

На правах рукописи

**ДЕНИСЮК**

**Елена Викторовна**

**МАНИПУЛЯТИВНОЕ РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ:  
КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Специальность 10.02.01 – русский язык

**АВТОРЕФЕРАТ**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата филологических наук

Екатеринбург  
2004

Работа выполнена на кафедре риторики и стилистики русского языка Уральского государственного университета имени А.М. Горького.

Научный руководитель	доктор филологических наук, профессор О.А. Михайлова
Официальные оппоненты	доктор филологических наук, профессор А.П. Чудинов  кандидат филологических наук, доцент В.С. Третьякова
Ведущая организация	Омский государственный университет

Защита состоится 28 апреля 2004 года в \_\_\_\_\_ часов на заседании диссертационного совета Д 212.286.03 по защите диссертаций на соискание ученой степени доктора филологических наук при Уральском государственном университете имени А.М. Горького (620083, г. Екатеринбург, К-83, пр. Ленина, 51, комн. 248).

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Уральского государственного университета.

Автореферат разослан \_\_\_\_\_ марта 2004 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета  
доктор филологических наук \_\_\_\_\_  
М.А. Литовская

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Реферируемое диссертационное исследование посвящено изучению феномена манипулятивного речевого воздействия в коммуникативно-прагматическом аспекте.

**Актуальность** темы диссертации определяется, с одной стороны, возросшим в последние годы интересом к воздействию на человека с помощью речи и особенно к такой его разновидности, как манипуляция, с другой стороны – недостаточностью теоретического осмысления данного феномена в лингвистике, что проявляется в следующем.

- Лингвисты вслед за психологами уделяют основное внимание описанию приемов и средств манипулятивного воздействия (см.: Е.Л. Доценко, В.И. Карасик, С. Поварнин, К.Ф. Седов, И.А. Стернин, И.В. Сентенберг, И.П. Тарасова, Р. Фишер, У. Юри и др.), что приводит к подмене описания процесса манипулятивного воздействия описанием набора речевых средств частных реализаций этого воздействия.
- Существующие лингвистические описания манипуляции содержат некие перечни характеристик результата манипулятивного речевого воздействия и отчасти условий его осуществления, однако базовая характеристика манипуляции и причинно-следственные связи между прочими отмечаемыми характеристиками данного феномена продолжают оставаться неопределенными.
- Характер речевого воздействия (далее – РВ) при манипуляции определяется как внушение (см., например: О.С. Иссерс, И.А. Стернин, Н.Н. Трошина и др.), и лингвистические модели манипуляции продолжают оставаться психологообразными. Лингвистически не определены параметры описания речевого воздействия.

**Цель** настоящего диссертационного исследования – создание собственно лингвистической (коммуникативно-прагматической) модели манипулятивного речевого воздействия. **Объектом** исследования послужило коммуникативное событие – процессуальная единица членения потока коммуникации (И.Н. Борисова), – в котором имело место манипулятивное речевое воздействие. **Предмет** исследования – структурно-содержательная сторона манипулятивного коммуникативного события.

Поставленная цель потребовала решения ряда **задач**:

1. установления идентификационной (порождающей) характеристики манипуляции;
2. определения параметров лингвопрагматического описания речевого воздействия;
3. выявления ограничения значений этих параметров для манипулятивного речевого воздействия;
4. представления речевого воздействия в виде коммуникативной стратегии воздействующего субъекта;
5. описания структурно-содержательной модели коммуникативного события, в котором осуществляется манипулятивное речевое воздействие.

**Материалом** исследования послужили фрагменты текстов, содержащие коммуникативные события – факты манипуляции. Единицей анализа избрана реплика коммуниканта. Источник материала – тексты художественной литературы русских авторов XIX - XX веков. Отбор речевых фрагментов осуществлялся на основании анализа образа героя – субъекта воздействия – и сюжетной линии произведения. Каждый из речевых фрагментов анализировался при погружении в контекст всего художественного произведения. Использование подобного рода материала для изуче-

ния манипуляции возможно, так как комментарии автора позволяют оказаться в позиции осведомленного стороннего наблюдателя, владеющего информацией о коммуникативных целях участников общения, их моделях мира, потребностях и т.п.

**Методика исследования** материала. В первой главе работы предложен так называемый послойный анализ реплик коммуникантов, который и применяется при исследовании речевого материала в главе 2. Указанный метод анализа опирается на собственно лингвистические методы исследования – лексико-семантический, грамматический, функционально-стилистический анализ языковых единиц. В исследовании также применялись общенаучные методы: системный, структурный, функциональный, стратегический.

**Новизна** исследования. В работе представлена собственно лингвистическая модель манипулятивного речевого воздействия: 1) выявлены параметры лингвопрагматического описания речевого воздействия, 2) определены их значения для манипулятивного речевого воздействия, 3) описана структурная организация речевого поведения манипулятора, 4) дана структурно-содержательную модель манипулятивного коммуникативного события. Предложен метод анализа речевого материала, позволяющий осуществить последовательный переход от плана содержания языковых единиц к плану содержания речевых поступков коммуниканта, осуществляющего любое (манипулятивное и неманипулятивное) речевое воздействие.

**Теоретическая значимость** диссертации: исследование вносит вклад в разработку важной для лингвистики проблемы воздействия на человека с помощью речи. В диссертационной работе решается важная научная задача лингвопрагматического моделирования феномена манипулятивного речевого воздействия.

**Практическая значимость** диссертации: материалы диссертации могут быть использованы при чтении вузовских курсов по лингвопрагматике, психолингвистике, теории речевого воздействия, теории коммуникации, теории рекламы, они могут составить основу спецкурсов по проблеме исследования речи как средства воздействия на индивида; положения и выводы диссертационного исследования могут быть полезны при разработке методов психотерапевтического и педагогического воздействия на человека.

**Апробация результатов исследования.** Результаты работы отражены в 4 публикациях автора. Основные положения исследования изложены автором на международных (2001г., 2003г.) и всероссийских научных конференциях (2000г., 2003г.) в Екатеринбурге. Диссертация обсуждалась на кафедре риторики и стилистики русского языка Уральского государственного университета, на кафедре русского языка Уральского государственного технического университета.

#### **Основные положения, выносимые на защиту:**

1. Идентификационной характеристикой (порождающим фактором) манипуляции является специфическая коммуникативная установка воздействующего субъекта, которая выражается в непризнании равной ценности собственных потребностей и потребностей объекта воздействия и стремлении удовлетворить собственную потребность, не обнаруживая перед объектом воздействия конфликта интересов.

2. Специфика манипулятивного речевого воздействия состоит в ограничении значений лингвопрагматических параметров: а) коммуникативные смыслы речевых поступков должны обязательно создавать образ манипулятора как единомышленника; б) прагматические смыслы не должны содержать угрозу неудовлетворения потребности манипулируемого из-за действий самого манипулятора.

3. Коммуникативная стратегия манипулятора представляет собой систему субстратегий – субстратегии создания для манипулируемого мотивации к совершению нужного манипулятору действия (М-субстратегия) и субстратегии создания для манипулируемого интерпретации текущей коммуникативной ситуации (И-субстратегия).

4. Специфика манипуляции не касается процесса и механизма речевого воздействия: не существует каких-либо специфических «мишеней» и языковых средств манипулятивного воздействия. Речевое поведение манипулятора отличается от неманипулятивного особой структурной организацией, а не конкретным наполнением коммуникативной стратегии в виде приемов, тактик и т.п.

**Структура работы.** Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, списков литературы, словарей и источников речевого материала, приложения с фрагментами художественных произведений, содержащих коммуникативные события, частично или полностью представленные в тексте диссертации.

#### **КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ**

**Введение** содержит краткий обзор современного состояния исследования феномена манипуляции в психологической и лингвистической науке, обоснование актуальности темы диссертации, объекта и предмета работы, формулировку цели и задач исследования, характеристику исследовательского подхода и методов работы с материалом.

