

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

КОСТАНАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АХМЕТА БАЙТУРСЫНУЛЫ

Кафедра иностранной филологии

Э.Ш. Никифорова, Е.А. Симанчук

ОСНОВЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Учебное пособие

Алматы
EDP Hub (Идиби Хаб)
2024

Москва
Ай Пи Ар Медиа
2024

УДК 81'33
ББК 81
Н62

Авторы:

Никифорова Э.Ш. — канд. филол. наук,
доц. кафедры иностранной филологии, Костанайский региональный
университет имени Ахмет Байтұрсынұлы;
Симанчук Е.А. — магистр естеств. наук, Костанайский региональный
университет имени Ахмет Байтұрсынұлы

Рецензенты:

Гейко Н.Р. — канд. филол. наук, доц. кафедры филологии, Костанайский филиал
Челябинского государственного университета;
Жабаева С.С. — канд. филол. наук, ассоциированный проф.
(доц.) кафедры иностранной филологии,
Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы
Монгилева Н.В. — канд филол. наук, ассоциированный проф.
(доц.) кафедры иностранной филологии,
Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы

Никифорова, Эльмира Шавкатовна.

Н62 Основы речевого воздействия : учебное пособие /
Э.Ш. Никифорова, Е.А. Симанчук. — Алматы : EDP Hub (Идипи
Хаб) ; Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 299 с. — Текст : элек-
тронный.

ISBN 978-5-4497-3007-7

Наука о коммуникативном воздействии формируется как интегральная, объединяющая усилия представителей целого комплекса смежных наук: традиционной системной лингвистики, психолингвистики, прагмалингвистики, риторики, дискурсивной лингвистики, стилистики и культуры речи, психологии.

Цель учебного пособия состоит в комплексном представлении материалов анализа способов, стратегий и тактик речевого воздействия и вариантов их реализации в текстах институциональных дискурсов (судебного, медийного, политического, научного) для совершенствования речевого поведения специалистов-филологов и расширения их научного кругозора.

Учебное пособие предназначено для студентов магистратуры образовательной программы «Иностранная филология (английский язык)» в качестве вспомогательного материала при изучении элективного курса «Основы речевого воздействия».

Учебное электронное издание

ISBN 978-5-4497-3007-7

© Никифорова Э.Ш., Симанчук Е.А., 2024
© ТОО «EDP Hub» (Идипи Хаб), 2024
© Түпнұсқа-макет, дизайн.
«Ай Пи Ар Медиа» компаниясы ЖШҚ, 2024

Учебное издание

Никифорова Эльмира Шавкатовна
Симанчук Елена Андреевна

Редактор *Ю.В. Семенова*
Технических редактор, компьютерная верстка *А.А. Балакирева*
Корректор *Е.В. Савенкова*
Обложка *Я.А. Кирсанов, С.С. Сизиумова*, фотобанк Freerik

Подписано к использованию 26.04.2024. Объем данных 7,5 Мб

ООО «EDP Hub» (Идипи Хаб)
E-mail: edp_hub@mail.kz

ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа»
E-mail: sales@iprmedia.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1. КОММУНИКАТИВНОЕ (РЕЧЕВОЕ) ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ	11
1.1. Речевое воздействие как объект исследования. Интерактивная лекция 1. Речевое воздействие: основные понятия и направления изучения	11
1.1.1. <i>Содержание и объём понятия «речевое воздействие»</i>	11
1.1.2. <i>Научные области, исследующие явление речевого воздействия</i>	15
1.1.3. <i>Лингвистические методики исследования речевого воздействия</i>	16
1.1.4. <i>Факторы и психологические законы речевого воздействия</i>	19
1.1.5. <i>Способы речевого воздействия</i>	22
1.1.6. <i>Типы речевого воздействия</i>	26
1.1.7. <i>Приёмы речевого воздействия</i>	27
1.2. <i>Дополнительный материал по теме 1</i>	30
1.3. <i>Задания и вопросы для обсуждения по теме 1</i>	45
2. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	51
2.1. Стратегии и тактики коммуникативного воздействия. Интерактивная лекция 2. Стратегии и тактики коммуникативного воздействия	51
2.1.1. <i>Универсальность понятий «стратегия», «стратегическое поведение» для человеческого общества</i>	51
2.1.2. <i>Основные направления исследований теории коммуникативных стратегий</i>	54
2.1.3. <i>Типологии стратегий коммуникативного воздействия. Стратегии как способ реализации интенций автора</i>	58

2.1.4. Типологии стратегий коммуникативного воздействия. Интерпретационный подход. Личностный подход	63
2.1.5. Типологии стратегий коммуникативного воздействия в рамках теории диалога. Ситуативная модель. Текстовый подход. Дискурсивный подход	66
2.2. Дополнительный материал по теме 2.....	71
2.3. Задания и вопросы для обсуждения по теме 2	98
3. КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ	120
3.1. Коммуникативный конфликт.	
Интерактивная лекция 3. Коммуникативный конфликт	120
3.1.1. Лингвоконфликтология. Типология конфликтов.....	120
3.1.2. Понятие и структура конфликта. Конфликт как феномен речи.....	123
3.1.3. Оскорбление. Лингвистические признаки оскорбления	125
3.1.4. Средства выражения акта оскорбления.....	127
3.1.5. Лингвистические признаки клеветы	130
3.2. Дополнительный материал по теме 3.....	133
3.3. Задания и вопросы для обсуждения по теме 3	153
4. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ДИСКУРСАХ	188
4.1. Речевое воздействие в профессиональной коммуникации.	
Интерактивная лекция 4. Речевое воздействие в профессиональной коммуникации	188
4.1.1. Особенности речевого воздействия в СМИ	188
4.1.2. Особенности речевого воздействия в судебной коммуникации	195
4.1.3. Характеристики судебного дискурса.....	198
4.2. Дополнительный материал по теме 4 (1).....	203
4.3. Задания и вопросы для обсуждения по теме 4 (1)	206
4.4. Речевоздейственные тексты.	
Интерактивная лекция 5. Речевоздейственные тексты	217
4.4.1. Сущность и типы речевоздейственных текстов.....	218
4.4.2. Текстовые категории. Аргументативность	220

4.4.3. <i>Текстовые категории. Сuggestивность и императивность</i>	224
4.4.4. <i>Реализация способов коммуникативного воздействия в аргументативно-сuggestивных текстах на примере текстов судебного дискурса (аргументативность)</i>	227
4.4.5. <i>Реализация способов коммуникативного воздействия в аргументативно-сuggestивных текстах на примере текстов судебного дискурса (сuggestивность)</i>	229
4.5. <i>Дополнительный материал по теме 4 (2)</i>	233
4.6. <i>Задания и вопросы для обсуждения по теме 4 (2)</i>	235
5. ГЛОССАРИЙ ТЕРМИНОВ	246
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	250
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	252
ПРИЛОЖЕНИЯ	254
Приложение А	254
Приложение Б.....	271
Приложение В	279
Приложение Г	290

ВВЕДЕНИЕ

Владение эффективными приёмами коммуникативного воздействия является неотъемлемой составляющей профессиональной нормы и в сфере деятельности важных общественных институтов.

Наука о коммуникативном воздействии формируется как интегральная, объединяющая усилия представителей целого комплекса смежных наук: традиционной системной лингвистики, психолингвистики, прагмалингвистики, риторики, дискурсивной лингвистики, стилистики и культуры речи, психологии, теории массовой коммуникации. Она межпредметна и использует методы разных наук. Ее базовой принадлежностью можно считать коммуникативную лингвистику.

Методологической базой для данного пособия послужили:

– работы, посвященные исследованию речевого воздействия и его способов: Г. А. Брутян, О. С. Иссерс, Л. А. Нефёдова, Е. В. Шелестюк;

– работы, посвященные проблемам определения, классификации и реализации коммуникативных стратегий и тактик: В. Ю. Андреева, Т. Н. Астафурова, С. Дацюк, Т. В. Дубровская, О. С. Иссерс, В. А. Мальцева, А. К. Михальская, М. Ю. Олешков, Ю. К. Пирогова, Э. У. Саидгасанова, И. В. Самарина, О. Н. Тютюнова, А. П. Чудинов, М. В. Шпильман, Э. Ш. Никифорова;

– работы в области теории дискурса: Н. Д. Арутюнова, В. И. Карасик, М. Л. Макаров, Г. Н. Манаенко;

– основные положения прагмалингвистики: Г. Г. Матвеева, П. Грайс, Дж. Остин, Дж. Сёрль;

– исследования в области лингвокультурологии: А. Вежбицкая, К. Касьянова, В. А. Маслова, С. Г. Тер-Минасова.

Научная новизна исследования, положенного в основу данной работы заключается в том, что предложен комплексный подход на материале трех языков (английского, казахского, русского) к изучению институциональной коммуникации, выявлены и описаны в сопоставительном аспекте ранее системно не представленные в теории языка стратегии и тактики коммуникативного воздействия

агентов институциональных дискурсов; установлены использованные при их реализации лингвистические, стилистические и риторические средства и приемы; определена специфика речевого поведения представителей рассмотренных дискурсов.

Цель данного учебно-методического пособия состоит в комплексном представлении материалов анализа способов, стратегий и тактик речевого воздействия и вариантов их реализации в текстах институциональных дискурсов (судебного, медийного, политического, научного) для последующего совершенствования речевого поведения специалистов-филологов и расширения их научного кругозора. Пособие предназначено как вспомогательный материал при проведении занятий по элективному курсу «Основы речевого воздействия» в рамках образовательной программы магистратуры «Иностранная филология (английский язык)».

Поставленная цель предполагает решение ряда задач:

- выявить специфику, структуру и тенденции развития институциональной коммуникации;
- внести уточнения в функциональную дифференциацию и классификацию стратегий коммуникативного воздействия: рассмотреть различные определения стратегий и тактик коммуникативного воздействия, их соотношение и типологии;
- увеличить объем метаданных, отражающих коммуникативное поведение участников институциональных дискурсов в многомерном социо-когнитивном контексте;
- установить стратегии и тактики речевого воздействия в институциональных дискурсах (судебном, медийном, политическом, научном), дать их прагмалингвистическую и социолингвистическую интерпретацию;
- предоставить обучаемым достаточное количество заданий и вопросов на рассмотрение с целью закрепления теоретических знаний и совершенствования практических умений.

Особое внимание авторов направлено на рассмотрение стратегий коммуникативного воздействия в комплексе в качестве инструмента организации эффективного и результативного коммуникативного воздействия в рамках ряда институциональных дискурсов; так-

же будут рассмотрены некоторые вопросы из области лингвоконфликтологии и проведения лингвистической экспертизы текстов.

Мы понимаем институциональный дискурс как взаимодействие в рамках определенных общественных институтов, порожденное деятельностью этих институтов, причем составной частью деятельности этих институтов будет общение.

Институциональные дискурсы являются предметом междисциплинарных исследований.

В лингвистике выделяют дескриптивный и критический подходы к изучению институциональных дискурсов.

Представители дескриптивного подхода рассматривают коммуникативное поведение участников внутри социального института, обращая внимание на выбор лингвистических средств, стилистических приемов, коммуникативных стратегий и тактик. *Критический подход* рассматривает использование языка в институциональных дискурсах в качестве инструмента контроля и манипулирования. В своей работе мы стремимся объединить два вышеописанных подхода с целью проведения комплексного анализа применения коммуникативных стратегий в качестве инструмента оказания воздействия на адресата.

Коммуникативное воздействие преследует цели когнитивного и коммуникативного плана, которые могут быть реализованы посредством коммуникативных стратегий, определяемых как последовательность действий, направленных на реализацию интенций говорящего, оказывающих воздействие на адресата с целью изменения его языковой картины мира в ситуации конфликта с учётом особенностей коммуникативной ситуации, социальных ролей коммуникантов, а также их личностных характеристик.

В ходе подготовки пособия были изучены основные характеристики социальных институтов и выявлены наиболее частотные и оптимальные способы взаимодействия внутри этих институтов. Эти оптимальные способы, направленные на достижение эффективной коммуникации, рассматриваются в плоскости построения речевого поведения с учетом целей, ситуации общения, социальных ролей и других экстралингвистических факторов.

Для удобства работы с материалом пособие разделено на главы, в каждую из которых входит краткий обзор темы с разъяснением основной терминологии и ключевых вопросов, статьи для анализа и сбора дополнительного материала, вопросы для подготовки к занятиям, самостоятельным выступлениям, докладам или контрольным работам, примеры интерактивных лекций, практические задания и образцы их выполнения, а также ссылки на интернет-источники, видео и др., на то, что может вызвать интерес у обучающихся.

Структура пособия отвечает поставленной цели и задачам.

Темы:

1. Коммуникативное (речевое) воздействие как объект исследования.
2. Стратегии и тактики коммуникативного воздействия.
3. Коммуникативный конфликт.
4. Речевое воздействие в институциональных дискурсах.
5. Глоссарий терминов.

Приложения:

Приложение А. Индивидуальное домашнее задание «Анализ выступления известного политика с точки зрения применяемых им стратегий коммуникативного воздействия, тактик внутри стратегий и приемов, за счет которых выстраиваются эти тактики».

Приложение Б. Индивидуальное домашнее задание «Анализ коммуникативного конфликта».

Приложение В. Индивидуальное домашнее задание «Речевое воздействие в текстах СМИ».

Приложение Г. Индивидуальное домашнее задание «Речь».

1. КОММУНИКАТИВНОЕ (РЕЧЕВОЕ) ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

*«Словом можно убить, словом можно спасти.
Словом можно полки за собой повести.
Словом можно продать, и предать, и купить,
Слово можно в разящий свинец перелить».*
В. Шефнер

1.1. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ. ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ 1. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИЗУЧЕНИЯ

Рекомендации по работе с интерактивной лекцией:

1. Лекция состоит из отдельных страниц с теоретической информацией для изучения.
2. В конце каждого раздела нужно ответить на контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько хорошо вами усвоен теоретический материал.

Цель: ввести в оборот ключевые понятия по дисциплине.

1.1.1. Содержание и объём понятия «речевое воздействие»



Речевое воздействие традиционно трактуется в широком и узком смыслах.

В широком смысле, согласно Е. Ф. Тарасову, оно включает в себя как субъектно-объектные отношения субординации (императивное требование), так и отношения координации (убеждение,

внушение, заражение), речевое воздействие в узком же смысле предполагает лишь координативные отношения.

И. А. Стернин определяет речевое воздействие в контрасте с манипулированием.

Речевое воздействие — воздействие при помощи речи с целью побудить человека сознательно принять точку зрения другого человека, принять решение о каком-либо действии, передаче информации и т. д.

Манипулирование — это воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить свое поведение и т. д. бессознательно или вопреки его собственному мнению, намерению.

Кроме того, **речевое воздействие** — новая современная наука, предметом которой выступает эффективность *общения*. Эта наука о выборе подходящего, адекватного способа речевого воздействия на личность в конкретной коммуникативной ситуации, об умении правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения для достижения наибольшего эффекта.

Основными целями субъекта речевого воздействия являются:

1) фатические:

- установление;
- возобновление;
- поддержание;
- развитие;
- сохранение контакта;

2) предметные:

- получение или дача чего-либо;

3) информационные:

- сообщение или получение информации.

Эффективность речевого воздействия обуславливается двумя ключевыми факторами: достижением коммуникативной цели и сохранением баланса отношений с собеседником. *Достижение коммуникативной цели* предполагает, что информация, передаваемая адресатом, полностью и точно воспринята реципиентом. Если же адреса-

ту не удалось донести свою мысль до собеседника или же реципиент интерпретировал ее ошибочно, то речевое воздействие не может считаться эффективным. *Сохранение баланса отношений с собеседником* подразумевает, что в процессе коммуникации не происходит деградации межличностных отношений. Важно отметить, что эти два фактора взаимосвязаны. Невозможно добиться подлинного взаимопонимания, если в процессе коммуникации наблюдается конфликт или напряженность. Таким образом, при выборе языковых средств необходимо ориентироваться на обеспечение как информационной, так и коммуникативной эффективности.

Итак, цели речевого воздействия могут носить манипулятивный и неманипулятивный характер, т. е. учитывать и не учитывать интересы адресата, при этом они могут осуществляться с помощью корректных и некорректных приемов и инструментов.

Суммируя существенные характеристики речевого воздействия, можно дать ему следующие дефиниции. **Речевое воздействие** в широком смысле — это передача информации субъектом реципиенту в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и экстралингвистических символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями адресанта и целями коммуникации — предметной, коммуникативной или информационной, а также presupпозициями и конкретной знаковой ситуацией.

Речевое воздействие в узком смысле представляет собой целенаправленное влияние, оказываемое субъектом на реципиента посредством вербальной и невербальной коммуникации.

Целью речевого воздействия является изменение:

- поведения реципиента (индуцирование определенных действий);
- отношения реципиента к объекту (перестройка его мировоззрения);
- эмоционального или психофизиологического состояния реципиента.

Речевое воздействие отличается от простой коммуникации наличием специфических целей, которые выходят за рамки обмена информацией.

Контрольные вопросы



Вопрос 1. Что предполагает трактовка термина «речевое воздействие» в широком смысле согласно Е. Ф. Тарасову?

- a) субъектно-объектные отношения субординации и отношения координации;
- b) только субъектно-объектные отношения субординации;
- c) только отношения координации;
- d) убеждение и манипуляцию;
- e) императивное требование.

Вопрос 2. Что предполагает трактовка термина «речевое воздействие» в узком смысле согласно Е. Ф. Тарасову?

- a) субъектно-объектные отношения субординации и отношения координации;
- b) только субъектно-объектные отношения субординации;
- c) только отношения координации;
- d) убеждение и манипуляцию;
- e) императивное требование.

Вопрос 3. Речевое воздействие можно свести к манипулированию. (Верно / неверно)

Вопрос 4. Каковы основные цели субъекта речевого воздействия?

- a) фатические, информационные, предметные;
- b) конечные, оперативные, промежуточные;
- c) глобальные и локальные;
- d) вербальные, паравербальные, невербальные;
- e) когнитивные, коммуникативные, коммулятивные.

Вопрос 5. Укажите критерии верности выбора языковых средств:

- а) истинность и ложность;
- б) понятность и двусмысленность;
- в) результативность и эффективность;
- г) своевременность и несвоевременность;
- е) аутентичность и идиоматичность.

1.1.2. Научные области, исследующие явление речевого воздействия



Речевое воздействие на территории бывшего Советского Союза начали изучать, по сути, еще с 1970-х гг., только терминология и подходы к изучению этого феномена были несколько другими. Сам термин «речевое воздействие» также не вводился в научный оборот. Среди областей, в рамках которых авторы обращались к основным базовым понятиям, которые затем оформились в контексте науки о речевом воздействии, можно выделить идеологическую пропаганду, психологию речи и речевое мастерство, педагогическое мастерство, риторику, судебно-ораторское искусство и т. д.

Начиная с 1990-х гг. появляются такие области, как теория массовой информации и массовая коммуникация, реклама и др., которые также рассматривают отдельные практические вопросы, относящиеся к речевому воздействию.

Традиционно проблемы речевого воздействия рассматривались в русле психологии, социологии, теории коммуникации, педагогики (А. А. Леонтьев, Б. Поршнев, Р. Шенк и др.).

Начиная с 1990-х гг. речевое воздействие также рассматривается как подраздел психо- и прагмалингвистики (Е. Ф. Тарасов, А. Н. Баранов, О. С. Иссерс, П. Б. Паршин и др.).

За рубежом сходный круг проблем исследуется под другими названиями:

1) «научная аргументация» в рамках философии языка, а в последнее время в русле лингвистической прагматики и теории дискурса (J. Allwood, К. Поппер, F. H. van Eemeren, R. Grootendorst);

2) «пропаганда» и «технологии убеждения», изучаемые главным образом социологией, социальной психологией и теориями политической и массовой коммуникаций (Р. М. Блакар, Ю. Хабермас);

3) «деловая коммуникация», рассматриваемая в русле ориентированных на практику делового общения школ (Д. Карнеги);

4) риторика, достижения которой в настоящее время развиваются неориторикой (Ж. Дюбуа, Х. Перельман, В. З. Демьянков, В. И. Свинцов, И. А. Стернин).

1.1.3. Лингвистические методики исследования речевого воздействия



В лингвистике существует ряд методик исследования речевого воздействия, выбор которых зависит от ряда факторов, таких как научный подход, на который опирается исследователь, цели и задачи конкретного исследования, принадлежность текста определенному дискурсу, стиль и форма презентации текста и др.

До середины 1980-х гг. исследования средств речевого воздействия проводились в русле структурной лингвистики, без учета широкого экстралингвистического контекста.

В 1980-х гг. ситуация меняется, и появляется ряд исследований, принимающих во внимание так называемые прагмалингвистические факторы. Приведем ряд примеров.

Так, Б. Ф. Поршнев предпринимает попытку классификации средств языкового воздействия, вводя метафорический термин «этажи воздействия»:

- 1) фонологический;
- 2) номинативный;
- 3) семантический;
- 4) синтаксическо-логический;
- 5) контекстуально-смысловой;
- 6) формально-символический.

Фреймовый подход к анализу речевого воздействия метафоры осуществляется А. Н. Барановым.

О. С. Иссерс рассматривает речевое воздействие с точки зрения когнитивных категорий и прототипов [19].

Речевое воздействие в письменных текстах подпадает под предмет изучения теории текста. Предполагается, что речевое воздействие зависит от конкретных качеств текстов. ***Общие категории текста, влияющие на его убедительность:***

- это его целостность;
- связность;
- информативность.

Специальные категории текста, соотносящиеся с речевоздейственными свойствами письменных текстов:

- это имплицитность;
- модальность;
- персональность;
- диалогичность;
- ассоциативное развертывание;
- интертекстуальность и ряд других.

В числе психолингвистических методик прогнозируемой оценки речевого воздействия текстов широко распространены **контент-анализ** — количественный анализ текстов и текстовых массивов с целью последующей содержательной интерпретации выявленных числовых закономерностей, а также принципиально схожие с ним методики выявления эмоционально-смысловых доминант художественных и поэтических текстов (В. П. Белянин, В. А. Пищальникова). Методика **интент-анализа**, разработанная Т. Н. Ушаковой и

Н. Д. Павловой, позволяет выявить намерения отправителя текста, в связи с которыми осуществляются направленные к определенной цели речевые акты. В отношении определения актуального речевого воздействия показательными являются экспериментальные методы, определяющие речевое воздействие «на выходе»: метод семантического шкалирования и ассоциативный метод.

Наконец, перспективными представляются семиотические подходы к тексту, в свете которых *текст рассматривается как структура*, категориально-смысловая иерархия или динамическая система реализации коммуникативных программ. Такие подходы, помимо анализа смысловых вех текста, также раскрывают авторский замысел, т. е. исследуют речевое воздействие «на входе», в области актуализации авторских интенций.

Для изучения речевоздейственного потенциала анализ текста следует организовывать по следующему принципу: текстовые характеристики и компоненты надо группировать на основе их речевоздейственных свойств. Этот подход реализуется в методике лингвистического анализа аргументативных и суггестивных свойств текста (Е. В. Шелестюк).

Контрольные вопросы



Вопрос 6. Укажите, какие науки изучали разные аспекты речевого воздействия в 1970-х гг. в Советском Союзе:

- a) идеологическая пропаганда;
- b) лекторско-пропагандистская деятельность;
- c) психология речи и речевого общения;
- d) PR-технологии;
- e) реклама;
- f) прагмалингвистика.

Вопрос 7. Когда речевое воздействие начало рассматриваться как подраздел психо- и прагмалингвистики?

- a) в 1970-х гг.;
- b) в 1980-х гг.;
- c) в 1960-х гг.;
- d) в 1990-х гг.;
- e) в 2002 г.

Вопрос 8. Укажите критерии выбора конкретной лингвистической методики при исследовании речевого воздействия:

- a) доступность методики;
- b) возможность повторяемости эксперимента;
- c) географическая локация учреждения;
- d) научная методология и парадигма, на которые опирается исследователь;
- e) форма речи;
- f) стиль текста.

1.1.4. Факторы и психологические законы речевого воздействия



Факторы, обуславливающие эффективность речевого воздействия:

1. Информационно-текстовые факторы:

- формальные:
 - эффективная форма и композиция сообщения;
 - наглядность и доступность информации;
 - оптимальный объем сообщения;
 - соблюдение коммуникативных и языковых норм;
- содержательные:
 - важность и значимость информации;
 - соответствие информации интересам и потребностям адресата;

- уровень аргументированности и логичности;
- контекстуальность;
- процессуальные:
- многократное повторение информации в разных источниках и интерпретациях;
- оптимальная скорость подачи информации.

2. Личностные и психические факторы:

- внешность адресанта и его пространственное размещение;
- социальный статус адресанта и адресата, обаяние, авторитетность;
- установление контакта с собеседником;
- характер отношений между адресантом и адресатом (доверие, зависимость, сотрудничество);
- соответствие информации установкам и мотивации адресата;
- уровень конформности личности адресата;
- психические склонности и состояния адресата;
- низкий уровень осведомленности адресата;
- интеллектуальные качества адресата.

3. Ситуативные факторы:

- неопределенность ситуации;
- фактор времени воздействия;
- количество участников коммуникативного акта;
- место, время и антураж воздействия.

Законы общения, значимые для речевого воздействия, согласно И. А. Стернину:

- зеркальное развитие общения (имитация стиля общения собеседника);
- зависимость результата общения от объема коммуникативных усилий;
- прогрессирующее нетерпение слушателей;
- падение интеллекта аудитории с увеличением ее размера;
- первичное отторжение новой идеи;
- ритм общения (соотношение говорения и молчания);
- речевое самовоздействие (словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего);
- отторжение реципиентом публичной критики;
- доверие к простым словам;
- обращение к простым истинам;

- притяжение критики (чем больше личность выделяется, тем больше о ней злословят);
- коммуникативные замечания (при нарушении норм общения возникает желание сделать замечание);
- ускоренное распространение негативной информации;
- искажение информации при ее передаче («закон испорченного телефона»).

Важно отметить, что:

1. Перечисленные факторы не являются исчерпывающими.
2. Эффективность речевого воздействия зависит от комплексного влияния всех факторов.
3. Знание этих факторов позволяет повысить эффективность речевого воздействия.

Контрольные вопросы



Вопрос 9. Укажите факторы, способствующие эффективности речевого воздействия:

- a) информационно-текстовые;
- b) социальные;
- c) этнолингвистические;
- d) личностные и психологические;
- e) ситуативные;
- f) психическое подражание.

Вопрос 10. К какой группе информационно-текстовых факторов относится степень значимости информации?

- a) к формальным;
- b) к процессуальным;
- c) к содержательным;
- d) к факторам времени воздействия;
- e) к факторам внешнего антуража.

Вопрос 11. И. А. Стернин определили этот закон общения как имитацию стиля общения собеседника:

а) закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера;

б) закон ритма общения;

с) закон речевого самовоздействия;

д) закон доверия к простым словам;

е) закон зеркального развития общения.

Вопрос 12. Фактор неопределенности ситуации заключается в том, что в отсутствие определенных и проверенных данных у реципиентов возрастает психологическая напряженность из-за невозможности прогнозирования и планирования деятельности; растет влияние домыслов, слухов, подрывных доктрин. (Верно / неверно)

1.1.5. Способы речевого воздействия



Способ речевого воздействия — это совокупность методов, используемых для достижения коммуникативных целей, обуславливаемых иллюкативными намерениями говорящего.

Классификация способов речевого воздействия:

1. Убеждение — воздействие на сознание адресата посредством логически выстроенных аргументов, фактов и выводов.

2. Внушение — воздействие на подсознание, эмоции и чувства адресата, минуя его критическое осмысление.

3. Побуждение — прямое волевое воздействие на адресата, побуждающее его к определенным действиям.

4. Заражение — невербальное (психофизиологическое) влияние на эмоциональное состояние адресата.

5. Подражание — сознательное копирование адресатом действий и установок говорящего.

Убеждение

Цель: сознательное принятие адресатом системы взглядов и оценок говорящего.

Методы:

1. Доказательство — логическое обоснование истинности тезиса.
2. Обоснование — придание тезису правдоподобности.
3. Аргументация — приведение доводов в пользу тезиса, учитывающих контекст и особенности адресата.

Речевые акты: определение, постулирование, описание, экспликация, пояснение, опровержение, экземплификация, толкование, обобщение.

Внушение

Цель: изменение установок, поведения и восприятия адресата без его осознанного контроля.

Методы:

1. Прямое внушение — открытое и явное внушение (например, гипноз).
2. Косвенное внушение (суггестия) — скрытое и замаскированное внушение.

Средства:

- языковые: слова, интонация;
- невербальные: мимика, жесты, действия, внешняя обстановка.

Побуждение

Цель: побуждение адресата к совершению конкретных действий.

Методы:

1. Приказ — прямое и категоричное требование.
2. Просьба — вежливое обращение с целью побуждения к действию.

3. Совет — рекомендация, основанная на опыте и знаниях говорящего.

4. Угроза — указание на возможные негативные последствия невыполнения действия.

Заражение

Цель: непроизвольное изменение эмоционального состояния адресата.

Механизм: психофизиологический контакт между говорящим и адресатом.

Примеры: массовая истерия, паника, эйфория.

Подражание

Цель: сознательное копирование адресатом действий и установок говорящего.

Механизмы:

1. Социальное научение — наблюдение за поведением других людей и его копирование.

2. Авторитет — стремление следовать примеру авторитетного для адресата человека.

3. Желание быть принятым — стремление соответствовать нормам и ценностям группы.

Перечисленные способы речевого воздействия не являются взаимоисключающими. В реальной коммуникации они часто используются в комплексе.

Важно различать внушение и суггестию:

1. Внушение — это более широкое понятие, которое включает в себя как прямое, так и косвенное внушение.

2. Суггестия — это косвенное внушение, замаскированное под другие коммуникативные цели.

Контрольные вопросы



Вопрос 13. Установите правильное соответствие:

а) воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению (убеждение, внушение, заражение);

б) воздействие на подсознание, эмоции и чувства человека, косвенно обеспечивающее воздействие на его ум, волю, поведение и осуществляющееся за счет ослабления контрольно-регулятивной функции сознания, снижения сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, благодаря отсутствию целенаправленного активного понимания, развернутого логического анализа и оценки со стороны реципиента (убеждение, внушение, заражение);

в) процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта, помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему (убеждение, внушение, заражение).

Вопрос 14. Типичными речевыми актами в ходе убеждения являются определение, постулирование, описание, экспликация, пояснение, опровержение, экземплификация, толкование, обобщение. (Верно / неверно)

Вопрос 15. Манипулятивная аргументация, характеризуется учетом реальных интересов адресата и внедрением в его психику целей, желаний, намерений, отношений или установок, уже имеющих у него на момент осуществления речевого воздействия. (Верно / неверно)

Вопрос 16. Психическое подражание заключается в следующем:

- а) в следовании некоему примеру, образцу; самостоятельном копировании действий, воспринятых у других;
- б) во внешнем стимулировании реципиента прямым воздействием на его волю;
- в) в учете реальных интересов адресата и внедрении в его психику целей, желаний, намерений, отношений или установок;
- г) в воздействии на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению;
- д) в передаче эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта.

1.1.6. Типы речевого воздействия



Типы речевого воздействия представляют собой обобщенные группы прагматических видов высказываний (речевых актов), выделяемых на основании единой коммуникативной функции.

Итак, нами выделены следующие **типы речевого воздействия**:

- социальное воздействие;
- воздействие с помощью художественных образов;
- информирование;
- доказывание;
- аргументация-ведение;
- симулированный диалог;
- уговаривание;
- призыв;
- повеление;
- принуждение;
- оценка;
- эмоциональное воздействие;
- психическое программирование.

1.1.7. Приёмы речевого воздействия



Приемы речевого воздействия — это специфические психологические, речевые и семиотические действия со стороны воздействующего субъекта, единичные либо совокупные, направленные на достижение его целей.

Среди неманипулятивных логико-риторических и психологических приемов убеждения выделяют две основных группы: *прямое убеждение* и *корректировка потребностей и мотивов*. К последней группе относятся:

- нацеливание;
- компромисс;
- прием растущих требований (усиление давления);
- упреждающая аргументация (перехват инициативы);
- сопоставление и сравнение (предоставление возможности сделать осознанный выбор);
- позитивная фрустрация;
- прием «хороший парень — плохой парень»;
- прием примера и негативного примера и др.

Однако наиболее исследованной представляется сфера манипулятивного убеждения и внушения, когда в психику реципиента(-ов) внедряются цели, оценки, идеи, искажающие объективную картину мира или выгодные коммуникатору без учета интересов реципиента.

К приёмам манипулятивного убеждения относятся следующие:

1. Дезинформация:

- распространение ложных сведений о реальных объектах и явлениях;
- фабрикация фактов, вымышленных объектов или явлений (например, фальсифицированные опросы общественного мнения).

2. Уклон (bias, slanting):

- предвзятая подача информации;
- искажение информации в пользу определенной точки зрения.

3. Апелляция к устоявшимся стереотипам и архетипам:

- использование глубоких, социально / генетически обусловленных моделей восприятия действительности;
- обращение к культурно-символическому материалу для воздействия на адресата.

4. Стереотипизация:

- обобщение и типизация ситуаций, событий и явлений, способствующее формированию и закреплению стереотипов;
- создание мифологем и идеологем (идеологических стереотипов);
- дестереотипизация — разрушение старых стереотипов, символических фигур, мифологем и идеологем за счет децентрации.

5. Размывание и подмена понятий:

- изменение ядра концепта, непропорциональное сужение, расширение или привнесение новых семантических признаков;
- релятивизация понятия, делающая его неопределенным и допускающим различные интерпретации.

6. Манипуляции с модусами мнения и знания:

- нейтрализация различия между мнением и знанием;
- придание субъективным суждениям статуса объективных истин.

7. Маскировка несостоятельных тезиса или аргументов: использование несвойственных им речевых актов для сокрытия их слабости.

Приемы суггестивного воздействия:

1. Общепсихологические — приемы, основанные на общих закономерностях психики человека. Например, использование авторитета, внушения, заражения, подражания.

2. Психотерапевтические (рефрейминг) и психолингвистические — приемы, разработанные в психотерапии и психолингвистике. Например, изменение смысловой структуры высказывания, использование метафор, притч, анекдотов.

Контрольные вопросы



Вопрос 17. Типы речевого воздействия подразделяются на основании единой речевой функции. (Верно / неверно)

Вопрос 18. Установите правильное соответствие:

а) специфические психологические, речевые и семиотические действия со стороны воздействующего субъекта, единичные либо совокупные, направленные на достижение его целей (приемы, способы, типы);

б) совокупность приёмов или операций практической деятельности, определяемой иллюкутивными целями воздействующего субъекта и подчинённых решению его конкретных задач (приемы, способы, типы);

в) обобщенные группы прагматических видов высказываний, выделяемых на основании единой коммуникативной функции (приемы, способы, типы).

Вопрос 19. Размывание понятий означает такую трактовку концепта, которая меняет его ядро, неправомерно сужая, расширяя его или привнося в него новые семантические признаки таким образом, что понятие «релятивизируется», становится неопределенным, может использоваться в разных смыслах и позволяет делать разные выводы. (Верно / неверно)

Вопрос 20. Установите правильное соответствие:

а) ложные сообщения о реальных объектах и явлениях, а также фабрикация фактов — вымысел объекта или явления (дезинформация, уклон, стереотипизация);

б) предвзятая подача информации, специальный подбор фактов и аргументов (дезинформация, уклон, стереотипизация);

в) обобщение и типизация ситуаций, событий и явлений, способствующие формированию и закреплению стереотипов, созданию мифологем и идеологем (дезинформация, уклон, стереотипизация).

1.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ТЕМЕ 1



Примеры софизмов и парадоксов

Знаменитые. Вот несколько самых знаменитых софизмов и парадоксов:

✓ Если равны половины, значит, равны и целые. Следовательно, пустое есть то же, что и полное.

✓ Все, находящие эту женщину невинной, должны быть против наказания её; вы — против наказания её, значит, вы находите её невинной.

