РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ

Дзундза Надежда Владимировна,
преподаватель кафедры иностранных языков
Военной академии воздушно-космической обороны
им. Маршала Советского Союза Г.К. Жукова, г. Тверь, Россия

Аннотация. Представляется модель манипулятивных коммуникативных стилей в когнитивно-дискурсивном подходе. Основанием модели является когнитивный стиль «импульсивность/рефлективность». Модель построена на гипотезе о том, что данный когнитивный стиль влияет на стиль манипулирования. В соответствии с когнитивным основанием модели было выделено два стиля – эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный. В статье рассматриваются дискурсивные проявления манипуляции, реализуемые в речевых стратегиях и тактиках.

Ключевые слова: коммуникативный стиль, манипуляция, речевая стратегия, речевая тактика.

Манипуляция представляет собой сложный феномен, проникающий практически во все сферы коммуникативной деятельности человека, поскольку фактически манинипулятивным может стать любой дискурс, предполагающий воздействие. В центре внимания настоящей статьи находятся вербальные проявления манипуляции, а именно речевые стратегии и тактики.

Манипуляция – особый вид речевого воздействия, при котором намерения коммуникантов не совпадают, и у говорящего существует скрытая цель. Манипулятивное воздействие рассматривается в когнитивно-дискурсивном подходе. Теоретическую основу исследования составляет понятие коммуникативный стиль – «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян, 2011, с. 38–39]. На основе этого определения было сформулировано понятие манипулятивного коммуникативного стиля (далее – МКС) как доминирующей манеры манипулятивного действия в коммуникации, обусловленной когнитивными особенностями говорящего.

Модель МКС основана на гипотезе о том, что доминирующий МКС зависит от когнитивного стиля «импульсивность/ рефлективность», в соответствии с которым были описаны эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный МКС. Ход проведения эксперимента и обоснование гипотезы представлено в работе «Когнитивные основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля» [Дзундза, Мкртычян, 2024].

Опишем каждый МКС. Эксплицитно-доминантный МКС – стиль манипулирования с позиции эмоционального доминирования, при котором манипулятор направляет воздействие на адресата: управляет его поведением и демонстрирует недоброжелательность, при этом говорящий повышает собственную коммуникативную позицию. Имплицитно-рецессивный МКС эмоционально более сдержан. Манипулятор понижает собственную коммуникативную позицию, демонстрирует подчинение воле адресата, а также проявляет показную доброжелательность.

Вербальные проявления МКС характеризуются речевыми стратегиями и тактиками. По В.С. Анохиной, коммуникативная стратегия – «выбор определенной линии речевого поведения в конкретной ситуации в интересах достижения цели коммуникации» [Анохина, 2018, с. 66]. По Е.Г. Ерохиной, речевая стратегия – это «способ построения высказывания, соответствующий типу передаваемой информации и реализующий определенную авторскую интенцию. Стратегия существует как в аспекте планирования (интенции), так и в аспекте реализации речи, именно второе позволяет анализировать уже написанный текст с позиций речевых стратегий» [Ерохина, 2014, с. 279]. В настоящей статье принимается следующее определение речевой стратегии –«динамичная единица интенционального плана, направленная на достижение коммуникативной цели» [Дзундза, 2024, с. 56]. Ввиду того, что стратегия – интенциональная единица, в коммуникации она будет реализоваться различными речевыми тактиками.

Основой для детализации типичных речевых стратегий стала типология манипуляторов американского психолога Э. Шострома, по которой манипуляторы делятся на «попирающих» (Dictator, Bully, Judge, Calculator) и «попираемых» (Weakling, Clinging Vine, Protector, Nice Guy). Характеристики поведения манипуляторов [Shostrom, 1967] стали основой для детализации типичных манипулятивных речевых стратегий.

Вербальные характеристики манипуляции были установлены на основе проведённого лингвистического эксперимента по методике ситуативной модели (И.А. Стернин, О.С. Иссерс). Испытуемым предлагались модельные ситуации с минимальным набором прагматических параметров, для каждой из них были указаны коммуникативные цели – явная и скрытая. Задача испытуемого – построить высказывание таким образом, чтобы добиться явной и скрытой цели коммуникации, при этом эффективность выбранной стратегии не учитывалась. Приведём пример модельной ситуации:

Ситуация: *По приказу руководителя нескольким работникам была выделена особая премия, при этом принцип её распределения не разглашался. Вам она досталась, потому что Вы в хороших отношениях с руководителем. У вас есть коллега Ольга, которая не всегда эффективно выполняет работу, опаздывает и часто допускает ошибки, причём очень любит сплетничать. Она заводит с Вами разговор о премии и намекает, что Вам она была выплачена несправедливо. Вы не хотите скандала и хотите убедить Ольгу, что получили премию справедливо.*

Задание: *Убедите Ольгу, что Вы получили выплату справедливо, при этом отведите от себя подозрения о том, что Вам она досталась из-за связей.*

Цель эксперимента – выявить типичные стратегии и тактики. Они признаются манипулятивными в том случае, если испытуемый корректно выполнил задание: построил высказывание таким образом, чтобы скрытая цель не эксплицировалась.

В результате эксперимента были выявлены доминирующие стратегии и тактики эксплицитно-доминантного и имплицитно-рецессивного МКС.