**В ГЛАВЕ 1. «Манипулятивное речевое воздействие: лингвопрагматические параметры описания»** представлена лингвистическая модель речевого воздействия и определены лингвопрагматические параметры описания манипулятивного речевого воздействия.

**В разделе 1.1. «Позиция коммуниканта в ситуации манипулятивного речевого воздействия»** выявлена идентификационная характеристика манипуляции, на основании анализа механизма РВ определены компоненты личности коммуниканта – объекта РВ, релевантные для описания манипулятивного речевого воздействия.

Идентификационной (порождающей) характеристикой манипуляции является специфическая – манипулятивная - когнитивная и коммуникативная установка воздействующего субъекта - ценностная диспозиция по отношению к объекту воздействия (Ф. Зимбардо, М. Ляйппе). Манипулятивная когнитивная установка характеризуется системой условий: 1) непризнанием субъектом РВ равной ценности личности объекта РВ по сравнению с собственной, что проявляется в непризнании равной ценности потребностей объекта РВ; 2) стремлением добиться желаемого в случае конфликта интересов без каких-либо уступок, получить нечто без платы, даром – то есть без каких-либо эмоциональных затрат. Манипулятивная коммуникативная установка характеризуется 1) стремлением удовлетворить собственную потребность посредством использования, но не удовлетворения потребностей объекта РВ; 2) стремлением

удовлетворить собственную потребность, не обнаруживая перед объектом РВ конфликт интересов.

Коммуникация с неманипулятивным РВ – это всегда компромисс, договор, что влечет за собой эмоциональные затраты собеседников. Манипулятор же, не желая идти на уступки, вместе с тем, и не обнаруживает перед объектом воздействия сам конфликт интересов – не идет на открытую конфронтацию. Это отличает данный тип воздействия, например, от шантажа, при котором воздействующий субъект раскрывает объекту воздействия конфликт интересов и прилагает значительные эмоциональные усилия, чтобы, будучи «плохим» в глазах собеседника, побудить его выполнить что-либо.

Таким образом, манипуляция – это речевое воздействие, в результате которого субъект РВ удовлетворяет собственную потребность, используя потребности объекта РВ, и не обнаруживает при этом перед объектом РВ конфликта интересов. Идентифицировать манипулятивное РВ можно только анализируя коммуникативную установку воздействующего субъекта, находясь при этом в позиции стороннего наблюдателя или самого манипулятора.

Манипулятивное речевое воздействие (как всякое воздействие) является взаимодействием его субъекта и объекта. Это значит, что в комплиментарных отношениях, во-первых, находятся установки манипулятора и манипулируемого, во-вторых – средства, используемые манипулятором, и компоненты личности манипулируемого, на которые эти средства воздействуют.

Речевое воздействие (в том числе и манипулятивное) является намеренным мотивационным опосредованием – процессом переключения уже существующих мотивационных отношений на новое содержание с последующей их фиксацией, что обеспечивает соответствующее восприятие этого нового содержания независимо от события, послужившего основой переключения (В.К. Виллонас, В.Д. Шадриков). Представляется, что РВ (манипулятивное и неманипулятивное) реализует три этапа мотивационного опосредования: 1) актуализирует существующую у объекта РВ потребность, 2) интерпретирует какой-либо предмет или явление как средство удовлетворения этой потребности, 3) интерпретирует совершение какого-либо действия (средство второго порядка) как способ получить указанное выше средство.

Независимо от действий субъекта РВ, осуществляющего мотивационное опосредование, объект РВ самостоятельно производит оценку текущей коммуникативной ситуации с точки зрения того, может ли она служить источником удовлетворения его потребности или нет. Инструментом такой оценки являются убеждения индивида – постоянно хранимые в памяти тесно взаимосвязанные обобщения о: 1) причинно-следственной связи, 2) значении и 3) границах: а) окружающего мира, б) поведения, в) возможностей личности и г) самоидентификации (Р. Дилтс). Убеждения, по сути, есть модель мира индивида, его концепция реальности. В убеждениях язык выступает как средство создания моделей человеческого опыта (Р. Бэндлер, Дж. Гриндер, Р. Дилтс и др.). Убеждения эмоциональны и рациональны (логичны) одновременно, в них соединяется психологическое и лингвистическое, когнитивное и эмоциональное. Лингвистически они представляют собой два типа вербальных моделей, так называемых «комплексных

эквивалентов» (предложений тождества) и «утверждений о причинно-следственных связях» (Р. Дилтс).

Таким образом, в деятельностном аспекте РВ является воздействием на систему убеждений индивида с целью создать для него мотивацию к совершению нужного действия. В когнитивном аспекте речевое воздействие – это формирование у объекта РВ убеждения о выгодности этого действия.

Независимо от того, как построено высказывание субъекта воздействия, объект РВ самостоятельно мысленно (осознанно или нет) конструирует для себя аргументы, обосновывающие выгоду. При этом вербальная аргументация субъекта РВ и так называемая «внутренняя» аргументация объекта воздействия могут не совпадать. Внутренняя аргументация объекта РВ, определяющая аргументационную сущность речевого воздействия, может быть вербализована, но находится в иной плоскости, нежели высказывания субъекта РВ. Разделение РВ на внушение, убеждение, уговоры, доказывание и т.п. (на котором основано противопоставление манипуляции как внушения убеждению – Е.Л. Доценко, О.С. Иссерс, В.И. Карасик, И.А. Стернин и др.) при данном подходе не является релевантным прежде всего потому, что связано с речевым оформлением воздействия его субъектом и к внутреннему обоснованию объекта этого воздействия отношения не имеет.

Кроме того, можно говорить об отсутствии специфических «мишеней манипуляции», так как выделяемые психологами и вслед за ними лингвистами (см., например: В.Г. Афанасьев, М.Р. Битянова, Е.Л. Доценко, О.С. Иссерс, В.Н. Куницына, И.А. Стернин, Р. Чалдини и др.) в качестве специфических «мишеней» манипулятивного воздействия стереотипы (мыслительные, существующие в виде убеждений, и обусловленные ими поведенческие), потребности, эмоции выступают как компоненты единого процесса РВ – манипулятивного и неманипулятивного. Это объясняет «незаметность» манипуляции и свойство этих «мишеней» быть подверженными влиянию со стороны инициатора воздействия независимо от того, имел он такое намерение или нет.

Итак, компонентами личности коммуниканта, релевантными для описания манипулятивного и неманипулятивного РВ являются его система потребностей и система убеждений.

**В разделе 1.2. «Высказывание как средство манипулятивного речевого воздействия»** представлена связь указанных структур личности коммуниканта с высказыванием.

Воспринимаемый участником общения образ текущей коммуникативной ситуации (далее – ТКС) является единицей психического переживания (Л.С. Выготский, Н.В. Гришина, С.В. Ковалев, Б.Ф. Ломов, А.В. Филиппов и др.) и одновременно единицей информации, переживание которой и происходит. ТКС представляет собой сосредоточение информации, которую привносят и извлекают коммуниканты посредством своей речевой деятельности. ТКС – это интерпретированные посредством вербальных (речи) и невербальных знаков (жесты, мимика, позы, дистанция между собеседниками и т.п.) «здесь и сейчас». Роль субъекта РВ сводится к тому, чтобы внести в интерпретацию текущей коммуникативной ситуации смыслы, которые послужат объекту РВ обоснованием совершения действия – выработке у него убеждения о выгодности такого действия. Роль объекта РВ состоит в извлечении этой информации, этих смыслов. Интерпретирование ТКС – это, по сути, формирование

для объекта РВ личностного смысла этой ситуации (А.Н. Леонтьев, С.В. Ковалев, А.В. Филиппов и др.), что превращает ее в ситуацию, способную мотивировать деятельность.

Интерпретирование ТКС состоит в характеристике ее объективных макрокомпонентов (И.Н. Борисова): типологической стратификации коммуникативного события, способа общения, организации общения, топологии и хронологии коммуникативного события, объективных ситуативных характеристик коммуникантов.

