

П. В. Белевцова

Тверской государственной университет, 3 курс

Научный руководитель д.ф.н. С. В. Мкртычян

РЕСПОНСИВНЫЕ РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ МАНИПУЛЯТИВНОГО ДИСКУРСА

Манипуляция является междисциплинарным объектом исследования. Интерес к изучению манипуляции связан с проблемами, касающимися прежде всего повышения эффективности коммуникации. С психологической точки зрения манипуляция изучается в аспекте личностных качеств и психологических механизмов влияния. С лингвистической точки зрения манипуляция рассматривается как коммуникативный феномен.

Под манипуляцией понимается скрытое речепсихологическое воздействие на человека с целью заставить его чувствовать или делать то, что нужно манипулятору [Литвак URL].

По направленности различают два типа манипуляции: прагматическую и гедонистическую [Литвак UR] Под гедонистической понимается манипуляция, целью которой является самоутверждение; под прагматической – воздействие, основанное на конкретной, часто материальной, цели. Например, получение подарка. Альберт Эллис в концепции своей рационально-эмотивной терапии обращает внимание на иррациональные идеи, которые и служат «почвой» для манипуляций, и определяет их как наши ожидания от внешнего мира, окружающих нас людей. Он выделяет 4 типа [Эллис URL]:

1. Суждения «долженствования», основанные на необходимости каждого быть таким, каким его хотят видеть другие. Например, «я должен быть добр ко всем».

2. «Ужасающие» суждения основаны на уверенности в ужасающих последствиях, если что-то произойдет или нет. Например, «будет ужасно, если он проиграет»

3. Суждения «надлежит» и «следует», основанные на мысли о том, что жить можно только по общепринятым «нормам». Например, «мне следует стать врачом, потому что это уважаемая профессия».

4. «Порицающие» суждения основаны на порицании кого-либо, в том числе и себя, если что-то происходит не так, как «следует». Например, «он ужасный человек, потому что не любит детей».

Эллис отмечает, что эти идеи возникают из-за неуверенности человека в самом себе и окружающих, это является и причиной манипуляций.

Манипуляция рассматривается с точки зрения речевоздействующего потенциала. Лингвистическое изучение манипуляции связывается с манипулятивным дискурсом. Под дискурсом вслед за И. П. Сусовым понимается текущая речевая деятельность в коммуникативно-прагматическом пространстве [Сусов 2006: 27]. Единицей дискурса является речевая стратегия. Под речевой

стратегией (далее – РС) понимаются запланированные речевые «ходы», которые предпринимаются участниками беседы для достижения конкретной цели [Иссерс 2008: 70–77]. Для определения эффективности РС следует обратиться к понятию коммуникативной эффективности, которая И.А. Стерниним понимается как достижение говорящими своих целей в условиях общения [Стернин 2001: 61–62].

Речевые стратегии классифицируются на инициативные и респонсивные. Инициативные стратегии основаны на желании побудить собеседника дать коммуникативный ответ. Респонсивные стратегии представляют собою вербальную реакцию на инициативные стратегии.

Материалом нашего исследования послужили акты речевого взаимодействия, представленные в манипулятивном психологическом тренажёре Е.В. Сидоренко (Представитель Петербургской психологической школы) [Сидоренко 2004: 256]. Всего проанализировано 16 модельных ситуаций речевого взаимодействия, которые содержат 64 ответных реплик.

Пример ситуации общения с ответами, содержащийся в манипулятивном тренажёре:

Манипулятор: «Это ты для премии так стараешься?» Адресат старается, так как хочет хорошо сделать работу, но и из-за премии тоже.

Конструктивный ответ:

- 1) *С тобой разговаривать невозможно.*
- 2) *Люблю премии и люблю стараться.*
- 3) *Я стараюсь, потому что старый (реакция отшучивания).*
- 4) *А сколько обещали?*

В качестве ответных реплик предложены варианты ответов, которые были нами типологизированы. В результате анализа было выделено 4 укрупнённых типа стратегий:

- 1) Стратегии согласия. Как следует из названия, их суть заключается в согласии с манипулятором. Такой ход сбивает манипулятора с толку, ведь он ожидает, что заденет чувства своей «жертвы», сможет «поиграть» на них.

Одним из подвидов такого типа РС являются стратегии согласия без основания. В данном случае стратегия заключается в простом согласии с манипулятором без какой-либо аргументации. Например:

Манипулятор: «А тебя, видишь, вообще не сочли нужным проинформировать. Похоже, теряешь позиции...» Адресат действительно не был проинформирован о том, о чем его должны были поставить в известность. Ответ, основанный на РС согласия без основания, будет выглядеть так: «Да, похоже в этот раз информация до меня не дошла».

Речевые стратегии согласия с основанием могут содержать в себе интенцию оправдания, например:

Манипулятор: «Ну почему вы такой агрессивный?» Адресат действительно ведет себя напористо. Ответ при такой стратегии будет следующим: «Если я не буду агрессивным, дело не сделается».

