмоциональное состояния и в зависимости от цели воздействия могут представлять собой аргументацию (включающую понятия суггестивность и персуазивность) и манипуляцию.

Цель аргументации – обосновать или опровергнуть выраженное мнение либо убедить в приемлемости выраженного мнения. Этой цели можно достигнуть путем персуазии, представляющей собой целенаправленный акт убеждения в правильности или истинности представленного факта. Персуазивность по сути доказательна и является особым типом ментального речевого воздействия,

когда люди пытаются воздействовать средствами языка на сознание адресата, его мнения, оценки и побудить к совершению определенных действий, изменить/направить его поведение. Персуазивность действует в комплексе рационального и аффективно-чувственного начал и, таким образом, объединяет в себе как логические действия – доказательство, подкрепление гипотезы, так и эмоциональные – влияние на чувства получателя сообщения, апелляция к его мнению.

В отличие от персуазивности суггестивность (внушение) – понятие преимущественно психологическое, под которым понимают скрытое воздействие, в первую очередь словесное, которое воспринимается без критической оценки, принимается «на веру», наводит на определенные мысли. О.С. Иссерас считает [5, 6], что суггестивные техники влияют на подсознание и применяются, чтобы создать у получателя добровольное восприятие чужого мнения, его актуальности и привлекательности. Лингвистическое изучение суггестивности, отрицающей рациональное начало и опирающееся на чувственно-ассоциативные стороны сознания, предполагает исследование языковых явлений, способных изменить когнитивную модель сознания получателя сообщения. На любом языковом уровне осуществляется психологическое/физиологическое внушение через суггестивные и когнитивные категории, позволяющие осуществлять передачу информации без тщательного контроля со стороны получателя.

При исследовании речевого воздействия [5, 6, 11] различают аргументацию и манипуляцию. Посредством манипулятивных механизмов речевого воздействия осуществляется передача информации путем «вторжения» в сознание получателя сообщения построенной идеи без участия в этом «Я» субъекта и применения логических доводов в пользу «чужой» идеи. Речевое манипулирование может осуществляться на уровне как межличностного общения, так и массовой коммуникации (реклама, предвыборная кампания). Получатель сообщения представляет собой специальное средство достижения цели отправителя сообщения, чьи интересы, воля, желания не учитываются. Таким образом, по мнению О.Л. Михалевой, «насиленным путем» осуществляется изменение духовного мира объекта манипуляции, скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения. Речевое манипулирование является одной из форм проявления языкового насилия (тенденциозная интерпретация фактов, низкая степень информированности, доминирование оценочных и императивных реплик) и языковой агрессии (попытка «очернить» оппонента в глазах своей аудитории).

Используемые в целях речевой манипуляции языковые приемы можно подразделить на три группы в зависимости от задач манипуляции; все они направлены на изменение системы ценностей объекта манипуляции [11]. Задачи речевой манипуляции могут конкретизироваться следующим образом:

1) введение в поле значений новых значений путем перестройки категориальной структуры сознания. Таким образом, например, в масс-медиальном дискурсе осуществляется функция информирования;

2) изменение структуры поля значений получателя сообщения без введения в него новых элементов. То есть воздействие происходит на отношение к уже известным объектам, фактам, явлениям действительности путем присвоения новых эмоциональных образов. Таким способом формируются малоструктурные стереотипы, обладающие низкой системой организации форм общения. Именно так в политическом дискурсе реализуется идеологическая функция;

3) «непосредственное» воздействие на смысловое поле реципиента без сообщения новой информации об элементах значений, но с изменением способа ввода инфор-

мации. Таким образом, происходит изменение отношения получателя сообщения к окружающей действительности и формирование эмоционального настроения, мироощущения.

Выразиться «нейтрально» невозможно [5], поскольку осуществление воздействия происходит не только в «персуазивном» дискурсе, но и в «обычном» дискурсе [9]. Язык по сути «навязывает» систему ценностей и представлений говорящего и неизбежно формирует необходимую в зависимости от поставленной коммуникативной задачи когнитивную модель.