Интерпретирование происходит путем соотнесения ТКС в акте коммуникации с некой описываемой в высказывании ситуацией. В результате чего ситуация из высказывания так или иначе характеризует указанные компоненты реальной коммуникативной ситуации, будучи связана с текущим актом коммуникации посредством категории предикативности (Г.А. Золотова и др.).

План содержания высказывания – это коммуникативный смысл этого высказывания, то есть то содержание, которое получает языковая единица при ее употреблении в речи (М.Ю. Федосюк). Важно то, что этот смысл появляется не в контексте сообщения – речевого произведения, а в контексте сообщения – текущей ситуации общения. Использование для определения смысла высказывания разного рода экстралингвистической (а значит, ситуативной) информации обязывает нас расширить контекст до коммуникативной ситуации. Задачей субъекта РВ является использовать такие высказывания, которые бы при взаимодействии с системой убеждений объекта РВ порождали смыслы, способные служить последней аргументацией в пользу совершения нужного субъекту РВ действия.

Средства языка, конструирующие высказывание, безусловно, участвуют в речевом воздействии, но косвенно, опосредованно, так как средство РВ не единица языка, а интерпретированная ТКС. И, соответственно, средством манипулятивного РВ выступает создаваемый высказыванием образ ТКС, а не отдельные языковые единицы.

**В разделе 1.3. «Речевой поступок как единица манипулятивного речевого воздействия»** рассматривается функционирование высказывания в речевом поступке, представлена модель речевого поступка – знаковой единицы и единицы речевого воздействия.

В фокусе внимания находится речевая деятельность в индивидуальном исполнении – речевое поведение. Речевое поведение вслед за И.Н. Борисовой понимается нами как словесно выраженная часть коммуникативного поведения (эмпирически наблюдаемого и воспринимаемого адресатом внешнего проявления коммуникативной деятельности), мотивированная, намеренная, адресованная коммуникативная активность индивида в ситуации речевого взаимодействия, связанная с выбором и использованием языковых средств в соответствии с коммуникативной задачей. Речевое поведение представляет собой линейную синтагматическую последовательность речевых поступков – адресованных партнерам коммуникации интенциональных контекстуально и социально обусловленных речевых действий, имеющих форму языкового выражения – языковой план выражения – и несущих воспринимающему некий межличностно значимый смысл – план содержания.

Коммуникативный смысл речевого поступка в вербализованном виде представляет собой конструкцию, состоящую из тезиса – характеристики какого-либо из компонентов ТКС – и аргумента к нему, построенного на основе коммуникативного смысла высказывания. Коммуникативный смысл речевого поступка строится в рамках системы убеждений объекта РВ и, по сути, является выводом силлогизма, посылками в котором выступают коммуникативный смысл высказывания и убеждение объекта РВ. Так, например, из реплики персонажа романа И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» О. Бендера *А сейчас, простите, не в форме: устал после карлсбадского турнира* коммуникативный смысл выводится следующим образом:

Посылка 1 / коммуникативный смысл высказывания субъекта РВ: «я участвовал в карлсбадском (= международном шахматном) турнире».

Посылка 2 / убеждение объекта РВ: «тот, кто участвует в международном шахматном турнире, - гроссмейстер».

Вывод / коммуникативный смысл речевого поступка субъекта РВ: «я гроссмейстер, потому что участвовал в международном турнире».

Таким образом, субъект РВ, независимо от смысла и формы высказывания, посредством коммуникативного смысла речевого поступка аргументирует для объекта РВ его и свои коммуникативные характеристики, характеристики обстановки взаимодействия. А эти характеристики уже далее используются объектом РВ для самостоятельного внутреннего обоснования выгоды совершения действия.

Коммуникативный смысл речевого поступка всегда имплицитен по отношению к речевому произведению, так как имеет принципиально другую природу, нежели высказывание. Высказывания типа *«Подай мне, пожалуйста, соль»* представляют собой частный случай соотношения описываемых в них ситуаций с ТКС, так же описывают компоненты ТКС и обладают такой же степенью воздействия, что и любые неимперативные высказывания. Коммуникативный смысл речевого поступка, конструируемый на основе приведенного высказывания в форме прямого побуждения, можно сформулировать как «я человек, нуждающийся в соли, потому что прошу ее подать». Объект РВ выполнит просьбу субъекта РВ не столько потому, что субъект РВ просит, сколько потому, что у него есть какие-либо аргументы вообще помогать этому человеку вследствие определенного к нему отношения. А отношение напрямую связано с образом этого человека, воспринимаемым объектом РВ.

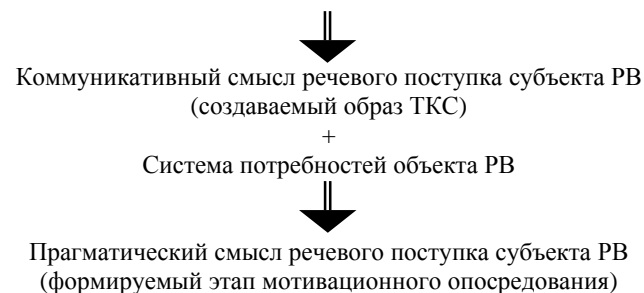
Речевой поступок, наряду с коммуникативным, обладает прагматическим смыслом. Прагматический смысл речевого поступка – это одно из действий (лингвистически формулируемое в виде отглагольного существительного или перформатива), формирующее какой-либо из этапов мотивационного опосредования. Один прагматический смысл может быть выражен посредством нескольких коммуникативных смыслов, а речевые поступки, способные выражать один прагматический смысл, образуют функционально-прагматическую парадигму (И.Н. Борисова).

Процесс превращения высказывания в средство речевого (психологического) воздействия на индивида, процесс взаимодействия субъекта и объекта РВ, схематично можно представить так:

Коммуникативный смысл высказывания субъекта РВ

+

Лингвистически представимая система убеждений  
(модель мира) объекта РВ



Высказывание, речевой поступок и реплика лежат в различных плоскостях исследования. Если высказывание, безусловно, лингвистично, то речевой поступок принадлежит, скорее, к когнитивно-прагматической области, и отнесенность того или иного высказывания к тому или иному речевому поступку определяется функцией плана содержания этого высказывания в интерпретации ТКС. Реплика оказывается результатом естественного механического дробления речевого материала в процессе речевого взаимодействия.

В одной языковой форме высказывания в разных плоскостях сосуществуют коммуникативный смысл этого высказывания, коммуникативный и прагматический смысл речевого поступка. Речевое воздействие по своей сути является непрямым, то есть содержательно осложненным, так как понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказываниях, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата, а не сводится к простому узнаванию знака (В.В. Дементьев). Вычленение этих смыслов есть результат интерпретационной активности самого объекта РВ, обладающей некоторой степенью свободы, определяемой контекстно-ситуативными условиями. Интерпретационная деятельность превращает объект РВ в активного участника процесса РВ, а само это воздействие – из одностороннего процесса во взаимодействие субъекта и объекта.

Указанное понимание высказывания и речевого поступка требует послышного анализа речевого материала. В рамках каждой реплики анализируется план выражения и план содержания высказываний, определяются их функции в интерпретации ситуации общения; эти функции анализируются далее как план содержания речевого поступка. В работе используется данная технология анализа реплик коммуникантов.

Таким образом, компоненты личности коммуниканта, релевантные для осуществления РВ (система потребностей и система лингвистически представимых убеждений) приобретают значимость для процесса РВ в коммуникативном и прагматическом смыслах речевого поступка воздействующего субъекта. Именно коммуникативный и прагматический смыслы речевого поступка субъекта РВ являются лингвопрагматическими параметрами описания речевого воздействия вообще и манипулятивного в частности. Коммуникативная установка субъекта РВ – параметр, определяющий поведение в целом и, следовательно, внешний по отношению к нему, описывающий макрокомпонент самой ситуации.

Специфика манипуляции не касается процесса и механизма РВ, а состоит в ограничении значений лингвопрагматических параметров РВ.