Речевые стратегии с амортизирующим юмором основываются на юмористическом согласии с манипулятором. Например:

Манипулятор: «Вы всегда такой придирчивый?» Адресат действительно любит точность в мелочах. Конструктивным ответом в данном случае будет таким: «Всегда, всегда. Так что на легкую жизнь не надейтесь».

Следующим видом стратегий согласия являются РС с позитивным перефразированием. Их суть заключается в передаче смысла высказывания манипулятора, но с положительным настроем. Например:

Манипулятор: «Ты что, такая впечатлительная?» Адресат действительно очень чувствительный человек. Ответ будет следующим: «Да, у меня тонкая чувствительность».

РС согласия с отшучиванием заключаются в юмористическом ответе. Например:

Манипулятор: «Похоже, вы не понимаете всей серьезности свое положения...» Адресат действительно не понимает, о чем идет речь. Ответ будет следующим: «Хорошо, что я в хоть в серьезном положении, а не в «интересном».

2) Стратегии несогласия. Суть данных стратегий заключается в простом возражении манипулятору. Например:

Манипулятор: «Вы всегда такой придирчивый?» Адресат действительно любит точность в мелочах. РС несогласия выглядит так: «Нет, только по отношению к тем, кто не точен в работе». Минусом является то, что манипулятор может продолжить давить на собеседника, желая убедить его в своем мнении.

РС несогласия может быть основана и на противопоставлении, например:

Манипулятор: «Ну почему вы такой агрессивный?» Адресат действительно ведет себя напористо. РС несогласия может быть основана на противопоставлении: «Я не агрессивный, я активный».

3) Агрессивные речевые стратегии. Данный тип стратегий основан на «нападении» на манипулятора. Агрессивные РС могут быть основаны на вопросе-нападении, когда адресат задает манипулятору враждебный вопрос, например:

Манипулятор: *«Ну почему вы такой агрессивный?»* Адресат действительно ведет себя напористо. Пример агрессивно РС вопрос-ответ будет таким: *«А вы почему такой пугливый?»*

Агрессивные РС могут быть основаны и на прямом нападении, например:

Манипулятор: *«А тебя, видишь, вообще не сочли нужным проинформировать. Похоже, теряешь позиции...»* Адресат действительно не был проинформирован о том, о чем его должны были поставить в известность. Пример РС: *«Ты лучше о своих позициях думай!»*

РС нападения с негативной оценкой основаны на переключении внимания манипулятора на его недостатки или слабости, например:

Манипулятор: *«Я не знал, что директор по маркетингу у нас такой легкомысленный».* Пример данной РС: *«Это с вашей стороны легкомысленно – делать такие замечания. Вы тоже в прошлый раз долго думали».*

Самодоминирование – один из видов агрессивных РС, который заключается в «возвышении» самого себя и своих качеств. Например:

Манипулятор: *«Вы, наверное, специально не учились маркетингу?»* Адресат специально не учился маркетингу. Пример РС доминирования: *«Я разбираюсь в этих вопросах лучше, чем многие так называемые профессионалы».*

4) РС ухода от ответа. Такие РС представляют собой обобщенные фразы, не содержащие ни согласия, ни отрицания. Полагаем, что подобные РС являются самыми наиболее конструктивными, так как они, с одной стороны, не дают манипулятору возможности осуществить гедонистическую манипуляцию, направленную на достижение удовольствия манипулятора, с другой стороны, предотвращают развитие коммуникации в сторону конфликтности. Например:

Манипулятор: *«Ну почему у вас такое несчастное лицо!»* Адресат действительно недоволен ходом разговора, можно сказать, несчастлив. Ответ, основанный на конструктивных РС, прозвучит так: *«В великой мудрости много печали...»*

Таким образом, в результате типологизации респонсивных РС, которые представлены в материалах манипулятивного тренажёра, нами было выявлено четыре группы респонсивных РС (РС согласия, РС несогласия, агрессивные РС и РС ухода от ответа). Обнаруженные РС были проанализированы в аспекте коммуникативной эффективности. Общие выводы сводятся к следующему: РС согласия могут способствовать достижению целей манипулятора, РС несогласия и агрессивные РС обладают конфликтогенным потенциалом. РС ухода от ответа могут расцениваться как более эффективные. Представленная типология респонсивных РС может использоваться при анализе манипулятивного дискурса в аспекте оценки эффективности коммуникативного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 289 с.

Литвак Б. М. Манипуляции, типы и направления. URL: <https://cross-club.ru/567-manipulyacii-v-obschenii.html> (Дата обращения: 10.04.2024)

Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2004. 256 с. URL: <https://studfile.net/preview/8948088/page:97/> (дата обращения: 10.04.2024)

Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001. 227 с.

Сусов И. П. Введение в теоретическое языкознание. М.: Восток – Запад, 2006. 382 с.

Эллис А. Рационально-эмотивная терапия. URL: <https://studfile.net/preview/9545305/page:23/> (дата обращения 10.04.2024)