

ЛИНГВИСТИКА

ПЕРСУАЗИВНОСТЬ В КОММУНИКАЦИИ

С. П. ЛАМБАРДЖЯН

Ереванский государственный университет

Статья посвящена анализу роли субъективной категории убедительности в общении. Исследование показывает, что данная категория играет важную роль в актах прямого и косвенного общения, в построении двух типов речи – монолога и диалога.

Ключевые слова: коммуникация, тип информации, прямой/косвенный речевой акт, персуазивность.

Цель исследования – наблюдения над некоторыми функциями субъективной модальной категории персуазивности в коммуникации.

Определим ключевые понятия “персуазивность” и “коммуникация”. Под **персуазивностью** (вслед за Ш.Балли, В.А. Белошапковой, Т.В. Шмелевой и другими) понимаем субъективную категорию, выражающую степень уверенности говорящего в достоверности информации. [1]

Коммуникация также имеет множество определений. Приведем некоторые из них.

“Коммуникация – общение, сообщение” [2, 247]

“Коммуникация - акт общения, связь между двумя или более индивидами, основанная на взаимопонимании: сообщение информации одним лицом другому или ряду лиц” [3, 240]

“Коммуникация – специфический обмен информацией, процесс передачи эмоционального и интеллектуального содержания.” [4, 11]

“Коммуникация – это социально обусловленный процесс обмена информацией <...>, имеющий своей целью достижение взаимопонимания”. [5, 79]

Определения коммуникации можно продолжить, но и приведенных достаточно, чтобы убедиться в том, что это

сверхсложное психоэмоциональное и мыслительное явление, имеющее социальную составляющую; все грани коммуникации реализуются в ситуации общения; цель ее – достижение взаимопонимания.

С последним утверждением можно поспорить, так как цели и намерения весьма разнообразны, и взаимопонимание не всегда имеет лидирующую роль в коммуникативных целях и задачах партнеров. Языковой материал отражает иное положение дел: часто взаимопонимание отходит на второй план (что попытаемся показать в анализе).

Ясно, что в пределах одной статьи невозможно всесторонне осветить все проблемы, связанные с функционированием персуазивности в коммуникации. Наша цель – отметить основные направления анализа, то есть те проблемы, которые являются наиболее приоритетными. Итак:

Персуазивность и формы коммуникации.

Известно, что в науке преобладает следующая точка зрения : существуют две формы коммуникации – **диалог** и **монолог**. При этом все исследователи признают, что первичная форма – **диалог**, а **монолог** – вторичная (опосредованная) форма.

“Типичным способом реализации коммуникативного общения является диалог двух собеседников <...>.” [6, 193]

“ Диалог предстает как форма речи, где наиболее полно реализуется коммуникативная функция языка.” [7]

Литература по прагмалингвистике изобилует подобными определениями диалога, что также свидетельствует о предпочтении именно данной формы коммуникации. Но в последнее время немало внимания уделяется и монологу. И здесь, как было указано, основная точка зрения следующая: это **косвенная** коммуникация. Диалог – это прямая коммуникация при непосредственном контакте участников, а монолог – это **косвенное** общение “ <...> при одностороннем характере коммуникативных ролей .” [8, 40]

Список подобных определений можно продолжить, но и приведенных достаточно, чтобы понять следующее: диалог –

истинная форма коммуникации, а монолог – нечто производное, косвенное...

Вместе с этой устоявшейся точкой зрения в прагмалингвистике все чаще звучат голоса о том, что монолог – это своеобразное проявление диалогической речи : “ <...> диалогичность состоит не только в столкновении отраженных в тексте позиций разных субъектов, как и в саморасщеплении авторского субъекта “. [9, 33-34]

Не только в диалоге, но и в монологе наличествует активность коммуникантов. “При однонаправленном речевом потоке коммуникация характеризуется активностью только одного из коммуникантов.” [10, 193]

Продолжение и развитие данных мыслей отражено и в следующей цитате : “ <...> диалогичность присуща не только диалогическим текстам (фиксированный разговор двоих), но и монологическим” [11, 46].

В данном исследовании мы придерживаемся именно этой точки зрения: монолог диалогичен, это своеобразная реализация диалога. И это подтверждают наблюдения над функционированием персуазивности в диалоге и монологе: в последнем случае действительно наблюдается феномен расщепления **Я** – **эго** на два, три **Я** , которые вступают в диалог друг с другом. И в отражении процесса раздвоения, расщепления важнейшую роль играет субъективная категория персуазивности. Рассмотрим примеры:

1) *Откуда-то он знал этого типа... А может и не знал. Может быть, видел в каком-то фильме. А может быть, не видел / Э.Радзинский. Загадки любви /*

2) *Адрес и телефон человека по имени Сосо Габуния неизвестен. Да и что такое “Сосо”? Вряд ли имя , скорее, кличка. Хотя нет. Кажется, “ Сосо ” по-грузински – уменьшительное от “Иосиф” /Б.Акунин. Алтын – толобас /*

3) *Открылась дверь, и вошел Сережа. А может, не Сережа ? /Эд. Радзинский. Загадки любви/*

4) *Приказчик , подумал Румата. Ходит по баронам <...>, скупает лен или пеньку. А может быть, и не приказчик. Может быть,*

книгочей. Беглец. Изгой <...> **А может быть,** шпион /Бр.Стругацкие. Трудно быть Богом /.