**В ГЛАВЕ 2. «Манипулятивное коммуникативное событие: структурно-содержательная модель»** на основании анализа манипулятивных коммуникативных событий определены ограничения лингвопрагматических параметров манипулятивного РВ, структура речевого поведения коммуниканта-манипулятора, представлена модель анализа коммуникативного события – факта манипуляции.

**В разделе 2.1. «Коммуникативные смыслы речевых поступков манипулятора»** представлен анализ коммуникативных смыслов речевых поступков коммуниканта-манипулятора, определены ограничения их значений для манипулятивного РВ.

Манипуляция представляет собой способ РВ в случае, когда у объекта этого воздействия в данной естественно складывающейся интерпретации ТКС вследствие конфликта интересов нет и не может быть мотивации к совершению нужного субъекту РВ действия. Иными словами, ТКС с настоящими характеристиками субъекта, объекта и обстановки взаимодействия не может служить источником аргументации для объекта РВ. Например, в коммуникативной ситуации с целевой характеристикой субъекта РВ Остапа Бендера (персонажа произведений И.Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок»), вступающего в речевое общение с целью побудить речевых партнеров дать денег или отдать стулья гарнитура тещи Воробьянинова, положительный результат воздействия также невозможен. Это значит, что с помощью манипулятивного РВ субъектом РВ должно осуществляться обязательное изменение специфическим образом характеристик коммуникативной ситуации.

Идентификационная характеристика манипуляции – отношение субъекта воздействия к потребностям объекта РВ – проявляется в речевом событии в виде макрокомпонента «объективные ситуативные характеристики коммуникантов». И первоочередная задача манипулятора состоит в том, чтобы нужным образом охарактеризовать собственные объективные ситуативные характеристики: личностный аспект (личностные характеристики, модель мира = система убеждений); ролевой аспект (постоянные и переменные социальные роли, переменные диалогические роли; социально-статусные отношения коммуникантов – соотношение социальных статусов и коммуникативный модус); целевой аспект (конкретизированные потребности манипулятора). Другим важным для интерпретации макрокомпонентом являются объективные ситуативные характеристики объекта манипуляции. Представляется, что вспомогательную роль играет интерпретация образа обстановки воздействия.

Манипулятор использует условия неадекватного восприятия (Дж. Брунер) при создании для манипулируемого образа ТКС. До непосредственной коммуникации (или в самом ее начале) манипулятор составляет представление о модели мира манипулируемого, например, на основании анализа интерьера его жилища: Чичиков *«искоса бросив еще один взгляд на все, что было в комнате, почувствовал, что слово «добродетель» и «редкие свойства души» можно с успехом заменить словами «экономию» и «порядок»; и потому, преобразивши таким образом речь, он сказал, что, наслушавшись об экономии его и редком управлении именьями, он почел за долг познаться и принести лично свое почтение»* (Н.В. Гоголь). Или получает информацию из рассказа третьих лиц, как, например, О. Бендер узнает о Воробьянинове от дворника, восклицание которого *«Барин! ... Из Парижа!»* при виде Воробьянинова

становится основой для следующей фразы манипулятора О. Бендера «У нас хоть и не Париж, но милости просим к нашему шалашу» (И. Ильф, Е. Петров).

В границах модели мира манипулируемого и осуществляется интерпретация коммуникативной ситуации при создании образа речевого события. Использование наиболее доступных манипулируемому категорий восприятия и опора на его наиболее сильные гипотезы позволяет манипулятору с наименьшими усилиями и наибольшей результативностью организовать неадекватное восприятие манипулируемым речевого события. Ярким примером такой опоры на гипотезу манипулируемого является использование героем «Ревизора» Хлестаковым того, что его принимают за ревизора. В «Золотом теленке» О. Бендер также пользуется тем, что жители села приняли машину «Антилопу Гну», в которой он ехал с Балагановым, Паниковским и Козлевицем, за головную машину автопробега Москва – Харьков – Москва. Он эксплицирует свое намерение: «Первое: крестьяне приняли «Антилопу» за головную машину автопробега. Второе: мы не отказываемся от этого звания, более того – мы будем обращаться ко всем учреждениям и лицам с просьбой оказать нам надлежащее содействие, начиная именно на то, что мы головная машина» (И. Ильф, Е. Петров). В дальнейшем О. Бендер с легкостью манипулирует жителями ряда населенных пунктов, лежащих на маршруте автопробега, именно благодаря использованию их заблуждения.

Манипулятор избирает для себя коммуникативную и социальную роль, согласованную с моделью мира манипулируемого и спецификой человеческого восприятия: например, О. Бендер играет роль «гроссмейстера» в среде шахматистов-любителей города Васюки, «заговорщика» в общении с бывшими дворянами – знакомыми Воробьянинова, «светского человека» при разговоре с Эллочкой Щукиной и т.п. Наиболее выгодной с точки зрения достижения коммуникативной цели будет роль, дополнительно имеющая характеристику «авторитет». Именно поэтому в разговоре с бывшими дворянами О. Бендер использует характеристику Воробьянинова как «предводителя дворянства», «отца русской демократии», «особы, приближенной к императору», и ассоциирует себя с ним – «мы с коллегой», тем самым к образу «заговорщик» добавляется характеристика «авторитет», «лидер».

Для создания образа манипулируемого избираются те из его характеристики, которые дадут манипулятору возможность актуализировать существующую потребность. Например, для воздействия на васюкинцев помимо их характеристики «шахматисты-любители» важна также характеристика «провинциалы», которая дает возможность О. Бендеру актуализировать зависть к столице, стремление стать центром. В итоге О. Бендер обещает, что благодаря проведению шахматного турнира в Васюках город станет центром всего мира, «а впоследствии и вселенной» (И. Ильф, Е. Петров).

Создаваемый манипулятором образ обстановки взаимодействия связан с культурным и социальным контекстом коммуникативной ситуации, которые задаются стереотипами ролей манипулятора и манипулируемого (Л.П. Крысин), и, по всей видимости, вторичен при интерпретации ТКС. Так, при выборе манипулятором О. Бендером ролей «заговорщики» образ обстановки взаимодействия естественным образом характеризуется как «тайное заседание», при выборе ролей «гроссмейстер» и «шахматисты-любители» - как «заседание шахсекции» и т.п.

Главным требованием к любой из выбранных ролей (ограничением значений коммуникативных смыслов речевых поступков манипулятора) будет то, что в рамках модели мира манипулируемого эта роль должна создавать образ манипулятора как партнера-единомышленника, желающего помочь собеседнику в удовлетворении его потребностей. В процессе общения манипулируемый реконструирует коммуникативную цель манипулятора, поэтому как бы конкретно она ни выражалась, образ манипулятора как единомышленника всегда будет обеспечивать восприятие ее манипулируемым как взаимовыгодной.

**В разделе 2.2. «Прагматические смыслы речевых поступков манипулятора»** представлен анализ прагматических смыслов речевых поступков коммуниканта-манипулятора, определены ограничения их значений для манипулятивного РВ.

Манипуляция как речевое воздействие всегда является намеренным мотивационным опосредованием. Все речевые поступки манипулятора своими прагматическими смыслами распределяются по этапам мотивационного опосредования:

этап 1 – речевые поступки, прагматический смысл которых - актуализация существующей у манипулируемого потребности и стремления ее удовлетворить (в реальной коммуникативной ситуации манипулятор может актуализировать сразу несколько потребностей манипулируемого);

этап 2 – речевые поступки, прагматический смысл которых - интерпретация какого-либо предмета или явления как средства удовлетворить эту потребность;

этап 3 – речевые поступки, прагматический смысл которых - интерпретация совершения какого-либо действия (или ряда действий, в числе которых оказывается выгодное манипулятору) как способа получить вышеуказанное средство. На третьем этапе проявляется цель воздействия манипулятора.