✓ Чем больше самоубийц, тем меньше самоубийц.

Парадокс Рассела. Одному деревенскому брадобрею приказали «брить всякого, кто сам не бреется, и не брить того, кто сам бреется». Как он должен поступить с самим собой?

Терминологические и лингвистические. Более сложные софизмы проистекают из неправильного построения целого сложного хода доказательств, где логические ошибки являются замаскированными неточностями внешнего выражения. Сюда относятся:

1. **Petitio principii** — введение заключения, которое требуется доказать, в скрытом виде в доказательство в качестве одной из посылок. Если мы, например, желая доказать безнравственность материализма, будем красноречиво настаивать на его деморализующем влиянии, не заботясь дать отчёт, почему именно материализм — безнравственная теория, то наши рассуждения будут заключать в себе *petitio principii*.

2. **Ignoratio elenchi.** Заключается в том, что, начав доказывать некоторый тезис, постепенно в ходе доказательства переходят к доказательству другого положения, сходного с тезисом.

3. **A dicto secundum ad dictum simpliciter.** Подменяет утверждение, сказанное с оговоркой, на утверждение, не сопровождаемое этой оговоркой.

4. **Non sequitur.** Представляет отсутствие внутренней логической связи в ходе рассуждения: всякое беспорядочное следование мыслей представляет частный случай этой ошибки.

Вор не желает приобрести ничего дурного. Приобретение хорошего есть дело хорошее. Следовательно, вор желает хорошего.

Чем больше я пью водки, тем больше у меня трясутся руки. Чем больше у меня трясутся руки, тем больше спиртного я проливаю. Чем больше я проливаю, тем меньше я выпиваю. Значит, чтобы пить меньше, надо пить больше.

Одна песчинка не есть куча песка. Если n песчинок не есть куча песка, то и $n + 1$ песчинка — тоже не куча. Следовательно, никакое число песчинок не образует кучу песка.

1. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой коммуникативного воздействия.

Никифорова, Э. Ш. Материалы 26-ой Ежегодной международной научной конференции «Язык и культура» / Э. Ш. Никифорова. — Томск, 2015.

Усиление суггестивного потенциала текстов судебного дискурса посредством специфических номинаций

Аннотация:

В данной статье рассматривается суггестивность как один из неотъемлемых компонентов текстов судебного дискурса, способствующих формированию определённых установок адресата. Особое внимание уделяется автором статьи такому универсальному ресурсу воздействия, как специфические номинации вообще и заимствования в частности, поскольку они являются эффективным средством изменения привычных коннотаций, а также источником пополнения словарного запаса языка. Помимо этого,

также анализируется и такое важное средство изменения привычных коннотаций, как эвфемизация, широко распространённая в языке права.

По мнению многих ученых-лингвистов тексты судебного дискурса носят коммуникативный характер (Р. Барт, О. Д. Вишнякова, П. Хартман и др.), что делает их открытыми для всех участников акта коммуникативной деятельности. Воспринимая и интерпретируя информацию из текста, слушающий устанавливает прагматические отношения с говорящим, а полученная информация может оказать на реципиента определённое воздействие, побудить к действию.

В этих текстах убеждение, внушение и побуждение проявляются в наличии актов убеждения, внушения и побуждения. Помимо этого, необходимо учитывать также особые средства, способствующие достижению убеждающего, внушающего или побуждающего эффекта. Мы, вслед за Е. В. Шелестюк, объединим эти средства в понятия текстовых категорий аргументативности и суггестивности [1, С. 10].

В данной работе наше внимание будет сфокусировано на категории суггестивности.

Итак, суггестивность текста предполагает наличие в тексте компонентов, косвенно способствующих реализации целевой установки адресанта. Она связана с внушением эмоций, образов и установок, психических и физических состояний.

Одним из универсальных суггестивных ресурсов, широко применяемых в текстах судебного дискурса, являются так называемые «специфические номинации». К подобным средствам традиционно относят эвфемизмы и заимствования.

Эвфемизация применяется тогда, когда говорящий не может изменить *мир*, но может изменять *представление* о нём, *отношение* к нему. Можно сказать, что «эвфемизация подменяет содержание формой его выражения, при этом эта форма зависит от исторического и социокультурного контекста коммуникации» [2, С. 16].

Эвфемизация является широко распространённым явлением в языке права. Приведём некоторые выражения, применяемые в

юриспруденции и являющиеся, на наш взгляд, эвфемизмами: *схемы оптимизации от налогообложения, высшая мера социальной защиты; with learning disabilities, deranged = страдающий психическим расстройством (mental derangement); жасырын тексеру — анонимное обследование лица на заражение ВИЧ без идентификации личности, терроризмге қарсы операция — обезвреживание террористов, взрывных устройств* и т. п. В большом количестве встречаются клише — коллокации: *to abide and satisfy = полностью выполнить судебное решение, assassination causing grievous bodily harm = нападение с причинением тяжких телесных повреждений; девианттің мінезқұлық = девиантное поведение, бермес күшті әсері = действие непреодолимой силы.*

Эффективным средством изменения привычных коннотаций является также номинация понятия с помощью иностранного заимствования. В случае переименования понятия заимствованным словом «вместо богатых смысловых ассоциаций появляется бедный ассоциациями смысл заимствованного слова, который можно обогатить за счет ассоциаций и коннотаций, противоречащих стереотипным, развившимся в культуре на протяжении длительной истории» [1, С. 173].

В эту категорию, несомненно, входят англицизмы в казахоязычных и особенно в русскоязычных текстах, что объясняется общей тенденцией к интернационализации лексического фонда:

1. «Если раньше мы говорили про принуждение, но в словесной форме женщин к определённому **дресс-коду**... то на протяжении лета этого года мы имели ситуации, когда молодые люди ездили по разным улицам в республике, в первую очередь по Грозному, на автомобиле и стреляли из ружей в женщин, которые были, на их взгляд, неподобающе одеты. Они стреляли из **пейнтбольных ружей**» [3].

2. «Вам показалось то, что правозащитный комплекс “Мемориал”¹ обладает какими-то доказательствами о лицах, причаст-

¹ Признано Минюстом РФ средством массовой информации, выполняющим функции иностранного агента.

ных к смерти Натальи Эстемировой, после прочтения данного пресс-релиза?» [3].

3. «Многие мои коллеги думают по-другому. Это вопрос уже дефиниций» [3].

4. «Если бы не было мощнейшей вербальной поддержки так называемого актуального искусства со стороны определенного рода художественной критики... публика, вне всякого сомнения, просто не смогла бы воспринимать всерьез все эти **перформансы** как произведения искусства, воспринимала бы их по большей части как хулиганство» [4].

5. «Бір **контейнерде** азық-түлік өнімдерін, алкогольды ішімдіктерді көрдім» [5].

Кроме того, в нашем случае, следует рассмотреть руссицизмы (под этим термином мы понимаем первичные заимствования из русского языка, заимствования из других языков через русский и окказиональные заимствования из русского языка) в казахоязычных текстах, наличие которых объясняется геополитическим расположением и длительными культурно-историческими связями России и Казахстана. В аутентичных речах казахстанских адвокатов и прокуроров эта лексика встречается довольно часто в силу приведённых выше причин. Проиллюстрируем данное положение на примере: *жалпы режим* — общий режим, *қатаң режим* — строгий режим (в казахском языке существует слово «*тәртіп*» — «режим, порядок, дисциплина, воспитание»), но оно имеет очень широкий диапазон значений, что совершенно неприемлемо в той ситуации словоупотребления, с которой участники профессиональной коммуникации сталкиваются в суде, поэтому появилась необходимость в заимствовании слова «режим» в определённом, конкретном сочетании для обозначения условий содержания заключённого под стражей).

Иногда заимствования происходят и в силу отсутствия необходимой специальной терминологии на каком-либо языке. Данная проблема актуальна в настоящее время для Казахстана, где в силу особенностей исторического развития на протяжении десятков лет казахский язык практически не применялся в сфере делового и официального общения, поэтому терминосистемы на нём ещё недо-

статочны разработаны. По этой причине мы можем наблюдать многочисленные русскоязычные включения в речи казахоязычных юристов:

1) «...наркотикалық, психиатриялық есепте» (казахский суффикс образования прилагательного — «лық» присоединяется к заимствованиям «наркотик» и «психиатрия»);

2) «амбулаторлық және стационарлық ем қабылдау қажет болса» (казахский суффикс образования прилагательного — «лық» присоединяется к заимствованиям «амбулатория» и «стационар»).

Большую группу заимствований составляют общепринятые заимствования слов и выражений, употребляемых в разных сферах бытования языка, и сфера судопроизводства в этом случае не является исключением. Приведём ряд примеров: *телефон, рөл (роль), электрошок, колония, зал.*

Все вышеприведённые заимствования, на наш взгляд являются необходимыми и имеют право на существование, по крайней мере до достижения той стадии развития профессионального языка, когда терминосистемы будут чётко определены и будут, возможно, подобраны исконно казахские слова и выражения на смену заимствованиям.

Но существует и группа заимствований, образовавшаяся вследствие недостаточной языковой и речевой компетентности участников судебного процесса, в силу чего происходит контаминация речи неоправданными иноязычными вкраплениями.

В рассмотренных нами текстах мы выявили три основных направления этого процесса:

1) употребление заимствования наряду с существующим и успешно применяемым исконным термином;

2) случайное употребление заимствования из-за неспособности подобрать существующий и функционирующий в языке термин;

3) употребление чуждых формообразующих элементов при наличии развитой системы уже существующей в языке.

Проиллюстрируем вышеприведённые положения примерами:

1) «*Құрметті судья!*» при успешно функционирующей и широко известной форме «*Құрметті төрелік етуші!*»; «*тергеу орган*» наряду с широко известным «*тергеу мекеме*»;

2) «*функция*» вместо «*атқыратың қызмет*»; «*прокурор*» вместо «*айыптаушы*»; «*объект*» вместо «*нысан*»; «*Учетта тұрған ба Әліпбаев?*» вместо «*Есепте тұрған ба Әліпбаев?*»; «*Далақайнар селосы*» вместо «*Далақайнар аулы*»;

3) «*Бүгін біз Қазақстан Республикасы Қылмыстық Кодексінің 259-бабының 1-бөлімімен айыпталып, сотқа берілген Беристемов Нурлдан Нурмахановичке қатысты қылмыстық істі қарап бітірдік*».

Итак, по нашему мнению, в текстах судебного дискурса казахоязычных юристов встречается большое количество англоязычных русскоязычных заимствований, причём некоторые из них необходимы и оправданы, другие — засоряют язык, и их следует избегать, чему способствует развитие языковой и речевой компетентности юристов, принимающих участие в судебных процессах на государственном языке.

Помимо специфических форм номинации следует рассмотреть и ряд других суггестивных ресурсов, воздействующих на подсознание адресата. К таким формам в первую очередь относятся экспрессивные формы передачи чужой речи и обращение к слушателю: «*Кастетті не мақсатпен алдың деген сұраққа, «өз — өзімді қорғау үшін керек деп пайымдады» [6].* В данном случае мы видим, что прокурор прибегает к косвенной речи, пытаясь передать особенности речи подсудимого, усиливая его отрицательную характеристику (*өз-өзімді қорғау үшін керек деп пайымдады*);

«*Зачем я это сделал? Отшумел выпускной бал. Одноклассники сдают вступительные экзамены. А я... Зачем?» [7].* Адвокат, приводя воображаемый внутренний монолог своего подзащитного, пытается донести до слушателей мысль о полном его раскаянии;

«*That's it, can't get me, home free» [8].* Прокурор приводит воображаемый монолог преступника, который считает, что достаточно избавиться от орудия преступления, и он не будет пойман.

Отрицательные конструкции, несомненно, также обладают большим суггестивным потенциалом. Например: «*the Parabe incident was **not** a peaceful protest but a violent and **unlawful** invasion*» [9]. Двойное отрицание («**не** мирный протест, агрессивное и **незаконное** вмешательство») усиливает желаемый эффект: автор подчёркивает агрессивный характер действий противной стороны, опровергая её доводы о том, что мирная демонстрация подверглась репрессивным действиям со стороны оппонентов.

«*И вообще, понимали ли подростки в полной мере правовые последствия своих поступков? Я с уверенностью могу заявить, что **нет**. **Не** понимали*» [7]. Автор также прибегает к двойному отрицанию (нет, не понимали) усиливая экспрессию.

«*Сотталушы бұрын **сотталмаган**, наркотикалық, психиатриялық есепте **тұрған жоқ**, әкімшілік жауапкершілікке де **тартылмаған***» [10]. («Подсудимый ранее не судим, не состоял на учёте в наркологическом и психиатрическом диспансере, не привлекался к административной ответственности»). Адвокат создаёт положительную характеристику подсудимого путём отрицания негативных аспектов: *сотталмаган* — не судим, *есепте тұрған жоқ* — на учёте не состоял, *тартылмаған* — не привлекался.

Инверсия, являясь одним из синтаксических средств оформления высказывания, способствует намеренному эмоциональному выделению какой-либо его части. Например: «*Regardless of the verdict, the Bowoto v. Chevron case represented a watershed in terms of corporate accountability*» [9]. Фраза «*regardless of the verdict*», то есть «*независимо от того, каков будет вердикт*» занимает ключевое положение в предложении, этим подчёркивается тот факт, что важно уже то, что дело рассматривается в суде, что должно вызвать широкий резонанс в обществе, и, поэтому те, кто его инициировал, уже достигли определённых целей. Необходимо подчеркнуть то, что инверсия в английском языке является мощным выразительным средством, поскольку, в любом аналитическом языке изменение фиксированного порядка слов влечет за собой либо изменение логического содержания предложения, либо сообщает дополнительную эмоциональную окраску всему высказыванию. Казахоязычные

и русскоязычные авторы крайне редко прибегают к инверсии, в силу структурных особенностей этих языков.

Все рассматриваемые средства позволяют аргументатору не только придавать своей речи выразительность, но и несут контакто-устанавливающую функцию, создавая впечатление непринужденной беседы с адресатом, подготавливая его к восприятию представленной информации и склоняя к своей точке зрения.

Таким образом, в ходе проведенного сравнительно-сопоставительного анализа установлено, что во всех рассмотренных нами текстах убеждение, внушение и побуждение реализуются через текстовые категории аргументативности и суггестивности. Это объясняется, на наш взгляд общностью коммуникативной ситуации, сходством социальных ролей участников коммуникации и преследуемых ими целей.

Аргументативное воздействие текстов судебной риторики усиливается за счет привлечения суггестивного ресурса, что прослеживается во всех рассмотренных нами текстах, хотя и в разной степени. Так, например, риторические вопросы, являясь неотъемлемым компонентом всех рассмотренных речей, значительно чаще встречаются в речах американских прокуроров и адвокатов, что, наряду с ярко выраженными модальностью, персональностью и преобладанием тактики прямого обращения, способствует привлечению внимания и установлению контакта с аудиторией. Русскоязычные и казахоязычные авторы более сдержаны в выражении собственного мнения, стараются придерживаться официального протокола, что согласуется с существующей традицией и особенностями организации судебного процесса в этих странах.

Литература:

1. *Шелестюк, Е. В.* Речевое воздействие: онтология и методология : дис. ... д-ра филол. наук / Е. В. Шелестюк. — Челябинск, 2009. — 304 с.

2. *Саакян, Л. Н.* Эвфемия как прагмалингвистическая категория в дискурсивной прагматике непрямого речевого убеждения : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Л. Н. Саакян. — Москва, 2010. — 23 с.

3. Стенограмма судебного заседания по уголовному делу о клевете, возбуждённому против председателя Совета Правозащитного центра «Мемориал» Олега Орлова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.memo.ru/2011/02/02/0202111.html>.

4. Речь прокурора Ю. Новичковой по делу в отношении организаторов выставки «Осторожно, Религия!», проведенной в период с 14 по 18 января 2003 года в Музее и общественном центре имени А. Д. Сахарова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.sakharov-center.ru/museum/exhibitionhall/religion_notabene/Taganskiy_sud/020305-novichkova.htm.

5. Протокол главного судебного разбирательства по делу И. А. Колышницыной от 05.01.2011, городской суд, г. Рудный, Костанайской области.

6. Протокол судебного заседания Костанайского городского суда по делу Н. А. Жокешбая, осужденного по статье 179 УК. РК. часть 2 от 19.07.2011.

7. Речь в защиту Иванова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ilibrary.nsaem.ru:8000/mm/2011/000152410.doc.

8. Excerpts from prosecutor Marcia Clark's closing arguments Sept. 26, 1995, in the O. J. Simpson murder case [Electronic resource]. — URL: <http://www.usatoday.com/news/index/nns28.htm>.

9. *Larry Bowoto V. Chevron Corporation* — Ninth Circuit [Electronic resource]. — URL: <http://www.ca9.uscourts.gov/.../09-156411.pdf>.

10. Протокол судебного заседания по делу Т. Ж. Сейтпенбетова от 24.01.2011, г. Чу, Жамбыльской области.

2. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой коммуникативного воздействия.

Никифорова, Э. Ш. Вестник науки. Инновации в науке и практике / Э. Ш. Никифорова. — Прага, 2017.

Интертекстуальность как отличительная черта текстов американского судебного дискурса

Интертекстуальность в судебном дискурсе реализуется через способность текстов ссылаться друга на друга посредством взаимодействия содержательных и формальных элементов, принадлежа-

щие другим текстам. Включение в текст других источников информации придаёт тексту диалогичность / полилогичность, поскольку авторская позиция подаётся в сопоставлении с другими интерпретациями. Исследователь Н. Фэрклоф считает, что подобная диалогичность является не только формальной характеристикой текста, но и наполняет текст дополнительными смыслами [5, С. 218].

Термин «интертекстуальность» (англ. *intertextuality*) введен в 1967 г. Ю. Кристевой, по мнению которой, «всякое слово (текст) есть... пересечение слов (текстов)», «диалог различных видов письма — письма самого писателя, письма получателя (или персонажа) и, наконец, письма, образованного нынешним или предшествующим культурным контекстом» [3, С. 437].

Через призму интертекстуальности мир предстает как огромный текст, в котором все когда-то уже было сказано, а новое возможно лишь как смешение определенных элементов в иных комбинациях. Так, для М. Грессе интертекстуальность является составной частью культуры вообще и неотъемлемым признаком литературной деятельности, в частности: «Любая цитация, какой бы характер она ни носила, обязательно вводит писателя в сферу того культурного контекста, “опутывает” той “сетью культуры”, ускользнуть от которых не властен никто» [4, С. 76–77].

Понимание основано на межтекстовой (интертекстуальной) компетенции реципиента, включающей в себя предшествующий культурный опыт последнего и «воображаемую библиотеку прочитанных книг», где хранятся следы ранее прочитанного, приемы различных жанров, схемы возможных стратегий интерпретаций.

Основу интертекстуальной компетенции, открывающей индивиду возможности успешного общения в рамках определенной культуры, составляют прецедентные тексты, апелляция к которым осуществляется посредством актуализации соответствующих когнитивных структур, под которыми понимаются неделимые и нечленимые когнитивные единицы, хранящие «свернутое» знание и / или представление.

Наука XXI века отличается междисциплинарным характером, что приводит к изучению категории интертекстуальности на материале различных видов институциональных дискурсов, таких как:

политический дискурс (Е. А. Попова «Интертекстуальность как средство воздействия в политическом дискурсе» (2007));

юридический дискурс (М. В. Коновалова «Глобальные категории когерентности и интертекстуальности в юридическом дискурсе» (2007));

медиадискурс (М. Ю. Казак, А. А. Махова «Медиатексты в аспекте теории интертекстуальности и прецедентности» (2011));

рекламный дискурс (Л. Лукшик «Интертекстуальность в рекламном дискурсе» (2012));

научный дискурс (А. В. Кремнева, Т. А. Головина «Специфика интертекстуальности в научном дискурсе» (2015)).

В данной работе остановимся подробнее на явлении интертекстуальности в текстах судебного дискурса.

Отметим, что, по нашему мнению, к интертекстуальным включениям относятся различные прецедентные феномены.

Термин «прецедентные тексты» был введен Ю. Н. Карауловым для обозначения текстов, «значимых для той или иной личности (адресанта) в познавательном и эмоциональном планах, имеющих сверхличностный характер, то есть хорошо известных широкому окружению данной личности (адресатам), обращение к которым возобновляется неоднократно в дискурсе данной языковой личности» [1, С. 105].

Например, к прецедентным текстам в судебном дискурсе традиционно относят статьи Уголовного (или Административного) Кодекса, данные судебных экспертиз, среди которых выделяют криминалистические, экспертизы веществ и материалов, медицинские, биологические, экономические, инженерно-технические и другие, характеристики различного рода и другие документы, которые могут помочь выяснить обстоятельства дела, характер совершения преступления, личностные характеристики обвиняемого и мотивы совершения преступления.

В речах американских представителей закона ссылки на конкретные законодательные акты крайне редки, а если и встречаются, то всегда сопровождаются толкованием. Это можно объяснить тем фактом, что речь американского юриста всегда адресована более широкой аудитории в силу открытости большинства процессов (любой человек может присутствовать на процессе, пройдя несложную процедуру проверки на отсутствие оружия, взрывчатых веществ и т. п. на входе, что невозможно в судах России и Казахстана, где судебные процессы носят более закрытый характер). Кроме того, американские юристы, как правило, в публичных речах в судах присяжных не приводят ссылки на конкретные статьи уголовного кодекса, учитывая помимо всего прочего и специфику работы с присяжными — людьми, не имеющими юридического образования, на которых нужно воздействовать и которых нужно убеждать при помощи наглядных примеров.

Так, американские юристы прибегают к цитированию данных судебных экспертиз или привлечению экспертов в качестве свидетелей, что подчёркивает объективность собранных доказательств и обоснованность выводов следствия: *«A lady with our Crime Lab, whose name is Reidun Hilleman will tell you this: First of all, that Navigator was completely spotless, but she found in the driver's side section of that Navigator eight synthetic fibers. She'll call them "modacrylic fibers." Seven of those eight fibers will say this — and you'll get to see this with your very own eyes»* (*The Wig Shop murder*) (данные экспертизы веществ, изъятых при досмотре машины подозреваемого).

«...it's the kind of syndrome that besets normal people under extreme stress. It's the kind of thing that occurs in the Armed Forces after combat action involving force or trauma» (*The Galveston County Murder*) (экспертное мнение врача-психиатра).

Юристами цитируются различные прецедентные тексты, в зависимости от характера и особенностей дела, выбранной линии обвинения и других факторов, некоторые из этих документов цитируются регулярно, некоторые — лишь в рамках конкретных дел

(например, записи из дневника или блога жертвы, или преступника, расписка в получении химикатов и т. д.).

«This dissociative state ... is the kind of thing that almost amounts to an out-of-body-experience. It's almost about like you hear some soldiers describe it as being up above and looking down on what's going on below, being into a distortion of memory and an inability to recall in sequence what occurred» (The Galveston County murder). Адвокат приводит выдержки из учебника по психиатрии, перемежая их примерами и объяснениями для лучшего понимания их аудиторией. Разговорные фразы (*It's almost about like you hear, looking down on what's going on below*) настраивают фактического адресата на «диалог», привлекают и удерживают внимание. Он также ссылается на описание подобного состояния ранеными солдатами (*being up above and looking down on what's going on below*), применяя приёмы метафоры и сравнения, пытаясь охарактеризовать через него то неопределённое, «подвешенное» состояние (*being up above*), в котором находился подозреваемый в момент совершения преступления и сразу после него.

Помимо прецедентных текстов, в тексты судебного дискурса включаются и другие прецедентные феномены. Отметим, что согласно теории прецедентности, предложенной и обоснованной Ю. Н. Карауловым, к числу прецедентных феноменов относятся «готовые, интеллектуально-эмоциональные блоки хорошо известные в обществе и постоянно используемые в коммуникации» [2]. В соответствии с современной концепцией прецедентности выделяются следующие виды прецедентных феноменов: прецедентные имена, прецедентные высказывания, прецедентные тексты и прецедентные ситуации (Д. Б. Гудков, И. В. Захаренко, В. В. Красных).

Приведём ряд примеров введения прецедентных феноменов в тексты судебного дискурса:

«The Brady Bill could have been defeated in Congress if gun owners had become more involved in electing officials and communicating to those officials what was expected to them. The Brady Bill will pass by the thinnest of margins» (The Moussaoui case). Несомненно, имеется в виду закон об ограничении на ношение оружия (*the Brady Handgun*

Violence Prevention Act), принятый Конгрессом США в 1993 году. Юрист ссылается на прецедентный текст, а именно на принятый закон, стремясь подчеркнуть, что проблема неоправданного применения оружия в стране не решена, несмотря на существующий закон.

«They recognize they didn't have clear and unambiguous evidence. They knew the evidence was susceptible of more than one reasonable interpretation... And they've been desperately looking for that smoking gun» (The Wig Shop murder). Чтобы понять о чём говорит адвокат в вышеприведённой ситуации, необходимо помнить о значении фразеологизма *«that smoking gun»*, то есть *«неопровержимое доказательство»*. Введение данного прецедентного высказывания соответствует контексту ситуации, в которой адвокат подчёркивает, что следствию не удалось привести неопровержимых доказательств вины подсудимого.

Как мы видим, прецедентные феномены «хранятся» в когнитивной базе в виде инвариантов восприятия и могут быть при необходимости актуализированы посредством вербальных средств через активизацию самого инварианта восприятия или через какую-то деталь, атрибут или символ. Когнитивные структуры, описывающие прецедентные феномены как знание, которое человек приобретает в предшествующем культурном опыте, выступают средством актуализации так называемых «вечных образов», стимулирующих возникновение определенных устойчивых ассоциаций при восприятии [4, С. 105]. Процесс понимания «устойчивых образов» — это применение неких когнитивных операций по восстановлению или реконструкции тех полных структур знаний, сокращёнными аналогами которых они являются. Речь идет о структурах, представляющих собой высокоинтегрированные образцы языкового употребления, которые активизируются и отображаются на воспринимаемый текст в соответствии с конкретной речевой стратегией. В самом общем виде стратегия определяется как характеристика когнитивного плана высказывания, контролирующего оптимальное решение коммуникативных задач говорящего в условиях недостатка информации о ситуации общения и ее участниках. В случае установления интертекстуальных отношений основу когнитивного пла-

на высказывания составляют соответствующие принципы реализации устойчивых ассоциаций, актуализирующих межтекстовые связи двух и более текстов посредством обращения к тем или иным прецедентным феноменам.

Литература:

1. *Караулов, Ю. Н.* Роль прецедентных текстов в структуре и функционировании языковой личности / Ю. Н. Караулов // Научные традиции и новые направления в преподавании русского языка и литературы : сборник статей. — Москва, 1986. — С. 105–126.

2. *Караулов, Ю. Н.* Русский язык и языковая личность / Ю. Н. Караулов ; отв. ред. Д. Н. Шмелев ; АН СССР, Отд-ние лит. и яз. — Москва : Наука, 1987. — 263 с.

3. *Кристева, Ю.* Бахтин, слово, диалог и роман / Ю. Кристева ; пер. с фр. Г. К. Косикова // Французская семиотика: От структурализма к постструктурализму / пер. с фр. и вступ. ст. Г. К. Косикова. — Москва : Прогресс, 2000. — С. 427–457.

4. *Нефёдова, Л. А.* Когнитивный тип судебного дискурса: сопоставительный аспект : коллективная монография / Л. А. Нефёдова, Э. Ш. Никифорова, Н. С. Олизко. — Челябинск, 2016. — 167 с.

5. *Fairclough, N.* Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research / N. Fairclough. — London ; New York : Routledge, 2004. — 270 p.

1.3. ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ТЕМЕ 1



Задание 1

Основные категории науки о речевом воздействии:

1. Понятие «речевое воздействие».
2. Становление речевого воздействия как науки.

3. Проблема обучения речевому воздействию.
4. Факторы и психологические законы речевого воздействия.
5. Способы речевого воздействия.
6. Типы речевого воздействия.
7. Приёмы речевого воздействия.
8. Софизмы как инструмент некорректного аргументирования.

Литература:

1. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. — Воронеж, 2012. — 178 с.
2. *Алексеев, А. П.* Аргументация. Познание. Общение / А. П. Алексеев. — Москва, 1991.
3. *Анисимова, Т. В.* Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. — Москва : Изд-во МПСУ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. — 432 с.
4. *Желтухина, М. Р.* Тропологическая суггестивность масс-медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ : монография / М. Р. Желтухина. — Москва : Изд-во ИЯз РАН ; Волгоград : Изд-во ВФ МУПК, 2003. — 656 с.
5. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — Москва : URSS, 2003. — 284 с.
6. *Иссерс, О. С.* Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий / О. С. Иссерс // Вестн. Омск. ун-та. — 1999. — Вып. 1. — С. 74–79.

Задание 2

Посмотрите видео и ответьте на вопрос:

Какие софизмы могут применяться в дискуссии?

Видео 1. Софизмы в дискуссии

Михаил Трапезников, 05.08.2015.

В этом видео приведены примеры некорректной аргументации в дискуссии:

<https://www.youtube.com/watch?v=S0ZXK5504GM>

Задание 3

Общение как социальное явление:

1. Общение как социальное явление.
 - 1.1. Понятие общения.
 - 1.2. Виды общения.
 - 1.3. Функции общения.
 - 1.4. Тенденции развития современного общения.
2. Восприятие человека человеком в общении.
 - 2.1. Способы восприятия человеком окружающих людей.
 - 2.2. Языковой паспорт говорящего.
3. Понятие коммуникативной грамотности.

Литература:

1. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. — Воронеж, 2012. — 178 с.
2. *Анисимова, Т. В.* Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. — Москва : Изд-во МПСУ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. — 432 с.
3. *Иссерс, О. С.* Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий / О. С. Иссерс // Вестн. Омск. ун-та. — 1999. — Вып. 1. — С. 74–79

Задание 4

Посмотрите видео и опишите приемы, при помощи которых можно повлиять на слушателя и «заставить» его слушать вас внимательнее.

Video 2. Improve your English with the “Magic of 3”

Learn English with Rebecca [engVid], 11.09.2013
<https://www.youtube.com/watch?v=0FcAub-xqGQ>

Video 3. Виды общения, формы, функции

Культура — здесь и сейчас, 11.11.2016
<https://rutube.ru/video/d483e71ab1de2ae1e1d3200485a84fe5/?r=emwd>

*Дополнительный ресурс. Виды общения

<https://psy.wikireading.ru/9837> — ссылка на монографию Ильина Е. П. «Психология общения и межличностных отношений» для тех, кто хочет знать больше.

Задание 5

Понятие эффективного общения, его слагаемые. Аспекты речевого воздействия:

1. Признаки эффективного общения.
2. Условия эффективного речевого воздействия.
3. Речевое воздействие и манипуляция.
4. Аспекты речевого воздействия. Вербальное речевое воздействие.
5. Невербальное речевое воздействие.

Литература:

1. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. — Воронеж, 2012. — 178 с.
2. *Анисимова, Т. В.* Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. — Москва : Изд-во МПСУ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. — 432 с.

Задание 6

Посмотрите видео

Video 4. English conversation — the meaning of hand gestures

Learn English with Emma [engVid], 16.03.2016

Have you noticed that you make hand gestures while speaking your native language? Body movement during conversation can give off social clues that are particular to a certain culture. But when people learn a language, they often forget to learn the words and expressions that we make with our hands. You may find that a hand gesture in your culture has a different meaning in English-speaking countries. In this lesson, I will teach you common hand gestures used when speaking English.

https://www.youtube.com/watch?v=xY_xiGadcgk

Видео 5. Невербальное поведение — документальный фильм

Maks Skinner, 19.05.2015

Как определить ложь по мимике, по жестам

<https://www.youtube.com/watch?v=iuvys5Achb4>

Задание 7

Общение и ролевое поведение:

1. Понятие роли.
2. Виды ролей.
3. Коммуникативные позиции в транзакционном анализе Э. Берна.
4. Понятие имиджа (внешний имидж, поведенческий имидж, коммуникативный имидж).
5. Речевые игры и общение.
6. Законы общения.

Литература:

1. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. — Воронеж, 2012. — 178 с.
2. *Анисимова, Т. В.* Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. — Москва : Изд-во МПСУ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. — 432 с.

Задание 8

Посмотрите видео

Видео 6. Треугольник Карпмана

Альберт Сафин, 28.07.2019

Треугольник Карпмана, или Треугольник Судьбы — это психологическая модель человеческих отношений, разработанная Стивеном Карпманом на основе идей Эрика Берна.

https://www.youtube.com/watch?v=pBh_Z5XSWqI

Видео 7. Треугольник Кармана: разбор, выход, упражнения

Альберт Сафин, 28.07.2019

https://www.youtube.com/watch?v=pBh_Z5XSWqI&t=18s

Видео 8. Культура речи

Евгений Уколов, 20.04.2020

В этом видео вы найдете информацию о правилах успешного и эффективного общения.

<https://www.youtube.com/watch?v=63Zlrdktnk4>

Задание 9

Грамотная речь и речевой этикет

Видео 9. Речевой этикет 2

ПостНаука, М. Кронгауз, 04.06.2013

Профессор М. Кронгауз рассуждает о речевом этикете. Посмотрите. Очень интересно.

<https://www.youtube.com/watch?v=1Z9Mf6dmZeM>

Видео 10. Грамотная речь

ПИР Сибирь, Анна Валл, 26.07.2019

Замечали, насколько быстро атрибуты устной речи ворвались в границы письменной? Обычная точка в конце предложения может. А еще сокращения, эмодзи и смайлики — все, чтобы передать «свое дыхание» через письмо собеседнику. О том, какие последствия несет такое смешение, о тенденциях современной письменной речи и почему быть грамотным — это выбор, рассказала Анна Валл — специалист в области этикета и культуры речи, тренер компании IGRO.

<https://www.youtube.com/watch?v=3UUw3kvK38g>

2. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

«У всех есть стратегия. Иногда осознанная, иногда нет, но она есть всегда».
Сериал «Хороший доктор» Сезон 1 Серия 14 (с)

2.1. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ. ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ 2. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Рекомендации по работе с интерактивной лекцией:

1. Лекция состоит из отдельных страниц с теоретической информацией для изучения.
2. В конце каждого раздела нужно ответить на контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько хорошо вами усвоен теоретический материал.

Цель: описать основные характеристики стратегий и тактик коммуникативного воздействия, показать их взаимосвязь

2.1.1. Универсальность понятий «стратегия», «стратегическое поведение» для человеческого общества



Чтобы лучше представить себе сущность коммуникативной стратегии, обратимся к понятию стратегии вообще. Отметим, что сам термин появился в рамках военного дискурса, где под стра-

тегией понимают общий план деятельности, направленный на достижение цели. В военной науке также чётко прослеживается соотношение тактики как единичного хода и стратегии как цепочки ходов, реализуемых в определённой последовательности.

Г. Ллойд обобщил в своих трудах практический опыт человечества и некоторые попытки теоретического изучения вопроса о стратегическом в человеческом обществе. Итак, стратегическое поведение связано с выбором действий на основании оптимальности, причём этот выбор превращается в постоянное состояние в ходе реализации планов. Таким образом, *стратегия становится принципом деятельности.*

Это понимание согласуется с культурологическими теориями, рассматривающими стратегию как важнейший элемент культуры. Так, Ф. Жюльен вводит понятие «стратегия смысла», на основании которого противопоставляет китайскую и греческую (восточную и западную) культуры как несущие противоположные типы стратегического: китайская стратегическая модель основана на принципе «обходного пути», а греческая — ориентируется на прямое столкновение. Второй тип стратегичности автор считает доминирующим в западной культуре и на нем основывает способ построения культурных смыслов.