5) *Куда лечу? **Может,** к Богу ? **Бога нет!** А может, все-таки, к Богу ? Помогите мне, Господи ! / В. Суворов. Аквариум./*

В приведенных выше примерах наблюдается расщепление мыслительной и психоэмоциональной деятельности человека, и начинается борьба внутри **Я - эго**. Два (и более) **Я** внутри одной личности вступают в борьбу, и здесь диалог не менее динамичен и драматичен, чем в случае, когда в коммуникацию вступают разные партнеры. Более того, для говорящего его второе “ Я ” является самым востребованным партнером по коммуникации : здесь не надо “ кривить душой “, обманывать и т.д. В преобладающем большинстве случаев это предельно честная коммуникация, она отличается искренностью. Естественно, есть случаи, когда говорящий преднамеренно пытается обмануть себя, так как правда страшна, отторгается психоментальной сущностью человека. Покажем это на примере:

Зыбин лежал и думал. То, о чем говорил Буддо, было совершенно невозможно. Бить тут не могли, например , как есть человеческое мясо.<...> Но так думала, так верила только одна логичная, здоровая половина его головы, – другой же, безумной и бесконтрольной, он так же твердо знал другое: нет, бьют, и бьют по – страшному /Ю.Домбровский. Факультет ненужных вещей/.

Здесь расщепляются и диалогизируют здоровая и больная половины психоментального мира человека. Между ними идет борьба, хотя диалогизирующему с самим собой благодаря ситуации ясно все. Но истина столь страшна, что он пытается отвести от себя страхи, ужасы путем самообмана. [12, 13-27]

Итак, монолог, как и диалог, является неоднаправленной коммуникацией; это своеобразный вариант диалога. И одним из основных языковых средств, подтверждающих истинность данного утверждения, является модусная категория персуазивности, так как модальные слова и частицы – персуазивы – это показатели разделения, расщепления психоэмоциональной и мыслительной деятельности говорящего. То есть субъективная категория

персуазивности позволяет сблизить формы коммуникации, на фактах подтверждая диалогичность монолога. И этим подтверждается мысль о том, что анализируемая категория играет важную роль в “судьбе” **форм** коммуникации, предлагая ряд “ключей” от тайн соотношения **монолог – диалог**.

Следующая важная проблема – это **персуазивность и тип коммуникации**.

Наблюдения над языковым материалом свидетельствуют о том, что персуазивность тесно взаимодействует с таким свойством коммуникации, как его **тип**. В последнее время об этом пишут многие авторы.

Приведем некоторые из точек зрения.” Выделяют следующие типы диалога: **информативный** диалог, **прескриптивный** диалог; диалог – **обмен мнениями с целью принятия решений, выяснения истины..**”- пишет М.А.Василик [13, 194].

Несколько детальнее представляет классификацию Садохин А.П. “ Специалисты по коммуникации выделяют следующие **типы** диалога: 1) **информативный**, состоящий из вопросно-ответной коммуникации и имеющий целью **получение информации**; 2) **прескриптивный**, содержащий просьбу, приказ, обещание или отказ выполнить какое-либо действие; 3) **обмен мнениями**, представляющий собой общение **дискуссионного характера** между собеседниками с разной **коммуникативной компетенцией**; 4) **праздноречивый**, представляющий собой эмоциональное общение собеседников (жалобы, хвастовство, восхищение, опасение и т.д.), или информационно бесцельный разговор”. [14, 143-144]

Можно поспорить с А.П. Садохиным, например, в вопросе о том, что тип коммуникации **обмен мнениями** призван к жизни по причине разной компетенции партнеров. Несомненно, это важный фактор, но не единственный. Здесь важную роль играют коммуникативные интенции (цели, намерения, задачи партнеров коммуникации), что и попытаемся показать с помощью наблюдений над персуазивностью в диалоге.

В научной литературе много пишут о сложности и многогранности коммуникации, что обусловлено целями, задачами, намерениями

партнеров.”Теория коммуникации большое внимание уделяет **логическому** построению речи , **убедительности аргументации, ориентированности на взаимопонимание** с партнерами. Для этого разрабатываются специальные **технологии манипулирования и убеждения** слушателя или собеседника: **запугивания, увещевания, введения в заблуждение...**” [15, 145]

Персуазивность играет важную роль во всех отмеченных начинаниях коммуникантов, и особенно ярко проявляется эта роль в таком типе коммуникации, как **обмен мнениями**, где она играет главенствующую роль. Как отмечают авторы, это общение **дискуссионного** характера. Дискуссионность предполагает **несовпадение** многих аспектов в позициях партнеров: **целей, намерений, коммуникативных стратегий и тактик**. Для победы в рассматриваемом типе коммуникации необходимо **убеждение, аргументация, силовое воздействие...**Приведем примеры:

1) -*Саша кольцо не дарил.*

- *То есть как?*

- *Очень просто. Его подарил кто-то другой. Не знаю, кто, но точно не Саша.*

- *Почему вы так уверены?*

- *Саша стал ходить к нам меньше двух месяцев, а кольцо Лерочка носит почти год./ А. Маринина. Реквием/.*

2)[Ольга - сестра, которая в любовной связи с ее мужем.]

Сестра. Зачем он тебе нужен ? Ты же не любишь Максима.

Ольга. А ты его любишь?

Сестра. Да, люблю.

Ольга. Сомневаюсь! / Т/с “Обручальное кольцо”/.

3) [Управляющий пытается выяснить у дочери хозяев, кончен ли ее роман]

- *Совершенно определенно все кончено ? – спрашивает он [Пагель]*

- *Совершенно определенно,- уверяет она [Вайо]*

- *Поклянитесь ! – потребовал он.*

- *Клянусь !*

У него беспокойно на душе, что-то тут не так. Да, не так, чего – то она не договаривает.

/ Г.Фаллада. Волк среди волков /.

4) - Вы знаете эту женщину?

- Да, я помню ее лицо.

- А вы уверены?

- **На сто процентов.** / Т/с “ Две судьбы”/.

5) [Ю. Башмет - экскурсовод]

Башмет. Для меня это самый великий день в жизни: я играл на скрипке, на которой, **возможно**, играл Моцарт.

Экскурсовод. **Как возможно? Точно** играл.

Башмет. **Возможно.** / Т/К “ Культура “, передача об Олеге Кагане /.

6) - На фронт отправился с небольшим чемоданчиком. **Сомневаюсь** я, что в этом чемоданчике были теткин часы.