Ограничения значений прагматических смыслов речевых поступков при манипулятивном РВ: они не должны содержать угрозу неудовлетворения потребности манипулируемого из-за действий самого манипулятора. Такой способ создания мотивации разрушает образ манипулятора как единомышленника – основу успешной манипуляции, как это происходит в следующем коммуникативном событии (С. Черный): манипулятор – гимназист Вася, внук начальницы гимназии; манипулируемый – учительница гимназии Анна Ивановна, классная дама Нины Снесаревой. Ситуативный контекст: вечер; гимназист Вася, желая объясниться с гимназисткой Ниной Снесаревой, пришедшей за забытым ей учебником физики Краевича, уговаривает ее пойти в кабинет физики; в кабинете темно. Внезапно входят классная дама Ниночкиного класса и учитель пения Дробыш-Збановский.

*...Классная дама, словно индюшка на утенка, зашипела, налетела на гимназистку, хотя та и без того в позе умирающего лебеденка беспомощно прислонилась к столу.*

*- Вам что здесь нужно, госпожа Снесарева?! В такой час?! В стенах гимназии! Не-слы-ханно!!!*

*Гимназист, как опытный стрелочник, перед самым носом летящего на всех парах не на тот путь поезда, круто перевел стрелку. Быстро наклонился к Ниночке, взял ее за локоть, встряхнул и слегка подтолкнул к дверям... Трепетные шаги смолкли. Обморок в физическом кабинете со всеми своими бездонными последствиями, - слава Богу, прошел над головой, не разрядился. Наедине справиться с Анной Ивановной было совсем уже не трудно.*

— *Виновата не госпожа Снесарева, виноват я, милая Анна Ивановна. И то только в том, что был вежлив. Нина Васильевна забыла в физическом кабинете Краевича, — и вот он у меня в руках, видите? А я в зале ловил нашего кота, чтобы он в форточку не выпрыгнул... Вы знаете, как бабушка его любит? И так как у меня были спички, я и предложил вашей ученице проводить ее в физический кабинет и посветить ей... Посветить не успел, а последнее вам и господину Дробыш-Збановскому (подчеркнул он) известно.*

Манипулятор исключает из коммуникативной ситуации коммуниканта Нину Снесареву, переключает обвинение на себя. Он не отрицает вину, а соглашается, уточняя: «виновата не госпожа Снесарева, виноват я...» Манипулятор определяет свою вину как вежливость, то есть виноват в том, что совершил этически и социально одобряемый поступок, что, по сути, является оксюмороном. Манипулятор приводит аргументы в доказательство того, что его интерпретация причины возникновения текущей коммуникативной ситуации – правда: 1) поймать кота – необходимость, потому что «бабушка его любит» и вы это знаете (это является убедительным аргументом для манипулируемого, так как бабушка манипулятора – начальник манипулируемого); 2) Нина действительно забыла учебник, потому что вы видите, что он у меня в руках.

Манипулятор создает образ себя как вежливого, послушного учащегося, говорящего правду (коммуникативные смыслы речевых поступков): а) «я вежливый и послушный ученик, потому что вежливо с вами разговариваю (использую обращение «милая Анна Ивановна», обстоятельно объясняю сложившуюся ситуацию)»; б) «я говорю правду, потому что приводимые мной аргументы убедительны».

Манипулятор невербально (интонационно) и вербально актуализирует потребность манипулируемого скрыть факт поздней совместной прогулки с учителем пения, объединяя их в высказывании: «вам и господину Збановскому».

*Что скажешь? Гимназист, разумеется, говорил правду. Разве таким тоном лгут? Да и упоминание рядом с ее именем фамилии учителя пения по многим соображениям не было классной даме приятно.*

Комментарий автора, в котором содержатся мысли манипулируемого, свидетельствует о том, что манипулятору удалось подмена собственных коммуникативных характеристик. Автор сообщает об актуализированной потребности манипулируемого скрыть свою вечернюю прогулку с учителем пения.

*Васенька, впрочем, это и сам понимал и прибавил, пропуская Анну Ивановну мимо себя в зал:*

— *Все это, конечно, останется между нами...(1) У меня, кстати, есть для вас чудесный альбом болгарских народных узоров (2). Вы ведь интересуетесь рукоделием (3). Да? (4)*

Автор сообщает о том, что манипулятор осведомлен о потребности манипулируемого и использует ее как мишень: «Васенька, впрочем, это и сам понимал и прибавил...» Кроме того, автор, используя вводное «впрочем», обозначающее нерешительность, колебание, сообщает, что манипулируемый догадался об этой осведомленности манипулятора.

Высказывание 1. Манипулятор употребляет вводное слово «конечно», выражающее степень уверенности. Развернув смыслы местоимения «это», вводного

слова «конечно», фразеологического сочетания «останется между нами», получаем смысловой эквивалент высказывания: «я уверен, что вы не скажете о том, что видели меня и госпожу Снесареву в кабинете физики; и я уверяю вас, что не скажу, что видел вас вместе с учителем пения».

Высказывание 2. Смысловой эквивалент: «я дам вам (= «у меня есть для вас») альбом болгарских узоров, который вам понравится (= «чудесный альбом»)». Манипулятор использует вводное «кстати», показывающее, что данное высказывание говорится в связи с только что сказанным. Связь высказывания 1 и высказывания 2 может быть представлена в виде следующего смысла: «вы не скажете, что видели меня и госпожу Снесареву в кабинете физики, и тогда я не скажу, что видел вас с учителем пения, и, кроме того, я дам вам альбом болгарских народных узоров, который вам понравится».

Высказывание 3. Использована частица «ведь», усиливающая основное содержание всего высказывания. Смысловой эквивалент высказывания: «вам нужен альбом узоров, потому что вы интересуетесь рукоделием» // «вы не скажете, что видели меня и госпожу Снесареву, потому что хотите, чтобы я не говорил, что видел вас с учителем пения».

Таким образом, в подтексте образуется некий договор, предлагаемый манипулятором манипулируемому – Этап 3 мотивационного опосредования. При этом создается следующий образ манипулятора (коммуникативный смысл речевого поступка): «..., потому что ».

*Дверь из гостиной скрипнула, и мягкий бабушкин голос спросил:*

— *С кем это, Васенька, ты там разговариваешь?*

Появляются ситуативные условия, в которых реально существует угроза неудовлетворения потребности манипулируемого.

— *С Анной Ивановной, бабушка. Она забыла в физическом кабинете Краевича, и я посветил.*

Манипулятор выполняет свою часть договора – не сообщает о совместной прогулке классной дамы и учителя пения.

*Бабушка поздоровалась.*

— *Добрый вечер, Анна Ивановна. А у меня и чай на столе. Не зайдете ли?*

— *Добрый вечер... Спасибо... Голова болит ужасно. Простите, пожалуйста, не могу...*

*Васенька, не жалея спичек, жег их одну за другой до самой швейцарской, в позе пажа подчеркнуто любезно освещая классной даме дорогу. Простились молча. Оба с трудом сохраняли светское выражение лица: она — потому что буквально задыхалась от злости, он — с трудом сдерживая душивший его смех.*

Несмотря на то, что манипулятор продолжает подкреплять ранее созданный образ себя как вежливого, послушного, даже услужливого, ученика – «в позе пажа подчеркнуто любезно освещая классной даме дорогу», «не жалея спичек, жег...» - слова автора сообщают о негативной оценке им образа манипулятора - «задыхаясь от злости».

**В разделе 2.3. «Коммуникативная стратегия манипулятивного речевого воздействия»** представлена модель коммуникативной стратегии в случае манипулятивного РВ, выявлен ряд типичных для манипуляции коммуникативных тактик.



Коммуникативная тактика определяется в данном исследовании характером отношений между коммуникативным смыслом высказывания и коммуникативным смыслом речевого поступка и выявляется путем анализа этих отношений. Коммуникативная стратегия определяется характером отношений между коммуникативной целью и прагматическими смыслами речевых поступков воздействующего субъекта. Коммуникативная стратегия – явление отличное от просто последовательности речевых действий, направленных на достижение какой-либо коммуникативной цели. Это, скорее, структурированная последовательность речевых действий, точнее – способ структурирования речевого поведения в соответствии с коммуникативной целью участника общения. Если стратегия – это этапность, то тактика – способ. Речевой поступок, коммуникативная тактика, коммуникативная стратегия соотносятся как «что», «как» и «в какой последовательности».