Поскольку многие цели, которые человек ставит перед собой, связаны с языковым аспектом человеческого существования, уместно говорить о стратегических явлениях и в языке. Термин «стратегия» в настоящее время получил в лингвистике широкое распространение и толкование. ***Под стратегией понимают:***

- 1) принцип построения процессно-ориентированной модели интерпретации текста (Т. ван Дейк; В. Кинч);
- 2) выполнение некоторого речевого действия (W. G. Lehnert);
- 3) средство достижения высокой степени успешности высказывания (Н. Наверкате);
- 4) принцип построения любой осмысленной коммуникации (R. E. Sanders);
- 5) глобальную модель организации межкультурного делового общения (Т. Н. Астафурова);

6) принцип управления конфликтом в политической коммуникации (М. Р. Желтухина);

7) своего рода «насилие» над адресатом, направленное на изменение его модели мира, на трансформацию его концептуального сознания (О. С. Иссерс);

8) образ взаимодействия наблюдателя со средой (А. Н. Кравченко);

9) серию когнитивных операций (А. А. Залевская);

10) планирование в максимально обобщенном виде (А. П. Чудинов).

Все эти определения, при всех их отличиях, приводят нас к мысли о том, что стратегия связана с целеполаганием и определёнными речевыми действиями в определённой, часто конфликтной среде.

Контрольные вопросы



Вопрос 1. Термин «стратегия» появился в рамках военного дискурса, где под стратегией понимают общий план деятельности, направленный на достижение цели. (Верно / Неверно)

Вопрос 2. Кто обобщил в своих трудах практический опыт человечества и некоторые попытки теоретического изучения вопроса о стратегическом в человеческом обществе?

Вопрос 3. Кто вводит понятие «стратегия смысла», на основании которого противопоставляет китайскую и греческую (восточную и западную) культуры как несущие противоположные типы стратегического?

- a) Ф. Жюльен;
- b) Г. Ллойд;
- c) Т. ван Дейк;
- d) Н. Наверкате;
- e) О. С. Иссерс.

Вопрос 4. Установите соответствие между трактовками термина «стратегия коммуникативного воздействия» и учеными:

а) принцип построения процессно-ориентированной модели интерпретации текста (Т. ван Дейк, Н. Haverkate, R. E. Sanders, А. А. Залевская);

б) средство достижения высокой степени успешности высказывания (Т. ван Дейк, Н. Haverkate, R. E. Sanders, А. А. Залевская);

с) принцип построения любой осмысленной коммуникации (Т. ван Дейк, Н. Haverkate, R. E. Sanders, А. А. Залевская);

д) серия когнитивных операций (Т. ван Дейк, Н. Haverkate, R. E. Sanders, А. А. Залевская).

Вопрос 5. Стратегия никак не связана с целеполаганием и определёнными речевыми действиями. (Верно / Неверно)

2.1.2. Основные направления исследований теории коммуникативных стратегий



Обратимся непосредственно к понятию коммуникативной стратегии, или стратегии коммуникативного воздействия. На сегодняшний день теория коммуникативных стратегий является важной составной частью теории коммуникации. Общая теория коммуникации, в свою очередь, аккумулирует идеи прагматики, риторики, социолингвистики, когнитологии и психолингвистики, теории диалога и теории языковой личности.

В лингвистике речевое воздействие описывается в терминах коммуникативных / речевых стратегий и тактик (или стратегий коммуникативного воздействия и соответствующих тактик), но они определяются по-разному.

Можно выделить *ряд различных подходов к рассмотрению коммуникативных стратегий*:

- текстовой (стратегия — часть текста);
- риторический (стратегия — реализация плана построения речевого поведения);
- психологический (стратегия — определение направления организация воздействия);
- когнитивный (стратегия — процедуры над моделями мира участников ситуации общения);
- прагмалингвистический (стратегия — цепочка решений говорящего).

Нет единого мнения и относительно употребления терминов «коммуникативная стратегия / стратегия коммуникативного воздействия» и «речевая стратегия / стратегия речевого воздействия».

Ряд исследователей полагает, что данные термины взаимозаменяемы или разница между ними настолько незначительна, что возможна замена одного понятия другим (О. С. Иссерс, А. А. Романов).

Другие лингвисты настаивают на том, что между понятиями «коммуникативная стратегия» и «речевая стратегия» есть существенные различия. Так, по мнению А. Г. Салаховой, коммуникативные стратегии отличаются от речевых тем, что в их состав входят экстралингвистические компоненты коммуникативного воздействия, в то время как в состав речевых стратегий они не входят, поэтому понятие речевой стратегии является более узким по сравнению с понятием коммуникативной стратегии.

В целом, можно сказать, что *ядром любой коммуникативной стратегии* является речевая стратегия, поэтому нам представляется возможным оперировать как термином «речевая стратегия», так и термином «коммуникативная стратегия», считая их более или менее взаимозаменяемыми.

В естественной коммуникации речевое поведение вариативно в том смысле, что решение коммуникативной задачи допускает несколько способов достижения поставленной цели. Участники общения корректируют свои действия в зависимости от сложившейся ситуации, оставаясь в рамках единой сверхзадачи. Сверхзадача и

коммуникативные ходы соотносятся с понятиями стратегии и тактики. Кроме того, отметим и тот факт, что стратегия предстает как когнитивный процесс, в котором говорящий соотносит свою коммуникативную цель с конкретным языковым выражением.

Стратегии могут комбинироваться в зависимости от ситуации общения, некоторые из них будут представляться ведущими, другие — вспомогательными. *Цели тоже могут быть организованы иерархически*: стратегические (приоритетные) цели и подчиненные им тактические (частные, локальные), соответствующие отдельным этапам процесса коммуникативного взаимодействия. Иерархическая упорядоченность целей позволяет участникам общения планировать свои действия по реализации стратегической цели.

Таким образом, если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой (*tactics*) следует считать действия, которые способствуют реализации стратегии. Стратегический замысел определяет выбор средств и приемов его реализации, следовательно, речевая стратегия и тактика связаны как род и вид.

Кроме того, коммуникативная стратегия в ходе общения постоянно корректируется в зависимости от речевого поведения оппонента и изменяющейся коммуникативной ситуации. Рядом предложений, реакций и контрпредложений коммуниканты вводят в разговор свои собственные интерпретации проблем (тем, событий, образов и т. д.), желая сделать их общими и тем самым добиться реализации своего замысла. Таким образом, **коммуникативная стратегия** — это «творческая реализация коммуникантом плана построения своего речевого поведения с целью достижения общей (глобальной) языковой (неязыковой) задачи общения в речевом со-бытии».

Контрольные вопросы



Вопрос 6. Общая теория коммуникации аккумулирует идеи следующих наук:

- a) прагматики;
- b) социолингвистики;
- c) когнитологии;
- d) педагогики;
- e) физиологии;
- f) астрологии.

Вопрос 7. В рамках какого подхода стратегия рассматривается как реализация плана построения речевого поведения?

Вопрос 8. По мнению А. Г. Салаховой, коммуникативные стратегии отличаются от речевых тем, что в их состав не входят экстралингвистические компоненты коммуникативного воздействия, в то время как в состав речевых стратегий они входят, поэтому понятие речевой стратегии является более широким по сравнению с понятием коммуникативной стратегии. (Верно / Неверно)

Вопрос 9. Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой (*tactics*) следует считать действия, которые способствуют реализации стратегии. (Верно / Неверно)

Вопрос 10. Укажите термин, соответствующий следующему определению: это «творческая реализация коммуникантом плана построения своего речевого поведения с целью достижения общей (глобальной) языковой (неязыковой) задачи общения в речевом событии».

2.1.3. Типологии стратегий коммуникативного воздействия. Стратегии как способ реализации интенций автора



Вопрос о типологии коммуникативных стратегий пока также не имеет однозначного ответа в современной лингвистике. Вместе с тем данная проблема рассматривается в работах многих исследователей.

Прагматический подход предполагает несколько аспектов изучения коммуникативных стратегий, в связи с чем существует и ряд типологий коммуникативных стратегий.

Многих исследователей интересуют коммуникативные стратегии как способ реализации интенций автора и способ речевого воздействия на адресата. Так, по мнению О. С. Иссерс, классификация коммуникативных стратегий основана на степени «глобальности» намерений и представляет собой деление на основные (семантические или когнитивные) и вспомогательные стратегии, причем основной является та стратегия, которая на определенном этапе коммуникативного воздействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей. При этом основные стратегии должны быть связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей и т. д. Вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации речевого взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата. В контексте политического дискурса исследователь выделяет такие стратегии, как дискредитация, самопрезентация, императивная стратегия, стратегия формирования «своего круга».

В. А. Мальцева вслед за О. С. Иссерс также выделяет основные (семантические или когнитивные) и вспомогательные стратегии. Среди *вспомогательных стратегий* выделяют:

- прагматические (коммуникативно-ситуационные);

- диалоговые (конверсационные);
- риторические типы стратегий.

Рассматривая коммуникативные стратегии в рамках юридического дискурса, исследователь уделяет особое **внимание семантическим стратегиям**:

- стратегии убеждения;
- стратегии деструкции (деконструкции);
- стратегии интерпретации действительности с соответствующим набором тактик.

Кроме того, подчёркивается особая значимость прагматических стратегий в судебных прениях по уголовным делам. Примером прагматических коммуникативных стратегий могут являться, по мнению автора, стратегии самопрезентации и эмоционально-настраивающие стратегии.

Исследователь Т. Н. Астафурова, рассматривая проблему реализации стратегии построения делового дискурса, утверждает, что стратегия определяется автором в соотношении с коммуникативной интенцией, подчёркивая тот факт, что если *коммуникативная интенция* может быть определена как фокус текста, то стратегией является выбор наиболее приемлемого способа фокусировки текста. Автор также отмечает, что поскольку назначение делового дискурса заключается в решении производственной проблемы, то основными стратегиями здесь являются стратегии сотрудничества и соперничества. Кроме того, выделенные стратегии в зависимости от коммуникативных намерений говорящего подразделяются на дискурсивные, риторические и компенсационные.

В. Ю. Андреева, в свою очередь считает, что выбор коммуникативной стратегии зависит *от интенций автора*, а также от способа реализации коммуникативного воздействия. По её мнению, можно выделить **следующие стратегии и соотносимые с ними коммуникативные тактики**, характерные для реализации коммуникативного саботажа:

1) стратегию уклонения:

- тактика ухода от ответа;
- тактика уклонения от темы;

- тактика смены темы;
- тактика контроля над темой;
- тактика переадресации;
- 2) стратегию игнорирования:
 - тактика игнорирования;
 - тактика молчания;
- 3) стратегию открытого негативного реагирования:
 - тактика отказа;
 - тактика возражения;
 - тактика возмущения;
 - тактика оскорбления;
 - тактика отрицания.

Исследователь Е. В. Денисюк, рассматривая коммуникативную стратегию как структурированную последовательность речевых действий, выделяет *манипулятивную стратегию*, в рамках которой рассматривается система двух субстратегий, одна из которых осуществляет воздействие на мотивационную сферу речевого партнёра (субстратегия создания мотивации — М-субстратегия), другая — на сферу восприятия (субстратегия создания интерпретации — И-субстратегия). Первая субстратегия реализует основную коммуникативную субцель манипулятора, связанную с глобальной экстралингвистической целью общения; вторая — вспомогательную, скрывающую предыдущую субцель и процесс её достижения, причем обе субстратегии связаны отношениями системы, реализуются параллельно в коммуникативном пространстве.

Э. У. Саидгасанова в своей статье «Коммуникативные стратегии и тактики воздействия и языковые средства их реализации в текстах обращений граждан», рассматривая способы коммуникативного воздействия на адресата и подчёркивая *желание отправителя достичь определённых коммуникативных целей*, выделяет:

- стратегии аргументации;
- одобрения / неодобрения;
- поддержки адресата.

Автор подчёркивает, что стратегия в ситуации коммуникации реализуется через ряд тактик, причём стратегия и тактика соотносятся как общее и частное. Отмечается и тот факт, что воздействие на адресата осуществляется на рациональном и эмоциональном уровне. Рациональное воздействие производится с помощью стратегии аргументации, реализуемой через такие тактики, как тактика обоснования, тактика цитирования, тактика приведения примеров, тактика апелляции к авторитету.

На эмоциональном уровне также задействована стратегия аргументации, но направлена она не на изменение рациональной картины мира, а на *достижение желаемого эффекта через воздействие на чувства и эмоции адресата*. В данном случае набор коммуникативных тактик будет несколько другим:

- тактика риторических вопросов;
- тактика ценностной подстройки;
- тактика оказания давления на адресата.

Рациональные и эмоциональные стратегии, по мнению автора, в реальной речевой ситуации применяются в комплексе, что обусловлено большим желанием граждан, составляющих обращения, максимально повлиять на адресата и отчасти их недостаточной компетентностью в вопросах составления документации. Данная типология представляет для нас особый интерес, поскольку понятие коммуникативных стратегий в ней напрямую связано с аргументативным и суггестивным потенциалом текста.

На наш взгляд, интересен и подход И. В. Самариной, которая рассматривает коммуникативные стратегии *в рамках политической коммуникации*. Она выделяет стратегии создания «круга своих», «круга чужих». В основе коммуникативной стратегии создания «круга своих» лежат тактики солидаризации и формирования образа героя, а коммуникативной стратегии создания «круга чужих» — тактики формирования образа врага и дистанцирования.

Контрольные вопросы



Вопрос 11. Кто из исследователей считает, что классификация коммуникативных стратегий основана на степени «глобальности» намерений и представляет собой деление на основные (семантические или когнитивные) и вспомогательные стратегии, причем основной является та стратегия, которая на определенном этапе коммуникативного воздействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей?

- a) О. С. Иссерс;
- b) Е. В. Денисюк;
- c) И. В. Самарина;
- d) Э. У. Саидгасанова;
- e) В. Ю. Андреева.

Вопрос 12. Рассматривая коммуникативные стратегии в рамках юридического дискурса, В. А. Мальцева выделяет следующие семантические стратегии:

- a) стратегия убеждения;
- b) стратегия деструкции;
- c) стратегии интерпретации действительности;
- d) стратегия самопрезентации;
- e) эмоционально-настраивающая стратегия;
- f) стратегия уклонения.

Вопрос 13. В рамках стратегии игнорирования В. Ю. Андреева выделяет следующие тактики:

- a) тактика игнорирования;
- b) тактика молчания;
- c) тактика ухода от ответа;
- d) тактика уклонения от темы;
- e) тактика смены темы.

Вопрос 14. Установите соответствие между стратегиями и их тактиками по В. Ю. Андреевой, поместив тактики в таблице напротив соответствующих им стратегий: тактика контроля над темой, тактика возмущения, тактика ухода от ответа, тактика отказа, тактика возражения, тактика уклонения от темы, тактика переадресации, тактика игнорирования, тактика смены темы, тактика молчания, тактика оскорбления, тактика отрицания.

стратегии	тактики
стратегия уклонения	
стратегия игнорирования	
стратегия открытого негативного реагирования	

Вопрос 15. Согласно И. В. Самариной, в основе коммуникативной стратегии создания «круга чужих» лежат тактики солидаризации и создания образа героя, а коммуникативной стратегии создания «круга своих» — тактики создания образа врага и дистанцирования. (Верно / Неверно)

2.1.4. Типологии стратегий коммуникативного воздействия.

Интерпретационный подход. Личностный подход



Ряд исследователей рассматривает коммуникативные стратегии в рамках интерпретационного подхода, беря за основу общие правила, регулирующие коммуникацию. Так, К. Ф. Седов, рассматривая разнообразие языковых форм, употребляемых в состоянии конфликта, выделяет три типа речевых стратегий: инвективный, куртуазный и рационально-эвристический. В качестве принципа типологии иссле-

дователь использует особенность аффективного поведения, которую реализует языковая личность для снятия фрустрации.

При этом *инвективная стратегия* конфликтного поведения демонстрирует пониженную знаковую: коммуникативные проявления здесь выступают отражением эмоционально-биологических реакций и выливаются в аффективную разрядку в форме брани, ругани (инвективы). *Куртуазная стратегия*, наоборот, отличается повышенной семиотичностью речевого поведения, обусловленного тяготением говорящего к этикетным формам социального взаимодействия. Рационально-эвристическая стратегия речевого поведения в ситуации конфликта опирается на рассудочность, здравомыслие. Негативные эмоции в этом случае выражаются косвенным, непрямым образом.

С. Дацюк, рассматривая проблему гуманитарных технологий на макроуровне, считает, что *коммуникационная (коммуникативная) стратегия* является отдельной и специально решаемой задачей любого социального действия, игнорирование которой может привести к коммуникативной неудаче. Коммуникационная стратегия, по мнению исследователя, представляет собой концептуально положенное в технологии мировоззренческое намерение и его ответственное осуществление касательно производства содержания коммуникационного процесса. Выделяя три основных типа коммуникационных стратегий в сфере основных социальных процессов — презентацию, манипуляцию и конвенцию, С. Дацюк отмечает, что они отличаются по уровню открытости, симметрии и способу производимой коммуникации.

Третья группа исследователей считает, что выбор коммуникативных стратегий и их типология зависят *от структуры личности коммуниканта*.

А. К. Михальская отмечает, что у любого человека, как правило, преобладает та или другая тенденция в общении, поэтому коммуникативно-речевая стратегия может рассматриваться как свойство личности или социальной группы и как характеристика определенных ситуаций общения.

Лингвоэтология, представителями которой являются Р. Лакофф и Д. Таннен, использует наряду с понятием «коммуникативная стратегия» категорию «стиль», понимаемую как «рисунок» речевого поведения, свойственный разным национально-культурным и социальным группам, а также отдельным индивидуумам. Стиль представляется как результат выбора (вследствие действия многообразных факторов: социокультурных, психофизиологических и др.) одной из коммуникативных стратегий. Таким образом, **стиль** во многом определяется неосознаваемым комплексом психофизиологических параметров личности, присущих коммуниканту (установкой). Эта установка подталкивает коммуниканта к выбору определённой стратегии как пути достижения поставленной цели

Контрольные вопросы



Вопрос 16. Ряд исследователей рассматривает коммуникативные стратегии в рамках этого подхода, беря за основу общие правила, регулирующие коммуникацию. Назовите подход.

Вопрос 17. К. Ф. Седов, рассматривая разнообразие языковых форм, употребляемых в состоянии конфликта, выделяет три типа речевых стратегий:

- a) инвективный;
- b) куртуазный;
- c) рационально-эвристический;
- d) агональный;
- e) примирительный;
- f) конфронтационный.

Вопрос 18. Куртуазная стратегия конфликтного поведения по К. Ф. Седову демонстрирует пониженную знаковость: коммуникативные проявления здесь выступают отражением эмоционально-биологических реакций и выливаются в аффективную разрядку в форме брани, ругани (инвективы). (Верно / Неверно)

Вопрос 19. Представителями лингвоэтологии являются:

- a) Р. Лакофф;
- b) Д. Таннен;
- c) К. Ф. Седов;
- d) С. Дацюк;
- e) А. К. Михальская.

Вопрос 20. Лингвоэтология использует наряду с понятием «коммуникативная стратегия» категорию «стиль», понимаемую как «рисунок» речевого поведения, свойственный разным национально-культурным и социальным группам, а также отдельным индивидуумам. (Верно / Неверно)

2.1.5. Типологии стратегий коммуникативного воздействия в рамках теории диалога. Ситуативная модель. Текстовый подход. Дискурсивный подход



Ряд исследователей рассматривает коммуникативные стратегии в качестве аспекта теории диалога. По мнению И. Н. Борисовой, дискурсивные стратегии диалоговедения в зависимости от характера определяющей их коммуникативной целеустановки говорящего могут быть трех типов:

- регулятивная стратегия (цель — вызвать желаемые изменения в широком экстракоммуникативном контексте ситуации);
- диктальная стратегия (цель — информировать собеседника о фактах, событиях объективной реальности, рассуждать, рассказывать, описывать, логически осмыслить тему разговора);
- модальная стратегия (цель — выразить свои чувства, эмоции, оценки, коммуникативные интенции, предпочтения, настроения в отношении речи и коммуникативной ситуации).

Обращаясь к учебному диалогу, Н. В. Максимова выделяет типы коммуникативных стратегий по отношению к четырем основным компонентам познавательного процесса: знанию, мнению,

убеждению и пониманию. Ядром диалога, по мнению автора, являются коммуникативные стратегии понимания, к которым относятся КС-развитие, КС-толкование, КС-переоформление, КС-отрицание, КС-применение, КС-оценивание, КС-переопределение, КС-комментирование.

Некоторые исследователи подразделяют коммуникативные стратегии исходя из особенностей ситуации общения.

Так, Э. В. Акаева выделяет четыре типа коммуникативных стратегий, характерных для *медицинского дискурса* (в коммуникативной сфере «врач — пациент»):

- когнитивные стратегии;
- прагматические стратегии;
- стратегии, связанные с организацией диалога;
- риторические стратегии.

Использование той или иной стратегии зависит от конкретной ситуации общения и определяет соответствующий набор речевых тактик (приемов), коммуникативных ходов. Коммуникативные стратегии управляют ментальными и эмоциональными процессами пациента, причём *основными стратегиями медицинского дискурса* являются когнитивные, поскольку именно они прежде всего направлены на изменение картины мира пациента и воздействие на его поведение. Среди когнитивных стратегий, используемых в медицинском дискурсе, автор выделяет убеждение и внушение, поскольку ситуации коммуникативного взаимодействия врача и пациента предполагают воздействие на сознание (убеждение), а также на эмоциональную сферу и подсознание (внушение).

В то же время ряд исследователей полагает, что коммуникативные стратегии определяются характером текста.

Так, Ю. К. Пирогова предпринимает попытку многопланового комплексного анализа коммуникативных стратегий. Рассматривая рекламные тексты, автор подчёркивает, что стратегии коммуникативного воздействия определяются в первую очередь характером рекламного материала, который отличается от нерекламного тем, что направлен на достижение коммерческих целей. Следовательно, под стратегиями коммуникативного воздействия в рекламе понимаются приемы выбора, структурирования и подачи в сообщении

информации о рекламируемом объекте, подчиненные целям коммуникативного воздействия, выгодного для продвижения этого объекта на рынке.

По мнению Ю. К. Пироговой, важными факторами, определяющими выбор той или иной стратегии, являются:

- коммуникативные цели и задачи, характерные для рекламного дискурса;
- тип рекламируемого объекта;
- социально-демографические и психографические особенности адресата;
- предполагаемые канал распространения и условия восприятия рекламной информации;
- ориентация адресанта на манипулятивный или неманипулятивный тип коммуникации.

Можно различать также коммуникативные стратегии по используемым адресантом средствам воздействия: позиционирующие стратегии и оптимизирующие стратегии. Стратегии по используемым средствам воздействия подразделяют на:

- преимущественно вербально-ориентированные, преимущественно невербально-ориентированные и смешанные стратегии;
- фонетически или семантически ориентированные вербальные стратегии и их смешанные варианты;
- стратегии, основанные на использовании преимущественно эксплицитных или имплицитных коммуникативных средств, и целый ряд других.

Кроме того, в современной лингвистической литературе коммуникативные стратегии описываются в двух плоскостях: *языковой* — как формы построения высказывания, и *интенциональной*; причём зачастую типологии коммуникативных (речевых) стратегий привязаны к определенному типу дискурсивного взаимодействия или сфере коммуникации. В частности, это связано с ритуализацией общения в рамках институциональных дискурсов, при этом определенные стратегии в соответствии с их институциональными признаками закрепляются за теми или иными социальными институтами и ролями.

В этой связи, на наш взгляд, представляют интерес исследования О. Н. Тютюновой и Т. В. Дубровской, которые рассматривают *судебную коммуникацию* в качестве институционально организованного общения и акцентируют внимание на его стратегической составляющей.

Так, О. Н. Тютюнова отмечает, что использование в судебном дискурсе коммуникативных стратегий жёстко детерминировано статусом его участников. Исследователь обращает внимание на разделение участников судебного процесса на профессиональных (адвокат, прокурор, судья) и непрофессиональных (свидетели, подсудимый) и увязывает их стратегическое поведение с особенностями их статуса. О. Н. Тютюнова выделяет пять основных коммуникативных стратегий, используемых участниками судебного дискурса в соответствии с интенциями его клиентов и агентов: стратегии самозащиты, обвинения, защиты, нападения и психологического воздействия. Каждая из указанных стратегий реализуется определённым набором коммуникативных тактик.

Т. В. Дубровская, рассматривая речевое поведение судей в ходе судебных процессов, публичных выступлений и интервью, также указывает на то, что оно отмечено спецификой, что обусловлено, наряду с национальными чертами представителей судейского корпуса, особенностями устройства института правосудия и статусом судей. Исследователь также отмечает, что определенная степень гибкости речевого поведения судьи и участников судебного процесса возможна благодаря использованию разных речевых тактик при выполнении более общих стратегических задач.

На наш взгляд, вышеперечисленные типологии коммуникативных стратегий и принципы, на которых они построены, не являются взаимоисключающими, а лишь дополняют друг друга, поэтому целесообразно рассматривать коммуникативные стратегии как последовательность действий, направленных на реализацию интенций говорящего, оказывающих воздействие на адресата с целью изменения его языковой картины мира в ситуации конфликта с учётом особенностей коммуникативной ситуации, социальных ролей коммуникантов, а также их личностных характеристик.

Принимая во внимание все вышеприведённые типологии коммуникативных стратегий, выделим *основные параметры*, по которым, по нашему мнению, целесообразно их подразделять:

1) по степени глобальности воздействия на адресата выделяют основные (семантические) и вспомогательные (риторические, конверсационные, прагматические) стратегии;

2) по разнообразию языковых форм, употребляемых в состоянии коммуникативного конфликта, — инвективные, куртуазные и рационально-эвристические стратегии;

3) по способам коммуникативного воздействия — стратегии рационального и эмоционального воздействия.

Каждый тип дискурса также обуславливает определённый набор коммуникативных стратегий в силу особенностей самого дискурса.

Контрольные вопросы



Вопрос 21. Обращаясь к учебному диалогу, Н. В. Максимова выделяет типы коммуникативных стратегий по отношению к четырем основным компонентам познавательного процесса: знанию, мнению, убеждению и пониманию. (Верно / Неверно)

Вопрос 22. Э. В. Акаева выделяет четыре типа коммуникативных стратегий, характерных для медицинского дискурса (в коммуникативной сфере «врач — пациент»):

- a) когнитивные стратегии;
- b) прагматические стратегии;
- c) стратегии, связанные с организацией диалога;
- d) риторические стратегии;
- e) интерактивные стратегии;
- f) манипулятивные стратегии.

Вопрос 23. Рекламный материал отличается от нерекламного тем, что направлен на достижение некоммерческих целей. (Верно / Неверно)

Вопрос 24. Т. В. Дубровская, рассматривая речевое поведение судей в ходе судебных процессов, публичных выступлений и интервью, указывает на то, что оно отмечено спецификой, обусловленной, наряду с национальными чертами представителей судебного корпуса, особенностями устройства института правосудия и статусом судей. (Верно / Неверно)

Вопрос 25. Основные параметры, по которым целесообразно подразделять коммуникативные стратегии:

- a) степень глобальности воздействия на адресата;
- b) разнообразие языковых форм, употребляемых в состоянии коммуникативного конфликта;
- c) способы коммуникативного воздействия;
- d) тип дискурса;
- e) национальные особенности коммуникантов;
- f) сложность компонентного состава.

2.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ТЕМЕ 2



1. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой стратегий и тактик коммуникативного воздействия.

Никифорова, Э. Ш. 10th International Conference “Word, Utterance, Text: Cognitive, Pragmatic and Cultural Aspects” / Э. Ш. Никифорова. — 2020.

Metaphorical Models in “Forming Outsiders’ Circle” Communicative Strategy

Abstract:

The article considers “forming outsiders’ circle” communicative strategy. It is known to serve as a tool for manipulating public consciousness; therefore, it occurs in the texts of media discourse, which were involved in the study.

The study covers articles from authentic English media texts on a vital problem of illegal migration. The time frame of the texts is from 2014–2015 (migration peak) to 2018–2019 (migration decline). In the course of work, complex linguistic analysis including content analysis, linguistic-stylistic analysis, discourse analysis, statistical and quantitative processing methods, continuous sampling, etc., was applied. Some patterns in the mapping of migration were identified. With a variety of means of communicative impact used by journalists, the dominant position of metaphorical models with negative connotations — “migrants — war”, “migrants — illness”, “migrants — natural disaster” — is evident. These models are grouped in a certain way, thereby lining up in the “forming “outsiders’ circle”” communicative strategy, which uses stereotypes of public consciousness based on the conceptual opposition “friend or foe”. Since metaphor is a meaning-generating device with a powerful emotive component, this determines the effectiveness of this language tool as a method of speech manipulation. Integrating conceptual and verbal systems of a personality, metaphor is involved in the modeling process, which includes reflection and perception of reality. Modeling an image of a migrant via metaphorical models allows journalists to force recipients to interpret this image in a certain way through specific associative meanings.

Keywords: media discourse, the image of a migrant, the communication strategy of forming “outsiders’ circle”, a metaphorical model, manipulation, negative connotation

1. INTRODUCTION

The paper in question is devoted to the consideration of metaphorical models as a tool of building up a communicative strategy of “forming outsiders’ circle” in the texts of English media discourse in connection with the topic of migration.

1.1. Relevance of the research

At the current stage of development of linguistic science communicative orientation of the language is emphasized, that is, the appeal to the speaker, listener and their interaction, therefore, the problems of action speech come to the fore, and communicative influence is considered in the framework of pragmatic linguistics, psycholinguistics, sociolinguistics, cognitive linguistics, the theory of linguistic personality, dialogue theory, etc.

Communicative influence pursues the goals on cognitive and communicative levels, which can be realized through communicative strategies, defined as a sequence of actions aimed at implementing the speaker’s intentions, affecting the addressee in order to change his linguistic picture of the world in a conflict situation, with regards to the characteristics of the communicative situation, social roles of the communicants, as well as their personal characteristics.

1.2. Newness of the research

The newness of the research consists in proposing and developing the complex approach to media discourse studies, in revealing and describing multiple uses of metaphorical models with a negative connotation as an image-building and manipulative tool in the texts aimed at influencing the audience and forming its values and attitudes in modern post-industrial societies.

2. PROBLEM STATEMENT

Our particular attention is drawn to considering metaphorical models with a negative connotation as one of the main tools in building a communicative strategy of “forming outsiders’ circle” in the English-language media discourse.

3. RESEARCH QUESTIONS

To achieve the purposes of the research the following research questions should be dealt with:

3.1. Basic characteristics of media discourse

To reveal basic characteristics of contemporary media discourse as an element of the existence of a communicative strategy of “forming outsiders’ circle”.

3.2. Metaphorical models as a component of “forming outsiders’ circle” strategy

To define and comment upon metaphorical models with a negative connotation within the strategy singled out.

3.2.1. Pragmatic metaphor and its characteristics

To define and describe the main characteristic features of pragmatic metaphor.

3.2.2. Metaphorical models in describing an illegal migrant’s image

To consider metaphorical models with negative connotations used to describe illegal migrants in the texts of English-language media discourse.

3.2.2.1. Migrant's image in media discourse

To point out some basic consideration concerning the image of a migrant in English-language media texts.

3.2.2.2. Metaphorization of the image of a migrant in English-language media texts

To introduce the main metaphorical models associated with migrants in in English-language media texts.

3.2.2.3. Metaphorical models as a component of building a strategy of "forming outsiders' circle" in relation to the image of an illegal migrant in the English-language media discourse

To consider the use of particular metaphorical models as a component of building a strategy of "forming outsiders' circle" in relation to the image of an illegal migrant in the English-language media discourse.

4. PURPOSE OF THE STUDY

In this paper we set the purpose of considering metaphorical models with a negative connotation as one of the main elements in building a communicative strategy of "forming outsiders' circle" in the English-language media discourse.

5. RESEARCH METHODS

In accordance with the purpose, tasks and the procedure, the following methods of research have been employed in our work:

5.1. Inductive method and descriptive methods were used while singling out some basic features of metaphorical models that lead the conclusions about the peculiarities of their use, we collected information and drew conclusions from what we observed.

5.2. Method of continuous sampling: we were able to analyze over a hundred authentic English-language media texts from the beginning of the migration crisis in Europe (2014–2015) to the present singling out over 500 cases of the use of metaphorical models.

5.3. Interpretation from linguistic and structural points of view was used while processing the patterns collected.

5.4. Stylistic analysis — stylistic properties and functions of metaphors were considered.

5.5. Discourse analysis was used while studying media texts in relation to their social context.

5.6. Qualitative analysis was used to formulate statistic data and conclusions.

6. FINDINGS

It is worth pointing out that currently there is neither universal acceptance of the definition of the very term of a communicative strategy nor universal classification or approach to interpretation and study. In some other papers we addressed this issue in more detail (Nikiforova, 2018). In this work it is necessary only to refer only to some ideas.

In our opinion, the approach of I.V. Samarina, who considers communicative strategies in the framework of political communication, is of great interest. She identifies the strategy for creating “insiders’ circle” and that of creating “outsiders’ circle” (Samarina, 2006). When implementing these strategies, the opposition “friend or foe” is actively exploited, which is universal for any culture, since it is common for a person to attribute himself to a particular social group, contrasting this group with other groups that do not share the value attitudes of “friends”. These two strategies are actively used by media representatives. In their turn metaphorical models with either a positive or negative connotation, depending on the intentions of the authors, are constantly included.

In this paper we set the goal of considering metaphorical models with a negative connotation as one of the main elements in building a communicative strategy of “forming outsiders’ circle” in the English-language media discourse. It is worth mentioning that the metaphor has an emotive component of meaning, which, in combination with a communicative context, influences the emotions of the recipient. Thus, metaphor is an effective tool for speech manipulation, which is important for texts of media discourse.

The topic of this very article itself is a series of metaphorical models related to the topic of migration: “migrants-disease”, “migrants-natural disaster”, “migrants-war”.

So, in the course of the study, we were able to analyse over a hundred authentic English-language media texts from migration crisis beginning (2014–2015) up to now. In addition, a report based on a study of press materials dealing with migration problems of five European countries prepared by specialists from Cardiff School of Journalism, Media and Cultural Studies was also closely studied.

Prior to considering metaphorical models per se, we will dwell on some characteristics of media discourse and try to explain why the above mentioned models are able to register in the consciousness of the society and what role is played by the fact that they have emerged and are cultivated in media discourse. Nowadays it is impossible to imagine a modern person who would not use all or almost all media sources by default. In turn, the media are becoming faster, more flexible, and the speed of response to any events has considerably increased. All this has a significant impact on the production process and the distribution of the word.

The fact mentioned above cannot but arouse the interest of linguists, therefore a separate new direction of linguistics has appeared — medialinguistics.

So, T. G. Dobrosklonskaya believes that today media texts are one of the most common forms of language existence, and their combined length far exceeds the total volume of speech in other areas of human activity. She differentiates the concepts of “text”, “media text” and “media discourse”. In her opinion, “text is a message, media text is a message in combination with a channel of communication, and media discourse is a message with all other communication components” (Dobrosklonskaya, 2009).

Since media discourse is focused on the mass addressee and its goal is to influence the formation of public consciousness, manipulation of public consciousness, it is necessary to use bright, effective, memorable linguistic tools, one of which is considered to be an expanded pragmatic metaphor presented in the form of metaphorical models.

In our case, not just metaphorical models will be considered, but metaphorical models that the author consciously uses to purposefully build a strategy of “alienation of a foreign element” or, in other words, a strategy of forming “outsiders’ circle”.

The strategy of “forming outsiders’ circle” is actively used in any human society in general, and in the media discourse in particular.

Opposition “friend or foe” is one of the most active in the minds of representatives of any human society, since a person always strives for self-identification through inclusion in certain groups with similar interests, values, etc. To create a comfort zone, a person needs to create a circle of people close to him or “insiders’ circle”, and this circle is always opposed to those who are outside of it, that is, a stranger who does not share the attitudes and values of the “circle”. It is worth mentioning that metaphorical models are used both for forming “outsiders’ circle” and for forming “insiders’ circle of strangers” and, as a rule, these two processes are parallel in time and space. We will consider only one side — communicative strategy for forming “outsiders’ circle” in the English-language media discourse through the use of metaphorical models in relation to the topic of illegal migration.

