

ГОЛОСА МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

УДК 81-114.4

Doi 10.26456/vtfilol/2024.4.251

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ

Н.В. Дзундза

Тверской государственной университет, г. Тверь

Настоящая публикация посвящена моделированию манипулятивных коммуникативных стилей с учётом прагматических условий реализации модели. В качестве прагматического основания моделирования выбрана теория вежливости П. Браун и С. Левинсона, основанная на классификации ликоугрожающих актов с опорой на понятие позитивного/негативного лица.

***Ключевые слова:** манипулятивный коммуникативный стиль, теория вежливости, ликоугрожающий речевой акт, позитивное/негативное лицо, речевая стратегия.*

В современной лингвистике широко обсуждаются вопросы, касающиеся различных аспектов манипуляции/манипулирования (Э. Шостром, Г. Чалдини, И.А. Стернин, В.П. Шейнов, Г.А. Копнина). В фокусе внимания оказывается проблематика, затрагивающая как сущность манипуляции, так и технологии манипулирования: социальная природа манипулирования, психологические аспекты манипуляции, эффективность манипулирования в связи с морально-этическими установками говорящего, дискурсивная стратификация манипуляции, способы манипуляции, роль и место манипуляции в теории речевого воздействия. Полагаем, что исследование такого разноаспектного и комплексного феномена, как манипуляция, возможно на основе применения интегративного подхода, предполагающего привлечение теоретических посылок из смежных областей научного знания.

В рамках настоящей публикации обсуждается модель манипулятивных коммуникативных стилей, разработанная на когнитивных и дискурсивных основаниях.

Обращает на себя внимание сложность лингвистического изучения манипуляции, которая обусловлена намеренной диадической имплицитностью интенционального плана высказывания. Рассматривая манипуляцию как способ речевого воздействия, характеризующий коммуникативное поведение субъекта дискурса, мы предприняли попытку описать его специфику посредством категории коммуникативного стиля, которая мыслится как категория более

высокого уровня абстракции, нежели дискурс.

Разрабатываемый интегративный подход к изучению категории коммуникативного стиля направлен на объяснение вербальной манифестации стиля через выявление взаимной связанности функционирования языка с когнитивными структурами (когнитивный аспект), «запускаемыми» в действие механизмами индивидуального сознания, а также с коммуникативно-прагматическим контекстом (прагматический аспект) и с особенностями языка как системы (системно-структурный/аналитический аспект).

В рамках настоящей публикации сосредоточимся на той составляющей модели, которая отражает взаимосвязь между манипулятивным коммуникативным стилем (далее – МКС) и прагматическими условиями его реализации, соотносимыми с основными положениями теории вежливости Браун-Левинсона.

В широком смысле коммуникативный стиль понимается как «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [2: 38–39] и моделируется с учётом трёх аспектов – когнитивного, прагматического и аналитического.

В рамках когнитивного аспекта в предлагаемой модели устанавливается соотношение между когнитивным стилем личности и МКС. Когнитивный аспект основан на дихотомии когнитивных стилей ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, отражающей зависимость скорости и точности принятия решений в условиях неопределённости. Прагматический аспект фокусируется на интенциональной составляющей, он связан с выявлением речевых стратегий (единиц интенционального уровня). Речевые стратегии соотносятся с типологией ролей Манипулятора Э. Шострома [6]. Аналитический аспект направлен на изучение эксплицируемой вербальной наличности и описывает речевые тактики (на уровне вербальной наличности).

Условное соотнесение личностных особенностей, характеризующихся когнитивными параметрами (когнитивными стилями) ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ с ролями Манипулятора по Э. Шострому, позволяет выделить два типа МКС: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный.

Эксплицитно-доминантный МКС (далее – ЭД МКС) характеризуется активным эмоциональным доминированием и выраженной оценочностью. Данный стиль обуславливается когнитивным стилем ИМПУЛЬСИВНОСТЬ ввиду того, что индивид быстро принимает решения, руководствуясь в большей мере эмоциями, чем рассудком, хуже анализирует всю представленную информацию, преимущественно напорист и агрессивен в коммуникации. Имплицитно-рецессивный МКС (далее – ИР МКС) эмоционально и оценочно более ригиден; его носитель тщательно обдумывает решения, в коммуникации

склонен демонстрировать взвешенность, учет позиции и мнений контр-коммуниканта, уступчивость (впрочем, часто, искусно имитируемую). Само название этого МКС отражает сущность манипулятивного воздействия, которая заключается в скрытости генеральной интенции в вербальном проявлении стиля как манере коммуникативной деятельности говорящего. В имплицитно-рецессивном стиле степень имплицитности усиливается по сравнению с эксплицитно-доминантным МКС. Рефлексивные индивиды имеют замедленный темп решения задач в условиях неопределённости, однако решения принимают более рационально. Зависимость данного рода установлена на основе проведенного экспериментального исследования [3].