- **Правильно сомневаешься.** / И. Хмелевская. Бесконечная шайка /.

7) [Адвокат в диалоге с убийцей в надежде, что будет добровольное признание.]

- Вы в самом деле совершенно не общались с Хэммондом на протяжении нескольких недель, до несчастья?

- **Конечно** <...>

- Вы ему не писали ?

- Нет, что вы? **Что за вопрос** <...> !

- Одно время вы дружили. Почему вы перестали его принимать?

- Люди предаются <...>

- Должен сообщить вам, что **существует записка** к Джеффу Хэммонду, написанная вашей рукой. / С.Моэм. Нечто человеческое /.

8) [Клиентка психолога уверена, что сестра мешает ей в устройстве личной жизни.]

- Я почти уверена, что это дело рук Вероники.

- А что значит: **почти уверена**? Так вы **уверены** или **“почти”**? /ОРТ .Т/п “ Понять-простить”/

9) [Сотрудник КГБ – ювелиру, помогающему в поимке преступника.]

- Ну как, вы готовы?

- Готов.

- А вы уверены?

- *Уверенным можно быть только в смерти / Т/с ” И все-таки я люблю” /.*

10) [Диалог между соседом Суркова и его учительницей.]

- *Я учительница Юрия Суркова, который якобы умер.*

- *А почему якобы?*

- *Потому что у меня сомнения по этому поводу. Он прислал мне открытку после смерти. / Т/с “Танго втроем”/.*

Во всех приведенных диалогах, очень разных по своей сущности, объединяющим стержнем является их насыщенность персуазивными смыслами, позволяющими партнерам коммуникации реализовать цели, намерения. Без персуазивности невозможно представить такой тип коммуникации, как **обмен мнениями**. **Дискуссионность** рассматриваемого типа коммуникации предполагает несовпадение взглядов, подходов, целей, намерений, что и обуславливает затяжные “**персуазивные битвы**” с противостоянием, борьбой, обманными ходами и т.д. (об этом подробнее ниже).

Рассматриваемый тип коммуникации – **обмен мнениями, выяснение позиций** – непосредственно связан, с другой (не менее важной) проблемой – **тип информации..**

Коммуникация, как известно, отличается тем, что не всегда говорящий прямо озвучивает свои цели, намерения...Наоборот, в большинстве случаев он выражает свои мысли “переносно”, индиректно. Это зафиксировано прагматикой в теории **прямых и косвенных речевых актов** [16]. Вряд ли говорящий оформляет и реализует свои цели, намерения прямо следующим образом:

- 1) Я обманываю тебя, ввожу в заблуждение;
- 2) Я хочу обманом получить от тебя нужную информацию;
- 3) Я обманываю тебя во имя спасения;
- 4) Я свое субъективное мнение хочу навязать как достоверное знание;
- 5) Я не верю тебе и т.д.;

Это возможно в крайне редких случаях. В преобладающем же большинстве реализаций говорящий выстраивает косвенные (“переносные”) речевые акты.

В исследовании предпочитаем несколько иное видение данного явления, предложенное Е.М. Верещагиным и В.Г. Костомаровым. Они предлагают идею прагматично / проективно построенной информации. Согласно отмеченным авторам, информация может быть двух типов: **прагматическая** и **проективная**. “Если речевая интенция переведена в рационально-логическое прямое и самостоятельное высказывание (для его понимания умозаключения не требуется), то соответствующий текст называем **прагматичным**.<...> Если же речевая **информация** соотнесена с чем-то аналогичным, близким, подобным, но не прямо с предметом мысли ,<...> то соответствующий текст назовем **проективным**” [17, 138]. Как видим, здесь речь идет о важном свойстве коммуникации : прямо (прагматично) / переносно (косвенно, проективно) построенной информации.

Для данного исследования прагматичность / проективность построения коммуникации в целом, а не отдельного речевого акта) важна тем, что **персуазивность** играет решающую роль в построении проективной (переносной) информации.

Рассмотрим примеры, сравнивая проективно построенную информацию с прямой, прагматичной.

1) [Герой (Паша Колокольников) чувствует себя свободно на танцплощадке в чужой деревне, что возмущает местных парней.]

- *А тебе не кажется, что ты тут развел бурную деятельность?*

- *Нет, не кажется.*

- *А нам кажется.*

- *Креститься надо, когда кажется* / X/ф “Живет такой парень” по В.Шукшину /.

В прагматичном (прямом) режиме данная коммуникация будет выглядеть так:

- *Нам не нравится, как ты себя ведешь.*

- *Вы ошибаетесь, это не так.*

- *Это именно так, и может плохо кончиться для тебя.*

- *Я не боюсь ваших угроз.*

2) [Диалог между знаменитым сыщиком Коломбо и секретаршей преступника]

- Шеф дома?

- Я в этом не уверена.

- А разве дом такой большой? / Т/с “Коломбо”/

В контексте фильма выражение “А разве дом такой большой?” имеет следующее прочтение: ‘Не надо меня обманывать, и ты, и я прекрасно знаем, что шеф дома.’

3) [Разговор между сыном и отцом, собирающимся покинуть семью.]

- Ну как чувствует себя мама?

- Нормально.

- Что значит “нормально”?

- А то и значит “нормально”.

- А подробнее нельзя?

- Папа, а ты уверен, что тебя интересуют эти подробности?

- А кто тебе дал право говорить со мной таким тоном?

- А вот это [Показывает папку с документами о разводе] /Т/с “Волчица”/.

Здесь проективную информацию можно перевести в прагматичный режим следующим образом: “Папа, я знаю всю правду, не обманывай меня”.

4) [Разговор между следователями убийственного отдела, профессионалами высокого класса Марией Швецовою и Винокуровым].

М.Ш. А тебе не кажется, что вы любите все, что лежит на поверхности?

Виноградов. А тебе не кажется, что если копать слишком много, можно дойти до метро?