Pragmatic metaphor is known to be considered one of the main ways of language, thinking and perception categorizing, while metaphorical modelling as a way of reflecting reality, thinking and reality perception has attracted special attention in the cognitive-discursive direction.

Following A. P. Chudinov, we will dwell on the definition of a metaphorical model as “typical correlation in the minds of native speakers of semantics in the relationship of direct motivation of primary and secondary knowledge, which is a model for the emergence of new secondary knowledge.” According to him, a metaphorical model is a kind of communication scheme between different conceptual spheres, which is formed in the consciousness of a native speaker (Chudinov, 2003). Each model allows on the basis of similarity to compare the chosen conceptual area with a new area.

So, let us consider in more detail metaphorical models with negative connotations used to describe illegal migrants in the texts of English-language media discourse.

Migration is known as one of dynamic processes associated with the reproduction, size, location of the population, with its age, gender and national composition, therefore, the condition of relocation forms in the cutting edge world is questionable, and the deluge of transients is frequently shown as one reason for the development of social strain.

Experts in the field of studying migration problems identify various reasons for strain among local people and newcomers.

One of these reasons is the influence of the media on public consciousness.

It should also be pointed out that recently the linguistic and cultural image of a “migrant” in the society’s view is more likely identified with refugees than with the category of immigrants with a certain legal status. The concept of “refugee” has a negative connotation and it precisely is compared with disease, chaos, war, instability, natural disaster, etc.

Since the main purpose of the texts of the media discourse is to provide the maximum speech influence on the maximum possible audience, the strategy of forming “outsiders’ circle” should be based on close, understandable and effective images.

In this regard, we should but mention that, in our opinion, the modern English-language media space is actively used a metaphorical model which is structurally complex, but rather simple and reliable in terms of influence: a society accepting migrants is likened to an ordinary person who is exposed to basic destabilizing factors that destroy the usual order of his life, kick out of the comfort zone, on the one hand; and which are uncontrollable, on the other hand. These factors have frightened a person and deprived him of the possibility of active action since time immemorial: illness, war and natural disasters. Therefore, it is logical to introduce the following destructive models: “migrants — disease”, “migrants — war”, “migrants — natural disaster”.

It should be noted that the trends described above were most pronounced during the so-called “migration crisis” in 2015, when a wave of illegal migrants swept over Europe.

It was in December 2015 that researchers from Cardiff School of Journalism, Media and Cultural Studies prepared a report based on the study of press materials covering problem of migration in five countries

throughout Europe (Press Coverage of the Refugee and Migrant Crisis in the EU: A Content Analysis of Five European Countries, 2016). According to the data obtained and analyzed by scientists in media discourse of most publications in the UK a tendency towards rather “aggressive presentation” of the problem studied is to be found. Outlets such as the “Daily Telegraph”, “Daily Mail”, “Sun”, in other words, those newspapers that are read by the major part of the population, abused “forming outsiders’ circle” strategy and mentioned above metaphorical models were one of the main components of the strategy.

Let us dwell on the above mentioned metaphorical models.

So, the first model is “migrants — disease”. As a rule, this is not just a disease, but a serious, incurable one, with a fatal outcome for society: in this case, both this society itself and its basic values can die (which is tantamount to the death of this society).

So we can see such an implication in one of the headlines of a weekly “The Sun”: “British Lives at Risk”. In the sub-headline the author goes on to explain what condition exactly is likely to be fatal: “Only a matter of time’ before a driver dies at Calais because of refugee crisis, haulage boss claims” (Hawkes, 2016).

The author of one more article in the same paper resorts to an extended metaphor while commenting on Merkel’s policies regarding migrants for Germany and for all of Europe: “The locals are worried sick about noise, falling property prices and the behaviour of young men — invariably young and Muslim... And what festers like a malignant tumour in the soul of Germany is that mass sexual assaults could have hardly been handled more abysmally” (Parsons, 2016).

Journalist shows that migrants are like a cancerous tumour and the local population is literally “sick” with behavioural aspects of newcomer population: community’s body is affected by an incurable disease, the symptoms being evident.

Some media representatives go even further wishing to paint a gloomy picture: they combine some metaphorical models to enhance the effect. Let us consider an examples in which two metaphorical models likening migrants to disease and war are involved: “Distant conflicts have come to the heart of Europe, and culture and, most of all, religion

have become the battlefields on which fights about identity take place” (Diez, 2019). A deadly disease strikes the heart — a vital organ and religion, whose function is soul healing, becomes a battlefield.

On the whole metaphorical model “migrants — war” is the most frequent in the texts of English-language media discourse. Authors often resort to inclusions of terminology borrowed from military discourse (inclusion of intertext). Here are some examples of such terminology: 1) “MIGRANT AMBUSH” (Cambridge, 2016); 2) “IT'S A WAR-ZONE” (Gillespie, 2016).

It is worth mentioning that military terminology is often introduced precisely in headlines of articles and reports in order to attract the audience setting the necessary mood from the start. Further, in the texts themselves, more diverse repertoire of stylistic devices is used filling in extended metaphors with additional meanings. Let us consider excerpts from authentic texts: “...battle has deep... intellectual roots... It will be fought at the ballot box, in the media, sometimes in the streets... it will eventually involve violence... terrorists have already initiated” (Kingsley, 2015). Again, we see a reference to battlefields, area of combat zones being so great that no one can stand aside, since the fighting will affect everyone. The author also emphasizes that like any war, this will involve violence. For greater conviction, a precedent name “terrorists” is also mentioned, which immediately awakens a certain associative series in the mind of a person nowadays and enhances the effect desired by the author.

The description of the war is also supplemented by scenes of the consequences of hostilities, which, at times, are no less terrible and destructive than these hostilities themselves: “Hammond... not only repeated May’s claims about African economic migrants, but portrayed them as marauders who would soon hasten the collapse of European civilization” (Kingsley, 2015). Thus, the author of one of the articles in a British newspaper, referring to authorities — Foreign Minister Hammond and British Prime Minister Teresa May, compares migrants with looters, whose actions will undoubtedly lead to the collapse of European civilization. An educated reader will undoubtedly also catch an allusion to the fall of the Roman Empire from the actions of barbarians and looters.

In general, the scale of the “migrant” wars are emphasized by the authors of a number of media texts through involvement of hyperbole: “The Coming Battle for European Civilization” (McConnell, 2018). That is, the very existence of civilization as such is in jeopardy.

And finally, the third popular metaphorical model as a component of building a strategy of “forming outsiders’ circle” — “migrants — natural disaster”, usually it is an uncontrollable torrent, or a hurricane, or even a black hole, sucking in all life. If we turn to the English-language media texts of different years, starting with 2014, it is easy to give examples of the application of this metaphorical model: “The refugee crisis once threatened to sink Angela Merkel’s career. How did the German chancellor weather the storm?” (Stanley-Becker, 2017). Migrants are likened to a storm at sea, which drowns even strong ships, a strong ship up to that time being associated with the career of Angela Merkel. An extended metaphor is created using the verb “to sink” and the idiomatic expression “weather the storm”, used in a limited situational context. The effect is enhanced through the rhetorical question, which creates the implication of doubt, the denial of the possibility of a successful outcome of the “man — the elements” confrontation.

The following example is more interesting in that the metaphor in it is presented very subtly, implicitly. Obviously, the author of the publication is trying to convey his point of view to the reader, creating the impression of objectivity, impartiality: “Now, the whole Western world is worried about its borders, as issues of immigration and identity convulse almost every country” (Buchanan, 2019). Migration is likened to a massive earthquake.

The water element has always frightened the peoples living near the sea coast. If we take into account the entire history of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, it is not surprising that the articles' authors make use of a large number of so-called “water” metaphors to characterize destructive power of migration. Here are just a few examples:

1) “...EU countries could not slam the door on their neighbours fast enough in order to avoid the influx of asylum seekers” (Adler, 2018). Migrants are a torrent;

2) “...Libya’s the key to stemming human tide” (Freeman, 2015). Migrants are a destructive tide;

3) “European Commission boss is surely counting on François Filon to beat Marine Le Pen, Brexit will lose its sting and tidal wave of migrants will recede” (Boyes, 2016). Here we are talking about a waning tidal wave which should bring relief.

Here is another interesting, in our opinion, example of a metaphorical model in which migrants are likened to a hostile element: “French cops call sprawling Jungle camp 'unpoliceable black hole' amid extremist fears” (Dunn, 2016). The author compares the settlement of migrants with a black hole, inside of which the laws of a normal human society do not apply and even such institutions as the police are powerless.

7. CONCLUSION

In the course of our study, we were able to analyze over a hundred authentic English-language media texts of such outlets as New York Times, Business Insider, CNN, Guardian, Time, Sun, and others from the migration crisis in Europe up to the migration wave recession. It should be noted that migration processes state causes an ambiguous assessment, since migrants' flow is often indicated as a reason of growth of social tension. Specialists who study migration problems identify various causes of tension between the local and newcomer population. However, media influence on public consciousness s one of the major causes, since the media have great potential in forming ideas about a particular event, fact, phenomenon, etc., including migration and migrants. At the same time, the media use a number of means, creating one or another linguistic portrait of a modern migrant, which largely dictates the attitude of citizens to this type of population, as well as stereotypes associated with migrants.

So, we have identified a number of patterns in the reflection of this social phenomenon by the media on the material of English sources. For all the variety of means used by journalists to exert a communicative effect, the dominant position of metaphorical models with a negative connotation is noticeable.

These metaphorical models are grouped in a certain way, thereby lining up in the strategy of “forming outsiders’ circle”, which successfully exploits the stereotypes of public consciousness on the basis of the conceptual opposition “friend or foe”, appealing to such deep, one might say genetic level fears as fear of the war, disease and natural disaster. Since metaphor is a meaning-generating device with a powerful emotive component of meaning, this determines efficiency of this language tool as a method of speech manipulation. Playing an important part in the integration of the conceptual and verbal systems of personality, metaphor is involved in the modelling process, which involves reflecting, dwelling on and perception of reality. Modelling the image of a migrant through metaphorical models allows media representatives to force recipients to interpret this image in the desired way through specific associative meanings.

It is also noteworthy that in media discourse of most editions of the United Kingdom there was a tendency towards the most “aggressive presentation” of the problem of migrants. Papers such as “The Daily Telegraph”, “The Daily Mail”, “The Sun”, that is, the so-called “popular papers”, read by the majority of the population, abuse the strategy of “forming outsiders’ circle”, one of the most used tool being metaphorical models “migrants — war”, “migrants — disease”, “migrants — natural disaster”.

References:

1. *Adler, K.* (2018, June 13). EU's Mediterranean migrant crisis: Just a mess or cynical politics. BBC. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.bbc.com/news/world-europe-44466388>.

2. *Boyes, R.* (2016, December 14). 'WE DON'T KNOW WHO THEY ARE'. We need to scrutinise refugees more closely or risk terrible consequences. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/2401600/we-need-to-scrutinise-refugees-more-closely-or-risk-terrible-consequences-says-roger-boyes/>.

3. *Buchanan, P. J.* (2019, January 11). The Path to a ‘National Emergency’. The American Conservative. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.theamericanconservative.com/buchanan/trump-should-declare-a-national-emergency/>.

4. *Cambridge, E.* (2016, July 7). MIGRANT AMBUSH. Haulier crashed truck after migrants in Calais used burning bales of hay to try and force lorries to stop. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/1404571/haulier-crashed-truck-after-migrants-in-calais-used-burning-bales-of-hay-to-try-and-force-lorries-to-stop/>.

5. *Chudinov, A. P.* (2003) Metaforicheskaya mozaika v sovremennoj politicheskoy kommunikacii. Uralckij gosudarstvennyj pedagogicheskij universitet. [Chudinov, A. (2003) Metaphorical mosaic in modern political communication. Ural state pedagogical university].

6. *Diez, G.* (2019, April 5). The Migration Crisis and the Future of Europe. American Prospect. Retrieved January 12, 2020, from <https://prospect.org/article/migration-crisis-and-future-europe>.

7. *Dobrosklonskaya, T. G.* (2009). Mediatekst kak edinica diskursa sredstv massovoj informacii. Aktualnye processy v razlichnyh tipah diskursov: politicheskij, medijnyj, reklamnyj diskursy i internet-kommunikaciya: materialy mezhdunarodnoj konferencii, 18–20. [Dobrosklonskaya, T. G. (2009). Media text as a unit of media discourse. Actual processes in various types of discourses: political, media, advertising discourses and Internet communication: international conference materials, 18–20].

8. *Dunn, T. N.* (2016, August 8). CHANNELLING FORCE. Theresa May urged to create Sea Marshal force and put armed guards on ferries to stop ISIS. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/1574986/theresa-may-urged-to-create-sea-marshall-force-and-put-armed-guards-on-ferries-to-stop-isis/>.

9. *Freeman, C.* (2015, April 21) Mediterranean crisis: Libya's the key to stemming the human tide. The Telegraph. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/11550598/Mediterranean-crisis-Libyas-the-key-to-stemming-the-human-tide.html>.

10. *Gillespie, T.* (2016, August 17). 'IT'S A WARZONE' Brit warns people to avoid Calais after 'chainsaw-wielding migrants smashed up his Mercedes with a boulder'. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/1628310/brit>

warns-people-to-avoid-calais-after-chainsaw-wielding-migrants-smashed-up-his-mercedes-with-a-boulder/.

11. *Hawkes, S.* (2016, September 4). British Lives at Risk. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/1724606/only-a-matter-of-time-before-a-driver-dies-at-calais-because-of-refugee-crisis-haulage-boss-claims/>.

12. *Kingsley, P.* (2015, August, 10). 10 truths about Europe's migrant crisis. The Guardian. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.theguardian.com/uk-news/2015/aug/10/10-truths-about-europes-refugee-crisis>.

13. *McConnell, S.* (2018, November 8). The Coming Battle for European Civilization. The American Conservative. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.theamericanconservative.com/articles/the-coming-battle-for-european-civilization/>.

14. *Nikiforova, E.* (2018) Strategies of creation of a politician's communicative image. The European Proceedings of Social and Behavioural Sciences, XXXIX, 115-122.

15. *Parsons, T.* (2016, November 12). If Germany sees a repeat of New Year horror that saw thousands of women sexually assaulted by 'foreign nationals' then nation will be primed to explode. The Sun. Retrieved January 12, 2020. — URL: <https://www.thesun.co.uk/news/2173393/tony-parsons-repeat-of-new-year-horror-will-crush-germany/>.

16. UNHCR The UN Refugee Agency. (2016, December) Press Coverage of the Refugee and Migrant Crisis in the EU: A Content Analysis of Five European Countries. — URL: <https://www.unhcr.org/56bb369c9.html>.

17. *Samarina, I. V.* (2006). Kommunikativnye strategii "sozdanie kruga chuzhikh" i "sozdanie kruga svoih" v politicheskoy kommunikacii. Izdatelstvo Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. [Samarina, I. (2006). Communicative strategies "forming outsiders' circle" and "forming insiders' circle" in political communication. Publishing House of the Russian State Pedagogical University].

18. *Stanley-Becker, I.* (2017, September 21) The refugee crisis once threatened to sink Angela Merkel's career. How did the German chancellor weather the storm? Washington Post. Retrieved January 12, 2020. —

URL: https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2017/09/21/the-refugee-crisis-once-threatened-to-sink-angela-merkels-career-how-did-the-german-chancellor-weather-the-storm/?utm_term=.41dcfdb455d9.

2. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой стратегий и тактик коммуникативного воздействия.

Никифорова, Э. Ш. XI Житниковские чтения «Слово в тексте: филологический, лингвистический и лингводидактический подходы» / Э. Ш. Никифорова, Л. А. Нефёдова. — 2013.

Стратегии коммуникативного воздействия как элемент речевого поведения участников русскоязычного судебного дискурса

Настоящая работа посвящена исследованию особенностей реализации стратегий коммуникативного воздействия профессиональными участниками русскоязычного судебного дискурса посредством подбора и комбинирования базовых тактик коммуникативного воздействия. Выявлены наиболее частотные коммуникативные тактики, применяемые представителями защиты и обвинения, охарактеризованы особенности их реализации.

Ключевые слова: *дискурс, судебный дискурс, стратегия коммуникативного воздействия, тактика коммуникативного воздействия.*

В современном мире существует большое количество сфер общественной жизни, в которых владение навыками эффективного общения и осознанное применение приёмов коммуникативного воздействия является профессиональной нормой и, в значительной степени, залогом профессионального успеха. Исследования последних лет отличаются особым интересом к проблемам функционирования языка в различных сферах профессиональной деятельности человека. Этот интерес охватил и сферу правовой деятельности, возникла особая дисциплина — юрислингвистика, в сферу рассмот-

рения которой попадают вопросы изменений в правовой сфере, получающие определённое воплощение в языке.

Одним из понятий, которым оперируют специалисты, изучающие взаимодействие языка и права, является «дискурс». Вслед за Г. Н. Манаенко мы будем трактовать дискурс, как речевое общение и речевое поведение субъекта, ограниченное конкретными обстоятельствами жизни в определённом социуме [3, С. 92]. Итак, судебный дискурс представляет собой яркий пример статусно-ориентированного общения, в котором роли четко распределены и за каждым участником закреплены функции, определенные нормами института правосудия [1].

В рамках данной работы мы коснёмся одного из элементов судебного дискурса, а именно стратегий и тактик коммуникативного воздействия профессиональных участников судебного дискурса (прокуроров и адвокатов), чьи функциональные обязанности и социальные роли находятся в оппозиции в ходе судебного процесса, что обуславливает специфику их стратегического поведения. Отметим, что стратегии речевого воздействия, соотнося цель речевых действий и вовлекая в эти действия элементы интерпретации ситуации, соединяют эпизоды дискурса в тематически организованное единство.

Принимая во внимание тот факт, что коммуникативные стратегии проявляются ярче всего в состоянии конфликта, остановимся на рассмотрении их реализации в ходе судебных прений, основным компонентом которых являются речи обвинителей и защитников. Необходимо отметить и тот факт, что участники судебного заседания, в данном случае адвокат и прокурор, в силу особенностей построения и целевого назначения судебного процесса общаются в присутствие третьих лиц: судей и присяжных. В этой ситуации говорящий имеет дело с «двойным адресатом», когда реплики юриста направлены как на его непосредственного процессуального «собеседника» или свидетеля, который является формальным адресатом, так и на присяжных и судей, которые являются фактическим адресатом [2, С. 143]. Для судебного заседания характерна также фиксированная смена коммуникативных ролей, поскольку адвокаты и

прокуроры, как правило, придерживаются строгой очередности выступления в суде. Всё это, несомненно, отражается на речевом поведении участников судебного процесса, влияет на построение коммуникативных стратегий и выбор коммуникативных тактик. Например, в судебной коммуникации частотна ситуация прямого и перекрёстного допроса свидетелей и подозреваемых: **«Красненков: У меня есть вопросы. Скажите, пожалуйста, с заявлением Правозащитного центра “Мемориал”² об убийстве Натальи Эстемировой Вы знакомы?»**

Каляпин: Да.

Красненков: Когда Вы с ним познакомились?

Каляпин: Прочитал я его, может быть, неделю спустя. О том, что Орлов сделал такое заявление, говорили много...». Адвокат, задавая ряд вопросов, имплицитно даёт понять, что рассматриваемое дело было освещено в прессе предвзято, акценты расставлены неправильно, что приводит к искажённому восприятию событий. Отметим, что перлокутивный эффект таких высказываний направлен на присяжных и судей, поскольку материалы дела предварительно тщательно изучаются как адвокатами, так и прокурорами и ответы на задаваемые ими вопросы им известны: их интенцией является экспликация скрытых мотивов, деталей, рассматриваемых дел с целью оказания влияния на фактического адресата и на его убеждения.

Характерным для судебной коммуникации является также повтор фраз типа *«Хочу обратить внимание суда на то...»*, *«Напрашивается вопрос: почему...»*, причем такое построение речи помогает акцентировать внимание фактического адресата на необходимой для говорящего информации: **«Напрашивается вопрос: почему прокуратура против этого очевидного для всех обстоятельства? Я полагаю, ответ на этот вопрос найти несложно»**. Адвокат структурирует речь таким образом, что слушающие имплицитно подготавливаются к восприятию информации в нужном для говорящего ключе.

² Признано Минюстом РФ средством массовой информации, выполняющим функции иностранного агента.

Юристы также часто используют приём акцентирования внимания присяжных на последней фразе: *«Адвокат Резник: У меня ещё один вопрос. Скажите, пожалуйста, Вам известно что-нибудь о том, как расследуется дело об убийстве Эстемировой? Имеются какие-то конкретные сведения или Вы не располагаете такими данными?»*

Шведов: Да, мне это известно, и на “Кавказском узле” мы публиковали сведения о том, как идёт, как, вернее, не идёт это расследование.

Адвокат Резник: Не идёт расследование?». Адвокат привлекает внимание присяжных к последней фразе, имплицитно проводя идею о том, что расследование по рассматриваемому делу не проводится должным образом. Такое коммуникативное поведение связано с необходимостью усилить свою позицию и ослабить позицию оппонента в процессе судебной аргументации.

Все проиллюстрированные приёмы реализуются в рамках судебной коммуникации не изолировано и хаотично, а являются составной частью определённых коммуникативных стратегий.

Проанализировав ряд аутентичных текстов, мы выделили основные коммуникативные стратегии, используемые их участниками в соответствии с их статусно-ролевыми характеристиками и целями: стратегию обвинения, стратегию защиты и стратегию эмоционального воздействия.

Стратегия обвинения определяет принцип построения коммуникативного поведения прокурора, в свою очередь речевое поведение адвоката, представляющего интересы подсудимого, реализуется через использование коммуникативной стратегии защиты. Коммуникативная стратегия эмоционального воздействия, направленная на привлечение судей и присяжных на свою сторону, используется всеми участниками дискурса и рассматривается нами как вспомогательная.

Все выделенные стратегии реализуются через определённый набор коммуникативных тактик. Эти тактики выстраиваются в определённой последовательности в зависимости от характеристик

рассматриваемого дела, личных и профессиональных качеств оппонентов.

В рамках данной работы рассмотрены особенности реализации наиболее частотных тактик стратегий обвинения, защиты и коммуникативного воздействия. Для выявления этих тактик нами было проанализировано десять речей прокуроров и адвокатов в ходе рассмотрения уголовных дел в период с 2000 по 2012 годы.

Так, при реализации стратегии обвинения наиболее частотными являются тактики: цитирования (36 %), констатации фактов, доказывающих виновности подсудимого (30 %), дискредитации показаний свидетелей защиты, подсудимого и адвоката (28 %).

Судебный дискурс отличается комплексностью, многоплановостью, при его реализации привлекается большое количество прецедентных текстов, на которые юристы ссылаются, пытаясь обосновать свои выводы. Русскоязычные прокуроры в обязательном порядке ссылаются на статьи уголовного кодекса, предусматривающие тот или иной порядок наказания. Каждое процессуальное действие в судах России должно быть подкреплено ссылкой на соответствующую статью закона, причём споры между прокурором и адвокатом зачастую касаются именно назначения определённой статьи или пункта статьи, квалифицирующей совершённое преступление. Подобные ссылки настолько частотны, что отдельные моменты речей юристов могут быть понятны только специалистам, превращаясь в своего рода профессиональный язык: *«На основании изложенного прошу назначить Старовойтову наказание по п. “в” ч. 3 ст. 132 — восемь лет лишения свободы; по п. “д”, “ж”, “к” ч. 2 ст. 105 УК РФ — восемь лет лишения свободы. На основании ч. 3 ст. 69 прошу назначить десять лет лишения свободы с отбытием в воспитательной колонии».*

Представители прокуратуры прибегают также к цитированию данных судебных экспертиз или привлечению экспертов в качестве свидетелей, что подчёркивает объективность собранных доказательств и обоснованность выводов следствия: *«Судебно-медицинский эксперт при осмотре трупа Стефанцова в заключении однозначно ответил, что 24 рвано-ушибленные раны на волосистой части голо-*

вы, в области лица с повреждением скуловой кости, а также в области плеча, предплечья и кисти и множественные точечные ссадины на задней поверхности туловища причинены режущей кромкой зубцов пилы. Резаная рана шеи, которая находится в причинно-следственной связи с наступившей смертью, могла быть причинена большим ножом. Остальные раны, в том числе рана груди, могли быть причинены меньшим по размеру ножом, представленным на экспертизу». Прокурор зачитывает данные судебно-медицинской экспертизы, где скрупулёзно, подробно описывается характер причинённых жертве повреждений и орудий, при помощи которых эти повреждения могли быть нанесены. Эти данные подкрепляют стратегию обвинения, одной из задач которой является необходимость доказательства, что предметы, найденные на месте преступления, являются орудиями совершения преступления.

Итак, стратегия обвинения не может не опираться на тексты, полученные в ходе судебного заседания, но привлекает и другие произведения, полученные в период предварительного расследования, и от того, насколько правильно, искусно и к месту они применяются, во многом зависит успех стратегии обвинения.

Основной функцией прокурора в суде является поддержание обвинения, кроме того прокуратура принимает активное участие в подготовке дела к суду, занимается сбором и анализом фактов по делу. Поэтому неслучайно то, что во всех рассмотренных нами речах обязательным компонентом является констатация фактов по делу. Но прокурору мало просто описать факты, относящиеся к рассматриваемому вопросу, необходимо подать их так, сопровождая соответствующими комментариями, структурируя речь особым образом, чтобы убедить суд и присяжных в виновности подсудимого. Традиционно при констатации фактов по делу прокуроры прибегают к нейтральной лексике, используют простые синтаксические структуры, придерживаются строгой логики при изложении материала, обращают внимание на детали: *«Согласно заключению экспертизы, у него имелись раны на ладони правой кисти и первом пальце правой кисти, ссадины на тыльной стороне 2-го, 4-го, 5-го пальцев левой кисти... И давность их получения составляет при-*

мерно 5 суток до момента осмотра, что соответствует времени наступления смерти Стефанцова». Перечисляя собранные доказательства, ссылаясь на данные экспертиз, при этом выбирая эмоционально нейтральные лексические единицы и синтаксис, прокурор апеллирует к здравому смыслу суда и присяжных.

Дискредитация традиционно является одной из самых сильных в эмоциональном отношении тактик, к которой зачастую прибегают обвинители из-за необходимости нанести противнику «эмоциональный удар», чтобы разрушить стратегию защиты. Кроме того, тактика дискредитации направлена на создание отрицательного образа оппонента в глазах наблюдателей. Характерной для ситуации суда является реализация тактики дискредитации через возражение в случае, если вопрос другой стороны кажется представителю правосудия неуместным, нарушающим правила ведения допроса или ослабляет их собственную позицию. В подобных случаях формальным адресатом является судья, через обращение к которому и реализуется этот приём: *«Ваша честь, для начала я прошу сделать замечание участвующим в качестве слушателей лицам, чтобы они не вступали в дебаты»*.

Кроме того, дискредитации могут подвергаться показания подсудимого и свидетелей, доводы защиты, а иногда уровень профессионализма процессуального оппонента: *«Я Вас могу проконсультировать ещё лучше, чем Вы себя»* (дискредитация уровня профессионализма процессуального оппонента в резкой агрессивной форме).

Стратегия защиты, подобно стратегии обвинения, реализуется через комбинацию ряда коммуникативных тактик, среди которых нами отмечены в качестве доминирующих следующие тактики: дискредитации выводов следствия, показаний свидетелей обвинения, доводов прокурора (38 %), цитирования (33 %), полного или частичного отрицания вины или апелляции к искреннему раскаянию подсудимого (15 %).

Многое из того, что говорилось о применении тактики дискредитации прокурорами справедливо и в отношении их процессуальных оппонентов. Цели применения тактики те же: нанесение эмоци-

онального поражения, разрушение стратегии оппонента, создание отрицательного образа процессуального оппонента. Необходимо отметить и тот факт, что адвокаты в рассмотренных нами текстах значительно чаще прибегают к тактике дискредитации, которая может носить агрессивный характер: *«Сразу после этого при допросе в суде, Федоров меняет свои показания данные на предварительном следствии. А именно, на следствии он утверждал, что 6 ноября накануне своего дня рождения звонил и общался с погибшим и приглашал его на свой день рождения. Перепутать числа Федоров не мог, т. к. говорил, что звонил накануне своего дня рождения, 6 ноября. А день рождения 7 ноября. Таким образом, еще 6 ноября Андриевский был жив. Убийство Пименову вменяют 31 октября. Поскольку показания Федорова на предварительном следствии не укладывались в прокрустово ложе государственного обвинения и обеспечивали алиби Пименову, Федоров с подачи следователя прокуратуры отказался от своих показаний»*. Адвокат прибегает к двойной дискредитации: дискредитации показаний свидетеля обвинения (*Федоров с подачи следователя прокуратуры отказался от своих показаний*) и дискредитации своего процессуального оппонента (*показания Федорова на предварительном следствии не укладывались в прокрустово ложе государственного обвинения, с подачи следователя прокуратуры отказался*). Наряду с четкой аргументацией (построенной на хронологических показателях — датах), адвокат также прибегает к приёмам эмоционального воздействия, применяя такие стилистические приёмы, как метафора и аллюзия (*с подачи следователя, прокрустово ложе государственного обвинения*).

К тактике цитирования адвокаты прибегают так же часто, как их процессуальные оппоненты, делая это по тем же причинам, что были указаны нами при рассмотрении реализации тактики цитирования стороной обвинения.

Русскоязычные адвокаты, реализуя тактику отрицания вины, в некоторых случаях прибегают к логически обоснованному полному отрицанию вины, но чаще оспаривают объём предъявляемого обвинения, апеллируют к искреннему раскаянию обвиняемого: *«Таким образом, путем несложных подсчетов можно определить, что*

Пименов отсутствовал вне дома и подъезда минут 15–25, что естественно недостаточно, для того чтобы, как я уже говорил, проделать все те действия, которые вменяют Пименову». Адвокат не говорит прямо о том, что его подзащитный невиновен, но пытается, приводя косвенные доказательства, убедить суд в том, что его подзащитный не мог совершить то, что ему вменяется.

Стратегия эмоционального воздействия является общей для прокуроров и адвокатов, набор коммуникативных тактик этой стратегии также идентичен. Выделим наиболее часто используемые тактики в рамках стратегии эмоционального воздействия. Русскоязычные адвокаты и прокуроры в равной степени прибегают к тактикам создания «круга своих» и «круга чужих» и имитированного диалога, поскольку эти тактики помогают создать некоторую общность с аудиторией, причём подобные тактики используются все более активно, что объясняется развитием института присяжных внутри российской судебной системы. К тактике конвенциональной вежливости русские юристы также прибегают в силу конвенциональности и ритуализованности судебного процесса, причём адвокаты в целом более склонны к её проявлению, что объясняется их традиционно неравным положением с прокурорами. Апеллируют к жизненному опыту судей и присяжных и обращаются к тактике аналогии как адвокаты, так и прокуроры, причём активнее это делают прокуроры, поскольку в ходе судебных слушаний, выступая первыми, они, как правило, рисуют картину дела и пытаются представить его, используя близкие, понятные, знакомые образы и ситуации. В общем и целом, нами была отмечена тенденция к использованию российскими юристами всё большего количества тактик эмоционального воздействия, желание разнообразить свою речь, сделать выступления более выразительными и эмоциональными, что объясняется изменениями, происходящими в судебной системе России и общемировыми тенденциями гуманизации судебной системы.

Проведённые качественный и количественный анализ использования коммуникативных тактик стратегий обвинения, защиты и эмоционального воздействия в текстах речей русскоязычных юристов позволяет нам сделать ряд выводов:

Русскоязычные юристы охотно прибегают к тактике констатации фактов, доказывающих виновность подсудимого; цитированию статей уголовного кодекса и выводов различных экспертиз. При построении основных коммуникативных стратегий они апеллируют в большей степени к моральной оценке действий подсудимого, пытаются подчеркнуть необходимость осознания подсудимым своей вины и искреннего раскаяния. С другой стороны, русскоязычные юристы зачастую прибегают к дискредитации, причём, иногда она носит резкий, конфронтационный характер, что объясняется общей склонностью представителей русскоязычной культуры к максимализму при разрешении споров.

К стратегии эмоционального воздействия прибегают все участники судебного процесса, но при общей тенденции к расширению репертуара и увеличению частотности использования тактик коммуникативного воздействия стратегии в рамках этой стратегии, русскоязычные представители используют их всё же недостаточно эффективно, что объясняется существующей традицией и особенностями организации судебного процесса.

Список литературы:

1. *Карасик, В. И.* Язык социального статуса / В. И. Карасик. — Москва : Изд-во ИЯз РАН : Изд-во ВГСПУ, 1992. — 330 с.

2. *Куралева, Т. В.* Особенности коммуникативного поведения участников судебного заседания (на материале англоязычных детективных романов) / Т. В. Куралева // *Филологические науки в России и за рубежом : материалы международной заоч. науч. конференции.* — Санкт-Петербург : Реноме, 2012. — С. 143–145.

3. *Манаенко, Г. Н.* Когнитивные основания информативно-дискурсивного подхода к анализу языковых выражений и текста / Г. Н. Манаенко // *Язык. Текст. Дискурс : межвузовский научный альманах.* — Ставрополь : Изд-во ПГЛУ, 2005. — Вып. 3. — С. 22–31.

Список источников:

1. Речь адвоката Г. М. Резника по делу журнала «Наш современник» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.den.lv/index.php?s=4f4eabe94c7ce7dc3129d642772d27bd&showtopic=21219&pid=385755&mode=threaded&show=&st=0>.
2. Речь в защиту Артемьева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ilibrary.nsaem.ru:8000/mm/2011/000152410.doc.
3. Обвинительная речь по делу Артемьева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ilibrary.nsaem.ru:8000/mm/2011/000152410.doc.
4. Стенограмма судебного заседания по уголовному делу о клевете, возбуждённому против председателя Совета Правозащитного центра «Мемориал» Олега Орлова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.memo.ru/2011/02/02/0202111.html>.

Дополнительные видеоматериалы:

Видео 1. Видео-лекция доцента кафедры иностранной филологии КРУ имени А. Байтурсынова Э. Ш. Никифоровой

Стратегии и тактики коммуникативного воздействия

(видео-лекция, длительность 19 мин 25 с, 25 июня, 2020)
https://www.youtube.com/watch?v=D1gyKA3C_Mg&t=45s.

Видео 2. Example Mock Trial Flow

Texas Y&G Training Videos, 09.10.2014

Попытайтесь выявить стратегии и тактики коммуникативного воздействия, примененные участниками этого имитированного процесса.

<https://www.youtube.com/watch?v=qtQDOQM4dM8>.

Видео 3. Mock trial, opening statement

OJEN ROEJ, 11.07.2012

Обратите внимание на развертывание стратегии защиты в речи адвоката.

<https://www.youtube.com/watch?v=wO2WGJK5vPU>.

2.3. ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ТЕМЕ 2



Задание 1

Индивидуальное домашнее задание «Анализ выступления известного политика с точки зрения применяемых им стратегий коммуникативного воздействия, тактик внутри стратегий и приемов, за счет которых выстраиваются эти тактики».

Прежде чем начать выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ), необходимо изучить теоретические вопросы по теме «Стратегии и тактики коммуникативного воздействия» (в лекционном комплексе, учебных трудах ученых из предложенного в силлабусе списка рекомендуемой литературы, по материалам СМИ, Интернета) и только после этого приступить к выполнению ИДЗ.

Каждый магистрант должен САМОСТОЯТЕЛЬНО выполнять задания и сохранить результаты в одном файле.

Оформление задания: поля — 2,0 со всех сторон, шрифт — Times New Roman, размер шрифта — 14, межстрочный интервал — одинарный, абзацный отступ — 1,5 см. Выравнивание по ширине страницы. Примеры выделите курсивом, наиболее важные моменты — жирным шрифтом. Просьба придерживаться академического стиля изложения материала, не помещать в текст иллюстрации, не пользоваться эмоджиконами, не выделять ничего цветом и цветовым фоном. Работа может быть написана на русском или английском языках.