Среди наиболее частотных речевых стратегий (далее – РС) эксплицитно-доминантного МКС были выявлены стратегии управления поведением адресата, позитивной самопрезентации и апелляции к авторитету.

РС управления поведением адресата. Данная РС характеризует ответы, в которых есть открытый призыв к действию. В речевых тактиках используются следующие средства:

– модальность долженствования: *надо было лучше работать; вам нужно сходить лично к руководителю и у него уточнить;*

– глаголы в повелительном наклонении: *меньше обращайте внимания на сплетни; лучше бы занимались своими делами, а не болтали.*

РС позитивной самопрезентации. Используя эту стратегию, говорящий подчеркивает своё превосходство, при этом имплицитно понижает позицию адресата. В речевых тактиках для указанной ситуации наблюдается использование:

– оценочной лексики, при помощи которой описывается качество работы: *честная работа; выполняю всё задачи грамотно; выбрали тех, что хорошо работает;*

– различных средств, подчёркивающих профессиональную преданность делу: *выкладываюсь на все сто; мои старания наконец-то отметили; брала дополнительные задачи, о которых никто не знал.*

РС апелляции к авторитету. При помощи данной стратегии воздействие на адресата происходит через косвенное обращение к авторитетному лицу (начальнику, руководителю, директору). Стратегия соотносится с характеристикой роли манипулятора Dictator, которая относится к «попирающим» манипуляторам, действующим с позиции силы. В речевых тактиках наблюдалось использование:

– единиц лексико-семантического поля «авторитет»: *это был это приказ ректора; руководство поручило мне;*

– модальности долженствования: *этот вопрос должен быть согласован с начальством; нужно, чтобы все были в сборе;*

РС апелляции к авторитету может иметь как положительный характер *«руководитель просто решил меня поощрить»*, так и отрицательный *«начальник по отсутствующим сделает определенные выводы»*.

Среди наиболее частотных речевых стратегий (далее – РС) имплицитно-рецессивного МКС были выявлены стратегии выяснения ситуации, понижения собственной коммуникативной позиции и повышения коммуникативной позиции адресата.

РС выяснения ситуации. Суть стратегии сводится к тому, что говорящий берёт на себя обязательство разобраться в ситуации, показав своё мнимое участие в проблеме. В речевых тактиках используются:

– глаголы совместности действия со служебным словом «давайте»: *давайте разберёмся в этой ситуации; давайте я поговорю;*

– глаголы 1-го лица единственного числа: *лично поговорю с руководителем; выясню, по какому принципу распределялись премии;*

РС понижения собственной коммуникативной позиции. Говорящий преувеличивает свои отрицательные стороны, а также показывает чрезмерную зависимость от обстоятельств. В речевых тактиках наблюдается следующее:

– говорящий преувеличивает свои отрицательные стороны: *я в таком замешательстве, сама не знаю, как так вышло;*

– говорящий преувеличивает свою зависимость от обстоятельств: *если бы я не получила эту премию, я бы не смогла оплатить квартиру.*

РС повышения коммуникативной позиции адресата. Суть стратегии сводится к тому, что говорящий указывает на положительные качества адресата. В речевых тактиках используется положительно окрашенная лексика: *ты такая опытная, странно, что тебе не выплатили премию; если бы было голосование по поводу премии, я бы точно отдала голос тебе, ведь без тебя никак.*

Таким образом, систематическое описание манипулятивных коммуникативных стилей возможно благодаря выявлению их типичных речевых стратегий и тактик. Разработанная модель потенциально способствует лучшему распознаванию манипулятивного речевого воздействия, что приводит к более оптимизированному межличностному взаимодействию.

Список литературы

Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2008. – № 3. – С. 64-71.

Дзундза Н.В. Когнитивные основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля / С.В. Мкртычян, Н.В. Дзундза // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2024. – № 3. – С. 33-41.

Дзундза Н.В. Типология речевых стратегий манипулятивных коммуникативных стилей // Языковой дискурс в социальной практике: Материалы международной научно-практической конференции, Тверь, 05–06 апреля 2024 года. – Тверь: Тверской государственный университет, 2024. – С. 55-60.

Ерохина Е.Г. К содержанию понятия «Речевая стратегия» в исследовании письменного дискурса // Вестник ИГЛУ. 2014. – №2 (27). – С. 277-281.

Мкртычян С.В Стилистика устного делового дискурса: монография. – Тверь: Тверской гос. ун-т, 2011. – 313 с.

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

SPEECH STRATEGIES AND TACTICS Of MANIPULATIVE COMMUNICATION STYLES

Dzundza Nadezhda Vladimirovna,
lecturer of department of foreign languages
Zhukov Air and Space Defense Academy, Tver, Russia

Abstract. The article presents the model of manipulative communicative styles in a cognitive-discursive approach. The basis of the model is the cognitive style "impulsivity/reflexivity". The model is based on the hypothesis that the cognitive style influences the style of manipulation. In accordance with the cognitive basis of the model, two styles were identified – explicit-dominant and implicit-recessive. The report examines the discursive manifestations of manipulation implemented in speech strategies and tactics.

Key words: communication style, manipulation, speech strategy, speech tactics.