М.Ш. А тебе не кажется, что ... / Т/к “РТР”, “ Т/с “ Тайны следствия”/.

Эта проективно построенная персуазивная коммуникация отражает не неуверенность, колебания партнеров, а их эмоции: обе стороны выражают возмущение; Швецова возмущается тем, что следователи не хотят углубиться в рассматриваемое дело об убийстве, а Винокуров возмущен тем, что от группы требуют слишком многого. И эмоции выражены при помощи персуазивной конструкции.

Итак, в построении проективной (“переносной”) информации персуазивность играет большую роль. Иногда эта роль настолько существенна, что позволяет выдвинуть идею **персуазивной коммуникации**. Под данным видом коммуникации понимаем следующее: 1) персуазивные смыслы заполняют семантический объем дискурса; 2) персуазивное значение является **искомым, рематической доминантой** общения. Рассмотрим примеры :

1) [Диалог перед закрытой дверью.]

– **Я уверена, что в номере кто-то есть.**

– **А я уверен, что нет.**

- **А я уверена, что есть.**

- **А я уверен, что нет...**/ Т/с “Лунный свет”/

2) **Мы думали, что нам казалось, а оказалось, что нам вовсе не казалось** /Из письма в “Смехопанораму” Е.Петросяну о развале СССР/.

3) <...> **Талант у меня есть , и это мне не кажется, а я знаю наверно. А если другим кажется, так я знаю лучшие их , и мне нет никакого дела до того, что им кажется – я знаю, что знаю.** /А. Соловцов. Римский – Корсаков /. (Здесь великий композитор ведет заочную коммуникативную (насыщенную персуазивами) битву с теми, кто сомневается в его таланте.)

4) - **Известие вполне достоверно, Бетти ?**

- **Известие ? <...>. Конечно, достоверно.Этот милый юноша, Эйтель Фриш, заходил туда по делу. Он читал своими глазами** / Г.Фаллада. Волк среди волков /.

5) –**Игорь изменяет мне.**

- **А ты уверена в этом?**

- **Уверена.**

- **А почему ты так уверена в этом ?**

- **Видела все своими глазами, как тебя сейчас** / Т/с “ Татьянаин день “ /.

б) – **Мне кажется , я знаю, о чем вы сейчас думаете; не знаю, может, я ошибаюсь, но мне кажется , что вы думаете: когда все это кончится, и можно будет пойти домой** / Т.Синявская : читает мысли Б.Покровского на его юбилейном вечере/.

7) [персуазивная битва между подругами.]

Катя. Мою сестру убил Комов.

Настя. Как ты можешь это доказать?

Катя. Все записано на кассету.

Настя. Но этого не может быть. Комов давний друг наших семей <...>

Катя. Но это так.

Настя. Значит, ты думаешь, что...

Катя. Я не думаю. Я точно знаю. Я видела кассету / Т/с “Волчица”/.

8) [Диалог между двумя следователями, Коротковым и Каменской]

- *А вдруг он [преступник] и в самом деле ничего не знает ни про какие кассеты?*

- *Но я уверен, что знает. Не просто так пристрелил сына и невестку. Была какая-то причина, и причина серьезная.*

- *Откуда ты знаешь?*

- *Умею считать до двух / А. Маринина. Реквием /.*

Коммуникативный эфир изобилует подобными диалогами, где основа – это персуазивность.

Приведенные выше примеры не только представляют собой перазазивно насыщенные диалоги, но и дискурс, где рассматриваемые значения являют собой искомое, рематическую доминанту коммуникации. Приведем еще примеры.

1) - *Я учительница Юрия Суркова, который якобы умер.*

- *А почему якобы?*

- *Потому что у меня сомнения по этому поводу. Он прислал открытку после смерти. / Т/с “Танго втроем”/.*

2) - *Это, кажется, его подъезд.*

- *Мне нравится это твое “кажется”. Так точно этот или кажется?*

- *Точно этот / Х/ф “Несовершенная женщина”/.*

3) - *Так он умер естественной смертью, или его убили, отравили?*

- *Кажется, отравили.*

- *И все только кажется, ничего определенного /Т/с “Маршал Рока”/.*

4) [В номере убийцы следователи ищут улики.]

- *Чутье мне подсказывает, что мы тут ничего не найдем.*

- *Когда мне чутье что-то подсказывает, я крещусь /Т/с “Ангел-хранитель”/.*

5) - *Игорь, почему ты не поговоришь с дядей Славой ?Мне кажется, ты напрасно упрямишься.*

- *Кажется ей ,- снова вспыхнул Вильданов.- Крестись, когда кажется / А.Маринина. Реквием/.*

6) [Больной в горячке, погибает. Диалог между слугами].

- *Не надо доктора. Мне кажется, все пройдет, как только мы натрем его спиртом.*

- *Тебе кажется, или ты точно знаешь? Положение очень серьезное / Т/с “Вдова Бланко”/.*

7) - *Ты читала сегодня “Литгазету”? Там статья об одиноких... Читала?*

- *Кажется.*

- *То есть как это может казаться? Значит-читала ! /Э.Радзинский “Загадки любви”/*

8) - *Они должны были найти все стенды и проконтролировать типографию. Это сделано?*

- *По- моему, да.*

- *По-вашему, или да? /Т.Устинова.”Хроника гнусных времен”/*

Во всех приведенных диалогах (построенных в основном проективно, переносно) персуазивное значение является искомым, стержневым в коммуникации, ее рематической доминантой : слушающий реагирует именно на значения уверенности /неуверенности.

Итак, коммуникация может быть **персуазивной**, если значения из семантических областей уверенности / неуверенности составляет ее основу.

Обратимся к вопросу о том, какую роль играет персуазивность в формировании **позиций говорящего** : его **целей, намерений, коммуникативных стратегий и тактик**. Это очень объемная тема, поэтому осветим некоторые аспекты.

Для **типа** коммуникации “обмен **мнениями** с последующим выяснением позиций важным параметром является **качество знания партнеров** о дискутируемом, так как этот фактор участвует в формировании их **целей, намерений**.