Объем работы должен быть **не менее 3 и не более 5 страниц.**

Необходимо проанализировать выступление известного политика с точки зрения применяемых им стратегий коммуникативного воздействия, тактик внутри стратегий и приемов, за счет которых

выстраиваются эти тактики. Для выполнения задания придерживайтесь следующей **инструкции**:

1. Выберите текст выступления желательного известного современного политического деятеля.

Критерии, которым должен отвечать текст:

1.1. Текст должен быть «свежим» (последние 5 лет).

1.2. Жанр: речь (предпочтительно), интервью, дебаты.

1.3. Объем не должен превышать 15 000 знаков (с пробелами) (количество знаков можно определить, используя стандартные настройки Microsoft Office).

1.4. Обязательно нужно указать данные текста (название, дату выступления или публикации, дать ссылку на сайт).

1.5. Обязательно должна быть печатная версия текста (скрипт для аудио или видео).

Внимательно прочитайте текст (желательно не один раз), убедитесь, что он отвечает ВСЕМ вышеописанным критериям (см. п. 1).

2. Проанализируйте выбранный текст. При анализе вам необходимо учесть следующие моменты:

2.1. Укажите выходные данные текста (см. п. 1.4).

2.2. Краткая характеристика жанра и коммуникативной ситуации (например, если это речь, то когда она была произнесена: во время предвыборной кампании, во время политического кризиса действующего президента и пр.? Какие проблемы оратор затрагивает в речи и почему?).

2.3. Какие стратегии использует автор речи? Какие тактики? Приемы? Приведите примеры с подробным комментарием. Прежде чем выполнять это задание, вам необходимо определиться с классификацией коммуникативных стратегий в политическом дискурсе (их несколько, выбор за вами). **ОБЯЗАТЕЛЬНО УКАЖИТЕ, НА ЧЬЮ КЛАССИФИКАЦИЮ ВЫ ОПИРАЕТЕСЬ, И ОПИШИТЕ ВКРАТЦЕ СУТЬ ЭТОЙ КЛАССИФИКАЦИИ.** Если вы попытаетесь выработать и обосновать собственную классификацию на основании уже существующих, вы можете предложить ее (с описанием).

2.4. На какую целевую аудиторию рассчитана речь (социальный статус, род деятельности, уровень образования, возраст, пол)?

Почему вы пришли к таким выводам? Обоснуйте свои выводы, опираясь на структуру текста, лингвистические средства, использованные автором: выбор лексики, стилистических приемов, относительную сложность материала, манеру подачи, наличие или отсутствие специальной терминологии, плотность информации.

2.5. Достигает ли автор желаемого коммуникативного эффекта? Обоснуйте свои выводы.

2.6. Если бы вы были оратором, какие альтернативные стратегии и тактики вы бы применили для достижения большего коммуникативного эффекта? Приведите конкретные примеры.

Внимательно прочитайте и откорректируйте написанный вами текст, учитывая ВСЕ параметры, приведенные выше. Исправьте (при наличии) стилистические, орфографические, пунктуационные и другие ошибки. Обратите внимание на техническое оформление и требования к содержанию и объему работы, изложенные выше.

Образец выполнения п. 2.2 и 2.3 ИДЗ 1 (см. выше)

Коммуникативные стратегии создания «круга своих» и «круга чужих» в политическом дискурсе

2.2. Прежде чем перейти непосредственно к вопросу о реализации коммуникативных стратегий создания «круга своих» и «круга чужих» в политическом дискурсе, попытаемся охарактеризовать саму ситуацию общения, в которой задействованы наши коммуниканты: политик с одной стороны и его электорат (население страны) — с другой, причем под электоратом мы понимаем такую категорию, как массовое сознание. В коммуникативной ситуации, параметры которой заданы выше, политик пытается оказать речевое воздействие на массовое сознание своего электората. В данном случае это речевое воздействие будет определяться как «манипулятивная вербальная организация информационных потоков в сфере власти, осуществляемая отправителем текста (политиком) на получателе-

ля текста (массовое сознание) с целью изменения его установок и поведения».

Манипулятивное речевое воздействие ставит своей целью изменение установок, взглядов получателя при помощи воздействия на его подсознание, причем это воздействие, как правило, не принимает в расчет истинные интересы получателя и выгодно тому, кто, собственно, это воздействие оказывает.

На наш взгляд, коммуникативные стратегии создания «круга своих» и «круга чужих» выполняют в речи ораторов-политиков аксиологическую, экспрессивную и контактоустанавливающую функции, приближая говорящего к аудитории.

2.3. Остановимся подробнее на реализации стратегий создания «круга своих» и «круга чужих», принимая во внимание тот факт, что эти две составляющие реализуются, на наш взгляд, одновременно и параллельно: создавая «круг своих», мы одновременно очерчиваем его границы, помещая субъектов, не соответствующих определённым ценностным параметрам, в «круг чужих».

Любая стратегия на практике реализуется через набор тактик. Стратегии создания «круга своих» и «круга чужих» не являются исключением. Так, вслед за И. В. Самариной, мы выделяем следующие тактики стратегии создания «круга своих»: тактика солидаризации, тактика создания образа героя. Стратегия создания «круга чужих», в свою очередь, реализуется посредством тактик создания образа врага и дистанцирования.

Поскольку ярким представителем политического корпуса на сегодняшний день является президент США Дональд Трамп, нам показалось небезынтересным обратиться к его инаугурационной речи, лейтмотивом которой является лозунг “America first and only America first!”.

Итак, тактика солидаризации, первая тактика стратегии создания «круга своих», заключается в том, что политик пытается продемонстрировать свою принадлежность к определенной социальной группе получателя с целью установления контакта, доверительных отношений. Вполне естественно, что эта тактика реализуется через выбор иллюзий сплочения и единения. На лексико-

семантическом уровне она будет выражаться через этниконы, разговорные фразы, единицы со значением совместимости и обращение к общечеловеческим ценностям, таким как «справедливость», «честность», «гуманизм», «семья», «добрая воля», «разум», «здравый смысл», а также к темам, традиционным для американской лингвокультуры, таким как «американский патриотизм», «демократия», «политкорректность», «борьба с терроризмом», «возможность реализации “американской мечты”», «индивидуализм», «свободный выбор».

Проиллюстрируем вышеозначенные положения рядом примеров:

1. *We, the citizens of America, are now joined in a great national effort to rebuild our country and to restore its promise for all of our people* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). Приведённый здесь небольшой по объёму отрывок изобилует средствами создания иллюзии сплочения, объединения. Так, начиная фразу с местоимения *we* Трамп сразу же объединяет себя со всеми американцами, с народом, далее эффект усиливается посредством вводной пояснительной конструкции “*the citizens of America*”, причем, как и любая вводная конструкция, данная конструкция выделяется интонационно за счет логического ударения. Далее, путем многократного повторения коллокаций с притяжательным местоимением *our* — *our country, our people* — оратор доносит до слушающих посыл, что он вместе с ними в ответе за судьбу их общей страны, общего народа. Подчеркивается также благородный характер их миссии (*to rebuild our country and to restore its promise for all of our people*) и то, что это очень сложная задача (*joined in a great national effort*). Само собой разумеется, что неслучайно употреблены и такие языковые средства, как глагол *join* и объединительное местоимение *all*. Имплицитно политик эксплуатирует и чрезвычайно популярную в США тему «американской мечты, Америки для всех американцев», и, согласно Трампу, эта Америка должна возродиться, как феникс из пепла (*restore its promise for all of our people*).

2. *Americans want great schools for their children, safe neighborhoods for their families, and good jobs for themselves* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). Очень простое и по-

нятное среднему американцу по структуре, смыслу и прагматике предложение. Однако примечательно то, что политик в столь простом и коротком предложении смог употребить ряд языковых средств построения тактики солидаризации, таких как этникон *Americans*, концепты *family*, *neighborhood*, *safety*.

Ещё одним ресурсом формирования тактики солидаризации выступает введение в текст национально-прецедентных феноменов. Приведём ряд примеров введения прецедентных феноменов различного плана с целью создания «круга своих»:

1. *It is time to remember that old wisdom our soldiers will never forget: that whether we are black or brown or white, we all bleed the same red blood of patriots, we all enjoy the same glorious freedoms, and we all salute the same great American Flag* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). Прецедентные ситуации: «великие воины — борцы за демократию», «великий плавильный котел наций и рас», «присяга флагу и стране», прецедентные имена или поименования: «великие свободы», «великий американский флаг как символ государства и нации».

2. *And whether a child is born in the urban sprawl of Detroit or the windswept plains of Nebraska, they look up at the same night sky, they fill their heart with the same dreams, and they are infused with the breath of life by the same almighty Creator* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа) (ряд прецедентных имен и выражений на фоне общего эмоционально насыщенного отрезка речи. Кроме того, оратор прибегает к возвышенному литературному стилю с особой, присущей литературному произведению, образностью).

Тактика создания образа героя заключается в том, что политик через иллокуции самоодобрения, расположения к себе и / или своей партии создает свой положительный образ, т. е. образ героя, который в состоянии решить все проблемы электората, сделать страну процветающей, а жизнь ее граждан безоблачной и счастливой. Лексико-семантическими средствами реализации этих иллокуций могут являться эпитеты, обозначающие положительные качества и характеристики политика, его первенство, лидерство, уникальность, исключительность.

Так, Д. Трамп пытается представить себя в качестве компетентного лидера, способного выполнить ту работу, которая ему поручена народом: *In America, the people govern, the people rule, and the people are sovereign. I was elected not to take power, but to give power to the American people where it belongs. In foreign affairs, we are renewing this founding principle of sovereignty. Our government's first duty is to its people, to our citizens, to serve their needs, to ensure their safety, to preserve their rights, and to defend their values. As president of the United States, I will always put America first.* В данном абзаце оратор принимает на себя роль послушного и ревностного исполнителя воли его народа, приверженца идеалов демократии и соблюдения прав и свобод человека. Это также пример обращения к косвенной самопрезентации.

Коммуникативная стратегия создания «круга чужих» проявляется в речи политиков в выражении вербальной агрессии и реализуется через тактики создания образа врага и дистанцирования. Как мы видим, эти две тактики являются прямой оппозицией рассмотренным нами тактикам стратегии создания «круга своих».

Целью тактики создания образа врага является формирование политиком в сознании получателя отрицательного, зачастую гипертрофированного, образа общего врага или образа врага-оппонента. Реализация этой тактики осуществляется через иллокуции оскорбления, недоверия, насмешки, дискредитации. В языковом плане эти иллокуции представлены через инвективы, ярлыки, метафоры, гиперболы, эпитеты, лингвистические единицы с компонентом модальности недоверия, сомнения.

Ярко прослеживается тенденция Трампа к применению приема дискредитации своих оппонентов, будь то Хилари Клинтон (его оппонент в предвыборной борьбе), Барак Обама (его предшественник на посту президента), «непокорные» средства массовой информации, лидеры других государств и даже целые народы.

We must protect our borders from the ravages of other countries making our products, stealing our companies, and destroying our jobs. Protection will lead to great prosperity and strength (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). Посредством лексических

единиц с резко отрицательной коннотацией (*ravages, steal, destroy*) создается метафорическая модель «другие государства — хищники и воры, от которых нужно защитить свой дом, свою страну».

Тактика дистанцирования выражает иллюзии отстранения, отчуждения, обезличивания, оппозиционирования и реализуется посредством лингвистических единиц обобщающего характера, а также лингвистических единиц со значением противопоставления:

1. *For too long, a small group in our nation's Capital has reaped the rewards of government while the people have borne the cost. Washington flourished — but the people did not share in its wealth. Politicians prospered — but the jobs left, and the factories closed* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). Политики — предшественники Трампа противопоставляются американскому народу, к которому президент относит и себя.

2. *Their victories have not been your victories; their triumphs have not been your triumphs; and while they celebrated in our nation's Capital, there was little to celebrate for struggling families all across our land* (Инаугурационная речь 45-го Президента США Д. Трампа). «Небожители» с Капитолийского Холма, у которых все было отлично (*their victories — not your victories, their triumphs — not your triumphs, they celebrated*), противопоставляются простому народу, который находился в бедственном положении (*little to celebrate, struggling families*).

Итак, при реализации тактик создания «круга своих» и «круга чужих» политики вообще и Дональд Трамп в частности активно эксплуатируют оппозицию «свой — чужой», где «свой» ассоциируется с понятиями «правильный», «понятный», а также «законный», «морально оправданный», а «чужой» — «неправильный», «непонятный», а также «незаконный», «аморальный», «заслуживающий порицания». Необходимо обратить внимание на то, что при реализации данной тактики используется большое количество лингвистических приёмов. Так, активно вводятся эмоционально окрашенные единицы как с положительной, так и с отрицательной коннотацией, стилистические приемы и выразительные средства, такие как слова с семантикой обобщения, эпитеты, оксюморон, ан-

титеза, аллюзия, метафора, эвфемизмы и дисфемизмы, а также эмоциональный синтаксис. Особого внимания заслуживают прецедентные феномены различных уровней, слова с семантикой обобщения.

**Примеры выполнения ИДЗ магистрантами
второго года обучения, ОП «Иностранная филология
(английский язык)»**

(также см. Приложение А)

Пример 1

**Strategies and tactics in political discourse
(based on Donald Trump's inauguration speech)**

Donald Trump delivered his first speech as President of the United States on January 20, 2017 [1]. Trump in his address to American people brings the message to “unify the country”. In the speech, Trump repeated his campaign-trail “America First” slogan in reference to economic and foreign policy issues.

The classification of communicative strategies proposed by Olga L. Mikhaleva was chosen for analysis. She identifies three strategies of speech manipulation in political discourse: **downplay, intensification and theatrical strategy**. The researcher also identifies the main tactics of these strategies.

The first strategy, downplay, is used to discredit a political opponent, therefore, the tactics used in this strategy, explicitly or implicitly form a negative opinion about the subject of communication and are aimed at destabilizing a competitor. This strategy is carried out using **six tactics: tactics «analysis-“minus”», tactics of prosecution, tactics of impersonal accusation, tactics of exposure, tactics of insult, threat tactics**.

The second strategy of political discourse, **intensification**, expresses the addresser's desire to raise himself above the enemy, thereby giving greater significance to his own status. This strategy is implemented by using the following tactics: **tactics «analysis-“plus”», presentation tactics, tactics of implicit self-presentation, self-justification tactics, tactics of diversion of criticism**.

The theatrical strategy of political discourse is formed on the basis of taking into account the audience (addressee-observer), that is, potential voter. According to E. I. Sheigal, the theatricality of political discourse is associated with the fact that the people (indirect addressee of the discourse) perceive political events as a kind of spectacular performance that is played especially for him. This strategy is represented by nine tactics: **tactics of warning, incentive tactics, tactics of cooperation, tactics of delimitation, tactics of information, tactics of promise, forecasting tactics, ironic tactics, tactics of provocation.**

Describing the political and economic situation in the country at the beginning of his presidential term, D. Trump uses the following tactics of **the downplay strategy**:

«**Analysis-“minus”**»: “...*a small group in our nation's capital has reaped the rewards of government while the people have borne the cost*”. A catastrophic situation has developed in all spheres of life, it has affected all strata of society: “*mothers and children trapped in poverty*”; “*Students deprived of all knowledge*”; “*The crime and the gangs and the drugs that have stolen too many lives and robbed our country of so much unrealized potential*”; economy: “*rusted out factories scattered like tombstones across the landscape of our nation*” etc.

Tactics of exposure: “*Washington flourished, but the people did not share in its wealth. The establishment protected itself, but not the citizens of our country*”. Attention is drawn to the fact that, describing the situation in the country, exposing the shortcomings, D. Trump blames no one directly.

In the text of his speech, there is only one example that can be considered as the implementation of the **tactics of impersonal accusation**: “...*politicians who are all talk and no action, constantly complaining, but never doing anything about it*”.

It should be noted that D. Trump used the tactics of downplay only at the beginning of his address. In addition, out of all tactics used in this speech, tactics «analysis-“minus”» is the most widespread. It is the most “impersonal” tactics describing the situation, forcing dark tones, but only creating the necessary background. This can be explained by several reasons. Such tactics are more common in the heat of political controversy.

Their main purpose is, first of all, to deprive political opponents of self-confidence, make them apologize, make excuses, take the position of the culprit, let go of the initiative. In this situation, there is no dialogue with opponents, all political opponents are already defeated, all the accusations, threats have already been voiced and it has given the victory to D. Trump, so it previously had a proper effect on both opponents and voters. Overuse of these tactics can have the exact opposite effect — to cause the listener to feel guilty, which is not justified in this situation and undesirably may further affect the image of the politician.

The intensification strategy is represented by the following set of tactics:

The tactics «analysis-“plus”» is used in the speech to describe the day of the inauguration: *“We assembled here today are issuing a new decree... From this day forward, a new vision will govern our land. From this day forward, it's going to be only America first, America first”*.

Presentation tactics: *“The oath of office I take today is an oath of allegiance to all Americans”* and **tactics of implicit self-presentation:** *“We are one nation, and their pain is our pain. Their dreams are our dreams. Their success is our success”*.

There are few tactics of the intensification strategy in the president's address. This can be explained by several factors. Firstly, in a situation of political debate, when merits of different political programs are opposed and the recipient can compare them, mentioning the personal merits of the candidates is quite appropriate. Due to the absence of a direct opponent, drawing attention to personal merits, especially their exaggeration, is unacceptable and unjustified. Professionals involved in his team perfectly understand the difference between praise and boast and know how to skillfully use praise for enhancing the image. Therefore, the praise addressed to the politician came from Kellianne Conway, famous politician, before the inauguration ceremony. In an interview with CBS, she called him a *man of actions*. This was the opinion of an expert, a professional, which was of particular importance, since in 2016 K. Conway supported a completely different candidate and actively criticized D. Trump's actions.

The theatrical strategy is presented in the President's speech by the most numerous set of tactics:

The tactics of cooperation is intended to emphasize that the restoration of the country is everyone's business: *"We... joined in a great national effort to rebuild our country and restore its promise for all of our people"*. It is important for the president not only to emphasize the unity of the country, but also to show that the president and the people are a single whole. That is why the dominant pronoun in D. Trump's speech is "we".

Incentive tactics is used overtly: *"We must speak our minds openly, debate our disagreements honestly, but always pursue solidarity"* and in a veiled form: *"When America is united, America is totally unstoppable"*. Calling for honesty and sincerity, the President again mentions solidarity, stressing that the unity of the country is their common main goal.

The tactics of warning is addressed, as it might seem, to D. Trump's political opponents: *"The time for empty talk is over. Now arrives the hour of action"*. However, these words can also be perceived as a promise (**tactics of promise**) from the president addressed to the voters, to start acting immediately to rebuild the country. A promise backed up by words (**forecasting tactics**): *"We will not fail. Our country will thrive and prosper again"*, designed to consolidate the entire country, program it for success.

It should be noted that **forecasting tactics** is represented by the largest number of examples. Within the framework of this tactics, D. Trump addresses the ambitions of Americans, their perception of themselves as the chosen people, the savior of humanity, the model of democracy for all other countries: *"We will ... unite the civilized world against Islamic terrorism, which we will eradicate completely..."*; *"We... not seek to impose our way of life on anyone... let it shine as an example"*. Once again, the president inspires the idea of an inevitable victory in his audience: *"America will start winning again, winning like never before"*. This is an example of positive manipulation — programming for success.

The tactics of promise has been used in circulation only once, but this promise carries overarching: *"I will fight for you with every breath in my body and I will never let you down"*. ...It should be noted, however, that phrases such as *"You will never be ignored again"* can be seen as

an implicit promise to voters. Moreover, many of the examples cited above as the implementation of forecasting tactics can also be seen as a promise from the president to his constituents.

Thus, the material studied allows us to conclude that in this inaugural address D. Trump gives particular preference to the theatrical strategy. The tactics of this strategy are more numerous than the tactics of the downplay and intensification. This can be explained by the fact that the speech was not directed at a specific political opponent. This speech was not delivered in the heat of political controversy, and the author did not put the task of discrediting a political opponent, he did not need to accuse, threaten, etc. Examples of using the intensification strategy are also few, since the newly-elected president cannot yet provide the results of his work, his political activities have not yet been criticized. As a result of the elections, victory went to only one side, but in his address, the president makes it clear that the goals and objectives of his people are common. That is why he focuses his attention on those aspects of American reality and those concepts that have an enduring value for every American: to save humanity from terrorism, to become an authority for other countries in the international arena, to establish peace, to make the United States a role model for all mankind.

The question of the attainability of the set goals remains open. This is public speaking, manipulating the senses of a mass addressee who came not for debates, but, in fact, for theatrical performance. The newly elected president had to make a positive impression on the audience, remind them of their positive qualities, their dreams and ambitions, about what unites them, and he coped with this task with dignity. The strategies and tactics of speech manipulation chosen by him fully corresponded to the set goal and he achieved the desired communication effect. The target audience was the whole nation of any social status, occupation, educational level, age or gender. The vocabulary chosen was rather simple with no special terminology. The rational use of various communicative strategies characterizes a politician D. Trump as an experienced manipulator. If I was giving inaugural address, I would use the same strategies and tactics because I am inclined to think that there is no other classification that could help achieve greater communication effect.

Read Donald Trump's Full Inauguration Speech [Электронный ресурс]. URL: <http://time.com/4640707/donald-trumpinauguration-speech-transcript/>.

Пример 2

1. Выходные данные текста: 9 мая. Выступление Владимира Путина в День Победы на Параде Победы, 9.05.2019, <https://yandex.kz/video/preview/?filmId=1312416660973538232&text=Речь+Владимира+Путина+на+параде+Победы+2019.>

2. Краткая характеристика жанра: речь, произнесена 9.05.2019 в великий праздник, почитаемый не только в России, но и во многих других пострадавших от врагов странах. Выступление Владимира Путина было посвящено актуальной для всего народа теме победы советского народа.

3. В. Путин, употребляя в своем выступлении местоимение «мы», «нашей» и т. д., стремится продемонстрировать единение с народом, указать на множество, к которому он относит себя: *«Мы никогда не забудем их мужества и самопожертвования. Склоняем головы перед их памятью», «Днём нашей гордости и скорби, нашей безграничной благодарности», «Мы всё больше, острее чувствуем», «Наш народ знает...»*. Далее по тексту выступления курсивом отмечены примеры такого единения с народом. Тем самым можно сделать вывод, что президент использует стратегию создания «круга своих» (И. В. Самарина). Стратегия создания «круга своих» реализуется с помощью следующих тактик:

1) **солидаризация:** *«С каждым годом мы всё больше, острее чувствуем нравственную мощь этого беспримерного подвига, осознаём непреходящую ценность ратного триумфа нашего народа. Именно он защитил, спас Родину, стал надеждой, оплотом для всего человечества, главным освободителем народов Европы»*. Безусловно, что в этой войне победил именно народ. Поэтому используется и вторая тактика стратегии создания «круга своих»;

2) **создание образа героя в лице народа:** в этой войне победил народ, именно поэтому Путин так горячо описывает свой народ,

ставит его во главу угла: *«Победа ковалась всем народом»*. *«Память о Великой Отечественной войне, о её правде — это наша совесть и наша ответственность. Сегодня мы видим, как в ряде государств осознанно искажают события войны, как возводят в кумиры тех, кто, забыв про честь и человеческое достоинство, прислуживал нацистам, бесстыдно врут своим детям, предают своих предков. Наш святой долг — защитить подлинных героев»*. Президент России говорит о том, что в настоящее время история переписывается и призывает свой народ знать своих героев и чтить их память;

3) **комплимент и похвала:** *беспримерного подвига, наш «второй фронт» — трудовой и героический, могучий арсенал, абсолютной надёжности, слава народу-победителю;*

4) **сочувствие и поддержка:** *днём нашей гордости и скорби, тяжёлые потери, склоняем головы перед памятью сыновей, горе, неисчислимые страдания, скорбим о ветеранах, которых уже нет с нами;*

5) **сотрудничество:** *вместе с тем Россия открыта к сотрудничеству со всеми, кто на деле готов противостоять терроризму, неонацизму и экстремизму; сближает, роднит все поколения, открывает сердца навстречу друг другу;*

б) **отнесение к «кругу своих»:** *наш «второй фронт», нашу общую ответственность; наш народ знает, наши военные парады, вместе с нами.*

4. Речь российского лидера рассчитана для большой целевой аудитории всех возрастов, независимо от статуса, рода деятельности, пола или уровня образования. Такие выводы можно сделать, услышав первую фразу в выступлении В. В. Путина: *«Уважаемые граждане России! Дорогие ветераны! Товарищи солдаты и матросы, сержанты и старшины, мичманы и прапорщики! Товарищи офицеры, генералы и адмиралы!»* Президент России демонстрирует ораторские навыки, уверенно и четко строит фразы, умеет владеть паузами, использует интонацию для подчеркивания важной информации. Речь Путина воспринимается как убедительная, сильная и влиятельная. Глава государства отметил подвиг наших солдат: *«Они*

все выдержали, отдали все, что смогли, и добились, выстрадали победу». «Мы никогда не забудем их мужества и самопожертвования. Склоняем головы перед их памятью», — сказал В. В. Путин, объявив минуту молчания.

Нужно отметить, что в арсенале умелого политика слово — мощное оружие, эффективное средство достижения цели. Выступление любого политического деятеля — это не просто грамотно построенная и правильно произнесенная речь. При построении выступления успешному политику необходимо уметь использовать арсенал средств таких наук, как лингвистика, риторика и психология: знание их основ позволяет создать яркий интересный текст, правильно провести подготовку к публичной речи, выступить и произвести желаемый эффект на слушателей. Большую роль при создании текста публичного политического выступления играет наличие таких значимых особенностей текста, как **лаконичность, точность, ясность**. Это возможно путем систематического и правильного использования в своих публичных выступлениях определенного набора языковых средств, в том числе и лексических. Еще одной особенностью публичного политического выступления является тот факт, что данный тип речи «работает» на создание определенного имиджа политика. **Речевой имидж** — это не данная природой внешность, которую невозможно или, по крайней мере, очень трудно изменить. Основные параметры и манера устной речи — вещи устойчивые: тембр голоса, дикция, артикуляция, темп произношения, наиболее употребляемые слова, т. е. фонетические и лексические особенности; владение актерским мастерством, мимикой и жестами. Поэтому речь человека часто сравнивают с его почерком: она индивидуальна и неповторима. Цель работы политического лидера, таким образом, — сделать свою речь достаточно узнаваемой. Можно с полной уверенностью сказать, что речь В. В. Путина достаточно узнаваема уже с первой фразы при обращении к народу: «Уважаемые граждане России!» или «Дорогие друзья!».

5. На мой взгляд, В. В. Путин достигает желаемого коммуникативного эффекта, так как, обращаясь ко всему народу, он также отмечает и каждого в отдельности. Российский президент использует

в своей речи различные стилистические приемы, которые подчёркивают важность Дня Победы в жизни каждого человека России, а именно эпитеты, метафоры. Слушая его поздравительную речь, народ как будто бы снова погружается в скорбь, боль и печаль от того трагического события и вместе с тем понимает, какой ценой обошлась ветеранам эта победа.

6. Если бы мне представилась возможность быть оратором, для достижения большего коммуникативного эффекта я бы использовала аналогичную стратегию создания «круга своих», так как считаю ее достаточно эффективной.

Пример 3

Политическая речь — это форма публичной речи, которая рассматривается как процесс коммуникации, и как вид социального действия, и как само политическое действие, направленное на изменение представлений адресата о политической реальности, переконцептуализацию политического мира в сознании слушателей. По мнению А. П. Чудинова, важной особенностью политической речи является персуазивность, обозначающая воздействие автора сообщения на его адресата с целью убеждения его в чём-то. Коммуникативное поведение политиков во время выступлений зачастую является показателем того, насколько эффективно они применяют коммуникативные тактики и стратегии, чтобы воздействовать на СМИ и общество в целом.

П. В. Зернецкий определяет коммуникативную стратегию как «творческую реализацию коммуникантом плана построения своего речевого поведения с целью достижения общей (глобальной) языковой (неязыковой) задачи общения в речевом событии». Коммуникативная тактика представляет собой одно или несколько речевых действий, способствующих реализации определенной стратегии говорящего.

Существуют разные подходы к классификации стратегий и тактик, однако в нашем исследовании мы придерживаемся классификации, предложенной О. С. Иссерс. В контексте политического

дискурса О. С. Иссерс выделяет такие стратегии, как дискредитация, самопрезентация, императивная стратегия, стратегия формирования «своего круга».

Цель данной работы — выявить коммуникативные стратегии и тактики в речи президента РФ В. В. Путина. В данной работе будет проанализировано Послание Президента Федеральному Собранию от 01.03.2018.

1 марта 2018 г. на оглашении Послания присутствовали члены Совета Федерации, депутаты Государственной Думы, члены Правительства, руководители Конституционного и Верховного судов, губернаторский корпус, председатели законодательных собраний субъектов Федерации, главы традиционных конфессий, общественные деятели, в том числе главы общественных палат регионов, руководители крупнейших средств массовой информации. Трансляция послания проходила на всех федеральных каналах.

В послании были затронуты вопросы образования, здравоохранения, развития инфраструктуры и цифровой экономики, снижения уровня бедности и других направлений. Необходимо отметить, что дата для оглашения послания выбрана не случайно. Восемнадцатого марта были запланированы выборы президента РФ, таким образом, речь В. В. Путина, как и ожидали эксперты, стала публичной презентацией предвыборной программы президента России. Целью данной коммуникативной ситуации является оказание речевого воздействия на массовое сознание электората, а также представление динамики развития страны.

По мнению Т. В. Романовой, главной стратегией личности политика является стратегия позиционирования себя в глазах аудитории, формирование своего положительного образа, т. е. стратегия самопрезентации. Это объясняется тем, что «политик имеет главной целью общения рекламу своих политических взглядов, что подразумевает поднимание ценности собственных политических действий». Самопрезентация может быть прямой — в том случае, когда субъект сообщает информацию о себе, и непрямой — в том случае, когда он использует для своей самопрезентации информацию о

других людях и явлениях, с которыми он может быть проассоциирован, и тем самым косвенно управляет впечатлением о себе.

Применение стратегии самопрезентации можно проследить в следующих фрагментах:

1. *«Роль, позиции государства в современном мире определяют не только и не столько природные ресурсы, производственные мощности, — я говорил уже об этом, — а прежде всего люди, условия для развития, самореализации, творчества каждого человека».*

2. *«Мнение людей, каким быть их городу или посёлку, должно быть решающим. Мы об этом не раз говорили, в том числе на встречах с руководителями муниципалитетов. Сегодня говорю это не для галочки и прошу обратить на это внимание руководителей всех уровней».*

3. *«Много было сделано в ходе реализации майских указов 2012 года. Должен сказать, что есть какие-то невыполнения, но в целом, как бы высоко ни были подняты планки этих указов, если бы их не было, то не было бы и результатов, которые мы имеем сегодня. Амбициозные задачи нужно ставить всегда».*

В данных цитатах политик акцентирует внимание на работе, которая уже проведена под его руководством, а также обращает внимание на то, что его нравственные взгляды совпадают с взглядами всех граждан государства. В данном случае президент использует тактику акцентирования положительной информации. Важно отметить тот факт, что политик не сообщает в прямой форме о своих заслугах. Он делает это косвенно, через повествование о проделанной работе.

Другой тактикой, которая применяется В. В. Путиным, является тактика солидаризации, которая тесно связана с предыдущей тактикой. Особенности применения данной тактики хорошо просматриваются в данных фрагментах послания:

1. *«Мы также прошли через масштабные, непростые преобразования, справились с абсолютно новыми и очень сложными экономическими, социальными вызовами, сохранили единство страны, утвердились как демократическое общество на свободном, самостоятельном пути».*

2. *«Нам нужно обеспечить такую созидательную мощь, такую динамику развития, чтобы никакие преграды не помешали нам уверенно, самостоятельно идти вперёд. Мы сами должны и будем определять своё будущее».*

3. *«Кто бы ни был избран Президентом, каждый гражданин России, все мы вместе должны прочувствовать и понять, что происходит в мире, вокруг нас и какие вызовы стоят перед нами».*

4. *«И это не только современные сервисы, онлайн-образование, телемедицина, что само по себе крайне важно, мы с вами это понимаем».*

В представленных фрагментах чётко прослеживается идея солидарности, политик подчёркивает тот факт, что он абсолютно солидарен с гражданами государства. Основная идея — «президент и граждане движутся в едином направлении». С помощью использования в речи тактики «мы»-форм В. В. Путин показывает свое единение с народом. Необходимо отметить, что в приведенных фрагментах также прослеживается стратегия формирования «своего круга». Таким образом, политик, обращаясь к аудитории как к членам своего круга, вызывает у адресатов ощущение единства.

Тактика обращения к эмоциям адресата проиллюстрирована в следующих примерах:

1. *«Я думаю, что, уважаемые коллеги, практически у каждого из нас есть родные, близкие, друзья, которых настигла эта беда — рак. Предлагаю реализовать специальную общенациональную программу по борьбе с онкологическими заболеваниями...».*

2. *«Уважаемые коллеги! Наши дети мечтают о России, устремлённой в будущее. В школьных сочинениях на эту тему много искренних, я бы сказал, проникновенных слов».*

3. *«Понимаю, насколько важно для человека, для каждой семьи иметь свой дом, своё жильё».*

4. *«Нам надо быть смелыми в замыслах, делах и поступках, брать на себя инициативу, ответственность, становиться сильнее, а значит — приносить пользу своей семье, детям, всей стране, менять мир, жизнь страны к лучшему, создавать Россию, о которой мы вместе мечтаем».*

В. В. Путин намеренно обращается к человеческим ценностям «родные», «близкие», «дети», «дом», эта тактика также «приближает политика к народу».

Также В. В. Путин в своей речи использует стратегию дискредитации. Она реализуется прежде всего в тактике обвинения. Стратегию дискредитации иллюстрирует следующий пример: *«Я сейчас не буду называть цифры, но я об этом знаю. Федеральные трассы действительно в значительной степени приведены в порядок. Чуть хуже дело обстоит с региональными. А местные — это вообще никуда не годится. Обращаюсь к руководителям регионов и городов: состояние дорог должно быть постоянно в центре вашего внимания».*

В данном отрывке политик говорит о возникших трудностях и делает акцент на том, что местные органы власти не выполняют свою работу на должном уровне (обвиняет). Далее политик заявляет, что продолжит контроль над должным исполнением обязанностей данной структуры.

Использованные В. В. Путиным тактики и стратегии направлены на то, чтобы построить успешную коммуникацию с аудиторией и одновременно убедить слушателей в положительной динамике развития страны.

Изучение данной политической коммуникации дало возможность выявить реализацию в качестве основных следующих коммуникативных стратегий: дискредитации, самопрезентации, формирования «своего круга».

Цель данной коммуникации обусловила использование определенных стратегий и тактик, что, несомненно, сделало речевое воздействие наиболее эффективным. Грамотно подобранные коммуникативные стратегии и тактики позволили говорящему политику взаимодействовать на аудиторию, привлекать внимание слушателей определенным образом.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Федеральному Собранию. — URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957>.
2. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — Москва : USSR, 2003. — 284 с.
3. *Зернецкий, П. В.* Лингвистические аспекты теории речевой деятельности / П. В. Зернецкий // Языковое общение: Процессы и единицы. — Калинин, 1988.
4. *Кант, И.* Сочинения. Т. 6 / И. Кант. — Москва, 1966.
5. *Дубских, А. И.* Средства реализации коммуникативной стратегии самопрезентации личности в массово-информационном дискурсе.
6. *Мишланов В. А., Нецветаева Н. С.* Коммуникативные стратегии и тактики в современном политическом дискурсе (на материале политической рекламы предвыборных кампаний 2003, 2007, 2008 гг.).
7. *Феденева, Ю. Б.* Метафорическое моделирование в российском политическом дискурсе / Ю. Б. Феденева, А. П. Чудинов // Политический дискурс в России — 3 : материалы рабоч. совещ. — Москва : Изд-во МГУ, 1999.

3. КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ

«Любой конфликт лучше попытаться разрешить мирными средствами при помощи диалога, простить или попытаться услышать аргументы другой стороны. Потому что это гораздо проще, чем доводить вопрос до конфронтации».
Дольф Лундгрэн

3.1. КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ. ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ 3. КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ

Рекомендации по работе с интерактивной лекцией:

1. Лекция состоит из отдельных страниц с теоретической информацией для изучения.
2. В конце каждого раздела нужно ответить на контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько хорошо вами усвоен теоретический материал.

Цель: рассказать об основных признаках конфликта как феномена речи, описать основные лингвистические признаки оскорбления и клеветы.

3.1.1. Лингвоконфликтология. Типология конфликтов



Лингвоконфликтология — это раздел лингвистики, изучающий языковые (речевые) конфликты, возникающие в процессе коммуникации.

Языковые конфликты делятся на конфликты по поводу языка и конфликты с использованием языка.

Конфликты по поводу языка:

1. Споры о статусе языка, его использовании, развитии и т. д.
2. Языковая дискриминация.

Конфликты с использованием языка:

1. Оскорбления, угрозы, манипуляция и т. д.
2. Непонимание, вызванное языковыми барьерами.

Лингвоконфликтология в настоящее время находится на стадии становления и еще не оформилась в классическую дисциплину. Наиболее полное и последовательное описание языко-речевых конфликтов представлено в работах Н. Д. Голева. В его концепции конфликты типологизируются по разным основаниям, представлены общие алгоритмы разрешения конфликтных ситуаций.

Н. Д. Голев выделяет два основных аспекта описания речевых конфликтов:

1. Имманентно-языковой: конфликт как результат разрешения внутриязыковых противоречий.
2. Функционально-речевой: конфликты как социальные явления, возникающие в коммуникативных ситуациях.

Источники языковых конфликтов:

1. **Имманентно-языковой аспект:**
 - синхрония / диахрония;
 - говорящий / слушающий;
 - форма / содержание;
 - уровневая типология (фонетический, графический, лексический, прагматический).
2. **Функционально-речевой аспект:**
 - уровень естественных коммуникативных помех;
 - культурно-эстетический уровень;
 - этико-психологический уровень;
 - уровень официальных конфликтов.

Типология языковых конфликтов:

1. Умышленные / неумышленные.
2. С активным автором / активным адресатом.
3. Агрессивные / манипулятивные.

Значение лингвоконфликтологии:

1. Понимание природы и причин языковых конфликтов.
2. Разработка методов их предупреждения и разрешения.
3. Повышение эффективности коммуникации.
4. Лингвоконфликтология тесно связана с такими дисциплинами, как психолингвистика, социолингвистика, прагматика, конфликтология.
5. Знание принципов лингвоконфликтологии может быть полезно в различных сферах, таких как образование, политика, бизнес, медиа.

Контрольные вопросы



Вопрос 1. Лингвоконфликтология изучает:

- a) речевые конфликты;
- b) конфликты по поводу распределения материальных благ и ресурсов;
- c) формы речи;
- d) стиль речи;
- e) информационные потоки.

Вопрос 2. На сколько видов делятся языковые конфликты?

Вопрос 3. Лингвоконфликтология исследует типы конфликтов в языко-речевой сфере, причины возникновения таких конфликтов, характер их протекания и возможные способы их предотвращения. (Верно / Неверно)

Вопрос 4. Н. Д. Голев выделяет следующие аспекты описания языковых конфликтов:

- a) имманентно-языковой;
- b) функционально-речевой;
- c) функционально-стилистический;
- d) имманентно-речевой;
- e) языко-речевой.

3.1.2. Понятие и структура конфликта. Конфликт как феномен речи



В сознании носителя языка речевой конфликт существует как типовая структура-фрейм, включающий следующие обязательные компоненты:

- участники конфликта;
- противоречия (во взглядах, интересах, точках зрения, оценках, ценностных представлениях, целях и т. п.) у коммуникантов;
- причина — повод;
- ущерб;
- временная и пространственная протяженность.

Дискурсивные практики демонстрируют, что человек не может пройти по жизни без конфликтов. Конфликты могут возникать внезапно, без видимых причин. Легкость начала конфликта контрастирует с трудностями его завершения. Выход из конфликтных ситуаций сопряжен с коммуникативными проблемами. Недостаточное владение тактиками и стратегиями погашения конфликтов осложняет их разрешение. Одним из эффективных приемов погашения конфликтов является «психологическое айкидо». Спокойное принятие оскорбления и подтверждение его справедливости (даже при внутреннем несогласии) переводит эмоции оскорбляющего в рациональное русло.

Уровни конфликтов. Публичные и межличностные конфликты могут развиваться на эмоциональном и рациональном уровнях.

Уровень зависит от интенсивности, напряженности, общественного резонанса и эмоционального интеллекта участников. Чем выше эмоциональный интеллект участников, тем быстрее происходит рационализация эмоций и погашение (внешнее) конфликта.

Идентификация оскорбительности. Определение оскорбительности высказывания является лингвистической проблемой, требующей экспертизы.

Отсутствие общепринятого перечня признаков оскорбительности приводит к разночтениям экспертов.

Значение лингвистической экспертизы. Лингвистическая экспертиза играет важную роль в идентификации оскорбительности высказываний в конфликтных ситуациях.

Контрольные вопросы



Вопрос 5. В типовую структуру-фрейм, которой является речевой конфликт, входят следующие компоненты:

- a) участники конфликта;
- b) причина-повод;
- c) временная и пространственная протяженность;
- d) противоречия;
- e) сообщение;
- f) оценка истинности / ложности.

Вопрос 6. «Психологическое айкидо» — это когда адресат оскорбления принимает его спокойно, подтверждает справедливость обвинения, хотя, на самом деле, он так не считает. (Верно / Неверно)

Вопрос 7. Публичные конфликты, в отличие от межличностных, могут происходить на трех уровнях: эмоциональном, рациональном и иррациональном. (Верно / Неверно)

Вопрос 8. При анализе любой конфликтной ситуации самым сложным является идентификация признаков оскорбительности высказывания. (Верно / Неверно)

3.1.3. Оскорбление.

Лингвистические признаки оскорбления

Оскорбление — это речевой акт, направленный на ущемление достоинства адресата и выражающийся в словесной форме. Иллокутивная функция оскорбления заключается в стремлении адресанта понизить самооценку адресата и его социальный статус. *Для достижения цели оскорбления могут использоваться:*

- слова с ярко выраженной негативной окраской;
- зоосемантические метафоры;
- эвфемизмы, указывающие на нарушение социальных табу;
- каламбурные образования, направленные на унижение адресата;
- сниженная лексика.

С социальной точки зрения оскорбление — это сознательное нарушение коммуникативных норм, выражающееся в неуважении к коммуникативным правам других участников.

С лингвистической точки зрения оскорбление — это самостоятельный речевой акт, обладающий особыми конвенциональными правилами, направленными на достижение прагматической цели.

В рамках теории речевых актов оскорбление квалифицируется как оценочный речевой акт.

Отношения между адресантом и адресатом:

1. При оскорблении отношения между адресантом и адресатом описываются как отношения агрессора и жертвы.

2. Уязвленность адресата является важной составляющей оскорбления.

Оскорбление — это комплексное явление, изучаемое в рамках различных дисциплин.

Лингвистический анализ оскорбления позволяет раскрыть его прагматические и коммуникативные функции.

Контрольные вопросы



Вопрос 9. Оскорбление — это:

- a) любое слово или выражение, содержащее обидную характеристику адресата;
- b) несправедливая критика;
- c) любое критическое высказывание, содержащее характеристику адресата;
- d) комплиментарное высказывание;
- e) любое оценочное высказывание, содержащее характеристику адресата.

Вопрос 10. Иллокутивная функция оскорбления заключается в желании адресанта изменить самооценку адресата, повысить его социальный статус. (Верно / Неверно)

Вопрос 11. С социальной точки зрения оскорбление — это:

- a) сознательное нарушение конвенциональных правил, так как, согласно коммуникативному кодексу, личность обязана соблюдать коммуникативные обязанности: выполнять обещания, не лгать, выбирать сопоставимые с социальными нормами способы общения;
- b) самостоятельный речевой акт, обладающий конвенциональными правилами особого свойства, где конвенциональность направлена на достижение определенной прагматической цели;
- c) средства языка, обслуживающие коммуникативные цели и представляющие собой часть языковой компетенции человека;
- d) любое слово или выражение, содержащее обидную характеристику адресата.

Вопрос 12. С лингвистической позиции оскорбление — это:

а) самостоятельный речевой акт, обладающий конвенциональными правилами особого свойства, где конвенциональность направлена на достижение определенной прагматической цели;

б) сознательное нарушение конвенциональных правил, так как, согласно коммуникативному кодексу, личность обязана соблюдать коммуникативные обязанности: выполнять обещания, не лгать, выбирать сопоставимые с социальными нормами способы общения;

в) распространяемая информация, являющаяся заведомо ложной, порочащая честь, достоинство и деловую репутацию человека;

г) публичное высказывание своего личного мнения в отношении любого человека, общественного института или властной структуры.

3.1.4. Средства выражения акта оскорбления



Вербально-агрессивный акт оскорбления может выражаться в речи **различными лексическими и грамматическими средствами**:

1. Существительными:

- с прямым отрицательным значением («дурак», «сволочь»);
- с переносным отрицательным значением («козел», «дубина»).

2. Существительным + прилагательным («гад ползучий», «черти косорылые»).

3. Оскорбительными восклицаниями («Какой идиот!», «Вот сволочь!»).

4. Обидными прозвищами («очкарик», «циркуль»).

5. Обидными сопоставлениями:

- с историческими лицами, литературными героями;
- отражающими недостатки внешности («Квазимодо»);

– отражающими недостаточные умственные способности («Винни-Пух»);

– отражающими отрицательные черты характера («Плюшкин», «Гитлер»).

б. Неуместным употреблением обращений («Эй ты!», «Ну иди сюда!»).

А. Н. Ростова и Г. Н. Калинина выделяют два вида оскорбления:

1. Классический:

– симметричность иллокутивной цели и перлокутивного эффекта;

– агрессия адресанта вызывает ответную реакцию у адресата.

2. Трансформированный:

– несимметричность иллокутивного намерения и перлокутивного эффекта;

– адресат может не понять, что его оскорбили, или перевести оскорбление в шутку.

Бывает прямое и косвенное оскорбление:

1. Прямое:

– защитное (реакция на агрессию);

– намеренное (сознательная агрессия).

2. Косвенное:

– оценочное высказывание;

– обидное противопоставление;

– обидное сопоставление с известными личностями.

Риторические вопросы:

1. Полярность: позитивный по форме вопрос выражает отрицательное суждение.

2. Иллокутивная функция: стремление оскорбить, унижить собеседника.

Пример: «Да кто ты такой?», «Ты в своем уме?», «Да что ты собой представляешь, чтобы говорить мне такое?».

При проведении лингвистической экспертизы оскорблений необходимо учитывать такие параметры, как:

1. Презумпция говорящего (хотел оскорбить или не хотел).

2. Презумпция слушающего (хотел оскорбиться или не хотел).

3. Модальная / модусная рамка высказывания.
4. Параметры коммуникативно-экспрессивной ситуации.

Источники:

1. Щербинина, Ю. В. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика / Ю. В. Щербинина. — Москва : Изд-во МГУ, 1999.
2. Ростова, А. Н. Прагматико-ситуативные типы реализации речевого акта оскорбления в молодёжном общении / А. Н. Ростова, Г. Н. Калинина // Вестник Тамбовского университета. Гуманитарные науки. — 2012. — № 5 (111). — С. 231–235.
3. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики речевого воздействия / О. С. Иссерс. — Москва : Изд-во МГУ, 2006.

Контрольные вопросы



Вопрос 13. Установите соответствие между способами выражения оскорбления и примерами к ним.

Способ выражения оскорбления	Примеры
существительное с прямым отрицательным значением	
существительное с переносным отрицательным значением	
существительное + прилагательное	
оскорбительные восклицания	
обидные прозвища	
обидные сопоставления с историческими лицами, литературными героями	

Примеры: дубина, Квазимодо, очкарик, черти косорылые, Плюшкин, «Какой идиот!», дурак, козел, сволочь, гад ползучий, «Вот сволочь!», циркуль, Молчалин.

Вопрос 14. Установите соответствие:

Классический речевой акт оскорбления	...
Трансформированный речевой акт оскорбления	...

– характеризуется «симметричностью иллокутивной цели и перлокутивного эффекта», т. е. агрессия адресанта вызывает у адресата ответную реакцию, которая тоже может быть выражена вербальной агрессией;

– характеризуется «несимметричностью иллокутивного намерения и перлокутивного эффекта», т. е. адресат может не понять, что его оскорбили, или перевести оскорбление в шутку.

Вопрос 15. Защитное или оборонительное оскорбление — это сознательно направленная агрессия. (Верно / Неверно)

Вопрос 16. При проведении лингвистической экспертизы оскорблений необходимо учитывать:

- a) презумпцию говорящего (хотел оскорбить или не хотел);
- b) презумпцию слушающего (хотел оскорбиться или не хотел);
- c) модальную рамку высказывания;
- d) параметры коммуникативно-экспрессивной ситуации, в которой высказывание употреблено;
- e) вид оскорбительного высказывания;
- f) грамматический состав оскорбительного высказывания.

3.1.5. Лингвистические признаки клеветы



Под **клеветой** в Уголовном кодексе понимается распространяемая информация, являющаяся заведомо ложной, порочащая честь, достоинство и деловую репутацию человека. Клевета может быть

диффамацией, если она выражена в устной форме, и либелом, если она выражена в письменной форме.

Критерии клеветы:

1. Фактический характер: информация должна иметь характер утверждения о фактах, а не выражать оценочное суждение.

2. Заведомая ложность: распространитель информации должен знать о ее несоответствии действительности.

3. Нанесение ущерба: информация должна иметь целью или приводить к ущемлению чести, достоинства или деловой репутации человека.

Распространение клеветы. Клевета считается распространившейся, если она стала известна хотя бы одному человеку помимо адресата. Отягчающим обстоятельством является публичное распространение клеветы, например, через СМИ.

Клевета, наряду с оскорблением и угрозой, является формой психического давления, направленного на:

- подрыв морального престижа личности;
- компрометацию ее общественной и деловой репутации;
- вызывание стресса, переживаний и чувства тревоги.

Ввиду вербального характера клеветы, для анализа доказательств привлекается эксперт-лингвист.

Лингвистические критерии клеветы:

1. Наличие / отсутствие бранных слов и выражений.
2. Наличие конструкций с оскорбительной эмоциональной окраской или значением.

3. Присутствие неприличной формы высказывания.
4. Наличие сведений о фактах и событиях, выраженных в форме утверждения.

Лингвистическая экспертиза помогает:

- определить, является ли информация клеветой;
- установить, носит информация оценочный или фактический характер;

• выявить намерение распространителя информации.
При этом информация должна иметь характер факта и не должна носить оценочный характер. Распространение клеветы считается свершившимся, если факты известны хотя бы одному чело-

веку. Отягчающим обстоятельством при распространении клеветнических сведений является обнародование через средства массовой информации или публичное выступление.

Контрольные вопросы



Вопрос 17. Клевета наказуема согласно Уголовному кодексу. (Верно / Неверно)

Вопрос 18. Почему правоохранительные органы привлекают к анализу доказательств в делах о клевете эксперта-лингвиста?

а) потому что распространение клеветы имеет вербальный характер;

б) потому что понятие клеветы четко не прописано в Уголовном кодексе;

в) потому что необходимо привлечение общественности для большей прозрачности уголовных процессов;

г) по рекомендации Комиссии по правам человека;

д) по рекомендации ООН.

Вопрос 19. Смягчающим обстоятельством при распространении клеветнических сведений является использование средств массовой информации или публичное выступление. (Верно / Неверно)

Вопрос 20. Исследованию специалистом подлежат высказывания, имеющие следующие лингвистические критерии:

а) наличие /отсутствие бранных слов и выражений;

б) наличие конструкций с оскорбительной эмоциональной окраской или оскорбительным значением;

в) присутствие неприличной формы высказывания;

г) наличие сведений о фактах и событиях, выраженных в форме утверждения;

д) наличие сведений о фактах и событиях, выраженных в форме вопроса;

е) наличие стилистических приемов и выразительных средств.

3.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ТЕМЕ 3



1. Видеолекция М. Кронгауза «Лингвистические конфликты в Интернете»

Видео 1

Фонд Егора Гайдара, Максим Кронгауз, 29.06.2017

<https://www.youtube.com/watch?v=MjpxXq36PpY>

2. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой коммуникативного конфликта

Богомолова, М. Н. Современные научные исследования и инновации. — 2012. — № 9. [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16736>.

Коммуникационный конфликт как явление действительности

Мир устроен очень противоречиво. День и ночь, молодость и старость, добро и зло, хочу и надо, сила и слабость, мечта и реальность, бедность и богатство, щедрость и скупость, любовь и ненависть — когда в этом ряду может зародиться конфликт? Только тогда, когда противоречия возникают в сфере межличностных отношений между двумя личностями, двумя субъектами, носителями внутреннего автономного мира, уникального по своему содержанию и не похожего ни на чей другой внутренний духовный мир. При чем два лица, столкнувшиеся с течением обстоятельств в противоречии, должны быть готовы к тому, чтобы осознать не только свое внутреннее состояние в этом столкновении, но и состояние

другого субъекта. В случае, когда осознание противоречия между двумя внутренними мирами не происходит, столкновение можно рассматривать как столкновение с препятствием, в результате которого происходит ссора, скандал, драка. Таким образом, можно говорить о том, что конфликт — понятие социальное, личностное, субъективное.

Конфликт как явление действительности становится конфликтом лишь в том случае, когда столкнувшиеся в нем противоречия лично значимы для каждого из участников состоявшейся коммуникации. Хотя в более широком социальном масштабе возникшие проблемы могут показаться окружающим совершенно бессмысленными. До тех пор, пока не начнутся столкновения личностных смыслов, не будет и конфликта, а будут лишь различные мнения по поводу одного и того же предмета обсуждения. Так, например, один субъект любит тишину, а другой — шумное веселье. И такое противоречие не приведет к конфликту до тех пор, пока обстоятельства не столкнут их личностные интересы в одном и том же месте и в одно время.

Почему люди так не любят конфликты? Потому, что конфликт всегда сопровождается большим психологическим напряжением, дискомфортом, повышенной раздражительностью. После такого состояния очень тяжело восстановить энергию. Причем, чем сложнее конфликт, тем больше сил он требует. А если мы не выдерживаем создавшегося напряжения, то порой начинаем нарушать границы морально-этических норм поведения: повышаем голос, переходим на крик, слишком активно жестикулируем, используем в речи слова и выражения, обидные для партнера по общению. Чаще всего в последствие очень сожалеем о случившемся, порой и стыдимся своего поведения.

Но в момент самого конфликта попросту не способны рационально думать и рассуждать. Чаще всего, после конфликта, человек долго не может успокоиться, вновь и вновь проживает ситуацию в мыслях, проговаривает еще раз какие-то фразы, ищет другие варианты собственной реакции на поведение оппонента. Даже сознательно понимая, что случившееся следует забыть, любой незначи-

тельный эпизод или слово упорно возвращает к происшедшему, порой оставляя неприятный след на душе.

Конфликт — явление сложное, многообразное и далеко не однозначное. По мнению психолога В. С. Кукушина конфликт — это «момент в межличностных отношениях двух субъектов, обладающих индивидуальным внутренним миром, когда между этими личностными структурами, возникает противоречие, происходит столкновение личностных смыслов» [1]. Как уже отмечалось ранее, поведение в конфликтной ситуации характеризуется большой степенью напряженности, как физической, так и психологической. А столкновение требует концентрации сил и поиск ресурсов на выход из создавшегося положения.

Как относиться к коммуникативным конфликтам? Вообще конфликты оцениваются с двух противоположных позиций. С одной стороны, конфликт рассматривается как способ развития объекта, его самодвижения, устранения таких особенностей, которые негативно влияют на его существование; в этом случае конфликтное состояние оказывается показателем жизнеспособности объекта и оценивается как необходимое и желательное, а основная цель его изучения состоит в поиске способов поведения в конфликтной ситуации. Эта традиция восходит к Аристотелю и поддерживается многими исследователями. Рассматривая роль социальных конфликтов, Р. Дарендорф, например, утверждал: «Для реального мира необходимо пересечение различных взглядов, конфликтов, изменений. Именно конфликт и изменения дают людям свободу; без них свобода невозможна» [1]. С другой стороны, конфликт понимается как противоречие, которое возникает в результате не соответствующего неким закономерностям или правилам поведения, или развития событий; следовательно, такой конфликт оценивается как недостаток, отрицательное явление, а основная цель изучения конфликтного состояния состоит в его преодолении или предупреждении. Коммуникативные конфликты в большинстве случаев разрушают систему взаимодействия между людьми, делают ее неэффективной, и люди стремятся их избегать. Реакция на коммуникативный конфликт может быть очень разной — от «я нико-

гда не буду слушать человека, который говорит прецедент» до «пусть этот человек делает неправильное ударение, я готов его простить, потому что он говорит об интересных вещах». Но согласимся, что сама ситуация «прощения» за то или иное речевое поведение — это свидетельство разногласия по поводу того, как должно протекать общение, иными словами, косвенное доказательство коммуникативного конфликта.

«Коммуникативное пространство» человека — это его знания и представления о том, как принято общаться в той или иной ситуации. Чем больше у людей общих знаний и представлений, тем ближе отношения между ними, тем интенсивнее их общение и, наоборот, чем ближе отношения между людьми, тем больше у них общих знаний и представлений.

Коммуникация является ведущей формой деятельности для людей многих профессий — психологов и педагогов, менеджеров и продавцов, врачей, тренеров, консультантов. При всем, при этом, хороших коммуникаторов мало, хотя технологии эффективной коммуникации давно уже не являются секретом. В чем же проблема? На мой взгляд, дело в том, что для успешного применения этих технологий большинству людей не хватает двух очень важных вещей. В первую очередь, коммуникативной стрессоустойчивости, а во вторую — навыков управления конфликтом. Ведь даже в спокойной обстановке угроза конфликта ощутимо влияет на ход коммуникации. И тот из них, кто не готов к жесткому сценарию переговоров, будет скован, напряжен и, соответственно, не эффективен. Исключения есть, но чаще всего это следствие характера отдельных субъектов и условий среды, в которых формировалась личность.

Все конфликты объединяет одно условие: наряду со стремлением разрушать в них присутствует стремление созидать, причем именно созидательный мотив является ведущим. И по этому признаку все конфликты разделяются на конструктивные и деструктивные.

Для деструктивного конфликта характерны следующие характеристики: усилия сторон направлены на разрушение; участники поставили перед собой цели, взаимоисключающие друг друга; про-

цедура взаимодействия не определена и не согласована. Типичные примеры деструктивного конфликта: на уровне тела — драка, на уровне психики — скандал, на уровне интеллекта — неразрешимый спор. В драке каждый стремится разрушить тело соперника, в скандале — психическое состояние, в споре — противоположное мнение. При конструктивном конфликте: усилия сторон направлены как на созидание; цель участников общая, процедура взаимодействия определена и согласована. Типичные примеры конструктивного конфликта на уровне тела — поединок, на уровне психики — выяснение отношений, на уровне интеллекта — дискуссия. В поединке стороны выясняют, кто сильнее или какая техника и тактика более эффективна. Во время выяснения отношений определяется, кто прав, кто виноват. Во время дискуссии — чье мнение и решение проблемы наиболее конструктивно.

Конфликт в коммуникации — это и данность, и неизбежность. Именно поэтому многие люди избегают вступать в любую коммуникацию, чтобы не столкнуться с неприятными моментами, связанными с напряжением и дискомфортом. А для того, что их было как можно меньше, необходимо учиться управлять конфликтом.

То, как будет разрешен конфликт, и как будут складываться дальнейшие отношения между субъектами конфликта, зависит от того, какой характер разрешения они предпочтут. Если путь разрешения будет конструктивным, то есть плодотворным, то конфликт разрешится и отношения между субъектами перейдут на новый уровень. Это произойдет в том случае, если, во-первых, каждый субъект конфликтной ситуации готов сопоставить свои интересы с интересами противоположной стороны. Во-вторых, признать право каждого субъекта реализовывать свои интересы. В-третьих, стараться прогнозировать будущие отношения при выборе того или иного варианта разрешения конфликта. Но путь разрешения конфликта может быть и деструктивным, разрушающим. Тогда, каждая сторона будет упорно отстаивать свои интересы, не желая учитывать интересы другого, не желая прогнозировать дальнейшие отношения. В этом случае конфликт не будет разрешен, а взаимоотношения либо зайдут в тупик, либо будут прерваны. Итак, конструк-

тивное разрешение конфликта имеет благоприятный исход, потому что оба субъекта (участвующие в конфликте) выходят на новый уровень отношений, более высокий. Происходит это потому, что каждый из них научился учитывать интересы противоположной стороны.

Конфликт очень тесно связан с эмоциями, и как только он возникает, мы начинаем испытывать дискомфорт, напряжение, которые, в свою очередь, могут привести даже к стрессовым ситуациям, нанося тем самым ущерб здоровью. А ведь многие, на первый взгляд даже неразрешимые конфликты, можно направить в иное русло и получить другой исход. Следует иметь в виду, что разрешение конкретных конфликтов требует использование различных стилей поведения и, в зависимости от обстоятельств, применять наиболее предпочтительные. Это может быть и сотрудничество, и компромисс, и избегание и даже приспособление. Так стратегия «сотрудничество» направлена на поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон. По мнению специалистов, это один из самых трудных стилей поведения, однако именно он позволяет выработать наиболее эффективное решение в сложных конфликтных ситуациях. Такой стиль требует от участников конфликта выдержки, самообладания, уважительного отношения друг к другу. Этот стиль побуждает людей к открытому обсуждению взглядов и интересов. Все это требует, в свою очередь, определенного времени и терпения. Стратегия «компромисс» — это стратегия урегулирования разногласий через взаимные уступки. Суть данной стратегии заключается в том, что стороны частично выполняют свои желания, а частично желания оппонента. Компромисс нередко является удачным отступлением или последней возможностью прийти к какому-либо решению. На компромисс приходится соглашаться, когда, к примеру, вы и другой человек хотите одного и того же, но при этом понимаете, что одновременно для вас это невыполнимо. Стиль компромисса в некоторой степени напоминает сотрудничество, однако сотрудничество позволяет выработать долгосрочные взаимовыгодные решения, а в результате компромисса может быть найден лишь временный подходящий вариант. Случается, даже, что через какое-то время обнаруживается неудовлетворенность при-

нятыми решениями. В таком случае возобновление конфликта в измененном виде становится неизбежным. Суть стратегии «избегание» заключается в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее. Обычно к данному стилю прибегают, когда нет необходимости отстаивать свои права, когда стороны не сотрудничают для выработки решения проблемы, а сама проблема не является столь важной, чтобы тратить на нее силы. Такой стиль также уместен, если человек чувствует себя неправым, и у него нет оснований бороться за собственную позицию. Стратегия «приспособление» подразумевает сглаживание противоречий за счет собственных интересов. Человек жертвует своими интересами в пользу оппонента, уступая ему, а порой и жалея. Стратегия приспособления часто дает возможность выиграть время, добиться отсрочки в решении проблемы.

Итак, конфликт — константа человеческой жизни от периода становления личности до смерти человека. Нет жизни без конфликта, если настоящая активная жизнь, а не простое существование. И природа этой закономерности связана с общим законом развития жизни через преодоление противоречий, то есть конфликтов.

Литература:

1. *Кукушин, В. С.* Психология делового общения / В. С. Кукушин. — Москва : Феникс, 2010. — С. 266.

2. *Джерелиевская, М. А.* Установки коммуникативного поведения / М. А. Джерелиевская. — Москва : Смысл, 2000.

3. **Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой коммуникативного конфликта**

Никифорова, Э. Ш. Сб. международной конференции «Иностранные языки в диалоге культур» / Э. Ш. Никифорова. — Саранск, 2017.

Стратегии разрешения коммуникативного конфликта в зале суда

Аннотация. Повышенное внимание к речевому поведению в области профессиональной коммуникации обуславливает интерес к

личностным и социальным сторонам деятельности говорящего в сфере права. В данной работе автор подробно рассматривает стратегию разрешения коммуникативного конфликта в ходе судебных заседаний.

Ключевые слова: *стратегия коммуникативного воздействия, тактика, коммуникативный конфликт, лингвоконфликтология, судебный дискурс.*

Обычный человек, насколько бы неконфликтным он ни был, не в состоянии прожить без разногласий с окружающими, поэтому в современном обществе появилась наука о закономерностях возникновения, завершения конфликтов, а также о принципах, способах и приемах их конструктивного регулирования, которая получила название конфликтологии [1, С. 37]. Центральным объектом конфликтологии являются социальные конфликты, а их ядром — межличностные.

Итак, конфликт — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия и обычно сопровождающийся негативными эмоциями [2, С. 81].

В рамках данной работы необходимо подробнее остановиться на понятии «коммуникативного конфликта». По мнению Н. А. Стекловой, коммуникативный конфликт — это предельный случай обострения социально-коммуникативных противоречий, выражающийся в разнообразных формах борьбы между субъектами коммуникации, направленной на достижение социальных, духовных, экономических и политических интересов и целей, на подавление действительного или мнимого соперника, когда сознанию не удается устанавливать различные каналы связи для интегративного потока информации [6, С. 17].

В частности, в современной лингвистике оформилось отдельное направление исследований коммуникативных конфликтов — лингвоконфликтология. Лингвоконфликтология — это раздел лингвистики, изучающий языковые конфликты. Речевой конфликт рас-

смаатривает противостояния двух и более коммуникантов, связанных в едином коммуникативном событии, обусловленном разными факторами: психическими, социальными и этическими и т. д., экстраполяция которых происходит в речевой ткани диалога [8].

Н. Д. Голев разработал собственную классификацию языко-речевых конфликтов. Автор представил такие виды конфликтов как естественное проявление противоречивой природы языка и речи, вытекающей из антиномического устройства языка, неизбежности множественной интерпретации речевых произведений и различия «интересов» коммуникантов [3].

В общем и целом, конфликт в лингвистике — это событие, связанное коммуникативной ситуацией и протекающее во времени, которое может быть представлено в динамическом развитии [8].

Одной из самых популярных и применимых в нашем случае является концепция Томаса — Киллмена, в которой выделяются пять основных стратегий поведения человека в конфликтной ситуации: соперничество; сотрудничество; компромисс; приспособление; избегание [4]. Основанием для их выделения является соотношение между степенью настойчивости и уступчивости поведения конфликтантов [7, С. 68].

Стратегия соперничества — это стратегия активного, наступательного поведения в конфликте, которое выражается в стремлении удовлетворить свои интересы, не принимая в расчет интересов оппонента. Она естественна для состязательной модели современного судопроизводства.

В рамках этой стратегии были выделены следующие речевые тактики:

✓ *тактика дискредитации* процессуального оппонента, т. е. сообщение суду отрицательной информации об оппоненте для подрыва его авторитета, создания неблагоприятного эмоционального фона для принятия судебного решения в его пользу (см. табл. 1).

Штат Висконсин против Стивена Эйвери

Оригинал	Перевод
<p><i>Attorney Kratz: I may personally like Mr. Strang, and I may personally like Mr. Buting, but their arguments I most certainly do not like. I think they are unfair. I think they are unfair to you. I think in many instances they have been what's called disingenuous, which means that I don't think that they have been totally truthful. And in all candor towards you, I think they have tried to fool you on a number of occasions</i></p>	<p>Прокурор Кратц: Лично мне нравятся мои оппоненты, но их аргументы совсем наоборот. Я считаю данные факты несправедливыми. Они несправедливы по отношению к вам. Я думаю, что во многих случаях они были как бы неискренними. И я не думаю, что они были полностью правдивыми. Откровенно говоря, я думаю, что сторона защиты несколько раз пыталась вас одурачить, уважаемые присяжные</p>

✓ тактика дезориентации суда, т. е. предъявление ему процессуальными участниками ложных сведений (см. табл. 2).

Семьи Браун и Голдман против О. Дж. Симпсона

Оригинал	Перевод
<p><i>Mr. Shapiro: Yes, your honor, briefly, please. Your honor, once before, we were confronted with a situation where alleged scientific results were presented in the media for public consumption before tests were done by the scientists themselves and now we are confronted with a more serious problem</i></p>	<p>Мистер Шапиро: Да, ваша честь, кратко, пожалуйста. Ваша честь, как-то раз мы сталкивались с ситуацией, когда предполагаемые научные результаты были представлены в СМИ для общественного потребления, до того, как тесты были проведены учеными, и сейчас мы встретились с более серьезной проблемой</p>

✓ тактика обвинения процессуального оппонента, т. е. приписывание ему вины в чем-либо с целью ее отвода от себя (см. табл. 3).

Дело Троицы из Вест-Мемфиса

Оригинал	Перевод
<p><i>Mr. Fogleman: A lot of the defense has been what I call smoke. Mr. Ford in his opening statement alluded to putting together, this is a trial, like putting together the pieces of a puzzle. I'm not very good putting together those jigsaw puzzles. But when you got a puzzle, you got the pieces laying out on the floor. And you're putting it together and you're following that completed picture, and then along somebody comes with three or four other puzzles and dumps all their pieces out there too. Makes it kind of hard to put yours together, doesn't it? Well that's what the defense has tried to do in this case. They've tried to dump pieces from somebody else puzzle all in this case</i></p>	<p>Прокурор Фогльман: Многое из выступления стороны защиты — это то, что я называю пусканием пыли в глаза. Мистер Форд в своем вступительном слове сравнил данный суд со сборкой кусочков паззла. Я не очень хорош в собирании паззлов. Но когда вы заняты игрой, все фрагменты разложены на полу. Вы продолжаете собирать кусочки и следуете готовому изображению. Затем кто-то приходит с парой других фрагментов и накладывает их туда же. Неприятная ситуация, неправда ли? Это то, что пыталась делать сторона защиты в данном деле. Они пытались присоединить фрагменты паззла другого дела к нашему</p>

✓ тактика разоблачения оппонента, т. е. раскрытие его замысла, процессуальной тактики (см. табл. 4).

Семьи Браун и Голдман против О. Дж. Симпсона

Оригинал	Перевод
<p><i>Mr. Cochran: That envelope, she has seen the envelope. This lady was never at the crime scene and that is preposterous and I think that is improper.</i></p> <p><i>Ms. Clark: I need to link the envelope she remembers writing on with the crime scene envelope</i></p>	<p>Мистер Кокран: Тот конверт, она увидела конверт. Эта дама никогда не была на месте преступления, и это нелепо, и я думаю, что это необоснованно.</p> <p>Мисс Кларк: Мне необходимо связать конверт, который она подписывала, с конвертом с места преступления</p>

✓ *тактика подозрения* процессуального оппонента, т. е. предположение о совершении оппонентом каких-либо неблагоприятных действий (см. табл. 5).

Таблица 5

Семьи Браун и Голдман против О. Дж. Симпсона

Оригинал	Перевод
<p><i>Mr. Baker: Phil Baker for the defense. That's exactly the point. They knew about all these witnesses long before the September 10 filing: Peters on July 1, 1996 deposition; Terrance Watson on March 19, 1996 deposition, the Commander Gartland on June 11, 1996; these photographers and print chip people were known in November, December in 1995</i></p>	<p>Мистер Бейкер: Фил Бейкер, сторона защиты. В этом вся суть. Они знали обо всех этих свидетелях задолго до подачи заявления 10 сентября: Питерс 1 июля 1996 года, Терранс Уотсон 19 марта 1996 года, показания командира Гартленда 11 июня 1996 года. Информация об этих людях (фотографях и сотрудниках печатных изданий) была известна в ноябре — декабре 1995 года</p>

✓ *тактика возражения* против заявлений оппонента.

Следующей выявленной нами стратегией является **стратегия сотрудничества**. Это также стратегия активного поведения в конфликте, но при ней конфликтанты являются не антагонистами, а союзниками, стремящимися объединить свои усилия для приемлемого решения проблемы в ходе открытого обсуждения.