Основным в теории вежливости Браун-Левинсона является понятие лица, принятое вслед за американским социологом Э. Гоффманом. По Э. Гоффману, лицо – социально-одобряемая линия поведения, принятая личностью, «паттерн вербальных и невербальных действий, с помощью которых человек выражает своё отношение к ситуации, тем самым оценивает участников контакта» (себя и слушающего) [5: 5]. Лицо говорящего и слушающего – это «конструкты одного порядка», оно создается в процессе социального взаимодействия и поддерживается суждениями и доказательствами участников общения [5: 6]. Человек стремится сохранить как своё лицо, так и лицо собеседника.

Негативное лицо отражает стремление к независимости, неприкосновенности своей территории – своего времени, усилий. *Позитивное лицо* отражает потребность в одобрении другими людьми.

Если при социальном взаимодействии лица собеседников находятся в равновесии, значит, коммуникация является гармоничной с точки зрения теории вежливости. Тем не менее, в реальной коммуникации любое взаимодействие представляет угрозу потери лица – угрозу автономии или угрозу отсутствия одобрения. П. Браун и С. Левинсон выделяют четыре типа речевых актов, угрожающих лицу – ликоугрожающие акты [4: 65–68]. Как пишет Г.Р. Власян, они «не представляют собой какого-либо отклонения от правил коммуникации, они являются естественной и важной частью диалога» [1: 37].

В рамках данного исследования привлечённая классификация ликоугрожающих актов может продуктивно использоваться для классификации манипулятивных стратегий.

Ликоугрожающие акты делятся на два вида в зависимости от того, какому лицу в коммуникации (лицу Я или лицу Другого) представляется угроза.

1. *Угрозы лицу Я* определяются понятием «солидарность»: человек может действовать в ущерб своему лицу для устранения дисбаланса в коммуникации: идти на уступки, брать на себя обязательства, преуменьшать свои заслуги.

1.1. *Угроза позитивному лицу Я* заключается в признании говорящим своей неправоты, неспособности себя контролировать.

1.2. *Угроза негативному лицу Я* заключается в том, что говорящий вынужден подчиниться собеседнику или проявить инициативу по выполнению действия. Выражается в нарушении свободы, когда говорящий идет на уступки: вынужденно принимает предложение, выражает благодарность, оправдывается. Человек берет на себя обязательства по совершению нежелательных для себя действий. 2. *Угрозы лицу Другого* определяются понятием «власть»: человек может нарушать свободу собеседника, выражать безразличие к его мнению и желаниям, навязывать мнение.

2.1. *Угроза позитивному лицу Другого* наносится речевыми действиями, выражающих негативную оценку. Это речевые акты, при которых говорящий выражает безразличие к желаниям, интересам Другого. Примерами подобных актов являются неодобрение, угроза, критика, несогласие, оскорбление – негативные высказывания, принижающие позитивное лицо адресата.

2.2. *Угроза негативному лицу Другого*. Это речевые акты, при которых говорящий может потенциально нарушить свободу действий Другого. Примерами речевых актов являются приказ и угроза (в случае невыполнения действия), просьба, напоминание, совет, выражение зависти, гнева, ненависти. Такие речевые акты вызывают у адресата чувство обязанности и долга.

С учётом изложенных положений теории вежливости уточним модель МКС.

ЭД МКС – стиль манипулирования, который соотносится с «попирающими» манипуляторами и ликоугрожающими актами «угроза лицу Другого». ИР МКС – стиль манипулирования, который соотносится с «попираемыми» манипуляторами и ликоугрожающими актами «угроза лицу Я».

Моделирование коммуникативного стиля осуществляется согласно следующей условной схеме: МКС (по когнитивному параметру) → роль Манипулятора (по Э. Шострому) → типы ликоугрожающих актов → ядерные (или типичные) речевые стратегии → ядерные (или типичные) речевые тактики.

С целью верификации модели манипулятивных коммуникативных стилей проанализируем фрагменты из проведенного экспериментального исследования. В эксперименте приняли участие 50 человек в возрасте от 18 до 40 лет. Эксперимент проводился на платформе для проведения тестов Online Test Pad. В первой части эксперимента определялся когнитивный стиль испытуемых. Во второй части были предложены модельные ситуации с ответами открытого и закрытого типа. Ответы анализировались с целью выявления типовых речевых стратегий.

Задание к ситуации сформулировано следующим образом: напишите, что Вы скажете для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).

Далее следует текст задания:

Вам дают поручение собрать как можно больше людей для того, чтобы в свободное от работы время поучаствовать в субботнике. Если Вы приведёте много людей, то получите денежное поощрение. У Вас недружный коллектив, и вы знаете, что многие очень упертые и эгоистичные, думают только о себе. Как Вы убедите пойти на субботник?

К каждому заданию указана эксплицитная и имплицитная коммуникативная цель. В данном случае явная цель – показать, как важна и полезна эта работа для общества и для коллектива, при этом важно скрыть, что вам нужно заработать.

Полученные ответы распределились в соответствии с параметрами модели МКС (см. табл. 1), что позволило верифицировать разработанную модель.