Здесь можно условно выделить три **основных** ситуации : 1)оба партнера обладают достоверной информацией; 2) оба партнера не обладают знанием; 3)один из партнеров обладает достоверным знанием, второй – нет. Все эти “архиситуации” диктуют свои правила реализации значений **уверенности / неуверенности**. Персуазивность в них выполняет разные роли в формировании коммуникативных целей, намерений говорящего. Покажем это на анализе языковых фактов.

Ситуация “ **Оба партнера обладают знанием**”.

- 1) [Адвокат – преступница, убившая любовника и пытающаяся переложить преступление на чужие плечи.]
- *Вы ему [убитому] не писали?*
 - *Нет, что вы?*
 - ***Вы уверены в этом?***
 - ***Что за вопрос? ! <...>***
 - Должен сообщить вам, что существует записка Джеффу Хеммонду, написанная вашей рукой.

/ С. Моэм. Нечто человеческое /.

В данном персуазивно насыщенном диалоге один из партнеров преследует коммуникативную цель – заставить адресата признаться в преступлении, а последний всячески пытается скрыть преступление. Проективно построенный диалог завершается тем, что инициатор переходит на прагматичный (прямой) речевой акт. Этот диалог – коммуникативная битва, насыщенная персуазивами : Нет, что вы ?! (И не сомневайтесь, что не так!), на что следует : **Вы уверены в этом ?** (Подумайте, не советую лгать!); **Что за вопрос!** (Как вы можете не верить мне ?!) и т.д. Здесь в построении проективного (переносного) диалога решающую роль играют персуазивы.

- 2) [Диалог между бывшими друзьями, а сейчас – между шефом и его замом, который разваливает бизнес друга.]

- Они все никак не могут найти твоего друга рекламщика. Вот ты случайно не знаешь, где он ?

- Он мне не друг.

- А мне казалось, что вы дружили.

- Я со многими здесь, в торговом центре дружу, или делаю вид, **что как бы дружу**.

- В общем, **как бы**, если я узнаю, что ты **как бы** причастен к этой афере Курочкина, я тебя...

- Я не причастен.

- Ладно, **как бы** / Т/с “Торговый центр”/.

Оба партнера обладают достоверным знанием ; в проективно построенной коммуникации один пытается скрыть свои темные дела за спиной друга, а второй (шеф) угрожает, и весь “переносный диалог” держится на словечке **как бы** .

Практически, прямая информация звучала бы следующим образом. ‘За моей спиной ты вершишь темные дела, подрываешь основы компании. Мой ответный удар будет очень сильным.’

3) [“Пустая” с позиций обыденного сознания перазазвивная коммуникативная битва, носящая философский характер.]

- Так что же все-таки происходит?

- Просто зима.

- Просто зима, **полагаете вы?**

- Да, **полагаю**.

- Что же за всем этим будет?

- Будет январь.

- **Будет январь, вы считаете?**

- **Будет** / Х/ф “Москва слезам не верит”/.

Почему приведенный диалог не уместается в рамки логики? Так как все человечество (и вступившие в данный диалог, в том числе) прекрасно знает, что объективное время функционирует независимо от человека, его возможностей управлять им (временем). Поэтому выражать сомнение по поводу смены времен года, месяцев, - это, конечно, философские изыски, пустые по существу.

4) [Один из партнеров подтрунивает, другой не понимает и серьезно стремится рассеять “сомнения” собеседника.]

- Пушкин написал “Евгения Онегина”, а Толстой “Анну Каренину”.

- *Вы уверены, что не наоборот?*

- *Сто пудов!* /Т.Устинова.“Хроника гнусных времен”/

5) [Диалог между Д’Артаньяном и Миледи, которая запрятала Констанс далеко-далеко, Д’Артаньян это знает.]

- *А вы уверены, что Констанс в монастыре?*

- *Абсолютно уверена.*

- *А я вот не уверен* /А.Дюма “Три мушкетера”/.

Прямая коммуникация будет выглядеть следующим образом:

- *Я знаю, что Констанс не в монастыре.*

- *Ну что вы! Я точно знаю, что это именно так.*

- *Я не верю вам, вы меня не обманете. Я все знаю.*

Как показывают приведенные языковые факты, в ситуации **оба партнера коммуникации знают основные цели, задачи, намерения** говорящего сводятся к следующим:

а) скрыть правду, достоверное положение дел;

б) выразить угрозу;

в) вести философский диалог “**ни о чем**”;

г) подтрунивать над партнером и т.д.

Иная картина соотношения целей, коммуникативных намерений партнеров наблюдается при наличии архиситуации : “**оба партнера не обладают достоверным знанием**”.Здесь практически коммуниканты обмениваются мнениями, выясняют позиции относительно явления, о котором не обладают должными знаниями. И естественно, что на первый план выступают субъективные оценки, мнения. В идеале, при “честной” коммуникации языковая личность может выразить лишь значения из области неуверенности: предположения, догадки, субъективные выводы...

Но языковой материал свидетельствует о другом : говорящий в ситуации незнания часто выражает уверенность, причем абсолютную, непререкаемую.

Рассмотрим несколько подситуаций:

1)[Пустая коммуникативная битва – конфликт амбиций.]

- *Я уверена, что в номере кто-то есть.*

- *А я уверен, что нет.*

- *А я уверена, что есть.*

- *А я уверен, что нет.../ Т/с “Лунный свет”/.*

Диалог ведется перед закрытой дверью, так что речь идет о субъективном мнении, ничем не обоснованном.

2) [”Честный” диалог, где обе стороны подчеркивают свое неведение.]

а) [Диалог двух следователей – Каменской и Ольшанского.]

- *Наверно, это наш друг Пашка.*

- *Вы думаете, это он?*

- *Может, он, а может, не он. А черт его знает? /Т/с “Каменская”/*

б) [Капитан Ларин дает отчет полковнику Петренко.]