Перечислим наиболее частотные для судебного разбирательства тактики стратегии сотрудничества:

✓ *тактика самооправдания*, т. е. призыва признать допустимой занимаемую позицию в споре (см. табл. 6).

Штат Висконсин против Брендана Десси

Оригинал	Перевод
<p><i>Attorney Buting: Judge, I'm aware of the pre-trial ruling. I don't believe I exceeded the Court's ruling. When you are doing closing arguments, of course, sometimes you say things differently than you intend. If I did, I certainly, I think, brought it back within the realm of investigative bias, which was the primary point that we're trying to make and throughout this case</i></p>	<p>Прокурор Батинг: Судья, я в курсе досудебного решения. Я не верю, что я нарушил судебное постановление. Во время заключительного слова вы, конечно, можете говорить совершенно не то, что намеревались. Если бы я нарушил его, определенно я думаю, что вспомнил бы это во время необъективного расследования, которое было основой того, что мы пытаемся разрешить на протяжении этого дела</p>

✓ тактика признания своих просчетов в судебном разбирательстве используется не так часто, как предыдущие. Мы можем перечислить несколько причин этого:

- 1) сложность ее реализации, так как она требует признать потребности другой стороны, подавить в себе субъективные оценки и т. п.;
- 2) преимущественное использование ее на стадии зарождения конфликта, а не на стадии его эскалации (см. табл. 7).

Штат Висконсин против Брендана Десси

Оригинал	Перевод
<p><i>Attorney Strang: I recognize that I could not satisfy this court or an appellate court that the general 10 theory of defense set forth here by the Court did not otherwise cover the matters suggested in No. 12 and No. 3 as proposed by the defense. So I would withdraw those, if the Court gives the theory of defense instruction as set forth on 15 page five of today's draft</i></p>	<p>Адвокат Стрэнг: Я признаю, что я не мог выполнить требования этого суда или апелляционного суда, общая теория защиты, установленная Судом, не покрывает вопросы, рассмотренные в № 12 и 3 как, было предложено стороной защиты. И так я бы хотел отозвать данные вопросы, если Суд предоставит теорию распоряжения защиты как установлено далее на странице 15 сегодняшнего документа</p>

Стратегией компромисса мы называем стратегию средней активности оппонентов. Суть ее состоит в готовности идти на уступки в обмен на уступки противоположной стороны. Принятое решение в ходе данной стратегии носит взаимоприемлемый характер. Тактики присущие стратегии компромисса:

- ✓ *тактика игнорирования критики* оппонента (см. табл. 8).

Таблица 8

Семьи Браун и Голдман против О. Дж. Симпсона

Оригинал	Перевод
<p><i>Attorney Kratz: Again, Judge, borderline from what scale? I -- I have to ask.</i></p> <p><i>Attorney Fremgen: The question was in regards to Wechsler. And if the prosecutor would listen to the answer, he would have heard him say that scale.</i></p> <p><i>Attorney Kratz: We'll --we'll hear if it's the Wechsler Scale. Go ahead, Doctor</i></p>	<p>Прокурор Кратц: Опять же, судья, границы по какой шкале? Я... я должен спросить.</p> <p>Адвокат Фремген: Вопрос был насчет Векслера. И если бы прокурор слушал ответ, то он бы услышал о шкале.</p> <p>Прокурор Кратц: Мы... мы услышим все, если речь пойдет о шкале. Векслера. Продолжайте, Доктор</p>

- ✓ *тактика согласия с критикой* оппонента (см. табл. 9).

Таблица 9.

Семьи Браун и Голдман против О. Дж. Симпсона

Оригинал	Перевод
<p><i>The Court: So, you're objecting to the form of question as a compound question?</i></p> <p><i>Attorney Kratz: I am, Judge. They are two, I think, distinct, uh, concepts, and I'd ask that those be, uh, referenced to any specific questions. Thank you.</i></p> <p><i>The Court: Mr. Fremgen?</i></p> <p><i>Attorney Fremgen: I'll change-- I'll—rephrase</i></p>	<p>Судья: Значит, вы возражаете против формы вопроса, так как он сложный?</p> <p>Прокурор Кратц: Да, судья. Это два, думаю, отдельных, э-э, понятия, и я хотел бы попросить, чтобы они были с отсылкой, ээ, на какие-либо конкретные вопросы. Спасибо.</p> <p>Судья: Мистер Фремген?</p> <p>Адвокат Фремген: Я... Я... перефразирую</p>

✓ *тактика сведения конфликта к незначительному разногласию.*

Стратегия приспособления предполагает завершение конфликта путем односторонней уступки. По мнению О. В. Красовской на такого рода уступки люди идут в тех случаях, когда большую ценность для них имеют взаимоотношения с противоположной стороной, сохранение доброго имени, чем предмет разногласий. Автор предлагает рассмотреть следующие тактики: *тактика капитуляции*, т. е. признание иска или отказ от него; *тактика самооправдания*; *тактика замалчивания разногласий*.

Нами была рассмотрена еще одна стратегия поведения человека в конфликтной ситуации — **стратегия избегания**. Это стратегия пассивного поведения, при которой человек, втянутый в конфликт, стремится всеми силами в нем не участвовать: не «наступает» на оппонента, не уступает ему, а дистанцируется от него и формулируемого им противоречия. Стратегия избегания успешно реализуются благодаря таким тактикам как *тактика отрицания конфликта и тактика перенесения конфликта на других лиц* [5, С. 65–87].

Итак, взаимодействие в рамках судебного дискурса происходит между участниками судебного процесса, которые проявляют себя как языковые личности, по-разному вербализирующие свои коммуникативные интенции. Поскольку за каждым участником закреплена определённая социальная роль и статус, коммуниканты предстают перед нами не столько как индивиды, сколько как представители определённой социально детерминированной группы, причём речевое и неречевое поведение *профессиональных* участников судебной коммуникации подвергается наиболее жёсткой детерминации. С другой стороны, их поведение становится вариативным за счёт применения определённого набора коммуникативных тактик внутри коммуникативных стратегий.

Библиографические ссылки:

1. *Анцупов, А.* Конфликтология : учебное пособие. Схемы и комментарии / А. Анцупов, Б. Баклановский. — 3-е изд. — Санкт-Петербург : Питер, 2013. — 304 с.

2. *Анциупов, А. Я.* Конфликтология : учебник для вузов / А. Я. Анциупов, А. И. Шипилов. — Москва : ЮНИТИ, 2000. — 551 с.

3. *Голев, Н. Д.* Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии / Н. Д. Голев, Н. Б. Лебедева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lingvo.asu.ru/golev/articles/v86.html>.

4. Двухмерная модель Томаса — Киллмена стратегии поведения в конфликте [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.ru/10_291625_dvuhmernaya-model-tomasa-killmena-strategii-povedeniya-v-konflikte.html.

5. *Красовская, О. В.* О речевой коммуникации в судебной практике : учебное пособие / О. В. Красовская. — 2-е изд., стереотип. — Москва : ФЛИНТА : Наука, 2008. — 128 с.

6. *Стеклова, Н. А.* Коммуникационные конфликты в обществе риска: социально-философский анализ : автореф. дис. ... канд. филос. наук / Н. А. Стеклова. — Саратов, 2012. — 17 с.

7. *Третьякова, В. С.* Конфликт в лингвистических категориях / В. С. Третьякова // Юрислингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция : межвузовский сборник научных трудов / под ред. Н. Д. Голева, Т. В. Чернышовой. — Кемерово ; Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2010. — 452 с.

8. Юрислингвистика-9: Истина в языке и праве : межвузовский сборник научных трудов / под ред. Н. Д. Голева. — Кемерово ; Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2008. — С. 136–155.

4. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой коммуникативного конфликта.

Никифорова, Э. Ш. Всероссийская молодежная конференция «Языковая личность. Речевые жанры. Текст» / Э. Ш. Никифорова. — Таганрог, 2014.

Оскорбление как выражение вербальной агрессии в текстах судебного дискурса

Исследования последних лет отличаются особым интересом к проблемам функционирования языка в различных сферах профессиональной деятельности человека. Не явилась исключением и пра-

вовая деятельность: на стыке лингвистики и права возникла отдельная дисциплина — юрислингвистика (или судебная лингвистика). Эта относительно молодая наука опирается на достижения когнитивной лингвистики, дискурсивного анализа, теории грамматики, теории речевых актов, теории диалога, прагмалингвистики, социолингвистики, функциональной стилистики и т. д.

В данной работе мы остановимся лишь ряде вопросов, которые рассматриваются в рамках юрислингвистики.

Так, одним из понятий, которым оперируют специалисты, изучающие взаимодействие языка и права, является понятие «судебный дискурс». Судебный дискурс — это тип речевого поведения участников судебного процесса, при этом главной целью самого судебного процесса является разрешение правового конфликта и изменение правовой ситуации. При построении теоретической модели дискурса Г. Н. Манаенко выделяет внешний контекст речевого общения (сцену действия и участников) и внутренний контекст, определяемый фактами разбираемого дела [5: 28–29].

В современном обществе право трактуется как особый социальный язык и как способ социального взаимодействия, причём, по мнению Н. Д. Голева, «правовая коммуникация формируется по образу и подобию естественных семиотических систем: естественный язык входит в правовую коммуникацию как часть дискурса, отражает сознание и интенции её участников» [2].

В судебной коммуникации, как и в любой другой коммуникации, часто возникают ситуации, подталкивающие их участников к проявлению агрессии. Вполне естественно предположить, что агрессия чаще всего проявляется в состоянии конфликта. По этой причине мы остановимся на речевом поведении процессуальных оппонентов: прокуроров и адвокатов в ходе судебных прений.

Под конфликтом, вслед за Р. М. Блакаром, мы понимаем ситуацию, в которой происходит столкновение двух сторон по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, в результате чего одна из сторон сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), а вторая сторона, осознавая, что указанные дей-

ствия направлены против её интересов, предпринимает ответные действия против первого участника [1: 181–208].

Агрессия может иметь различные проявления, но, поскольку ситуация общения в суде ограничена определёнными правилами, конвенциями, она чаще всего находит своё отражение в оскорблениях, при этом иллокутивная функция оскорбления заключается в желании адресанта изменить (в отрицательную сторону) самооценку адресата, понизить его социальный статус.

Обращаясь к правовой коммуникации, Г. В. Кусов рассматривает оскорбление с двух позиций: социальной и лингвистической. С социальной точки зрения оскорбление — это «сознательное нарушение конвенциональных правил» [4: 41]. С лингвистической позиции оскорбление — это «самостоятельный речевой акт, обладающий конвенциональными правилами особого свойства, где конвенциональность направлена на достижение определенной прагматической цели, т. е. это средства языка, обслуживающие коммуникативные цели и представляющие собой часть языковой компетенции человека...» [4: 41].

Согласно теории речевых актов, оскорбление характеризуется как оценочный речевой акт. Вербально-агрессивный акт оскорбления может выражаться в речи различными лексическими и грамматическими средствами.

Так, О. С. Иссерс предлагает четыре речевые тактики нанесения оскорбления: РТ-1 Прямое оскорбление. «Он дурак (вор, мошенник, непрофессионал, больной...)».

РТ-2 Косвенное оскорбление. «Он похож на...».

РТ-3 Развенчание притязаний. «Он не похож на ..., хотя и претендует».

РТ-4 Навешивание ярлыков. «У него лицо как блин, и это все, что можно о нем сказать» [3: 51–54].

В судебной коммуникации вербальная агрессия чаще всего проявляется в рамках тактик дискредитации и профессиональной самопрезентации, причём редко прибегают к прямому оскорблению, чаще всего оно носит косвенный характер в силу конвенциональности судебной коммуникации. Косвенное оскорбление обычно

звучит мягче, так как не содержит инвективы и резких прямых высказываний, а заставляет адресата разгадать импликатуру.

Приведём ряд примеров из текстов судебного дискурса представителей русскоязычной и англоязычной лингвокультур в подтверждение вышеупомянутых положений:

1. *«Адвокат Резник: Ваша честь, я думаю, что консультации по поводу того, что написано в законе, видимо, представитель потерпевшего может получить за пределами...»*

Красненков: Я прекрасно знаю закон... Я Вас могу проконсультировать ещё лучше, чем Вы себя» (Дело Орлова)». В приведённом отрывке явно прослеживается тактика самопрезентации в сочетании с тактикой дискредитации профессиональной подготовки противной стороны. Профессиональный конфликт имеет тенденцию к перерастанию в противостояние личностей, такой «переход на личности» является характерной чертой русской лингвокультуры, где превалирует моральная оценка личности, тенденция к эмоциональным проявлениям, а не к рациональному осмыслению.

2. *«Органы следствия не выполнили своего предназначения по всестороннему, полному и объективному исследованию обстоятельств настоящего дела. Хуже того, оперативные работники и следователи бесцеремонно нарушали нормы уголовного законодательства, опускались до фальсификации доказательств и применения незаконных методов расследования, вплоть до избия подследственного и угроз в адрес свидетелей». Адвокат прибегает к антитезе, противопоставляя идеальные представления русскоязычных людей о правосудии (всестороннее, полное и объективное исследование обстоятельств дела) и фактическое положение вещей (бесцеремонно нарушали, фальсификация доказательств, избия подследственного, угрозы в адрес свидетелей), тем самым доказывая, что следствием было нарушено как законодательство, так и морально-этические нормы, принятые в данном обществе. Адвокат взывает к чувству справедливости, эксплуатируя идею **поиска** правды, справедливости, присущую менталитету русского человека.*

3. *«They've made up a story and covered it with distractions. They sent in people who were notoriously vicious. Then they said it was to*

*drive them [the Ilaje] onto the platform—the same platform that was supposedly so unsafe and unstable that it posed the original security concerns that made them go in there» (Bowoto v Chevron) (дискредитация показаний свидетелей). Прокурор прибегает к экспликации лжи через употребление метафоры: *made up a story and covered it with distractions*, причём заметна неприкрытая конфронтация, нежелание «сгладить острые углы», характерное для западной культуры с её максимализмом: или чёрное, или белое; или всё или ничего.*

4. «Did they honestly and directly address the issues before you?» (*Bowoto v Chevron*) (дискредитация доводов защиты, экспликация лжи). Через риторический вопрос автор имплицитно вводит информацию о том, что адвокаты исказили факты, прибегли ко лжи. Эпитеты (*honestly and directly*) усиливают эмоциональное воздействие. Кроме того, прокурор, употребляя их, эксплуатирует идеальные представления представителей американской лингвокультуры о том, что все дела в суде должны решаться честно и прямо, без каких-либо уклонений и отступлений.

Таким образом, косвенное оскорбление является универсальным и наиболее широко распространенным и наиболее действенным способом проявления вербальной агрессии в ситуациях конвенционального институализированного общения, где проявление прямой агрессии недопустимо.

Библиографический список:

1. Блакар, Р. М. Язык как инструмент социальной власти / Р. М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия. — Москва, 1987. — С. 181–208.

2. Голев, Н. Д. О специфике языка права в системе общенародного русского языка и её юридическое функционирование / Н. Д. Голев // Юрислингвистика-5: Лингвистические аспекты права и юридические аспекты языка : сборник науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева. — Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2004. — С. 41–59.

3. Иссерс, О. С. «Паша — «Мерседес», или речевая стратегия дискредитации / О. С. Иссерс // Вестник Омск. ун-та. — 1997. — № 2. — С. 51–54.

4. *Кусов, Г. В.* Диагностика оскорбления: постановка научной проблемы в праве и лингвистике. Инвективное и манипулятивное функционирование языка / Г. В. Кусов // Юрислингвистика-6: Инвективное и манипулятивное функционирование языка : межвузовский сборник научных статей. — Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2005. — С. 35–44.

5. *Манаенко, Г. Н.* Когнитивные основания информативно-дискурсивного подхода к анализу языковых выражений и текста / Г. Н. Манаенко // Язык. Текст. Дискурс. Межвузовский научный альманах. — Ставрополь : Изд-во ПГЛУ, 2005. — Вып. 3. — С. 22–31.

3.3. ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ТЕМЕ 3



Задание 1

Лингвистическая экспертиза:

1. Понятие лингвистической экспертизы.
2. Виды лингвистической экспертизы. Цели проведения лингвистической экспертизы в юриспруденции.
3. Лингвистическая экспертиза переводных текстов.
4. Проведение лингвистической экспертизы в Казахстане.
5. Пример проведения лингвистической экспертизы.

Литература:

1. *Горбатенко, О. Г.* Виды лингвистической экспертизы в юриспруденции: цель и результаты / О. Г. Горбатенко, Т. В. Василёва [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-lingvisticheskoy-ekspertizy-v-yurisprudentsii-tsel-i-rezultaty>.

2. *Овчинникова, Л. С.* Судебная лингвистическая экспертиза переводных текстов / Л. С. Овчинникова [Электронный ресурс]. — URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/sudebnaya-lingvisticheskaya-ekspertiza-perevodnyh-tekstov>.

К вопросу о проведении лингвистической экспертизы в Казахстане

Лингвистическая экспертиза — это анализ письменных документов, текстов, либо устной речи, которая предоставляется суду для решения уголовных, административных или гражданских вопросов.

Когда и зачем применяется лингвистическая экспертиза?

Лингвистическую экспертизу в Казахстане проводят в случае, когда возникают спорные вопросы по поводу смыслового значения:

- текстов и любых записей, попадающих под разделы лингвистики;
- произнесенной речи или высказываний.

Также назначают анализ для определения смысла каких-либо определенных слов и для выяснения почвы их происхождения.

С помощью исследований доказываются или опровергаются описания или высказывания, выполненные в сторону определенного объекта. Лингвистическая экспертиза помогает установить правдивость рекламных слоганов или девизов, которые были сказаны в адрес заявляющего, а также выясняет среду происхождения каких-либо знаков, эмблем и даже наименований или коммерческих обозначений.

Также экспертиза доказывает право на разглашение какой-либо информации, устанавливает авторство текстов (статей либо книжных изданий), выявляет наличие нецензурных, бранных и оскорбительных высказываний, определяет наличие плагиата и выявляет значение контекста высказанной речи, либо описанного текста.

Во многих случаях экспертизу назначают для определения клеветы в адрес определенного лица, устанавливая наличие негативных реплик и выражений в произнесенном либо написанном тексте.

Исследования проводят и для определения наличия проявления неуважения к органам власти.

Кто осуществляет лингвистическую экспертизу?

Лингвистическая экспертиза должна проводиться высококвалифицированными экспертами в сфере лингвистики, которые в обязательном порядке имеют паспорта, сертификаты и лицензии, подтверждающие получение разрешения на выполнение подобных работ. Обычно, такие услуги оказывают как государственные учреждения, так и независимые экспертные компании.

В некоторых случаях в процессе экспертизы участвуют дополнительные специалисты: в зависимости от вида исследований это могут быть психологи или искусствоведы, а также такие эксперты, как филологи либо языковеды, имеющие большой опыт работы и профессиональные знания.

В любом случае обычно используются комплексные экспертизы, где проверяют один и тот же результат многими способами, для получения точных данных. Исследования проходят по заключению договора с клиентом, если человек самостоятельно обращается к эксперту.

В том случае, если документы или записи направляются на экспертизу по решению суда либо других правоохранительных органов, процесс исследований начинается с момента получения направления.

Лингвистическая экспертиза проводится по следующим этапам:

1. Составление и подписание договора с предоставлением материала для проведения анализа. В договоре устанавливаются сроки самого процесса исследования, а также общая стоимость услуги (или комплекса услуг).

2. Обсуждение каких-либо вопросов и задач специалистами, которые ставятся непосредственно заказчиком (или заказчиками). Обсуждение может проводиться любым количеством специалистов в зависимости от сложности поставленных вопросов.

3. Проведение анализов предоставленных материалов. Используются справочники, методики, научные разработки, диссертации, а также другая информация, благодаря которой выносится итоговый результат.

4. Проведение исследований. Включает в себя повторную обработку полученного, собранного материала с дальнейшим его изучением.

5. Вынесение заключения с оформлением всей необходимой документации.

В некоторых случаях последовательность выполнения работ может меняться. Лингвистическая экспертиза не имеет определенных, установленных сроков. Все зависит от вида выполняемых исследований, от их сложности и объема (количества) работы. В основном все работы выполняются от пяти и до десяти рабочих дней, не учитывая праздничные дни.

Пример лингвистической экспертизы конфликтного текста

Аббасова, Л. А. Сборник материалов конференции «Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия» / Л. А. Аббасова. — 2015.

Исследуется текст ролика из рубрики «Добро пожаловаться» программы «Сейчас» за 18.10.2015 на «А-Центр» г. Дивноморска.

Здравствуйте! На канале А-Центр время новостей. В эфире программа «Сейчас» с информацией в изложении наших корреспондентов. Коротко о некоторых темах этого выпуска. «Болезнь проще лечится на ранних стадиях», — говорят медики и приглашают население пройти диспансеризацию. Осторожно — цветы. За небольшую клумбу возле дома жительница города получила штраф пятьсот рублей.

И ещё один материал, который тоже претендует на то, чтобы выйти под рубрикой «Добро пожаловаться». На телестудию обратилась жительница города, которая уже давно выращивает цветы возле своего подъезда. Дело вроде бы благое, но оказалось, что нравится это не всем. По словам женщины, всё началось с конфликта с соседкой, которая пожаловалась в правоохранительные органы. В итоге виноваты клумба, её предписано убрать, и хозяйка цветов. Она наказана немалым штрафом.

Валентина Романова, ветеран труда, более сорока лет проработала бухгалтером. Любимое занятие — выращивание цветов. Возле дома разбила клумбу и выращивает циннии, дубки и другую цветочную красоту, которая вдруг попала в поле зрения представителей различных служб. За цветы они оштрафовали женщину на полтысячи рублей. А началось всё с небольшого конфликта между соседями по подъезду. Кто-то прикармливал бродячих собак, другим это не понравилось. Вышла ссора. Своё недовольство одна из сторон стала выплёскивать на цветы и не только.

«Ключникова Ольга Павловна не работает с одиннадцатого года. Я с ней судилась даже. Она мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость. Я с ней судилась. Её оштрафовали. Потом подала на неё моральный ущерб за здоровье. Суд присудил в мою пользу. Надо всё выплачивать, и теперь она вредничает. Дверь топнула ногой, толкнула. До сих пор даже вмятина, до сих пор с августа месяца идёт вмятина. Звонок дверной поломала. Даже свидетели есть и полицейские не реагируют. Вот просто не пишут протоколы и всё. Почему к ней меры не принимают? То говорят, свидетелей нету. А теперь и свидетели есть. То она слишком нечаянно она наступила на цветы. В тринадцатом году полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем. Я думала, в этом году цветы не будут расти».

Разобраться в конфликте была призвана полиция. По словам Валентины Семёновны, участковый с делом ознакомился и принял меры, весьма неожиданные для цветочницы.

«Старший лейтенант Державин, он написал этот протокол, что я содержу клумбу незаконно, не оформила землю, налоги, декать, не плачу. И штрафанул меня, и написал, чтобы привлечь её по статье 7 и это управление федеральной службы госрегистрации и кадастра. И оштрафовал меня на пятьсот рублей, которые я, законопослушный гражданин, я заплатила вот пятьсот рублей. И, главное, пишут ещё, что до 10 октября убрать эту клумбу, убрать. Ну, почему я должна, это самое, убирать, почему, почему я должна платить штрафы? Я прошу найти виновных, и чтобы мне эти суммы возместили. Я же не картошку сажаю, я же цветы

сажаю. Мне соседи подтвердили. Росписи даже есть, что эта клумба никому не мешает и дохода от неё, она цветы на базаре не продаёт. Я любительница цветов. Это самое, мы живём в трёхкомнатной квартире. У меня во всех трёх комнатах цветы. Вот на балконе тоже».

Валентина Романова одна из первых жительниц дома, кто стал выращивать у подъезда цветы. Вскоре её примеру последовали другие. Возле многоэтажки появился небольшой зелёный оазис. «Видимо, бизнес у соседей пошёл», — улыбается женщина, хотя сегодня ей совсем не до шуток.

Методы, применяемые при исследовании:

1. Метод структурно-семантического анализа.
2. Метод дискурсивного анализа.
3. Логико-синтаксический метод.

Использованная терминология:

Высказывание — наименьшая речевая единица, передающая относительно законченный фрагмент информации, сведений и лингвистически оформленная как предложение полной или неполной структуры. Синонимы: предложение, фраза, выражение.

Дискредитация — подрыв доверия к кому-, чему-либо, умаление авторитета, значения кого-, чего-либо.

Информация — сообщение, сведение о положении дел, о каких-либо событиях, фактах. С языковой точки зрения информация о фактах, событиях может быть выражена в форме утверждения или предположения. Информация в форме утверждения может быть проверена на соответствие действительности.

Информация негативная (отрицательная) — информация (сведения), которая содержит отрицательные характеристики лица — юридического или физического, поступков физического лица с точки зрения здравого смысла, морали («неписаного закона») или с правовой точки зрения (по отношению к экспертам-лингвистам — в той мере, в которой это может понимать любой дееспособный гражданин, не имея специальных познаний в области юриспруденции). Таким образом, к негативной информации эксперты относят сведения (информацию), содержащие утверждения о нарушении

гражданином или юридическим лицом действующего законодательства, совершении нечестного поступка, неправильном, неэтичном поведении в личной, общественной или политической жизни, недобросовестности при осуществлении производственно-хозяйственной и предпринимательской деятельности, нарушении деловой этики или обычаев делового оборота.

Контекст — относительно законченная в смысловом отношении часть текста, высказывания.

Лексема — Слово как структурный элемент языка, как слово-тип (в отличие от слова-члена, т. е. словесной единицы, выделяющейся в процессе речи); ср. эма. (монема). Любая составная единица семантического уровня, семантическое содержание которой нельзя вывести ни из ее синтаксического построения, ни из семантики составляющих ее элементов, англ. heart, sweetheart, byheart; rubnoses. То же, что морфема лексическая (см. морфема).

Предположение — в отличие от утверждения, содержит специальные маркеры — слова, выражающие неуверенность, сомнение, вероятность происхождения того или иного события, одну из ряда возможных версий (например, может быть, вероятно, по видимому, как представляется, думается и т. п.). Предположение по сути является одной из форм выражения мнения, когда автор текста хочет подчеркнуть предварительный характер высказываемых доводов или собственную неуверенность в их достоверности, обоснованности.

Речевая стратегия — планируемый процесс речевой **коммуникации** в зависимости от конкретных условий общения и личности **коммуникантов**, а также реализация плана в процессе общения. Р.с. представляет собой комплекс **речевых действий**, направленных на достижение **коммуникативных целей** общения. Организация говорящим (пишущим) своего **речевого поведения** в соответствии с определенным мыслительным планом, а также условиями общения, ролевыми и личностными особенностями партнеров, традициями общения и др.

Утверждение — высказывание, в котором утверждается что-либо и в котором отображается связь предмета и его признаков.

Грамматически утверждение (утвердительное высказывание) выражается формой повествовательного предложения — как невосклицательного, так и восклицательного. Утверждение может содержать слова и словосочетания, подчеркивающие достоверность сообщаемого (например, известно, точно, доподлинно, без сомнения, фактически и т. п.). Утверждения могут быть истинными (соответствуют действительности) или ложными (не соответствуют действительности).

Факт — истинное событие, действительное происшествие или явление, существовавшее или существующее на самом деле. Важно различать факт и его комментарий, который складывается по поводу факта, то есть суждения о факте (см. мнение, предположение).

Имеют ли высказывания гр. Романовой В. С. на телевидении «А-Центр» от 18.09.2015 года негативный характер и негативную оценку в адрес гр. Ключниковой О. П.?

Содержится ли в тексте публикации в ролике на «А-Центр» г. Дивноморска программы «Сейчас» в рубрике «Добро пожаловаться» за 18.09.2015 негативная информация о Ключниковой О. П.?

Если негативная информация содержится, то в какой форме она выражена: утверждение о фактах, которое можно проверить на соответствии действительности, или оценочного суждения, предположения, вопроса?

Присутствуют ли в тексте фразы сказанные Романовой В. С. в форме утверждения, которые приписывают Ключниковой О. П. аморальные или незаконные действия?

Какие стилистические и языковые средства использованы в анализируемом материале для создания негативного образа?

Имеются ли в представленных на исследование материалах (интервью) Романовой В. С. высказывания в форме утверждения о каких-либо конкретных фактах нарушения Ключниковой О. П. действующего законодательства или моральных принципов (о совершении уголовного или административного наказуемого деяния, правонарушения, преступления, неправильном поведении в трудовом коллективе, в быту)?

Имеются ли иные сведения, формирующие негативное представление о производственно-хозяйственной и общественной деятельности Ключниковой О. П., вызывающее явное или неявное осуждение со стороны окружающих? Если имеются, то о каких именно нарушениях, и в каких конкретно высказываниях они содержатся?

Создают ли спорные высказывания (интервью) Романовой В. С. определённое впечатление о деятельности, личности Ключниковой О. П., умаляющей и чернящей её доброе имя?

Какая информация о Ключниковой О. П. содержится в представленном на анализ тексте?

Относятся ли высказывания и фразы Романовой В. С. именно к Ключниковой О. П., что Ключникова О. П. топнула в дверь ногой и оставила вмятину, сломала дверной звонок, сильно наступила на клумбу, в 2013 году насыпала 2 пачки соли?

Имеют ли высказывания гр. Романовой В. С. на телевидении «А-Центр» от 18.09.2015 негативный характер и негативную оценку в адрес гр. Ключниковой О. П.?

Повествование Романовой о сложившейся ситуации с Ключниковой строится на создании отрицательного образа Ключниковой путем представления реципиенту (зрителю) негативной информации о ней, выраженной в утвердительной форме, причем данная информация представлена как факт действительности. Высказывание: **Ключникова Ольга Павловна не работает с одиннадцатого года** представляет Ключникову как безработную на протяжении периода с 2011 года по настоящее время. В русском языковом сознании понятие безработный вызывает негативные ассоциации, что подтверждается словарной статьей, фиксирующей следующее лексическое значение: «Тот, кто не находит применения своему труду, лишен работы, заработка» (Словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой). Также отмечу, что высказывание: **Ключникова Ольга Павловна не работает с одиннадцатого года** по форме утвердительное.

Высказывание Романовой: **Она мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость** по форме утвердительное. Данное высказывание связано с первым предложением в монологе Романовой при помо-

щи местоимения она. В соответствии с § 1270 Грамматики-80 русского языка («В зависимости от того, какую семантическую функцию выполняют местоимения-существительные, они делятся на следующие группы: 1) личные местоимения, указывающие или только на лицо (на кого-н.): я, ты, мы, вы, или и на лицо, и на нелицо (на кого-что-н.); он (она, оно, они)») личное местоимение она отсылает реципиента к лицу, упомянутому в высказывании Ключникова Ольга Павловна не работает с одиннадцатого года, то есть Рогожкина имеет в виду Ключникову. Глагол плеснула является личной формой глагола плескать, который зафиксирован в словаре Т. Ф. Ефремовой как глагол, выражающий однократное действие от глагола плескать («сов. перех. и неперех. Однокр. к глаг.: плескать (1–3)»). Глагол плескать имеет следующее лексическое значение в словаре Т. Ф. Ефремовой: «Резкими движениями брызгать жидкостью». С глаголом плеснула в высказывании сочетается дополнение, выраженное личным местоимением мне (личное местоимение я в дательном падеже). Данное местоимение указывает, что деятель (Ключникова) плеснула говорящему (Романовой) в глаза какой-то жидкостью. То есть Романова утверждает, что Казакова резким движением брызнула какой-то жидкостью ей (Романовой) в глаза. Высказывание **Она мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость** формирует негативное впечатление о Ключниковой, т. к. сочетание **плескать в глаза жидкостью** вызывает у носителя русского языка отрицательные ассоциации, т. к. данное действие негативного характера.

Предложение: **Потом подала на неё моральный ущерб за здоровье** является утвердительным по форме, односоставным (определенно-личным) по структуре, то есть деятель не указан, но подразумевается и ясен из контекста, о чем говорит личная форма глагола подала (прошедшее время, первое лицо, женский род). Глагол подала в данном контексте имеет значение подать в суд, что ясно из лексического наполнения предложения: подала на кого? на нее; подала на что? на моральный ущерб. Падежная форма личного местоимения она (на нее) указывает на Ключникову, то есть Романова утверждает, что подала в суд на возмещение морального

ущерба на Казакову, что также формирует у реципиента негативный образ Ключниковой, т. к. именно за действия негативного характера возможно назначение выплат. Употребление фразы **ущерб за здоровье** имеет смысловую нагрузку, также вызывающую отрицательные ассоциации, что ясно из лексического значения слова ущерб: Убыток, урон, потеря (Словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой).

Утвердительное высказывание Рогожкиной: **Суд присудил в мою пользу** формирует у реципиента понимание того, что Ключникова нарушила законодательство и в судебном порядке это было доказано (в мою — падежная форма притяжательного местоимения моя), что соответствует законам логики: Ключникова виновна, суд вынес решение не в ее пользу, что также способствует созданию у реципиента негативного образа Ключниковой.

Употребление Рогожкиной в высказывании: **Надо всё выплачивать, и теперь она вредничает** личной формы глагола вредничать создает негативный образ Казаковой. Глагол вредничать следующим образом фиксируется в словаре Т. Ф. Ефремовой: «вредничать — несов. неперех. разг. Проявляя недоброжелательность, поступать вопреки чьим-л. интересам, желаниям и т. п.». Данный глагол имеет разговорный характер (следует из словарной пометы разг.), что понижает регистр речи и отрицательно характеризует объект речи, то есть Ключникову.

Предложения: **Дверь топнула ногой, толкнула и До сих пор даже вмятина, до сих пор с августа месяца идёт вмятина** утвердительные по форме. Предложение: **Дверь топнула ногой, толкнула** является односоставным, определенно-личным по структуре: подлежащее отсутствует, сказуемое выражено личной формой глагола толкнуть — глагол употреблен в форме прошедшего времени, 3 лица, единственного числа, женского рода. В словаре Т. Ф. Ефремовой словарная статья по лексеме толкнуть (толкну́ть — сов. перех. Толчком заставить войти куда-л. сов. перех. Однокр. к глаг.: толкать (1, 3). см. также толкать.) отсылает к статье по глаголу толкать. В словарной статье фиксируется следующее значение глагола толкать: «Коротким резким толчком двигать или заставлять дви-

гаться в направлении от себя». В исследуемом предложении употребляется личная форма глагола топнуть. В словаре Т. Ф. Ефремовой статья по данному глаголу отсылает к глаголу топать (то́пнуть — сов. неперех. Однокр. к глаг.: топать (1, 2). см. также топать.). В словаре фиксируется следующее значение глагола топать: «Ударять ногой или ногами об пол или о землю». То есть Романова утверждает, что Казакова ударила ногой дверь, следствием чего стала вмятина, о которой Романова говорит в предложении **До сих пор даже вмятина**, до сих пор с августа месяца идёт вмятина. Перечисленные в высказываниях факты также создают у реципиента негативное впечатление о Ключниковой, которая представлена как человек, нарушающий моральные принципы.

Предложения: **Звонок дверной поломала. Даже свидетели есть, и полицейские не реагируют. Вот просто не пишут протоколы и всё** утвердительные по форме, выражают содержание как факт. Из контекста очевидно, что объект речи не изменился, то есть предложение Звонок дверной поломала относится к Ключниковой и утверждает факт того, что Казакова поломала дверной звонок. Значение глагола поломать имеет смысловую наполненность негативного характера, что фиксируется в словаре Т. Ф. Ефремовой: «Разрушить, привести в негодность, испортить; сломать».

В последующих предложениях Романова говорит о бездействии полиции (полицейские не реагируют, просто не пишут протоколы) и наличии свидетелей (Даже свидетели есть) в утвердительной форме, что, в свою очередь, формирует у реципиента понимание того, что Ключникова совершила незаконные действия аморального характера (ногой ударила дверь, что стало причиной вмятины в двери, поломала дверной замок). То есть данное высказывание негативно характеризует Рогожкину, способствует формированию у реципиента негативного мнения о ней.