Двойственность коммуникативной установки манипулятора – стремление удовлетворить собственную потребность, используя потребность манипулируемого, и не обнаружить при этом конфликт интересов – формирует аналогичную двойственность коммуникативной цели, которая соответствующим образом структурирует все речевое поведение манипулятора. Манипулятивная коммуникативная стратегия представляет собой систему параллельно и одновременно осуществляемых субстратегий: субстратегии создания для манипулируемого мотивации к совершению нужного манипулятору действия (М-субстратегия) и субстратегии интерпретации ТКС особым образом (И-субстратегия).

Речевой поступок как знаковая единица может принадлежать сразу обоим субстратегиям. Характеристика И-субстратегии строится на анализе коммуникативных смыслов речевых поступков, М-субстратегии – прагматических. Благодаря И-субстратегии прагматический смысл речевых поступков понимается манипулируемым нужным манипулятору образом.

При невыстроенности какой-либо из субстратегий данная коммуникативная стратегия перестает быть манипулятивной. Например, в следующем коммуникативном событии происходит временное нарушение структуры манипулятивной коммуникативной стратегии – не выстроена М-субстратегия, что ставит под угрозу достижение манипулятором своей коммуникативной цели (И. Ильф, Е. Петров). Манипулятор – О. Бендер. Его коммуникативная цель – побудить манипулируемого отдать стулья. Манипулируемый – Эллочка Щукина. Ее потребность – быть самой модной. Ситуативный контекст: манипулятор без приглашения наносит манипулируемому визит домой утром. Манипулятор и манипулируемый ранее знакомы не были.

– *Прекрасный мех!* – *воскликнул он* <Остап>.

И-субстратегия: а) манипулятор создает образ себя как человека, симпатизирующего манипулируемому: «я симпатизирую вам, потому что я восхищаюсь вашим мехом», б) создает образ манипулируемого как очаровательной = модной женщины: «вы очаровательны, потому что у вас прекрасный мех». М-субстратегия: манипулятор одновременно поощрением актуализирует потребность манипулируемого следовать моде.

– *Шутите!* – *сказала Эллочка нежно.* – *Это мексиканский тушкан.*

– *Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайские барсы. Ну да! Барсы! Я знаю их по оттенку Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд!*

И-субстратегия: манипулятор выстраивает собственный образ: а) человека, разбирающегося в моде = «я человек, разбирающийся в моде, потому что я разбираюсь в мехах – знаю по оттенку мех шанхайских барсов»; б) манипулятор закрепляет образ себя как единомышленника, человека, симпатизирующего манипулируемому = «я симпатизирую вам, потому что восхищаюсь вашим мехом»; в) закрепляет образ манипулируемого как очаровательной = модной женщины = «вы очаровательная женщина, потому что у вас великолепный мех». М-субстратегия: манипулятор продолжает актуализировать потребность манипулируемого следовать моде.

...*Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, якобы привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана.*

И-субстратегия: манипулятор продолжает создавать образ себя: а) «я светский человек, потому что я коротко знаком с председателем ЦИК»; б) «я разбираюсь в моде, потому что я знаю о мехах и шелке»; в) «я симпатизирую вам, потому что собираюсь подарить шелковые коконы». М-субстратегия: манипулятор актуализирует потребность манипулируемого следовать моде обещанием подарить шелковые коконы.

– *Вы – парниша что надо, – заметила Эллочка после первых минут знакомства.* (Манипулируемый воспринимает манипулятора как «своего», симпатизирует ему).

– *Вас, конечно, удивил ранний визит неизвестного мужчины?*

И-субстратегия. Манипулятор понимает, что его появление нарушает нормы светского общения («...конечно, удивил...», «неизвестный мужчина»), и это может разрушить создаваемый манипулятором образ себя и образ обстановки общения. Он стремится обосновать свой поступок для манипулируемого. Манипулятор называет свое посещение визитом. Слово «визит» в качестве основного имеет значение «кратковременное посещение кого-либо по долгу службы» с пометой «официально». Это отчасти снимает ответственность с самого манипулятора.

– *Хо-хо!* [= «Конечно, я удивлена»]

– *Но я к вам по одному деликатному делу.*

Манипулятор осознает нарушение норм светского общения и использует противительно-уступительный союз «но» как средство объяснения этих нарушения норм. «Деликатное дело» - дело, требующее особого внимания, возможно, неприличного, выходящего за рамки принятых правил, поведения, что может служить оправданием «раннему визиту».

– *Шутите!* [= «Какое дело?»]

– *Вы вчера были на аукционе и произвели на меня чрезвычайное впечатление.*

И-субстратегия: манипулятор закрепляет образ себя = «я симпатизирую вам, потому что восхищаюсь вами». М-субстратегия: манипулятор продолжает актуализировать потребность манипулируемого комплиментом.

– *Хамите!* [= «Вы мне льстите!»]

– *Помилуйте! Хамить такой очаровательной женщине бесчеловечно.*

И-субстратегия: а) образ манипулируемого – очаровательная женщина; б) образ манипулятора – человек, симпатизирующий манипулируемому. М-субстратегия: манипулятор продолжает актуализировать потребность манипулируемого комплиментом.

– *Жуть!* [= «Какой вы льстец!»]

– *...Милая девушка, – неожиданно сказал Остап, – продайте мне этот стул. Он мне очень нравится. Только вы с вашим женским чутьем могли выбрать такую художественную вещь. Продайте, девочка, а я вам дам семь рублей.*

Манипулятор разрушает созданный ранее образ манипулируемого – ср. «очаровательная женщина». Манипулятор неверно выстраивает мотивацию: он игнорирует реально существующую потребность манипулируемого, пропускает этап 2 и сразу выстраивает этап 3: если вы продадите мне стул, вы сделаете так, как я хочу («он мне очень нравится»). Но исполнить желание манипулятора не является потребностью манипулируемого. В результате структура манипулятивной коммуникативной стратегии оказывается нарушенной. И-субстратегия: образ манипулируемого: «вы модная женщина, потому что вы выбрали такую художественную вещь».

– *Хамите, парниша, – лукаво сказала Эллочка.*

Неверные действия манипулятора не разрушают его образ в глазах манипулируемого – «лукаво сказала» («лукавый» = наполненный веселым задором, игривостью).

– *Хо-хо, – толковывал Остап.*

Манипулятор переходит на язык манипулируемого, подчеркивая образ себя как «своего». И-субстратегия: «я ваш единомышленник, потому что говорю с вами на одном языке».

– *С ней нужно действовать иначе, – решил он, – предложим обмен.*

Манипулятор решает скорректировать стратегию.

– *Вы знаете, сейчас в Европе и в лучших домах Филадельфии возобновили старинную моду – разливать чай через ситечко. Необычайно эффектно и очень элегантно.*

И-субстратегия: манипулятор продолжает создавать образ себя «я светский человек, потому что я коротко осведомлен о европейской и американской моде». М-субстратегия: разливать чай через ситечко модно, и если вы будете разливать чай через ситечко, вы будете модным человеком.

*Эллочка насторожилась* (интерес манипулируемого).

– *Ко мне как раз знакомый дипломат приехал из Вены и привез в подарок. Забавная вещь.*

И-субстратегия: образ манипулятора как светского человека = «я светский человек, потому что коротко знаком с дипломатом из Вены». М-субстратегия: актуализация потребности следовать моде.

– *Должно быть, знаменито, – заинтересовалась Эллочка.*

– *Ого! Хо-хо! Давайте обменяемся. Вы мне – стул, а я вам – ситечко. Хотите?*

И-субстратегия: манипулятор вновь переходит на язык манипулируемого, подчеркивая образ себя как «своего». М-субстратегия: чтобы приобрести ситечко (= чтобы стать модным человеком) нужно отдать стул. Действие манипулируемого – передача стула манипулятору – и является коммуникативной целью манипулятора.

