

УДК 808.5

DOI: 10.26456/vtfilol/2022.3.251

## РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ПРОИЗВЕДЕНИИ И В РЕАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

И. Л. Попова

Тверской государственный университет, г. Тверь

Статья посвящена сравнению в аспекте эффективности речевого воздействия реализации стратегии подчинения в художественном тексте и в реальной коммуникации.

**Ключевые слова:** речевое воздействие, эффективность речевого воздействия, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, коммуникативное равновесие.

Каждое вступление в коммуникацию предполагает желание оказать воздействие на своего собеседника. Традиционно под речевым воздействием в широком смысле понимают любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, мотивационной обусловленности [4, с. 18]. Эффективность речевого воздействия определяется достижением целей, которые ставит перед собой говорящий. Обычно цель речевого воздействия – заставить человека действовать в интересах говорящего. Традиционно эффективность воздействия оценивают только с одной стороны, а именно со стороны субъекта, второй же коммуникант часто представляет собой пассивный объект речевого влияния. Однако важно понимать, особенно в контексте рецептивных аспектов «функциональной грамотности» [1, с. 72–73], что далеко не каждый человек готов занять место, уготованное ему субъектом в своих планах: выполнить приказ, согласиться с мнением и т.п. В этом случае субъекту приходится менять своё речевое поведение.

Как отмечает О.С. Иссерс, стремление добиться максимального результата порождает планирование, которое, в свою очередь, определяет стратегию говорящего [2, с. 9]. При этом стратегия включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана [Там же, с. 54].

Прежде всего, речь идёт о стратегии подчинения, так как именно она используется в случае осознанного речевого воздействия. В рамках этой стратегии могут быть применены различные тактики. В частности, О.С. Иссерс выделяет следующие: позитивная и негативная стимуляция (обещания и угрозы); позитивная и негативная экспертиза (указание на

---

© Попова И. Л., 2022

пользу или вред); выражение симпатии; подкуп; обратная стимуляция; апелляция к чувству долга; к нравственному императиву; самооценке; качествам партнёра (подмазывание аргумента); апелляция к альтруистическим чувствам; апелляция к авторитету и др. [Там же, с. 28] Отметим, что, как правило, даже в одном диалоге субъект воздействия, в зависимости от реакции собеседника, вынужден последовательно использовать несколько тактик, чтобы достичь своей цели.

Естественно, стратегия подчинения является некооперативной, поскольку интересы субъекта оказываются гораздо важнее интересов объекта воздействия. Однако в любом случае важно избежать открытого конфликта, то есть сохранить с собеседником добрые отношения, или, по терминологии И. Стернина, коммуникативное равновесие [3].

Интересно сравнить, как происходит процесс речевого воздействия в диалогах из различных источников. Иногда, читая художественное произведение, обращаешь внимание на характеристику героя, в которой он позиционируется как мастер коммуникации, способный быстро получать информацию и оказывать необходимое влияние на любого собеседника. В связи с этим возникает желание проследить, как именно строится диалог, какие языковые средства и в какой последовательности использует автор, чтобы убедить читателя в коммуникативном таланте своего героя. В этом плане интересны две героини романов Т.В. Устиновой: Инна Селивёрстова («Первое правило королевы») и Елена Беляева («Третий четверг ноября»). Разумеется, необходимо учитывать, что в художественном произведении автор сам выстраивает диалог, поведение его героев предсказуемо, их реплики соответствуют замыслу. Хотя, конечно, все мы знаем знаменитую фразу Л.Н.Толстого об одном из персонажей его произведений: «Какую он, однако, выкинул штуку, я даже не ожидал». Но всё равно результат воздействия предсказуем.

Все рассматриваемые нами примеры представляют собой ситуации официального делового общения, так как существует определённая зависимость между ситуациями общения и выбором речевого поведения. Считается, что при официальных отношениях спектр речевых стратегий (тактик) шире, чем при близких отношениях. В личном общении эффективны апелляция к дружеским чувствам, выражение симпатии, признательности и лесть (хотя, надо отметить, лесть активно используется не только в личном, но и в деловом общении).

