

УДК 81-112.2

<https://doi.org/10.36906/NVSU-2022/62>

Колосова А.Д., ORCID: 0000-0003-1810-0950,
Шестерина А.М., д-р филол. наук, ORCID: 0000-0001-7270-2376,
Воронежский государственный университет
г. Воронеж, Россия

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ОБЪЕКТ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущностного аспекта персуазивной коммуникации, которое предполагает рассмотрение содержательной стороны теории речевого воздействия. В работе освещается, какие вопросы, связанные с данным языковым явлением, исследовались учеными, а также выводы, сделанные в процессе развития риторики и становления теории речевых актов в языкознании. Авторы предпринимают попытку анализа накопленного знания относительно феномена речевого воздействия в рамках прагмалингвистического подхода.

Ключевые слова: коммуникация; прагмалингвистика; речевое воздействие; теория речевых актов.

На протяжении долгого периода времени в исследованиях по языкознанию утверждалось, что основная функция речи заключается в передаче информации о мире. Но благодаря обращению к активному участнику диалога, то есть субъекту речи, произошел переход от традиционных методов исследования языка, направленных на изучение определенного значения слова, к анализу вариативного содержания целого высказывания. Современные лингвистические направления базируются на тезисе, утверждающем, что речь человека по своей природе весьма эффективна, с её помощью достигается адекватное понимание и смысловое восприятие отправляемого сообщения [9, с. 18]. Язык способствует регулированию межличностных и социальных отношений коммуникантов, их эмоций и поведения в процессе общения. В свою очередь, неправильная интерпретация высказывания способна создать в процессе коммуникации смысловые ошибки, стать причиной конфликта, спровоцировать собеседника на агрессию.

Передача речевого сообщения адресату не является конечной целью коммуникации, а служит лишь средством достижения других целей, одна из которых – управление поведением реципиента. В.В. Виноградов указывает на то, что воздействие наряду с общением и сообщением относится к трем важнейшим функциям языка [2]. Таким образом, языковые единицы часто используются для оказания влияния на собеседника.

Речевое воздействие представляет собой сложный психолингвистический процесс, является предметом междисциплинарного исследования.

В отечественной лингвистике данное явление рассматривается как один из аспектов речевого общения. Результативность межличностного общения исследовалась многими гуманитарными науками на протяжении достаточно длительного периода времени, но, начиная именно со второй половины XX века, внимание лингвистов, философов и психологов сконцентрировалось на феномене межличностного влияния, и, как следствие, была создана теория речевого воздействия, которая представляет собой науку о результативной коммуникации. И.А. Стернин определяет данную дисциплину как науку «о выборе подходящего, адекватного способа речевого воздействия на личность в конкретной коммуникативной ситуации, об умении правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения для достижения наибольшего эффекта» [11, с. 61]. Существуют различные подходы к определению понятия речевого воздействия, пониманию его сущности. Следует отметить, что с лингвистической точки зрения данное явление представляет собой не единое речевое действие, а его ведущую составляющую, которая во многом определяет все его остальные элементы.

Основы теории речевого воздействия содержатся в риторике, которая берет своё начало в античном периоде всемирной истории. Говоря о науке убеждения, О.С. Иссерс выделяет три типа определения ораторского искусства. Относительно поставленных задач риторика может трактоваться как искусство убеждения; искусство говорить хорошо (то есть и красиво, и эффективно); искусство говорить красиво [4, с. 9-10]. Древнегреческие философы Сократ, Платон и Аристотель характеризовали риторику как искусство убеждения. Ещё в Древней Греции начинающий оратор имел возможность овладеть навыками публичного выступления и способами эффективного ведения спора. Примечательно, что ещё 2450 лет назад ученик Сократа Платон обозначил один из основополагающих риторических принципов, утверждая, что следует принимать во внимание специфику потенциальной аудитории слушателей. В современной теории речевого воздействия данное положение именуется как «фактор адресата». Аристотель в свою очередь создал важнейшую работу по ораторскому искусству, которая носит название «Риторика».