*И Остап вынул из кармана маленькое позолоченное ситечко.*

*Солнце каталось в ситечке, как яйцо. По потолку сигналы зайчики. Неожиданно осветился темный угол комнаты. На Эллочку вещь произвела такое же неотразимое впечатление, какое производит старая банка из-под консервов на людоеда Мумбо-Юмбо. В таких случаях людоед кричит полным голосом, Эллочка же тихо застонала.*

– *Хо-хо!* (Манипулируемый воспринимает приобретение ситечка как удовлетворение собственной потребности).

*Не дав ей опомниться, Остап положил ситечко на стол, взял стул и, узнав у очаровательной женщины адрес мужа, галантно раскланялся.*

Специфика манипуляции с точки зрения структурированности речевого поведения проявляется в сложности структуры коммуникативной стратегии, а не в конкретном наборе способов ее реализации. По всей видимости, любые (как социально одобряемые, так и нарушающие этические нормы) коммуникативные тактики приобретают характер манипулятивных при использовании их в структуре манипулятивной стратегии, контекстом которой задается однозначное прочтение речевых действий как манипулятивных. Очевидно, это и является в данном аспекте рассмотрения речевого поведения причиной «незаметности» манипуляции. Таким образом, можно говорить лишь о тактиках, типичных для манипуляции, которые обеспечивают успешную реализацию манипулятивной коммуникативной стратегии, и тактиках, не способствующих сохранению системности манипулятивной стратегии.

В разделе предложен вариант типологии коммуникативных тактик для И-субстратегии – по способу позиционирования субъекта РВ по отношению к собеседнику, для М-субстратегии – по способу предложения собеседнику совершить действие. Типичными для манипуляции коммуникативными тактиками можно считать

1) для И-субстратегии тактики:

- интеграции с собеседником («*Наших в городе много?*» И. Ильф, Е. Петров);
- противопоставления третьим лицам («*Конечно, я мог бы обратиться к частному лицу – мне всякий даст, но, вы понимаете, это не совсем удобно с политической точки зрения. Сын революционера – и вдруг просит денег у частника, у нэпмана...*» И. Ильф, Е. Петров);
- положительной оценки собеседника («*Прекрасный мех!*» И. Ильф, Е. Петров);
- положительной самооценки («*Может быть, я самообольщаюсь, но я проведу его лучше Рольфа. Потом пусть этой женщиной занимается Рольф — для меня важнее всего дело, а не честолюбие*» Ю. Семенов);

2) для М-субстратегии тактики:

- обмена («*Давайте обменяемся. Вы мне – стул, а я вам – ситечко. Хотите?*» И. Ильф, Е. Петров);
- совета / предложения («*Хорошо-с, но самому-то зачем же бегать? Изложите на бумаге все ваши подозрения и обвинения против этого человека. Ничего нет проще, как переслать ваше заявление куда следует, и если, как вы полагаете, мы имеем дело с преступником, все это выяснится очень скоро*» М. Булгаков).

В то же время, например, тактика отрицательной оценки собеседника и тактика ультиматума не способствуют сохранению системности манипулятивной коммуникативной стратегии.

**В разделе 2.4. «Специфика манипулятивного коммуникативного события»** представлена модель анализа коммуникативного события – факта манипуляции, выявлены особенности манипулятивного коммуникативного события.

Схема анализа коммуникативного события:

#### **I. Анализ компонентов коммуникативной ситуации:**

1. Настоящие объективные ситуативные характеристики субъекта манипуляции: а) личностный аспект (личностные характеристики, модель мира); б) ролевой аспект (постоянные и переменные социальные роли, переменные диалогические роли; социально-статусные отношения коммуникантов – соотношение социальных статусов и коммуникативный модус); в) целевой аспект (конкретизированные потребности манипулятора).

2. Настоящие объективные ситуативные характеристики объекта манипуляции: а) личностный аспект (личностные характеристики, модель мира); б) ролевой аспект (постоянные и переменные социальные роли, переменные диалогические роли; социально-статусные отношения коммуникантов – соотношение социальных статусов и коммуникативный модус); в) целевой аспект (конкретизированные потребности манипулируемого).

3. Ситуативный контекст.

#### **II. Анализ коммуникативной стратегии манипулятора:**

**И-субстратегия** (анализ коммуникативных смыслов речевых поступков):

а) создание образа манипулятора; б) создание образа манипулируемого; в) создание образа обстановки взаимодействия.

**М-субстратегия** (анализ прагматических смыслов речевых поступков): а) этап актуализации известной манипулятору реально существующей потребности реципиента (или искусственно созданной и навязанной ему) и стремления ее удовлетворить; б) этап интерпретации какого-либо явления как возможности удовлетворения обозначенной потребности реципиента; в) этап выстраивания модели действий реципиента, способных привести к удовлетворению обозначенной потребности.

Пример полного анализа коммуникативного события. Манипулятор – русский разведчик Исаев-Штирлиц, его коммуникативная цель – не выдав своей личной заинтересованности, побудить объект РВ, не сообщая высшему руководству, немедленно дать распоряжение забрать русскую радистку из госпиталя и провести допрос. Манипулируемый – офицер третьего рейха Шелленберг, начальник субъекта РВ. Потребность – победить в конкурентной борьбе с гестапо – показать в выгодном свете работу своего ведомства и в невыгодном – работу гестапо (Ю. Семенов).

— *По-моему, мы все под колпаком у Мюллера (1). То этот идиотизм с «хвостом» на Фридрихштрассе, а сегодня еще почище: они находят русскую с передатчиком, видимо, работавшую очень активно (2). Я за этим передатчиком охочусь восемь месяцев, но отчего-то это дело попадает к Рольфу, который столько же понимает в радиоиграх, сколько кошка в алгебре (3).*

Анализ высказываний. Высказывание 1, интерпретирующее текущую коммуникативную ситуацию, представляет собой обобщенную на основании соотнесения с жизненным опытом информацию. Высказывания 2 и 3 являются аргументами к тезису, введенному в высказывании 1, и представляют собой сообщение известной манипулятору информации.

Высказывание 1. Манипулятор использует стилистически маркированное эмоционально-оценочное выражение «быть под колпаком» = разговорное фразеологическое сочетание со значением «попасть под наблюдение, слежку». Использование лексики разговорного стиля является отступлением от стилистических норм делового общения подчиненного с начальником. Местоимение 1 лица множественного числа объединяет субъекта РВ с объектом РВ и противопоставляет третьему лицу, о котором идет речь – Мюллеру («мы» и «Мюллер»). «Мы все» - местоимение «все», обобщая, вносит категоричность, тотальность происходящего и создает напряженность текущей коммуникативной ситуации.

Высказывание 2. Манипулятор продолжает использовать стилистически маркированную эмоционально-оценочную лексику с отрицательной оценкой в понятийном содержании. Известная коммуникантам произошедшая ранее ситуация интерпретируется субъектом воздействия как «идиотизм» = бессмысленный, глупый поступок, поведение; а ситуация в настоящем как «еще почище», где использованное в качестве предиката «почище» - разговорная форма сравнительной степени «чистый» = «получающий наиболее полное, яркое проявление, воплощение» (БТСРЯ). Говоря о русской радистке, употребляет «видимо» - вводное слово, выражающее неуверенность говорящего в сообщаемом = «я точно не знаю». Употребление союза «а» с точки зрения смыслового ударения приравнивает следующую за ним ситуацию к предшествующей – субъект РВ опирается на известный объекту РВ воздействия факт - «идиотизм с «хвостом» - для интерпретации новой ситуации.

Высказывание 3. Повтор лексемы «передатчик» в соседней реплике создает противопоставление «они / я» («они находят передатчик», «я за этим передатчиком охочусь...»). Субъект РВ подчеркивается приложенные усилия: а) употребляет слово «охотиться» = перен. разг. стараться раздобыть, получить что-нибудь (хотеть сделать это, прилагать к этому усилия) (БТСРЯ); б) располагает как ремю «охочусь восемь месяцев» и «попадает к Рольфу». Употребляет нетипичное (даже оксюморонное), а следовательно, высокоэмоциональное сравнение «столько же понимает в радиоиграх, сколько кошка в алгебре», что также нарушает официально-деловой стиль общения подчиненного с начальником. Противопоставляет «я» / «Рольф» = наше ведомство / ведомство Мюллера. Использует противительный союз «но», который фокусирующий внимание на событии, описываемом во втором предложении, противопоставляющий две ситуации: «я охочусь», но «дело попадает к Рольфу», причем нет никаких веских причин, чтобы это дело было передано Рольфу - «отчего-то». Таким образом, отношения между ситуациями простых предложений 1 и 2 оказываются немотивированными, необоснованными – произошла несправедливость.