Итак, главная героиня романа «Третий четверг ноября» Лёка (Елена Сергеевна Беляева) – начальник технического департамента в крупной компании – в сопровождении начальника службы безопасности Артёма едет в командировку в Санкт-Петербург, чтобы найти пропавшую вместе

с важными документами сотрудницу. Они пытаются получить информацию у служащей, девушки за конторкой, в гостинице «Англия». Чтобы подчеркнуть профессионализм и коммуникативный талант героини, автор противопоставляет её речевое поведение манере общения Артёма, который грозно и очень эмоционально обращается к работнице отеля, фактически делая её ответственной за случившееся: «Девушка! Вы что не понимаете?! Человек пропал, давно пропал, не отвечает на звонки! И пропал он, между прочим, в этой вашей гостинице! Так что отвечайте на вопросы!» [6, с. 69]. Подобным высказыванием он добивается того, что «девушка насупилась» и «гранитно-любезным тоном» отказалась разглашать конфиденциальную информацию [Там же]. Лёка обворожительно улыбнулась обиженной девушке: «Ольга..., вы извините меня и моего... спутника. Просто мы нервничаем, потому что наша коллега прилетела в Санкт-Петербург в командировку, и вот уже два дня от неё нет ни слуху, ни духу» [Там же, с. 77]. Далее автор перечисляет используемые Лёкой приёмы воздействия на дежурную, с помощью которых она достигает своей цели: «Лёка заговорщицки понизила голос – приём, действующий безотказно. Называй человека по имени, вступай с ним в заговор, убеди его, что ты на его стороне, и он твой!» [Там же].

В отличие от Артёма Лёка предельно доброжелательна и вежлива, а эта категория необыкновенно важна, так как от неё зависит, какой эффект произведёт речь на собеседника. По определению Д. Таннен [7, с. 36], вежливость – это балансирование между двумя социальными ценностями – включённостью в общественные отношения и независимость, осознание себя как личности. Баланс между ними – фундамент вежливости, определяющий выбор соответствующих лингвистических средств.

Последовавший за этим диалог показывает, что смирение и горячее согласие с собеседницей в том, что гостиница «Англия» – весьма уважаемое и спокойное место с надёжной службой безопасности, позволяют Лёке получить необходимую конфиденциальную информацию. И опять комментарий автора: «А больше ничего нет, – с сожалением сказала девушка, которой уже хотелось изо всех сил помогать Лёке и нравилось, что она участвует в расследовании» [6, с. 79].

Выбранная Лёкой тактика оказалась действенной, поэтому в процессе разговора менять её не пришлось. Баланс отношений с собеседницей сохранён, эффективность воздействия – максимально возможная.

Теперь обратимся к главной героине романа «Первое правило королевы». Инна Васильевна Селивёрстова – руководитель информационного управления администрации Белоярского края. «Она была красива,

остра на язык и, кажется, очень умна» [5, с. 171] Инна – специалист в области коммуникации и по роду своей профессиональной деятельности имеет большой опыт общения с журналистами, в том числе и на телевидении. В аспекте речевого воздействия интерес представляют два диалога. Первый – в телевизионном эфире в программе «Единственный герой» с Гариком Брюстером.

«И.: – Я ответила на ваш вопрос?

Г.: – О да, – пылко ответил он и, моментально изменив тон с пылкого на интимный, продолжил: А вот ещё говорят... думаю, что многие наши зрители не раз слышали... говорят, что вы каждый день меняете шубы. Это правда?

И.: О да, – воскликнула она с бумеранговой пылкостью, – конечно, правда, Гарик!... – Гарик, – прошептала она, – хочу вам признаться. Я каждый день меняю шубы, бриллианты и мужчин! Только никому не рассказывайте!» [Там же, с. 5].

Приёмы воздействия, используемые героиней: копирование (отражение) тона и лексики ведущего, смена тона, провокация. Состояние её собеседника передаётся через авторский комментарий: «Такого ведущий никак не ожидал, да ещё под самый занавес. Глаза за стёклами интеллигентных очочков стали растерянными. Вообще Инне было его жалко...» [Там же]. Он неуверенно засмеялся, пытаясь спасти положение, «нужно бы «проехать», «проскочить» опасное место и больше к нему не возвращаться, а он вернулся – сам! – и попал прямо в пасть к беловолосой мегере!» [Там же, с. 6] Далее, по словам автора, он мямлит и переходит к следующему вопросу с неуклюжестью слона. После эфира «оценку» поведению собеседников даёт «продюсерша»: «Инночка, всё получилось отлично!... Наш Гарик просто чуть-чуть растерялся». Инна же считает, что он чуть в обморок не упал [Там же, с. 8].