Исследование речевого воздействия в рамках когнитивной лингвистики происходит в отношении языковой категоризации и базируется на изучении «когнитивных стратегий», направленных на введение информации в сознание получателя сообщения и принятие ее как своей личной. По мнению О.С. Иссерс, наиболее эффективным речевое воздействие оказывается на уровне базовых категорий, где выстраиваются отношения между определенными концептами (отношения отождествления, атрибуции, стереотипизации). Регуляция возникающих ассоциативных зависимостей, – например, в рамках одной из базовых категорий политического дискурса «свой круг», – является наиболее эффективным способом манипуляции сознанием [6].

Некоторые исследователи [8, 12] занимаются изучением механизмов воздействия на когнитивном уровне, посредством которых можно распознать, что именно влияет на восприятие смысла текстов и оперировать полученными признаковыми моделями и концептуализациями. За счет активизации механизмов, регулирующих рациональную (Р-сценарии) и эмоциональную (Д-сценарии) обработку информации, возможно осуществление манипуляции сознанием, побуждение к действию, изменения отношения, мнения, оценки и т.д.

Одним из примеров применения когнитивных стратегий речевого воздействия являются техники НЛП (нейролингвистического программирования). Цель данного приема – создание в голове получателя сообщения целостной и неразложимой на составляющие «картинки» или сценария посредством определенных коммуникативных техник.

На периферии изучения активизации стратегий и тактик речевого воздействия находятся исследования, осуществляемые в рамках прагмалингвистики, которая рассматривает функционирование языковых единиц в речи, т.е. вопросы, связанные с взаимодействием говорящего и слушающего в акте коммуникации, ситуации общения. Речевое воздействие анализируется с позиций реализации коммуникативных интенций участников общения, иллюкутивной силы и перлокутивного эффекта речевого акта.

С позиций прагмалингвистики любой текст имеет конечной установкой оказание воздействия, т.е. побуждение в широком смысле [5], вследствие чего речевое воздействие является основой теории речевых актов и прагмалингвистики в целом. Поэтому главная проблема изучения явления речевого воздействия в рамках данной научной дисциплины – определение значения и функций высказывания. Так, изучение косвенных речевых актов, коммуникативных импликаций подразумевает выявление отличной от истинного значения иллюкуции. О реализации скрытой интенции отправителя сообщения говорила Г.Г. Матвеева [10]. Автор различает понятия функциональной и скрытой прагмалингвистики в связи с тем, что проявляются два вида речевого воздействия в зависимости от осознанного/неосознанного выбора говорящим лингвистических единиц.

Таким образом, при прагмалингвистическом рассмотрении речевой деятельности под речевым воздействием понимается интенция отправителя сообщения, которая реализуется посредством речевых стратегий в рамках оп-

ределенного речевого акта. Изучение механизмов самого воздействия происходит на уровне как самой интенции, так и речевых стратегий, приемов и тактик. Тем не менее цель исследования остается единой – оказание оптимального воздействия на получателя сообщения, изменение его взглядов, убеждений, мнений, оценок и т.п.

Переходя от ядерной части речевого воздействия (воздействие на когнитивную модель сознания) к основной интенции высказывания и использованию речевых стратегий и тактик, необходимо остановиться на изучении непосредственно языковых единиц, являющихся неотъемлемым «строительным материалом» речевого воздействия.

На любом языковом уровне существуют языковые средства, которые могут быть использованы с целью оказать речевое воздействие. Фоносемантика и метаграфема исследуют речевое воздействие на уровне формального оформления текста. Анализ словообразовательных средств воздействия заключается в рассмотрении коннотативных особенностей словосложения, сокращения, паронимии и паронимии, вызывающих эффект наложения или развития значений. Морфологические средства воздействия на сознание получателя текста связаны с определенным восприятием употребления частей речи.

Лексический уровень анализа воздействующего потенциала предполагает исследование выбора слов и эквивалентных им сочетаний (номинации с «прозрачным» или, наоборот, «затемненным» лексическим значением, фразеологизмы, клише, прецедентные тексты, метафоры). На синтаксическом уровне – анализ формального синтаксиса (риторические или стилистические фигуры речи; коммуникативные типы предложения; порядок следования элементов; синтаксические параметры предложений; средства когезии); анализ содержательного синтаксиса (нарративные макроструктуры, в соответствии с которыми строятся рассказы о каких-то событиях; различные эмоциональные структуры, представляющие собой стратегии построения текста в соответствии с моделями, фиксирующими эмоционально значимые последовательности состояний или событий (успех, неудача, упорство и т. п.); риторические структуры типа используемых в аргументации и ряд других) [12].