- *Ну что у вас?*

- *Ничего определенного. Догадки, домыслы, туман.*

- *У вас, как всегда, одни домыслы, ничего определенного. Идите работайте! /Т/с “Хроники убойного отдела”/*

Здесь подчиненный честно признается в неопределенности относительно расследуемого дела, что вызывает возмущение полковника Петренко.

3) [Субъективная уверенность, основанная на чувствах : **видеть глазами души и сердца**].

[Диалог между комендантом тюрьмы, выпустившим преступника, который обещал вернуться, и женой, абсолютно уверенной в честности арестанта.]

- *Он явится, - сказала Эмми, - можешь быть в этом уверен.*

- *Что ты говоришь?!*

- *Но ты и так отлично это знаешь.*

- *Я?*

- *Ты и я, мы оба это знаем.*

- *Эмми, он не придет.*

- *Зачем ты говоришь против себя?! /А.Грин. Рассказы/*

Конечно, данную коммуникацию трудно назвать соответствующей законам логики, законам здравого смысла, так как единственный весомый аргумент – “это то, что подсказывает сердце”.

4) [Учительница Ивана – любовник Ирины]

- *Иван не мог убить Ирину. Этого не может быть.*

- *Все факты, улики против него.*

- *Причем тут факты, улики?! Сердце мне подсказывает, что это не Ваня. Иван не мог этого сделать.! / П/с “Ангел - хранитель”/*

С точки зрения здравого смысла это иррациональный персуазивный диалог, где **зрение сердца** противостоит фактам и уликам. В контексте сериала побеждает **сердце**.

Как видим, в данных персуазивных битвах реализовано значение **субъективной уверенности**. Битвы подобного типа в принципе иррациональны.

5) [Диалоги, подчеркивающие несостоятельность субъективной уверенности.]

а) - *И ты уверена, что этот крестик не напечатан в типографии? <...> А может, относится к военным обозначениям?*

- *Нет, уверена на все сто процентов.*

- *Почему ты так уверена?*

- *Потому что военные обозначения наносились четко, размашисто <...> А этот, видишь? Тонюсенький, ровнюсенький...*

- *Но ведь это твои рассуждения, эти твои предположения из пальца высосаны! Кто тебе сказал, что они так обозначали?*

- *Никто <...> / И.Хмелевская. “Бесконечная шайка”/.*

б) [Диалог между матерью потерпевшего и судьей.]

Мать. *Я абсолютно уверена, что на моего сына напал он [указывая на подсудимого].*

Судья. *А почему вы так уверены? У вас есть доказательства?*

Мать. *Это он. Больше никому.*

Судья. *Одной вашей уверенности недостаточно. Нужны факты /ОРТ Т/п “Федеральный судья”/.*

[Диалог между журналисткой и капитаном Дукалисом]

в) - *Я уверена, что Вовчик не утонул, его убили.*

- *Одной твоей уверенности, Зоенька, мало. Нужны факты /Т/с “Хроники убойного отдела”/.*

г) [Следователи ищут улики на месте преступления.]

- *Чутье мне подсказывает, что мы тут ничего не найдем.*

-Когда мне **чутье что-то подсказывает**, я крещусь /Т/с “Ангел-хранитель”/.

Адресат возмущен желанием коллеги прекратить поиски и в форме **персуазива** - проективного текста выражает свое возмущение.

Во всех приведенных персуазивных диалогах оба партнера не владеют достоверным знанием, и здесь нет однозначных решений, что обусловлено субъективностью позиций. При этом говорящий часто прибегает к “агрессивным персуазивам”- психотропам **я абсолютно / на сто /двести / тысячу...процентов уверен, что...**Когда говорящий употребляет эти “сильнодействующие” средства, искушенный адресат должен воспринять данное мнение, как чисто **субъективное**, не основанное на достоверном знании.

В рассматриваемой персуазивной архиситуации “оба партнера не знают” есть еще одна частотная реализация : “**ложь во спасение**”.

Рассмотрим примеры:

1) [Диалог между матерью пропавшей Гали и автором - рассказчиком]

2) –*Скажите, **может**, Галя жива?*

3) –***Конечно**, жива,- **покривила я душой** / Д. Донцова ”Черт из табакерки”/.*

Тот, кто не обладая знанием, употребляет персуазив **конечно**, призванный рассеивать все сомнения, пытается как-то успокоить собеседника.

б) [Мать умирает, со всех концов России собрались ее дети, нет только любимой дочери Таньчоры, что сильно беспокоит всех. И сын, живущий в деревне с матерью, решает солгать во успокоение, утверждает, что дал телеграмму, чтоб она не приезжала.]

-*Когда это ты успел дать ей телеграмму?*

-*Как мать проснулась, так и дал.*

-*Почему в таком случае ты до сих пор молчал?*

-*С этой пьянкой у меня все из головы вылетело.*

-*А сейчас ты точно помнишь, что давал?*

-*Точно помню.*

-*Может, тебе это тоже по пьянке приснилось/*

-*Нет, не приснилось. / В.Распутин.”Последний срок”/.*

Это подлинный персуазивный допрос-коммуникативная битва, где обманывающий очень твердо и четко отстаивает свою позицию, а противоположная сторона сильно сомневается в достоверности **информации**. Естественно, вариантов ситуации “оба партнера не обладают **достоверным знанием**” гораздо больше, но и рассмотренных достаточно, чтобы убедиться в существенной разнице в целях и намерениях, коммуникативных стратегиях партнеров. Основная **цель** здесь – навязать свое субъективное видение как достоверное, реальное положение дел; при этом говорящий демонстрирует свои интеллектуальные возможности. Но наблюдаются и другие цели, намерения. Это а) честное признание предположительности своей позиции ;б) намеренное выражение “лжи во спасение” ;в) “выведение на чистую воду” партнера, если вкрадывается сомнение относительно достоверности информации...