Второй диалог тоже происходит в телевизионном эфире. На этот раз в качестве собеседника Инны выступает кандидат в губернаторы Белоярского края Александр Петрович Ястребов. Однако сам диалог, в котором Инна должна одержать безоговорочную победу, в тексте романа не приводится, воспринимается как данность. Цель героини формулируется в её внутреннем монологе: «Ястребов спихнул её с дороги, а она, пожалуй, приложит все усилия, чтобы выпихнуть его из эфира» [Там же, с. 141]. Таким образом, стратегия речевого поведения определена, сделан намёк на используемую тактику: «...есть множество способов выставить мужчину дураком» [Там же, с. 142]. Но поскольку построить диалог, который бы полностью соответствовал заявленной сверхзадаче, очень сложно, ситуация раскрывается через авторский комментарий. «К концу

пятой минуты дискуссии Александр Петрович уже выглядел некомпетентным и угрюмым самодуром, который против всего на свете, как баба-яга, а самое главное, против такого завоевания демократии, как всё та же свобода слова» [Там же, с. 146]; «Александр Петрович проваливается с треском, и все это понимали, в том числе и сам Александр Петрович» [Там же, с. 147]. Автор подчёркивает многолетний телевизионный опыт Инны, которая в беседе мастерски использует паралингвистические средства воздействия на аудиторию: «Она не просто была убедительна или более компетентна – она знала, как сидеть, улыбаться, куда смотреть, как держать руки, где взять паузу, а где поставить точку» [Там же]. Реальный обмен репликами герои производят, как и в первом диалоге, практически в самом конце эфира:

«А.П.: – Я считаю, – рубил Ястребов, мрачней с каждой секундой, – что в закон о печати необходимо внести изменения. Необходим контроль, строгий контроль над журналистами, а для этого необходим закон!

И.: – Уважаемый Александр Петрович, строгий контроль над прессой осуществлялся в течение почти семидесяти лет. К чему это привело? К тому, что у нас была газета «Правда», которая, скажем так, выражала одну-единственную... точку зрения. Больше никаких газет не было. Вообще не существовало никаких средств массовой информации как таковых.

А.П.: – Вот и отлично! – бухнул Александр Петрович внезапно. – И отлично, что не существовало! Потому что информация информации рознь» [Там же].

Реакция на это заявление Ястребова тоже содержится в авторском комментарии: «Это уж была такая глупость, что... помощник... за камерой засмеялся в голос» [Там же, с. 147–148]. Далее Александр Петрович «стал выпутываться, увяз, сбился...», в то время как Инна улыбалась и молча слушала, как «строгий завуч второгодника» [Там же, с. 148]. Итог диалога опять же подводит автор: «Примерно минуты за три до выхода из эфира Инна победила окончательно, и все это поняли» [Там же].

В отличие от художественного произведения, в реальном диалоге реакция партнёра по общению, как правило, непредсказуема. И здесь в рамках выбранной стратегии подчинения приходится неоднократно менять тактики в зависимости от его ответов. В качестве примера реального диалога приведём разговор между избранным новым деканом факультета и замдекана, работавшим в предыдущей команде.

*Елена Николаевна, декан (далее Е.Н.):*

*– Ой, Валентиночка Петровна, Вы еще здесь!*

*Валентина Петровна, замдекана (далее В. П.):*

*– Да, вот надо внести изменения в наш учебный план.*

*Е. Н.: – Бедненькая, Вы все работаете. Устали, наверное, да? Вы так плохо выглядите, бледная какая-то. И с работой, наверное, тяжело стало справляться? Вам бы отдохнуть, а? Валентина Петровна?*

*В. П.: – Елена Николаевна, как-то странно отдыхать в середине семестра, Вы не считаете? А с работой я справляюсь, все в порядке. Могу представить отчет, если Вам нужно.*

*Е. Н.: – Зачем мне отчет? Вот сам Иван Семенович (преподаватель, работающий на общефакультетской кафедре) вынужден был прождать целую пару, потому что Вы его не предупредили об изменениях в расписании!*

*В. П.: – Во-первых, методисты деканата ему неоднократно звонили и сообщили, что занятие, как он и просил, будет проводиться на третьей паре, а не на второй, как было раньше. А во-вторых, я сама заходила к нему на кафедру и просила лаборантов еще раз ему об этом напомнить.*

*Е. Н.: – Да! Мне сказали, как безобразно грубо и резко Вы с ними разговаривали. Вы произвели ужасное впечатление на этих милых людей. Вы им нахамили! Вы их обзывали! Они поверить не могли, что вы замдекана!*