Позже Древний Рим продолжил развитие традиций риторики. Римские риторы стали утверждать, что данная наука связана с умением говорить одновременно убедительно и красиво, то есть хорошо. Цицерон одним из первых создал традиционную схему создания речевого высказывания, в которой обозначены все составляющие коммуникативного процесса, начиная от мысли и заканчивая фонетически оформленной фразой. Квинтилиан же настаивал на том, что искусство оратора заключается, в первую очередь, в красоте и изяществе его речи, созданию которой способствует как эмоциональность, так и логика высказывания. Во времена Средневековья и эпохи Возрождения риторика стала считаться «искусством украшения», иными словами – красивого говорения. Задача убедить слушателя отошла на второй план.

В XX веке греческая модель риторики вновь приобрела актуальность, но в этот раз благодаря интересу исследователей к психологии общения. Именно в это время начали формироваться теория речевых актов и теория коммуникации как научные направления.

Ученых стали интересовать не логика высказывания и правила логического рассуждения, а эмоциональные приёмы убеждения. Объясняя возникновения потребности в комплексном анализе словесного влияния с точки зрения психологии, Е.Г. Гришечко определяет следующие причины [3, с. 54]:

1. экономические: возрастание конкуренции между различными коммерческими организациями подтолкнули производителей к созданию рекламы товара, поиска целевой аудитории и активному завоеванию их внимания любыми способами;

2. социально-политические: развитие идеи демократии, в основе которой лежат социальное равенство и личностная свобода, породило необходимость создания науки, изучающей и систематизирующей методы и способы воздействия на группы людей одного или разного социального статуса;

3. психологические: кардинальное изменение понятий о человеческих свойствах и особенностях той или иной личности. Благодаря историческому развитию культуры, включающей в себя всевозможные виды искусства (литература, музыка, изобразительное искусство и так далее), происходит трансформация представлений о человеке. Он становится отдельной личностью со своими психологическими особенностями, требующими индивидуального подхода;

4. коммуникативные: развитие межличностного общения и повышение его важности в различных сферах социального взаимодействия, где людям необходимо коммуницировать и влиять на мнение собеседника. Увеличение потенциала устного общения, которое стало выполнять большее количество функций и иметь огромное влияние в обществе, требует тщательного изучения разговорной речи и поиска нужных речевых приемов в зависимости от особенностей той или иной коммуникативной ситуации.

На основании вышеперечисленных причин сформировался комплекс наук, связанных тем или иным образом с изучением речевого воздействия. Влияние на реципиента анализируется не только сугубо лингвистическими направлениями, но и такими смежными науками, как прагмалингвистика, психолингвистика, социолингвистика и теории массовой коммуникации. В прагмалингвистических и психолингвистических исследованиях содержится идея о том, что язык используется адресантом не только для передачи информации, но и для воздействия на адресата, регулируя таким образом его психическое состояние и поведение, а также межличностные и социальные отношения собеседников.

В отечественной лингвистике существует множество подходов к изучению речевого воздействия: прагматический, когнитивный, коммуникативный, дискурсивный, семиотический. Чтобы дать речевому воздействию точную, наиболее полную дефиницию и определить его основные свойства, следует рассмотреть данный тип влияния на собеседника наиболее полно. Начнем с понятия речевого воздействия в рамках прагмалингвистики, а именно – в аспекте теории речевых актов (англ. speech act theory). Оно тесно связано с термином «перлокуция» (эффект воздействия на реципиента, достигаемый в результате совершения речевого акта), которое было впервые использовано основоположником теории речевых актов Дж. Остином в его работе, посвященной исследованию данного языкового

явления [7]. Если изначально универсальной единицей языкового общения считалось высказывание, то благодаря исследованиям Дж. Остина, речь стала рассматриваться как совокупность речевых актов, каждый из которых представляет собой «единицу нормативного социоречевого поведения, рассматриваемой в рамках прагматической ситуации» [1, с. 412].

Став последователем Дж. Остина и продолжив создание теории речевых актов, Дж. Серль в своих работах настаивает на том, что центральной единицей коммуникации является не слово, не предложение и даже не определенный языковой символ, а создание этого самого символа в ходе совершения речевого акта [8, с. 152]. В данной работе, посвященной непосредственно словесному влиянию, мы определяем речевой акт как «целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе» [1, с. 412].