Языковые факты, приведенные в вышеизложенном анализе, свидетельствуют, что в ситуации “**Оба партнера не обладают знанием**” в основном наблюдается коммуникативная неудача, **неопределенность позиций коммуникантов в финале**. И это естественно, так как без знания не может быть уверенности в достоверности обсуждаемого. В редких случаях побеждает та сторона, которая, будучи неосведомленной в реальном положении дел, абсолютно уверена в достоверности своей версии, так как опирается на “видение душой и сердцем.” Ясно, что здесь наблюдается иррациональность в позиции победителя, но тем не менее, он оказывается прав.

Архиситуация “**Один из партнеров обладает достоверным знанием**”.

И здесь наблюдается целый ряд вариантов. Рассмотрим некоторые из них.

1) В коммуникации побеждает знающая сторона.

а) - Лекция состоялась?

- Да.

- Это **точно? Ты уверен?**

- **Конечно**, вот, я записал ее.

б) [Диалог между убийцей и следователем Каменской]

- Я убила Леонида Пасевича

- А вы уверены в этом?

- Конечно, уверена. Ведь я убила его / Т/с “Каменская”/.

Следователь не доверяет признанию экзальтированной поэтессы Татьяны, но в данной ситуации последняя не лжет: после признания она кончает самоубийством, чтоб воссоединиться с убитым на небесах.

в) [Частный сыщик – носитель достоверного знания мисс Дубкова.]

- Вам никогда не приходило в голову, что побег Эшли могла организовать миссис Лансинг?

- Что вы такое несете?

- Мистер Эшли и миссис Лансинг были, извините за откровенность, любовниками.

- Никогда в жизни!

- Почему вы так уверены?

- Мистер Радж <...> , ничего вы не знаете об Эшли и Лансингах / Т.Уайлдер. День восьмой /.

Следующий вариант ситуации “Один из партнеров обладает знанием”: незнающая сторона провоцирует носителя знания “раскрыть скобки”.

Приведем примеры:

а) - Оленька, мне кажется, у вас какое-то несчастье, отчего вы тайно страдаете. А может, я ошибаюсь?

- Вы абсолютно правы / Т/с “Танго втроем” /.

Инициатор с помощью персуазивов выстраивает мягкую, деликатную коммуникативную атаку и побеждает, достигает цели.

б) - Вижу, вижу теперь, в чем дело, Рудин отбил у вас предмет, а вы до сих пор простить его не можете. Держу пари, что не ошиблась.

- И проиграли бы пари, Александра Павловна, вы ошибаетесь / И.Тургенев.Рудин /.

И здесь цель достигнута: хотя инициатор получает опровержение, но вместе с тем и ответ, заключающий в себе реальную картину мира. Отметим, что адресат рассеивает ложные представления инициатора четким, резким, прямым опровержением.

Следующий вариант архиситуации “**Один обладает достоверным знанием**”: инициатор, являясь носителем знания, пытается убедить адресата трансформировать представления об обсуждаемом. При этом говорящему доподлинно известно, что это крайне трудная задача, так как позиция адресата формировалась тысячелетиями и устоялась как достоверная истина. И поэтому говорящий прибегает к сильнейшему средству – персуазиву-психотропу в надежде на хоть какой-то успех.

Рассмотрим пример:

Доказано с тысячепроцентной достоверностью, что мед – это тот же сахар, и ничего больше /ОРТ, Т/п “Жить здорово!”, Е.Мальшева /.

Конечно, профессионализм участников передачи не вызывает сомнений. И тем не менее, адресату, который в данном случае являет собой все человечество, трудно отказаться от выработанных веками представлений о меде как чудодейственном продукте.

В рассмотренных выше вариантах ситуации “один знает” наблюдается коммуникация более или менее логичная, так как с большим или меньшим успехом побеждает знающая сторона.

Языковые факты свидетельствуют о том, что не меньше (если не больше) случаев, когда победу одерживает незнающая сторона. Рассмотрим примеры:

1)[Диалог между Лютым и атаманом Бурнашем.]

Бурнаш. Это Гриня, сын моего друга – атамана.

Лютый. Я знаю его. Это Саня, один из красных дьяволят. У тебя есть его документы?

Бурнаш. Это что же?! Ты перестал верить моим словам?

Лютый. Я верю своим глазам / X/ф “Неуловимые мстители”/.

Обычно подобная коммуникативная неудача, стержень которой – победа незнающей стороны в результате диалога – битвы приводит к трагедиям. Яркий пример тому – неверие в предсказания: вспомним судьбу Кассандры, ясновидящего из “Моби Дика” и многих других. Коммуникативной неудачей кончаются почти все контакты человека и “сверхсилы”. Вспомним проделки группы Воланда из “Мастера и Маргариты” М.Булгакова, которые выходят далеко за рамки

человеческих представлений; у человека только один ответ на эти “проказы”: “Этого не может быть, так как этого не может быть никогда!”

Как показывает анализ языковых фактов, где отражена ситуация: **“Один из партнеров обладает знанием”**, – есть целый ряд особенностей реализации коммуникативных намерений партнеров. И здесь персуазивность играет важную (а в ряде случаев – главенствующую) роль.

Итак, исследование некоторых (из многочисленных) аспектов функционирования субъективной модусной категории персуазивности в коммуникации показывает, что данная категория играет важную роль в формировании и реализации многих начинаний говорящего и адресата. И анализ языковых фактов в этом направлении может быть весьма плодотворным.

Литература

1. *Балли Ш.* Общая лингвистика и вопросы французского языка. М.: Иностранная литература, 1955.
2. *Белошапкина В.А.* Современный русский язык. Синтаксис. М.: Высшая школа, 1981.
3. *Шмелева Т.В.* Смысл и формальная организация двухкомпонентных инфинитивных предложений в русском языке. М.: АКД, МГУ, 1979.
4. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. М., Гос изд. иностр. и нац. словарей, 1953.
5. Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1988.
6. *Зверинцев А.Б., Панфилова А.П.* Основы теории коммуникации. 2005.
7. *Садохин А.П.* Межкультурная коммуникация. М.: Альфа М. Инфра М., 2010.
8. *Василик М.А., Вершинин М.С.* и др. Основы теории коммуникации. М.: Гардарики, 2004.
9. Стилистический энциклопедический словарь. Под редакцией Кожиной Н.М. М.: Флинта, 2003.