*(Это была такая чудовищная ложь, что от неожиданности и обиды Валентина Петровна растерялась. Она не знала, как реагировать на несправедливые обвинения. Интеллигентная, очень спокойная и уравновешенная, Валентина никогда ни на кого не повышала голос, тем более не могла наругать. Она молчала, глотая подступившие слезы, и думала о том, что работать с этой женщиной не сможет. Больше всего ей хотелось уйти, но неожиданно прихватило сердце, и сил встать не было).*

*Е. Н.: – Вам надо уйти с этой должности! А что такого? Новая метла всегда по-новому метет. Новый декан – новая команда. Передайте-ка дела Ольге Владимировне.*

*В. П.: – Конечно, Елена Николаевна, я завтра же утром передам дела Якуниной. До свидания! – Валентина нашла в себе силы с достоинством встать.*

*Е. Н.: – Валентиночка Петровна! Вы такой хороший работник. Знаете, наш факультет расширяет свои связи с иностранцами, в ближайшем будущем мы заключим несколько договоров о сотрудничестве с вузами других стран, нам понадобится человек, который бы занимался этими вопросами. Вы согласитесь работать на новой должности?*

*В. П.: – Я подумаю. – Валентина знала, что это тоже ложь. Никакой новой должности факультет не может себе позволить, да и мифические договоры с иностранцами – дело весьма далекого будущего, но*

*об этом она не стала говорить. Она знала одно: на все предложения работать в новой администрации она ответит категорическим отказом.*

В небольшом по объёму диалоге для реализации стратегии подчинения декан вынужденно меняет речевые тактики. Сначала используется тактика мнимого сочувствия и заботы о здоровье, при этом обращает на себя внимание выбранная субъектом воздействия форма имени объекта – *Валентиночка* Петровна. Однако объект не понимает намёк на то, что должен освободить занимаемую должность. Потерпев коммуникативную неудачу, говорящий скорректировал тактику, применив негативные модели речевого поведения. Идёт апелляция к авторитету: «*сам Иван Семёнович*», а затем негативное эмоциональное воздействие и явная ложь, которая лишает замдекана желания не только приводить весомые контраргументы, как это было в начале диалога, но и вообще продолжать этот разговор. Валентина Петровна наконец понимает, чего от неё хотят. Изменение ситуации тут же находит отражение в новой тактике, используемой деканом: она проговаривает всё прямым текстом. Добившись своего, декан делает неуклюжую попытку сохранить коммуникативное равновесие, но выбирает для этого неудачную тактику – искажение истины, которая моментально раскрывается объектом воздействия и не вызывает никакого доверия к субъекту, впрочем, как не добавляет и хорошего отношения к нему.

Достижение своих целей за счёт эффективного речевого воздействия всегда имеет свою цену. В диалоге декана и замдекана – это разрушение добрых отношений, то есть потеря коммуникативного равновесия. Если субъект сознательно идёт на это, значит, для него абсолютно неважно, какие чувства будет испытывать по отношению к нему объект воздействия.

### Список литературы

1. Волков В.В., Волкова Н.В., Гладилина И.В. Функциональная грамотность и лингводидактика: к герменевтике термина // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2022. № 1(72). С. 67–77. DOI: 10.26456/vtfilol/2022.1.067
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва: Изд-во ЛКИ, 2008.
3. Стернин И. А. Основы речевого воздействия. Воронеж: Истоки, 2012. 178 с.
4. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействия: методология и теория // Оптимизация речевого воздействия Москва: Наука, 1990. С. 5–18.
5. Устинова Т.В. Первое правило королевы. Москва: Эксмо, 2005. 352 с.
6. Устинова Т.В. Третий четверг ноября. Москва: Эксмо, 2009. 320 с.
7. Tannen D. That's not what I meant! How conversational stile makes or breaks your relations with others. New York: Morrow, 1986. 214 p.

## **SPEECH IMPACT IN FICTION AND IN REAL COMMUNICATION**

**I.L. Popova**

Tver State University, Tver

The article is devoted to the comparison in the aspect of the effectiveness of the speech impact of the implementation of the strategy of subordination in a literary text and in real communication.

**Keywords:** *speech impact, effectiveness of speech impact, communicative strategy, communicative tactics, communicative balance.*

*Об авторе:*

ПОПОВА Ирина Львовна – кандидат филологических наук, доцент кафедры русского языка Тверского государственного университета (170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33); e-mail: Popova.IL@tversu.ru.

*About the author:*

POPOVA Irina Lvovna – Candidate of Philology, Associate Professor at the Department of Russian Language, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabov str., 33), e-mail: Popova.IL@tversu.ru.

---

Дата поступления рукописи в редакцию: 08.07.2022 г.

Дата подписания в печать: 02.09.2022 г.