Таблица 1. Манипулятивные коммуникативные стили в соотношении с ликоугрожающими актами

МКС	Речевая стратегия	Речевая тактика и Роль Манипулятора
ИР МКС – Угроза негативному лицу Я	РС продвижения собственной инициативы	1. Предложу коллективу небольшую часть заработка [Роль – Nice Guy] 2. Кто со мной пойдёт, того накормлю пловом [Роль – Nice Guy]
ИР МКС – угроза позитивному лицу Я	РС страдающей жертвы	Уважаемые коллеги, знаю, у всех куча своих дел в субботу, но для поддержания чистоты вокруг нас нужно уделить совсем немного времени. И вас всех очень прошу! Но сам, к сожалению, поучаствовать не смогу. Уж не осуждайте меня! У меня потоп дома! [Роль – Clinging Vine]
	РС страдающей жертвы	Мне так неловко вас просить об одолжении, но руководитель пригрозил мне лишением премии... Знаю, что недостаточно делаю на вас, но, может быть, соберемся на субботник на территории? Мы наведем чистоту, и это поможет нашему коллективу сплотиться. [Роль – Weakling]
ЭД МКС – угроза позитивному лицу Другого	РС побуждения через скрытое осуждение	1. Коллеги, нам важно собраться, потому что мы же не хотим жить в грязи, и это ответственность каждого. 2. Просим всех равнодушных поучаствовать в субботнике с 10 до 12. За участие согласившимся сотрудникам полагается бонус. [Роль – Dictator]

ЭД МКС – угроза негативному лицу Другого	РС прямого управления поведением адресата	1. Кроме нас с вами этого никто не сделает, а сделать нужно. 2. На этой неделе состоится субботник, желательно всем присутствовать. Это полезное мероприятие для всех. [Роль – Dictator]
--	---	---

Таким образом, моделирование МКС осуществляется в рамках коммуникативной стилистики, что, с одной стороны, даёт новый ракурс видения феномена манипуляции (как коммуникативного стиля), с другой, позволяет расширить возможности стилистического подхода в широком смысле к изучению коммуникативного процесса. В качестве существенной личностно обусловленной особенности говорящего, зависящей от специфики индивидуального функционирования механизмов речемыслительной деятельности, признаётся когнитивный стиль субъекта дискурса, который является одним из пусковых моментов, обеспечивающих механизмы стилистического отбора в реальной коммуникации. Прагматическое основание моделирования, которым стала теория вежливости П. Браун и С. Левинсона, получило уточнение и детализацию применительно к манипулятивному коммуникативному стилю. Полагаем, что эта теория как одна из классических теорий вежливости, несомненно, обладает объяснительным потенциалом, а основные идеи, связанные с концепцией позитивного/ негативного лица, могут продуктивно использоваться и развиваться по отношению к ограниченному материалу в соответствии с поставленными конкретными исследовательскими задачами. Комплексная многоаспектность разрабатываемой модели позволяет генерализировать разрозненные наблюдения над манипулятивными приёмами в единую непротиворечивую концепцию с позиций коммуникативной стилистики.

Список литературы

1. Власян Г.Р. Коммуникативная категория вежливости: проблема интерпретации // Вестник ЧелГУ. 2011. №33. С.36–38.
2. Мкртычян С.В. Стилистика устного делового дискурса: монография. Тверь: Тверской гос. ун-т, 2011. 313 с.
3. Мкртычян С.В., Дзундза Н.В. Когнитивные основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля // Вопросы когнитивной лингвистики. 2024. № 3. С. 33–41.
4. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge, UK, Cambridge Uni. Press, 1987. 345 p.
5. Goffman E. Interactional Ritual: Essay on Face-to-Face Behaviour. Garden City, New York: Anchor Books, 1967. 270 p.

6. Shostrom E.L. Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization. Nashville, TN: Abingdon, 1967. 264 p.

Об авторе:

ДЗУНДЗА Надежда Владимировна – аспирант кафедры теории языка, перевода и французской филологии Тверского государственного университета, e-mail: dzundza.00@gmail.com

THE PRAGMATIC FOUNDATIONS OF MANIPULATIVE COMMUNICATIVE STYLES MODELING

N.V. Dzundza

Tver State University, Tver

This publication is devoted to the modeling of manipulative communicative styles taking into account pragmatic conditions. The pragmatic basis for modeling is P. Brown and S. Levinson *Politeness Theory* which provides the classification of face-threatening acts based on the concept of a positive/negative face.

Keywords: *manipulative communicative style, theory of politeness, Face-Threatening Act, positive/negative face, speech strategy.*

About the author:

DZUNDZA Nadezhda Vladimirovna – postgraduate student of the Department of Language Theory, Translation and French Philology, Tver State University (170100, Tver, 33 Zhelyabova St.), e-mail: dzundza.00@gmail.com

Статья поступила в редакцию 27.09.24
Подписана в печать 13.10.24

© Дзундза Н.В., 2024