Согласно точке зрения Дж. Остина, каждый речевой акт содержит в себе три уровня, каждый из которых также называется актом: локутивный, иллокутивный и перлокутивный. Локуция представляет собой акт говорения, то есть произнесение высказывания, иллокуция – коммуникативное речевое действие, перлокуция – намеренное речевое воздействие, направленное на собеседника и служащее для достижения какого-то результата.

Как утверждает Л.Л. Федорова, в связи с психологической основой и непредвиденностью результатов воздействия перлокутивные акты не подвергались тщательному лингвистическому анализу [12, с. 46]. В XX веке языковые исследования в основном проводились в отношении иллокутивных действий, которые отличаются выраженным коммуникативным намерением говорящего. И.П. Сусов подчёркивает, что разграничение иллокутивных и перлокутивных речевых актов далеко не всегда достигается легко [10, с. 70]. Перлокутивный уровень высказывания предполагает наличие перлокутивного эффекта, представляющего собой какое-то воздействие на адресата, в результате которого происходит изменение намерений, информационного и эмоционального состояния собеседника. Иллокуция же содержит в себе явные и скрытые цели высказывания, намерения говорящего. Таким образом, если иллокутивный акт связан с коммуникативной целенаправленностью (интенциональностью) высказывания, то перлокутивный – с результатом воздействия говорящего на реципиента, его дальнейшими действиями.

Авторы придерживаются позиции Л.Л. Федоровой, которая заявляет, что речевое воздействие в большей степени связано с иллокутивным уровнем речевого акта, с чем с перлокутивным. Анализируя данное понятие, лингвисты исследуют не результат воздействия на адресата, а иллокутивную цель говорящего, то есть его коммуникативное намерение, выраженное в речевом акте. По мнению Л.Л. Федоровой, речевое воздействие соотносится с коммуникативным действием не по сопоставлению результата и цели, а по сопоставлению объектов действий, где объектом речевого воздействия является слушатель, а объектом коммуникативного действия – само сообщение [12, с. 46]. Такой подход способствует полноценному изучению речевого воздействия как предусмотренного эффекта, вызывающего конкретную реакцию реципиента, и позволяет включить в сферу исследования целый ряд действий, оставшихся за её пределами.

Такой же позиции придерживается и Дж. Серль, утверждающий, что «производство конкретного предложения в определенных условиях есть иллокутивный акт, а иллокутивный акт есть минимальная единица языкового общения». Он также заявляет о том, что осуществление иллокутивного акта является одной из форм поведения, которое всегда регулируется четкими правилами [8, с. 152]. Это особенно характерно для речевого воздействия, в рамках которого говорящий всегда обязан вести себя заранее продуманным способом для влияния на поведение своего собеседника и, как результат, для достижения поставленной цели.

Е.В. Шелестюк тоже настаивает на прагмалингвистической сущности речевого воздействия, выдвигая тезис о том, что ключевые элементы речевого воздействия соответствуют трём компонентам в созданной Дж. Остином схеме речевого акта, представленной как «иллокуция – локуция – перлокуция» [14, с. 38]. Основываясь на теории речевых актов, исследователь определяет речевое воздействие как произвольное или непроизвольное влияние говорящего на слушателя в процессе устной или письменной коммуникации, осуществляемой с помощью лингвистических, паралингвистических и символических средств, выбираемых субъектом в зависимости от его сознательных и бессознательных интенций, целей данного речевого общения (информационной, предметной, или коммуникативной), пресуппозиций и конкретной знаковой ситуации. Данное языковое явление содержит обратную сторону, заключающуюся в коммуникативном эффекте, которое сообщение оказывает на реципиента [13; 14, с. 23].

Как коммуникативный акт речевое воздействие подразумевает существование субъекта, объекта и целей в данном языковом явлении. По определению О.С. Иссерс, субъект в такой речевой ситуации – это человек, регулирующий деятельность человека (и интеллектуальную, и физическую) с помощью речевого высказывания, а объект – человек, испытывающий влияние со стороны другого участника коммуникации [4, с. 24]. И.А. Стернин считает, что цели в общении могут быть различными, но выделяет три основные: 1) информационная – донести информацию до реципиента и убедиться в том, что она получена; 2) предметная – получить, узнать что-то, внести изменения в поведение собеседника; 3) коммуникативная – формирование каких-либо отношений с собеседником, включающее установление и поддержание контакта с ним [11, с. 51]. Эффективное речевое воздействие подразумевает достижение всех трех целей. Для этого говорящему требуется решить ряд задач: преодолеть защитный барьер своего собеседника, внушить ему определенные мысли и образы, эмоции и установки (эмоционально-установочное внушение).