Таким образом, потенциалом речевого воздействия могут обладать практически все элементы языковой структуры, начиная от звуков и их взаимодействия со смыслом, заканчивая синтаксической организацией высказывания. Однако следует отметить, что выбор тех или иных языковых средств будет зависеть от цели отправителя сообщения и того эффекта, который он намерен оказать на адресата. Список вышеперечисленных языковых средств не окончателен, существует множество исследований речевого воздействия языковых средств в разных видах дискурса, однако чаще они представлены в рамках той или иной коммуникативной стратегии или тактики.

Представленный методологический комплекс речевого воздействия свидетельствует о неоднозначности данного явления, которое обладает неограниченным потенциалом для изучения в зависимости от цели и задач исследования. Мы считаем, что сложный механизм оказания речевого воздействия требует междисциплинарного подхода к его изучению. Ядерным компонентом всегда будет изменение когнитивной модели получателя сообщения, на периферии – интенции, стратегии и тактики, а также непосредственно сами языковые средства, формирующие воздействующий потенциал высказывания.

Ниже приведены примеры активизации речевого воздействия (чаще манипулирования) на материале речей кандидатов в президенты во время предвыборной кампании 2008 г. в США.

If there anyone there who still doubts that America is a place where all things are possible, who still wonders if the dream of our founders is alive in our time, who still questions

the power of our democracy, tonight is your answer Chicago, Illinois, November, 4, 2008).

Данный отрывок репрезентирует активизацию всего комплекса речевого воздействия. Ядерный компонент воздействия направлен на изменение когнитивной модели потенциальных избирателей Б. Обамы, которые оспаривают мнение об Америке как о стране возможностей, идеи «отцов-основателей», силу американской демократии. За счет таких приемов как синтаксический параллелизм «still doubts, still wonders, still questions», использование глаголов с отрицательной оценочной семантикой «to doubt», «to wonder», «to question» происходит активизация Д-сценария, который непосредственно воздействует на реципиента, и без сообщения новой информации происходит изменение отношения получателя сообщения к окружающей действительности, формирование эмоционального настроя, мироощущения.

And for as long as I live, I will never forget that in no other country on earth is my story ever possible. It's a story that hasn't made me the most conventional of candidates. But it's a story that has seared into my genetic makeup the idea that this nation is more than a sum of its parts – that out of many, we are truly one.

На примере выступления Б. Обамы можно увидеть, как происходит активизация речевого воздействия за счет изменения когнитивной модели получателей сообщения, которые раньше не верили в то, что Америка – это та страна, где раса, пол и вероисповедание не могут помешать в осуществлении задуманного. История самого Б. Обамы звучит убедительно и внушает уверенность в том, что Америка – страна равных прав и возможностей для всех. Успешным результатом речевого воздействия может служить тот факт, что согласно статистическим данным к сторонникам этого кандидата присоединились представители разных этнических, религиозных и сексуальных меньшинств. Б. Обама стал символом равноправия и единения.

В данном примере активизация Д-сценария и воздействие на эмоциональный настрой происходит, как и в предыдущем примере, за счет употребления таких приемов как синтаксический параллелизм «my story... it's a story... it's a story» и перифразирование прецедентного высказывания «E pluribus unum» («Out of many, one»), которое с 1956 г. используется как девиз и чеканится на денежных знаках. Ссылаясь на общеизвестную для американцев фразу, Б. Обама напоминает о принципах равноправия и единства, которые были положены в основу создания государства.

At various stages in the campaign, some commentators have deemed me either «too black» or «not too black enough». We saw **racial tensions bubble** to the surface during the week before the South Carolina primary. The press has scored every single poll for the latest evidence of **racial polarization**, not just in terms of white and black, but black and brown as well. ... On the other end, we've heard my former pastor, Jeremiah Wright, use incendiary language to express views that have the potential not only to widen the **racial divide**, but views that denigrate both the greatness and the goodness of our nation and that: rightly offend white and black alike.

В продолжение идеи равноправия данный пример иллюстрирует, как речевое воздействие изменяет когнитивную модель: дискриминации исключительно темнокожего населения Америки. Б. Обама отмечает, говорит о дискриминации независимо от цвета или оттенка кожи (Р-сценарий).