В предикативных единицах реплики использовано только настоящее время («есть» - настоящее, «находят» = нашли - переносное употребление наст. времени, «охочусь» - наст. неактуальное отрезка времени, «попадает» = попало – переносное употребление наст. времени, «понимает» - наст. признаковое), что представляет си-

туацию несправедливости как происходящую здесь и сейчас и, соответственно, требующую незамедлительного разрешения.

Коммуникативный смысл речевого поступка:

1) «я в ярости, потому что нарушаю нормы делового общения начальника с подчиненным»; построен на предполагаемом наличии у манипулируемого убеждения: тот, кто нарушает нормы делового общения начальника с подчиненным, находится в неуравновешенном эмоциональном состоянии;

2) «я верный подчиненный, единомышленник, потому что объединяю себя с вами и противопоставляю работникам ведомства-конкурента Мюллеру и Рольфу»; построен на предполагаемом у манипулируемого убеждении: тот, кто противопоставляет себя работникам ведомства-конкурента, - верный подчиненный;

3) «ТКС – ситуация вопиющей несправедливости, требующая незамедлительного разрешения, потому что нет никаких оснований передавать русскую радистку гестапо».

Прагматический смысл речевого поступка: (этап 1 мотивационного опосредования) манипулятор актуализирует потребность манипулируемого победить в конкурентной борьбе, сообщая об угрозе ее неудовлетворения – из-за несправедливости все лавры достанутся работникам ведомства-конкурента.

**Шелленберг сразу потянулся к телефонной трубке.**

Невербальный поступок манипулируемого подтверждает быстрый положительный результат воздействия.

**— Не надо, — сказал Штирлиц. — Ни к чему. Начнется склока, обычная склока между разведкой и контрразведкой. Не надо. Дайте мне санкцию: я поеду сейчас к этой бабе, возьму ее к нам и хотя бы проведу первый допрос. Может быть, я самообольщаюсь, но я проведу его лучше Рольфа. Потом пусть этой женщиной занимается Рольф — для меня важнее всего дело, а не честолюбие.**

Анализ высказываний. Звонок вышестоящему руководству не выгоден манипулятору. Он троекратно просит манипулируемого не делать это («Не надо... Ни к чему... Не надо»), интерпретирует результат действия как «склока» = враждебные отношения на почве мелких интриг, при этом «интрига» = скрытые действия неблагоприятного характера (БТСРЯ). Употребление сочетания «хотя бы» уменьшает размер требований. Для характеристики русской радистки использует разговорную сниженную лексику «баба».

Коммуникативный смысл речевого поступка: «я имею только деловую заинтересованность в работе с русской радисткой, потому что соглашаюсь, чтобы потому этой женщиной занимался Рольф; потому что сообщаю, что для меня важнее дело, а не честолюбие; потому что отношусь к ней пренебрежительно, называя ее бабой». Предполагаемые убеждения манипулируемого: тот, кто нарушает нормы делового общения, находится в неуравновешенном эмоциональном состоянии; тот, кто противопоставляет себя работникам ведомства-конкурента, - верный подчиненный.

Прагматический смысл речевого поступка: (этапы 2 и 3 мотивационного опосредования) манипулятор интерпретирует проведение допроса первыми как средства победить в конкурентной борьбе и сообщает, что для проведения допроса необходимо немедленно дать санкцию.

**— Поезжайте, - сказал Шелленберг, - а я все-таки позволю рейхсфюреру.**

**— Лучшие зайти к нему, - ответил Штирлиц. — Мне не очень-то нравится вся эта возня.**

Анализ высказывания. Манипулятор использует безличную конструкцию – «лучше зайти», что смягчает побуждение и интерпретирует сам поступок как объективно лучший. Для характеристики последствий звонка использует эмоционально-оценочную лексику «возня» = скрытая деятельность, интриги (БТСРЯ).

Коммуникативный смысл речевого поступка: «я заинтересован не сообщать о происходящем рейхсфюреру только потому, что это представит работу моего ведомства в невыгодном свете, потому что называю последствия звонка возней».

Прагматический смысл речевого поступка: (этап 3 мотивационного опосредования) субъект РВ интерпретирует звонок рейхсфюреру как поступок, который помешает удовлетворению потребности объекта РВ представить в благовидном свете работу своего ведомства.

**— Поезжайте, — повторил Шелленберг, - и делайте свое дело.**

Таким образом, коммуникативная стратегия манипулятора в данном коммуникативном событии следующая.

- И-субстратегия: манипулятор создает образ себя как верного подчиненного, пришедшего в ярость от несправедливости, образ обстановки воздействия – вынужденное нарушение норм делового общения, образ манипулируемого как честолюбивого начальника.

- М-субстратегия: этап 1 - манипулятор актуализирует потребность манипулируемого победить в конкурентной борьбе, сообщая о несправедливости, угрожающей удовлетворению этой потребности; этап 2 – интерпретирует проведение допроса как средство отличиться; этап 3 – для того, чтобы провести допрос, необходимо, не сообщая вышестоящему руководству, немедленно дать разрешение забрать русскую из госпитала.

При создании мотивации для объекта РВ воздействующий субъект использует следующую эксплицированную аргументацию: 1) нужно привезти радистку к нам, потому что я лучше проведу допрос; 2) не нужно звонить рейхсфюреру, потому что начнется склока. В то же время истинными для него самого являются совсем другие аргументы, узнав которые, объект РВ ни за что бы не согласился выполнить нужное субъекту РВ действие: 1) нужно забрать радистку, чтобы выработать стратегию поведения; 2) не сообщать рейхсфюреру, чтобы выиграть время, чтобы никто не смог этому помешать.

Структурно-содержательная модель манипулятивного коммуникативного события характеризуется, во-первых, монологичностью с точки зрения замысла: коммуникативная активность манипулируемого предсказуема, манипулятор как бы «режиссирует» коммуникативное событие в целом. Во-вторых, манипулятивное коммуникативное событие обладает особой информационной двуплановостью: в плоскости сознания не владеющего полным объемом информации манипулируемого оказывается неманипулятивное коммуникативное событие, в котором якобы удовлетворяется его потребность, в то время как в сознании самого манипулятора или осведомленного стороннего наблюдателя находится манипулятивное коммуникативное событие.

**В заключении** обобщаются основные результаты исследования.

**Основное содержание диссертации отражено в следующих публикациях:**

1. Феномен манипуляции: речедеятельностная интерпретация. // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий. Тез. докл. всероссийск. науч.-метод. конф.; Екатеринбург 19 – 21 марта 2000 г. / Под ред. И.Т. Вепревой. – Екатеринбург: УрГУ, 2000 г. – 209 с. - С. 66 – 68.
2. Возможно ли толерантное общение при манипуляции: к постановке вопроса. // Лингвокультурологические проблемы толерантности: Тез. докл. Междунар. науч. конф. Екатеринбург, 24 – 26 октября 2001 г. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2001. – 403 с. – С. 196 – 197.
3. Манипуляция и шантаж как разного рода нарушения этических норм общения. // Коммуникация и толерантность: теоретические и прикладные аспекты. Программные материалы межд. научн. конф.; Екатеринбург 15 – 18 мая 2003г. – С. 9.
4. Речевое воздействие: опыт лингвистического описания. // Совершенствование языковой компетенции и культуры речи в вузах негуманитарного профиля. Сборник статей и тез. докл. всероссийск. научно-метод. конф.; Екатеринбург 26 – 27 ноября 2003 г. - Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2004. – С. 25 – 36.