Следует учесть, что в процессе общения каждый участник имеет свои цели и интересы, поэтому адресат не готов безоговорочно следовать указаниям адресанта, и для защиты от воздействия со стороны коммуникант окружает себя защитным барьером. Преодоление такой психологической защиты является ключевым моментом в процессе влияния на собеседника. Определением влияния речевого барьера на результативность коммуникации занимались многие отечественные исследователи. Так, в своей работе Г.Г. Матвеева отмечает, что речевое воздействие – это «влияние на сознание и поведение получателя автором текста и преодоление

автором защитного барьера получателя» [5, с. 54]. По утверждению Н.П. Мироновой, такой барьер говорящий может преодолеть с помощью инструментов речевого воздействия, к которым она относит обращение к собеседнику, художественновыразительные средства, просодические средства (интонация, регистры голоса, темп речи), аллитерацию и ассонанс [6, с. 112-117].

Проведенный анализ теоретических исследований в области языкознания показал, что в работах, посвященных персуазивной коммуникации, выявляется сущность понятия речевого воздействия, специфика его функционирования и основные составляющие. Данное языковое явление – предмет междисциплинарного исследования, которое берёт своё начало в античной риторике, впервые обратившей внимание на фактор адресата. Позже, в XX веке, мысль о необходимости учитывать особенности коммуниканта для эффективного взаимодействия стала интересовать большое количество лингвистов. Разработанная Дж. Остином и Дж. Серлем теория речевых актов способствовала развитию лингвистического учения о речевом воздействии, которое остаётся актуальным до сих пор. Ряд отечественных лингвистов поддерживают точку зрения британских исследователей и настаивают на том, что ключевые элементы речевого воздействия соответствуют разработанной ими схеме речевого акта «иллокуция – локуция – перлокуция».

На данный момент речевое воздействие представляет собой сложный процесс взаимодействия между собеседниками, включающий в себя ряд действий, обуславливающих результативность коммуникации. Современные ученые утверждают, что адресат обладает определённым защитным барьером и одной из основных задач для адресанта является его преодоление, после чего только возможно внушение необходимых установок и внесение изменений в картину мира реципиента. Для этого говорящий прибегает к использованию определённых способов и инструментов речевого воздействия, которые сегодня активно исследуются лингвистами.

Литература

1. Арутюнова Н.Д. Речевой акт // Лингвистический энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 412-413.
2. Виноградов В.В. Проблемы русской стилистики. М.: Высш. шк., 1981. 320 с.
3. Гришечко Е.Г. Определение понятия речевого воздействия и виды этого воздействия // Гуманитарные и социальные науки. 2008. № 4. С. 53-59.
4. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. стереотип. М.: ЛЕНАНД, 2021. 308 с.
5. Матвеева Г.Г. Диагностирование личностных свойств автора по его речевому поведению. Ростов-на-Дону: Изд-во Донского юридического института, 1999. 83 с.
6. Миронова Н. Речевое воздействие и его инструменты // Дошкольное воспитание. 2009. № 6. С. 112-117.
7. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 22-31.

8. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 170-194.
9. Смирнова И.П. Коммуникативная компетентность телеведущего: критерии эффективности речевого поведения: Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. М., 2010. 24 с.
10. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. М.: АСТ: Восток-Запад, 2006. 200 с.
11. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Истоки, 2001. 252 с.
12. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения // Вопросы языкознания. 1991. № 6. С. 46-50.
13. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: Онтология и таксономия // Вопросы когнитивной лингвистики. 2007. № 1. С. 23-30.
14. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования. 2-е изд. М.: ФЛИНТА: Наука, 2014. 344 с.

© Колосова А.Д., Шестерина А.М., 2022