10. *Шелякин М.А.* Язык и человек. М.: Флинта, 2005.
11. *Борботько В.Г.* Принципы формирования дискурса. М.: КомКнига, 2007.
12. *Василик М.А., Вершинин М.С.* и др. Основы теории коммуникации. М.: Гардарики, 2004.
13. Стилистический энциклопедический словарь. М.: Госиздательство иностранных и национальных словарей, 2003.
14. Подр. о диалогизации монолога, см.: *Ламбарджян С.П., Тер-Саркисова Р.С.* Роль персуазивности в диалогизации монолога. Журнал “Русский язык в Армении”; 2019, № 1.
15. *Василик М.А., Вершинин М.С.* и др. Основы теории коммуникации. М.: Флинта, 2005
16. *Садохин А.П.* Межкультурная коммуникация.- М.: Альфа-М-Инфра-М, 2010.
17. *Садохин А.П.* Межкультурная коммуникация.- М.; Альфа-М-Инфра-М, 2010.
18. См: *Серль Дж.Р.* Косвенные речевые акты. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17; М., 1986
19. *Верещагин Е.М., Костомаров В.Г.* Язык и культура – М.: Русский язык; 1983.

References

1. *Balli SH.* Obshchaya lingvistika i voprosy frantsuzskogo yazyka. М.: Inostrannaya literatura, 1955.
2. *Beloshapkova V.A.* Sovremennyy russkiy yazyk. Sintaksis. М.: Vysshaya shkola, 1981.
3. *Shmeleva T.V.* Smysl i formal'naya organizatsiya dvukhkomponentnykh infinitivnykh predlozheniy v russkom yazyke. М.: AKD, MGU, 1979.
4. *Ozhegov S.I.* Slovar' russkogo yazyka. М., Gos izd.inostr. i nats. slovarey, 1953.
5. Slovar' inostrannykh slov .М.:Russkiy yazyk, 1988.
6. *Zverintsev A.B., Panfilova A.P.* Osnovy teorii kommunikatsii. 2005.

7. *Sadokhin A.P.* Mezhkul'turnaya kommunikatsiya . M.: Al'fa M. Infra M., 2010.
8. *Vasilik M.A., Vershinin M.S. i dr.* Osnovy teorii kommunikatsii. M.: Gardariki, 2004.
9. *Stilisticheskiy entsiklopedicheskiy slovar'.* Pod redaktsiyey Kozhinoy N.M. M.: Flinta, 2003.
10. *Shelyakin M.A.* YAzyk i chelovek. M.: Flinta, 2005.
11. *Borbot'ko V.G.* Printsipy formirovaniya diskursa. M.: KomKniga, 2007.
12. *Vasilik M.A., Vershinin M.S. i dr.* Osnovy teorii kommunikatsii. M.: Gardariki, 2004.
13. *Stilisticheskiy entsiklopedicheskiy slovar'.* M.: Gosizdatel'stvo inostrannykh i natsional'nykh slovarey, 2003.
14. Podr. o dialogizatsii monologa, sm.: *Lambardzhyan S.P., Ter-Sarkisova R.S.* Rol' persuazivnosti v dialogizatsii monologa. Zhurnal "Russkiy yazyk v Armenii"; 2019, № 1.
15. *Vasilik M.A., Vershinin M.S. i dr.* Osnovy teorii kommunikatsii. M.: Flinta, 2005
16. *Sadokhin A.P.* Mezhkul'turnaya kommunikatsiya.- M.: Al'fa-M-Infra-M, 2010.
17. *Sadokhin A.P.* Mezhkul'turnaya kommunikatsiya.- M.; Al'fa-M-Infra-M, 2010.
18. Sm: *Serl' Dzh.R.* Kosvennyye rechevyey akty. // Novoye v zarubezhnoy lingvistike. Vyp. 17; M., 1986
19. *Vereshchagin Ye.M., Kostomarov V.G.* YAzyk i kul'tura – M.: Russkiy yazyk; 1983.

ՊԵՐՍՈՒԱԳԻԸ ԿԱՐԳՐ ԽԱՂՈՐԴԱԿԳՈՒԹՅԱՆ ԱՆՇ

ՍՐՐՈՒԻ ԼԱՄԲԱՐՉՅԱՆ ԵՐԼԱՆԻ ՎԵՆՈՍԿԱՆ ԽԱՄԱՐԱՐԱՆ

Հոդվածը նվիրված է պերսուազիվ սուբյեկտիվ կարգի դերին երկխոսության ձևավորման հարցում: Ուսումնասիրությունը թույլ է

տալիս պնդել, որ համոզվածության / կասկածի իմաստները ուրույն տեղ են գրավում հաղորդակցական ոլորտում: Մեծ է պերսուազիվ կարգի դերը հաղորդակցման երկու ձևերի կազմավորման հարցում՝ և մենախոսության, և երկխոսության:

Բանալի բառեր՝ պերսուազիվ կարգ, հաղորդակցություն, ինֆորմացիայի տեսակ, ուղիղ և անուղղակի խոսքային ակտեր

The Persuasiveness in communication

Srbuhi Lambarjyan
Yerevan State University

The article is devoted to analyzing the role of subjective category persuasiveness in communication. The research shows, that this category plays important role in direct and indirect communication acts, in constructing two types of speech – monology and dialogue.

Key words: *persuasiveness, communication, type of information, direct/indirect speech acts.*

Информация о статье: статья поступила в редакцию 15 мая 2021 г., подписана к печати в № 1 (114) 2022 27.12.2021.