Б. Обама приводит наглядные примеры предвзятого отношения к нему как кандидату в президенты США во время предварительных выборов. Говорящий ссылается на замечания пастора баптистской церкви господина Райта, который выступил с критическими замечаниями в адрес американского правительства и призвал представителей афро-американского сообщества петь слова амери-

канского гимна как не «Бог, благослови Америку», а «Бог, прокляни Америку» (перевод собственный). В то же время словосочетания со словом «racial»: «racial tensions bubble», «racial polarization», «racial divide» способствуют усилению персуазивного эффекта, что свидетельствует об обращении говорящего к Д-сценарию.

В результате анализа более 300 примеров активизации речевого воздействия было установлено, что Б. Обама в своих речах в основном активизирует Д-сценарий (более 200 случаев). Возможно, это связано с тем, что в предвыборных речах языковые средства содержат манипулятивный компонент, нацеленный на изменение существующей когнитивной модели сознания, который непосредственно воздействует на эмоциональный настрой получателя сообщения, побуждает его к незамедлительным действиям (отдать свой голос за данного кандидата).

К стилистическим / риторическим приемам, наиболее часто используемым в речах Б. Обамы, следует отнести риторические вопросы, синтаксические приемы, перифразирование, сравнение и др. Также необходимо отметить использование глагольных групп с определенным семантическим наполнением, усиливающих общий манипулятивный эффект высказывания.

Таким образом, на основе приведенных примеров речей выступлений кандидата в президенты США Б. Обамы можно в дальнейшем восстановить образ потенциального избирателя. Целевая аудитория, исходя из предварительного анализа материала, должна обладать следующими признаками: отсутствие преданности идеалам, ценностям, убеждениям американского общества, заложенным «отцами-основателями»; отрицание равных прав и возможностей для всех слоев общества; неготовность к кардинальному изменению курса следования Америки в последние 8-10 лет.

В заключение следует отметить, что методология речевого воздействия высказывания представляет собой изучение манипулятивных стратегий, нацеленных на изменение когнитивной модели сознания, на трансформацию концептуального видения через активизации Д- или Р-сценариев и связанных с этими стратегиями употребления тех или иных языковых средств.

1. Быкова О.Н. Языковое манипулирование [Электронный ресурс] / <http://library.krasu.ru/ft/articles/0070503.pdf>, 2008.

2. Власян Г.Р. Природа речевого воздействия [Электронный ресурс] / <http://www.lib.csu.ru/vch/098/31.pdf>, 2008.

3. Дейк Т. ван. Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений [Электронный ресурс] / <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/vandijk1.htm>, 2008.

4. Демьянков В.З. Эффективность аргументации как речевого воздействия [Электронный ресурс] / <http://www.infolex.ru/P048.html>, 2008.

5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008.

6. Иссерс О.С. Речевое воздействие в аспектах когнитивных категорий [Электронный ресурс] / <http://www.omsu.omskreg.ru/vestnik/articles/y1999-i1/a074/article.html>.

7. Копнина Г.А. Речевое манипулирование. – М.: Флинта, 2003. – 156 с.

8. Котов А.А. Описание речевого воздействия в лингвистической модели [Электронный ресурс] / <http://www.harpia.ru/pubs.html>, 2009.

9. Лакофф Дж. Метафоры, которыми мы живем. – М.: Едиториал УРСС, 2004.

10. Матвеева Г.Г. Функциональная и скрытая лингвистика [Электронный ресурс] / http://rspu.edu.ru/pageloader.php?pagename=science/scientific_directions/pragmalinguistic_school/publications/matveeva_9_2008.

11. Михалева О.Л. Языковые способы манипулирования сознанием в политическом дискурсе [Электронный ресурс] / <http://www.ruslang.com/about/group/mikhaleva/state4/>, 2008.

12. Паршин П.Б. От такого и слышу: о содержании и узусе понятия манипуляции [Электронный ресурс] / <http://www.dialog-21.ru/Archive/2003/Parshin.pdf>, 2008.

13. Шелестюк Е.В. Методология исследования воздействия персуазивно-суггестивных текстов [Электронный ресурс] / <http://www.lib.csu.ru/vch/104/142.pdf>, 2007.

14. Юдина Т.В. Дискурсивное пространство политической речи / Сб. научных трудов «Актуальные проблемы теории коммуникации». – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2004. – С. 172-185.