В предложении: **То она слишком нечаянно она наступила на цветы** личное местоимение она указывает на Ключникову, упомянутую выше, что ясно из контекста. Утверждается, что Ключникова «слишком нечаянно наступила на цветы». Наречие нечаянно фиксируется словарем, словарная статья отсылает к прилагательному

нечаянный, которое имеет следующее лексическое значение: «Совершенный неумышленно, без какого-л. намерения; случайный» (Словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой). Наречие нечаянно не может сочетаться с наречием меры и степени, каковым является наречие слишком. Употребление словосочетания **слишком нечаянно наступила** реализует языковой прием иронии. Романова представляет реципиенту содеянное Ключниковой (наступила на цветы) как совершенное специально. У реципиента складывается негативный образ Ключниковой.

Предложение: **Почему к ней меры не принимают?** по форме является вопросительным, реализует фигуру речи риторический вопрос, цель которого — привлечь внимание, намекнуть на необходимость принятия мер по отношению к объекту речи, то есть Ключниковой (к ней — личное местоимение она в дательном падеже), у реципиентов складывается отрицательный образ Ключниковой О. П., так как прием намека имплицитно (скрыто) указывает на необходимость принятия мер по отношению к Ключниковой.

В предложениях: **В тринадцатом году полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем** деятель не указан, предложения односоставные. Так как в предыдущем предложении Рогожкина сделала отсылку к Ключниковой (через личное местоимение она), то реципиент связывает указанное действие (**клумба была засыпана солью**) с Ключниковой. То есть в данном фрагменте реализуется языковой прием намека относительно Ключниковой (**клумба была засыпана солью**). Далее следует указание на возможный, по мнению Романовой, результат (**Я думала, в этом году цветы не будут расти**) формируют у реципиента мнение о том, что именно Ключникова совершила указанное аморальное деяние (засыпала солью клумбу).

1. **Содержится ли в тексте публикации в ролике на «А-Центр» г. Дивноморска программы «Сейчас» в рубрике «Добро пожаловать» за 18.09.2015 негативная информация о Ключниковой О. П.?**

В начале ролика диктор говорит о том, какие новости будут изложены в выпуске, заявляет тематику одного из репортажей в ироничной форме: **«Осторожно — цветы. За небольшую клумбу воз-**

ле дома жительница города получила штраф пятьсот рублей». Предложение **Осторожно — цветы** включает односоставное повелительное предложение Осторожно, которое является сокращением от повелительного предложения, обращенного к зрителям, **Будьте осторожны**. Лексема осторожно закрепилась в языковом сознании как маркер опасности, что подтверждается словарной статьей: «осторожно — нареч. Соотносится по значению с прил.: осторожный», «осторожный — предусматривающий возможную опасность, действующий обдуманно, осмотрительно» (Словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой). То есть диктор позиционирует цветы как опасность, которую следует остерегаться, в чем и заключается языковой прием иронии. Реципиент понимает, что на самом деле цветы не могут быть причиной опасности, использованный диктором языковой прием способствует формированию у зрителя мнения, что жительница города оштрафована несправедливо, а на самом деле виновна вторая сторона конфликта (как становится ясно далее — Романова).

Требуют детального рассмотрения высказывания: «**Дело вроде бы благое, но оказалось, что нравится это не всем. По словам женщины, всё началось с конфликта с соседкой, которая пожаловалась в правоохранительные органы**». Диктор положительно оценивает тот факт, что Романова разбила клумбу возле дома, что следует из употребления фразы благое дело. По словарю русского языка Т. Ф. Ефремовой, благой — благодатный, приятный. Употребление фраз нравится это не всем и все началось с конфликта с соседкой отождествляет «соседку» и «неприятие благого», то есть дает негативную характеристику «соседке» (Ключниковой). У реципиента (зрителя) формируется негативный образ человека, которому не нравится хорошее, приятное.

Непосредственно перед репортажем диктор излагает его суть и сразу заявляет итог конфликта: «**В итоге виноваты клумба, её предписано убрать, и хозяйка цветов**». Ироничное согласование подлежащего, выраженного существительными клумба и хозяйка, и составного именного сказуемого виноваты создает эффект комичности, так как неодушевленный предмет не может быть виновным в конфликте, решаемом правоохранительными органами. Данный

языковой прием формирует у реципиента мнение, что на самом деле виновна не Романова, а вторая участница конфликта — Ключникова, то есть зрителю представлена негативная информация о Ключниковой.

2. Если негативная информация содержится, то в какой форме она выражена: утверждение о фактах, которое можно проверить на соответствие действительности, или оценочного суждения, предположения, вопроса?

Анализ, проведенный при ответе на вопрос 1, устанавливает, что негативная информация относительно Ключниковой О. П. выражена как утверждение о фактах, которое можно проверить на соответствие действительности, так как предложение, содержащее такую информацию утвердительные. Предложения однотипны по признаку тема-рематического членения предложения: в препозиции находится тема (уже известное реципиенту), в постпозиции — рема (новое, сообщаемое реципиенту, ядро высказывания).

В интонационном плане данные высказывания также характеризуются как утвердительные (нисходящий тон).

3. Присутствуют ли в тексте фразы, сказанные Романовой В. С. в форме утверждения, которые приписывают Ключниковой О. П. аморальные или незаконные действия?

Анализ, проведенный при ответе на вопросы 1, 2 позволяет положительно ответить на данный вопрос.

Повтор конструкции **Я с ней судилась** формирует у реципиента негативное восприятие Ключниковой. Отсылка через местоимение она в предложном падеже и повтор лексемы судилась (по словарю Т. Ф. Ефремовой судиться — «Вести судебное дело, тяжбу с кем-л.») вызывает у реципиента негативные ассоциации с Ключниковой, т. к. судебные тяжбы ведутся ввиду нарушения действующего законодательства.

В тексте присутствуют фразы, утверждающие совершение Ключниковой О. П. незаконных и аморальных действий (**поломала звонок, толкнула дверь, что стало причиной вмятины, слишком нечаянно наступила на цветы, даже свидетели есть**). Риторический вопрос **Почему к ней меры не принимают?** и предложение **Даже свидетели есть, и полицейские не реагируют** представляют

реципиентам Ключникову О. П. как незаконопослушную гражданку, к которой, по мнению Романова, нужно применить меры.

4. Какие стилистические и языковые средства использованы в анализируемом материале для создания негативного образа?

Для создания негативного образа Ключниковой О. П. в анализируемом материале использованы следующие языковые и стилистические средства:

Лексемы и словосочетания, имеющие негативную коннотацию (плеснула в глаза, присудил в мою пользу, топнула ногой, толкнула, вмятина, не работает, вредничает, свидетели есть, слишком нечаянно наступила на цветы).

Намек (То она слишком нечаянно она наступила на цветы. В тринадцатом гуду полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем. Я думала, в этом году цветы не будут расти).

Риторический вопрос (Почему к ней меры не принимают?).

Ирония (Осторожно — цветы).

Повтор высказывания (Я с ней судилась даже — Я с ней судилась).

5. Имеются ли в представленных на исследование материалах (интервью) Рогожкиной В. С. высказывания в форме утверждения о каких-либо конкретных фактах нарушения Ключниковой О. П. действующего законодательства или моральных принципов (о совершении уголовного или административного наказуемого деяния, правонарушения, преступления, неправильном поведении в трудовом коллективе, в быту)?

В интервью Романовой В. С. имеются утвердительные высказывания, которые дают реципиенту информацию о конкретных фактах нарушения Ключниковой О. П. действующего законодательства и моральных принципов. К таким высказываниям следует отнести следующие утверждения:

«Ключникова Ольга Павловна не работает с одиннадцатого года. Я с ней судилась даже. Она мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость. Я с ней судилась. Её оштрафовали. Потом подала на неё моральный ущерб за здоровье. Суд присудил в мою пользу. Надо всё выплачивать, и теперь она вредничает. Дверь

топнула ногой, толкнула. До сих пор даже вмятина, до сих пор с августа месяца идёт вмятина. Звонок дверной поломала».

«То она слишком нечаянно она наступила на цветы. В тринадцатом гуду полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем. Я думала, в этом году цветы не будут расти».

В данных высказываниях Романова указывает, что Ключникова не работает, в русском языковом сознании понятие безработный вызывает негативные ассоциации, что подтверждается словарной статьей, фиксирующей следующее лексическое значение: «Тот, кто не находит применения своему труду, лишен работы, заработка» (Словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой).

В данном фрагменте: **Я с ней судилась даже. Она мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость. Я с ней судилась. Её оштрафовали. Потом подала на неё моральный ущерб за здоровье. Суд присудил в мою пользу** Романова указывает на факт судебного разбирательства с Ключниковой, результатом чего стало назначение выплаты штрафа, ущерба (**Её оштрафовали, моральный ущерб за здоровье, суд присудил в мою пользу**). Романова характеризует дальнейшее поведение Ключниковой как неподобающее, аморальное, что следует из лексического значения глагола *вредничать*, зафиксированного в словаре русского языка Т. Ф. Ефремовой (несов. неперех. разг. Проявляя недоброжелательность, поступать вопреки чьим-л. интересам, желаниям и т. п.).

Предложения: **Дверь топнула ногой, толкнула и До сих пор даже вмятина, до сих пор с августа месяца идёт вмятина** утвердительные по форме. Предложение **Дверь топнула ногой, толкнула** является односоставным, определено-личным по структуре: подлежащее отсутствует, сказуемое выражено личной формой глагола толкнуть — глагол употреблен в форме прошедшего времени, 3 лица, единственного числа, женского рода. В словаре Т. Ф. Ефремовой словарная статья по лексеме толкнуть (толкнѹть — сов. перех. Толчком заставить войти куда-л. сов. перех. Однокр. к глаг.: толкать (1, 3). см. также толкать.) отсылает к статье по глаголу толкать. В словарной статье фиксируется следующее значение глагола

толкать: «Коротким резким толчком двигать или заставлять двигаться в направлении от себя». В исследуемом предложении употребляется личная форма глагола топнуть. В словаре Т. Ф. Ефремовой статья по данному глаголу отсылает к глаголу топать (то́пнуть — сов. неперех. Однокр. к глаг.: топать (1, 2). см. также топать.). В словаре фиксируется следующее значение глагола топать: «Ударять ногой или ногами об пол или о землю». То есть Рогожкина утверждает, что Казакова ударила ногой дверь, следствием чего стала вмятина, что является аморальным поступком.

Предложение: **То она слишком нечаянно она наступила на цветы утвердительно.** Личная форма глагола наступить сочетается с дополнением в винительном падеже. Глагол наступить имеет следующее лексическое значение, зафиксированное в словаре русского языка Т. Ф. Ефремовой: Становиться ногою, лапой на кого-л., что-л.

Сочетание наступила на цветы, употребленное относительно Ключниковой, указывает на действие негативного характера, которое расценивается носителями русского языка как негативное.

Во фрагменте: **В тринадцатом году полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем. Я думала, в этом году цветы не будут расти** языковой прием намека относительно Казаковой (**клумба была засыпана солью**) и указание на возможный, по мнению Рогожкиной, результат (**Я думала, в этом году цветы не будут расти**) формируют у реципиента мнение о том, что именно Казакова совершила указанное аморальное деяние (засыпала солью клумбу).

б. Имеются ли иные сведения, формирующие негативное представление о производственно-хозяйственной и общественной деятельности Ключниковой О. П., вызывающее явное или неявное осуждение со стороны окружающих? Если имеются, то о каких именно нарушениях, и в каких конкретно высказываниях они содержатся?

Кроме указанных в ответе на вопрос 7 утверждений негативное представление о деятельности Ключниковой О. П. формирует высказывание: **Своё недовольство одна из сторон стала выплёски-**

вать на цветы и не только. Сочетание выплескивать недовольство имеет негативный характер

7. Создают ли спорные высказывания (интервью) Романовой В. С. определённое впечатление о деятельности, личности Ключниковой О. П., умаляющей и чернящей её доброе имя?

Анализ, проведенный при ответе на предыдущие вопросы позволяет установить, что Романова В. С. строит свой монолог, реализуя речевую стратегию дискредитации путем использования указанных в ответе на вопрос 5 языковых и стилистических средств, которые формируют негативный образ Ключниковой О. П. Реципиенту представлена Казакова как законопослушная гражданка, которая нарушает моральные нормы. То есть интервью Романовой В. С. создает определенное впечатление о личности Казаковой, которое умаляет и чернит ее доброе имя.

8. Какая информация о Ключниковой О. П. содержится в представленном на анализ тексте?

В представленном на анализ тексте содержится информация негативного характера о Ключниковой О. П.: совершение Ключниковой незаконных, аморальных, вызывающих осуждение в обществе поступков (**стала выплескивать недовольство на цветы, слишком нечаянно наступила на цветы, дверь топнула ногой, толкнула, мне плеснула ещё в глаза какую-то жидкость, не работает с одиннадцатого года**).

9. Относятся ли высказывания и фразы Романовой В. С. именно к Ключниковой О. П., что Ключникова О. П. топнула в дверь ногой и оставила вмятину, сломала дверной звонок, сильно наступила на клумбу, в 2013 году насыпала 2 пачки соли?

Фразы: **топнула в дверь ногой, вмятина, сломала дверной звонок, слишком нечаянно наступила на цветы, В тринадцатом году полностью клумба была засыпана солью. Почти две пачки толстым слоем** относятся к Ключниковой О. П. Они употреблены в монологе Романовой В. С., который она начинает с конкретного указания на Ключникову: **Ключникова Ольга Петровна.** Далее Романова не указывает на других лиц, употребляет падежные формы личного местоимения она для указания на Ключникову (по-

дробнее в ответе на вопрос 1). То есть в данном фрагменте Романо-ва использует прием намека для создания у реципиента впечатления, что Казакова высыпала соль на цветы.

Литература:

1. Баранов, А. Н. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика : учебное пособие / А. Н. Баранов. — Москва : Флинта : Наука, 2007. — 592 с.

2. Русская грамматика : в 2 томах / под ред. Н. Ю. Шведовой. — Москва, 1980.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 31.05.2001 № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».

4. Ефремова, Т. Ф. Толковый словарь Ефремовой / Т. Ф. Ефремова. — 2000. — Режим доступа: <http://www.efremova.info/>.

5. Валгина, Н. С. Современный русский язык. Синтаксис / Н. С. Валгина. — Режим доступа: http://yanko.lib.ru/books/language/ru/yanko.valgina_2003_416p_rasp_sl.htm.

Задание 2

Индивидуальное домашнее задание по теме «Анализ коммуникативного конфликта».

Прежде чем начать выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ), необходимо изучить теоретические вопросы по теме «Коммуникативный конфликт» и только после этого приступить к выполнению ИДЗ.

Каждый магистрант должен САМОСТОЯТЕЛЬНО выполнить задания и сохранить результаты в одном файле.

Оформление задания: поля — 2,0 со всех сторон, шрифт — Times New Roman, размер шрифта — 14, межстрочный интервал — одинарный, абзацный отступ — 1,5 см. Выравнивание по ширине страницы. Примеры выделите курсивом, наиболее важные моменты — жирным шрифтом. Просьба придерживаться академического стиля изложения материала, не помещать в текст иллюстрации, не пользоваться эмотиконами, не выделять ничего цветом и цветовым

фоном. Работа может быть написана на русском или английском языках.

Объем работы должен быть **не менее 2 и не более 3 страниц**.

Необходимо проанализировать ситуацию общения, в которой конфликт имеет языковое выражение. Для выполнения задания придерживайтесь следующей **инструкции**:

1. Внимательно ознакомьтесь со статьей М. Н. Богомоловой «Коммуникационный конфликт как явление действительности» (п. 3.3.2).

2. Найдите в Интернете текст с ярко выраженным коммуникативным конфликтом (дискуссия, дебаты, интернет-комментарии к посту, судебные прения, ток-шоу и др.).

3. Критерии, которым должна отвечать текст:

1) текст должен быть относительно «свежим» (2022–2024 гг.);
2) объем статьи не должен превышать 15 000 знаков (с пробелами) (количество знаков можно определить, используя стандартные настройки Microsoft Office);

3) обязательно нужно указать данные (название, тематику, дать ссылку на сайт);

4) в тексте должен быть ярко выраженный конфликт (см. определение конфликта как фрейма в лекции 3). Обратите внимание на элементы фрейма, они все должны четко прослеживаться.

4. **Внимательно** прочитайте или прослушайте текст (желательно не один раз), убедитесь, что она отвечает ВСЕМ вышеописанным критериям (см. п. 3).

5. Проанализируйте выбранный текст. При анализе вам необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1) укажите выходные данные текста (название, тематику, ссылку на сайт);

2) какая конкретно проблема обсуждается? Кто участники конфликта? В чем состоит противоречие?

3) охарактеризуйте коммуникативный конфликт (конструктивный / деструктивный). Обоснуйте свои выводы;

4) выделить стратегии, которые применяют участники для разрешения конфликта. Успешны ли они, на ваш взгляд? Почему?

5) какие лингвистические средства применяют участники конфликта? Выходят ли они, по вашему мнению, за рамки дозволенного в общении? Почему вы так думаете? Если бы вам нужно было присвоить этому тексту возрастные ограничения, какими бы они были (6+, 12+, 16+, 18+, не читать никому)? Почему?

б) какие бы стратегии и приемы применили вы в этой ситуации?

6. Внимательно прочитайте и откорректируйте написанный вами текст, учитывая ВСЕ параметры, приведенные выше. Исправьте (при наличии) стилистические, орфографические, пунктуационные и другие ошибки. Обратите внимание на техническое оформление и требования к содержанию и объему работы, изложенные выше.

Образец выполнения ИДЗ

Индивидуальное задание 2.

Тема «Анализ коммуникативного конфликта»

План, которого необходимо строго придерживаться:

Название текста статьи (интервью) или аудио отрывка (например, ток-шоу).

Тематика (опишите кратко область, например предвыборные дебаты, вопросы социального плана (вырубка деревьев в областном центре и т. п.), межличностный конфликт).

Ссылка на сайт (гиперссылка), чтобы было возможно пройти по ней и посмотреть текст или отрывок видео (аудио).

Вспомните структуру конфликта как фрейма и опишите следующие его элементы:

- участники конфликта;
- противоречия (во взглядах, интересах, точках зрения, мнениях, оценках, целях) у коммуникантов (в чем именно они состоят, какова точка зрения одной стороны и другой);
- причина-повод;
- ущерб;
- временная и пространственная протяженность.

Охарактеризуйте коммуникативный конфликт (конструктивный / деструктивный). Обоснуйте свои выводы. Для того чтобы от-

ветить на этот вопрос и обосновать свой ответ, обратитесь к статье М. Н. Богомоловой.

Стратегии и тактики. Можно, например, выделить **стратегию конфронтации** (участники конфликта вступают в открытую борьбу), внутри стратегии конфронтации выделяют тактики открытого обвинения, оскорбления, несогласия, дискредитации, экспликации противоречий в аргументах противной стороны (опишите, что подразумевается под каждой из выделенных вами тактик), или **стратегию компромисса** с тактиками сглаживания противоречий, уклонения, увещевания (опишите, что подразумевается под каждой из выделенных вами тактик). У разных участников конфликта могут превалировать разные стратегии или даже сочетаться несколько стратегий (укажите, у каких именно участников, какие стратегии и тактики вы видите).

Какие лингвистические средства применяют участники конфликта (на лексическом уровне, на грамматическом уровне: речь идет о стилистических приемах, выразительных средствах, эмоционально и стилистически маркированных лексических единицах)?

Выходят ли они, по вашему мнению, за рамки дозволенного в общении (за рамки приличий, этикета, максим речевого общения)? Почему вы так думаете?

Если бы вам нужно было присвоить этому тексту возрастные ограничения, какими бы они были (6+, 12+, 16+, 18+, не читать (не смотреть) никому)? Почему? (Ваш вариант).

Какие бы стратегии и приемы применили вы в этой ситуации? (Ваш вариант).

**Примеры выполнения ИДЗ магистрантами
второго года обучения, ОП «Иностранная филология
(английский язык)»**

(также см. Приложение Б)

Пример 1

Название текста статьи: «Работать нам не дают».

Дата: 30.10.2020.

Автор: Назгуль Жарбулова.

В статье говорится о конфликте, назревшем в связи с последним постановлением главного санврача области. В данном постановлении были ужесточены требования к работе ресторанныго и торгового бизнеса, а также общепита. Уставших от карантинных мер местных предпринимателей возмутило это решение.

<https://newtimes.kz/obshchestvo/119551-rabotat-nam-ne-daiut-ustavshie-ot-karantinnykh-mer-biznesmeny-prishli-k-akimatu-v-semee>.

Участниками конфликта являются бизнесмены (около полусотни) с одной стороны и замглав отдела предпринимательства — с другой. Предприниматели жалуются на то, что с каждым днем ужесточаются требования к работе в их сфере: *«Два дня назад вышло постановление, что мы не можем работать по воскресеньям. Вчера вышло дополнение — теперь мы не можем еще и в субботу. Без каких-либо разъяснений»*. Вдобавок ко всему данное постановление обходит стороной другие объекты: *«Делают крайними нас, работать нам не дают, думают, что заражение идет только от нас. При этом полные автобусы, полные самолеты... Получается, там можно скопление людей, а нас притесняют»*. Усугубляет ситуацию то, что это не первая попытка предпринимателей получить ответы и добиться справедливости: *«И мы уже не в первый раз обращаемся и никаких ответов. Только и говорят: “Это эпидситуация”, — сетует представительница ресторанныго бизнеса»*. В результате таких постоянных постановлений предприниматели несут большие финансовые потери в течение более полугода (с марта 2020 г.): *«Мы тратим немалые деньги, чтобы соблюдать все меры предосторожности — санитайзеры, маски, перчатки приобретаем, каждый день на них цена растет, и никто за это не отвечает. А работать нельзя. И никого не волнует, что у меня на предприятии работают 70 человек, как-то я должна их содержать. Весной мы как-то еще справлялись, но сейчас это очень сложно»*. *«Люди все устали с марта, ждут, не знают, что делать, как кормить людей, что с ними делать: распускать, не распускать... Те требования, которые в последнем постановлении 23/1 вышли, вообще подкосили всех. После того, как это постановление вышло, люди сказали все, мы больше слушать не хотим. Поэтому вы сегодня наблюдаете ту*

картину, которую вы наблюдаете, — объяснил ситуацию один из предпринимателей».

Данный коммуникативный конфликт относится к конструктивному, так как усилия сторон направлены на взаимодействие. В ходе дискуссии одной стороной были предложены пути решения данной проблемы: *«Первое — давайте начнем с госструктур. В здание вы нас не запускаете. Практика сложилась, что в каждом большом здании свободного доступа граждан нет — их оставляют в фойе ожидать, накапливается 30–50 человек. То есть это однозначно очаг распространения ковида. Таким образом, первое требование — запретить организацию этих посиделок, “отстойников” для людей. Если у человека есть причина, пропускать его к конкретному специалисту. Второе — общественный транспорт. Чтобы как-то упорядочить и сохранить здоровье наших граждан, надо увеличить число автобусов по конкретным центральным маршрутам и сократить паузы между автобусами. Третье — это касается чиновников. Мы являемся гражданами Казахстана и конституционно у нас у всех равные права. На сегодняшний день данные ограничения затронули только предпринимателей и сотрудников, которые у них работают, а также семьи, которые мы кормим. Так как госслужащие, чиновники и другие бюджетники, которые работают и живут за наш счет, продолжают работать, но в полсилы, а кто-то и вообще не работает, требование — либо сократить им зарплату на 70 %, либо отправить в отпуск без содержания. Высвободившиеся средства направить на лечение заболевших. Это будет логично и справедливо, — сказал один из бизнесменов».*

В данном случае можно выделить **стратегию компромисса** с тактикой сглаживания противоречий. Компромисс — частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта. Хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, в большинстве случаев компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью. То есть предприниматели готовы пойти навстречу, готовы продолжать выполнять

все указания государства, если государство приложит усилия для выполнения их требований (которые пойдут на пользу государству). В результате уменьшатся случаи ковида в стране, затем и предприниматели смогут свободно дышать.

Также можно отметить **стратегию избегания**, которая заключается в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее. К данному стилю прибегла замглава отдела предпринимательства, у которой не было необходимости отстаивать свои права. Она ответила, что все предложения будут рассмотрены, но сейчас необходимо работать по действующему постановлению: *«Вы же понимаете, что постановление просто так не рождается за два часа. Это обязательно будет рассмотрено. Результат пока я вам не могу сказать. Но сейчас мы должны работать в рамках действующего постановления. Сейчас я вам на своем уровне никакой ответ не дам, — отметила Анжела Маслова»*.

Участники конфликта на лексическом уровне употребляют такие фразы, как *бизнес страдает, требования... подкосили всех, ограничения затронули..., будто заражение идет только...*, которые можно отнести к случаю персонификации. При этом они не выходят за рамки дозволенного в общении, потому что использованы с целью сопереживания. Возрастное ограничение, которые я бы поставила: 16+. Я считаю, что подросток младше 16 лет не сможет понять весь смысл данной статьи, в результате чего будет введен в заблуждение.

Я бы применила стратегию сотрудничества на месте заместителя отдела предпринимательства для разрешения конфликта, так как эта стратегия направлена на поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, именно она позволяет выработать наиболее эффективное решение в сложных конфликтных ситуациях. Данная стратегия требует, в свою очередь, определенного времени и терпения, однако же, в отличие от компромисса, результат сотрудничества прочен как в плане качества, так и в плане временных рамок.

Пример 2

Предвыборные дебаты В. Зеленского и П. Порошенко Предвыборные дебаты

19 апреля 2019 г. прошли дебаты кандидатов на пост президента Украины. Регламентом было определено следующее:

1. Кандидаты имели 5 мин на вступительное слово.
2. Серия вопросов-ответов кандидатов друг другу.
3. 30 с каждому кандидату на заключительное слово.

Ссылка на сайт с полным текстом дебатов, видео:

<https://tsn.ua/ru/politika/debaty-zelenskogo-i-poroshenko-polnyy-tekst-vystupleniy-i-otvetov-kandidatov-1332675.html>.

Структура фрейма:

Участники конфликта: Владимир Зеленский (кандидат в президенты Украины), Пётр Порошенко (действующий президент Украины).

Противоречия, причина-повод:

Целью предвыборных дебатов является формирование у аудитории определённого мнения о кандидатах в президенты. Кандидаты стремятся повлиять на исход выборов, самопрезентовать себя и с другой стороны показать негативные и слабые стороны оппонента.

На данных дебатах В. Зеленский заявил, что ранее он сам, как и многие другие украинцы, голосовал за П. Порошенко на выборах главы государства. Однако, по его словам, это было ошибкой. Далее В. Зеленский обвинил действующего президента в неправильности проводимой политики, указав на допущенные, по его мнению, ошибки. В. Зеленский заявил о том, что П. Порошенко не заботится о своей стране, народе, а также не выполняет своих обещаний.

В свою очередь, П. Порошенко выдвинул обвинение в сторону В. Зеленского, заявив о том, что штаб Зеленского проводит «российскую пропаганду». Также действующий глава государства П. Порошенко сделал акцент на неопытности и молодом возрасте кандидата в президенты Зеленского. П. Порошенко заявил, что не допустит, чтобы Зеленский сдал президентом Украины, при этом

сказав, что если такое случится, то Украина может потерять свою государственность.

Причина-повод возникновения конфликта заключается в разных взглядах на ситуацию в стране, точках зрения о дальнейшем развитии страны, в различности мнений, а также в оценке нынешнего состояния государства.

Временная и пространственная протяженность:

19 апреля 2019 г. в Киеве на стадионе «Олимпийский» прошли дебаты кандидатов в президенты Украины П. Порошенко и В. Зеленского. Вживую посмотреть на первую очную беседу претендентов на высший государственный пост пришли 22 тыс. украинцев. Дебаты длились один час.

Данный коммуникативный конфликт относится к **конструктивному типу**, так как цель участников конфликта общая: воздействовать на избирателей, тем самым повлиять на исход выборов. Процедура проведения определена и согласована.

Стратегии и тактики:

В речи участников коммуникативного конфликта реализована **стратегия конфронтации**. Конфронтационная стратегия демонстрирует установку против партнера по коммуникации, т. е. В. Зеленский и П. Порошенко вступают в открытое противостояние. В. Зеленский обвиняет П. Порошенко в некомпетентности, невыполнении своих обещаний, а также открыто заявляет, что штаб действующего президента П. Порошенко состоит из взяточников. В свою очередь, П. Порошенко выдвигает мнение о том, что если В. Зеленский придет к власти, то к власти придут олигархи, это приведёт к потере государственности Украины.

Внутри стратегии конфронтации выделяется тактика открытого обвинения. Реализацию данной тактики можно проследить в следующих высказываниях политиков:

1. *«И вы мне задаете такие вопросы, на которые сами должны отвечать — почему война до сих пор не закончилась. Вот такой вы главнокомандующий, спасибо вам за все, что вы сделали»* (В. Зеленский).

В данном высказывании В. Зеленский обвиняет П. Порошенко в том, что П. Порошенко не предпринял никаких действий в приостановлении войны, не оказал никакого влияния. Тем самым это подтверждает факт того, что П. Порошенко является некомпетентным главнокомандующим.

2. *«А вы в это время, мне жаль, но вы оскорбляли наше государство, вы пытались выставить Украину проституткой своими шутками, вы пытались получать деньги из российского бюджета для съемок своих фильмов тогда, когда страна нуждалась в каждой мелкой помощи, когда стоял вопрос, выживет ли Украина или нет»* (П. Порошенко).

В представленном примере П. Порошенко акцентирует внимание на то, что в тяжелые времена страны В. Зеленский находился в другом государстве и не заботился о состоянии страны, так как заботился о собственной выгоде.

3. *«Как можно было на пятый год войны, осознавая опасность, отправлять на заветную смерть 24 моряков в Керченский пролив? Сколько денег вам еще нужно взять из бюджета страны, чтобы наесться?»* (В. Зеленский).

В предложенном примере В. Зеленский, задавая вопросы, обвиняет П. Порошенко сразу в нескольких проблемах. Во-первых, в том, что он обрёл на смерть 24 человека. Во-вторых, В. Зеленский обвиняет действующего президента в коррупции.

Также в данных высказываниях можно выявить **тактику дискредитации через упрек**. Другой пример высказывания, в котором реализована данная тактика: *«И дело не в том, что в вашем окружении были взяточники, это все неважно, я вам говорю, как человек, Петр Алексеевич, вы забрали и эти люди забрали у нас самое главное — пять лет»* (В. Зеленский).

В данном высказывании В. Зеленский упрекает П. Порошенко в том, что срок, проведённый на посту президента, не принёс никаких положительных изменений в пользу страны, то есть пять лет прошли напрасно.

Тактика оскорбления реализована в следующих высказываниях:

1. *«Но, господин Владимир, вы сами сказали, что вы — кот в мешке, так вы не кот в мешке, вы — мешок, а в вашем мешке сегодня черти и коты, включительно с олигархами, бывшими регионалами и всего того, что угрожает моей стране, и мы вас не допустим к власти»* (П. Порошенко).

В данном высказывании П. Порошенко оскорбляет В. Зеленского, называя его «мешком», указывая на его связь с олигархами. При этом выдвигает мнение о том, что В. Зеленский на посту главы государства нанесет вред государству.

2. *«И я твердо убежден в том, что Владимир — хороший артист, Владимир, возможно, хороший человек, но сегодня это не кот в мешке, это — обертка, яркая обертка, которая покрывает тех, кто начиная с 2013 года бежал из нашей страны, а сегодня хочет в этой обертке вернуться назад и сделать реванш»* (П. Порошенко).

В представленном примере П. Порошенко оскорбляет В. Зеленского, называя его «оберткой», тем самым заявляя, что В. Зеленский ничего не представляет из себя, а является лишь красивой картинкой, которая открывает путь другим («врагам», «предателям» государства).

Тактика несогласия реализована в следующем примере: *«О чем вы сейчас говорите, вы снова врете. По поводу Путина, я никогда в своей жизни не разговаривал с Путиным»* (В. Зеленский).

В ответ на услышанное обвинение о связи с российским правительством и действиях в пользу российского правительства В. Зеленский демонстрирует своё полное несогласие с тем, что говорит его оппонент П. Порошенко.

Тактика дискредитации прослеживается в следующем высказывании П. Порошенко: *«Это хорошая вещь, но стоит было начать 4 года назад, в 2014 году, когда страна нуждалась в усилиях всех волонтеров и добровольцев, а Владимир прятался от повесток, куда его вызывали военкоматы»*.

П. Порошенко предоставляет информацию, которая представляет В. Зеленского в негативном свете.

В данном коммуникативном конфликте использованы следующие лингвистические средства: Метафоры: Владимир Зеленский — «яркая обертка», «яркая упаковка», **Фразеологизмы:** «Кот в мешке», «Волк в овечьей шкуре», «заплатить кровью», «Это тот крест, с которым ему идти по жизни...» **Метонимия:** «Украина выбрала путь в Европу», «Украина идет в Европу».

По моему мнению, использованные лингвистические средства не выходят за рамки дозволенного в общении. Применение данных лингвистических средств является допустимым, подходящим для данной коммуникативной ситуации.

Речь на предвыборных дебатах направлена на то, чтобы воздействовать на мнение избирателей. Из этого можно сделать вывод, что данные дебаты рассчитаны на публику 18+, так как к голосованию в Украине допускаются граждане, достигшие 18 лет. Но тем не менее необходимо отметить тот факт, что данный текст не нуждается в возрастных ограничениях, так как абсолютно не выходит за рамки приличия, соблюдены все нормы этикета, соблюдены правила публичной речи.

Если бы я была на месте одного из политиков, я бы также придерживалась стратегии конфронтации. Я бы использовала тактику обвинения оппонента со ссылкой на его политику. Для этого я бы привела конкретные примеры, неудачи из практики оппонента. Но также я бы интегрировала в свою речь стратегию компромисса, для того чтобы создать положительное мнение о себе и продемонстрировать свои демократические взгляды и стремление договариваться.

Пример 3

Семейный коммуникативный конфликт в фильме «Развод по-американски»

Фрагменты из фильма: 1-й фрагмент — с 10 по 11 минуту фильма, 2-й фрагмент — с 19 по 21 минуту фильма.

https://yandex.kz/video/preview?text=ютуб%20развод%20по%20американски&path=wizard&parent-reqid=1604133245089863-1071498753398433927500274-prestable-app-host-sas-web-yp-154&wiz_type=vital&filmId=17529982032981828748.

Данный пример можно отнести к конфликту межличностного типа, в ролях противодействующих сторон выступили супруги.

Следуя **структуре конфликта как фрейма**, следует выделить следующие его элементы:

1. *Участники конфликта.* Супруга — Брук Мейерс, работает в художественной галерее. Супруг — Гэри Гробовски, работает в семейном бизнесе: устраивает экскурсии для туристов по Чикаго.

2. *Противоречия.* В данной конфликтной ситуации супруги имеют разногласие в точках зрения и следуют удовлетворению исключительно личных потребностей. Брук Мейерс пытается все время сделать из своего партнера «мужа своей мечты». Ей постоянно хочется видеть его в лучшем свете и ей тяжело принимать то, что он мужчина со своими взглядами и принципами жизни. С другой стороны, супруг, Гэри Гробовски, не желает следовать мечте жены и поддерживать ее принципы. В ряд его основных правил жизни в первую очередь входит «не причинять вред себе» и не переусердствовать.

3. *Причина-повод.* Данный конфликт возник из-за ряда таких причин, как:

– неудовлетворённая потребность во взаимопонимании и взаимопомощи, когда дело касается таких вопросов, как ведение домашнего хозяйства;

– склонность одного из партнёров удовлетворять исключительно свои потребности;

– неудовлетворённая потребность в получении позитивных эмоций из-за отсутствия внимания, понимания, заботы.

4. *Ущерб.* В данном коммуникативном конфликте ущерб несут две стороны. В ходе конфликта супруги повышают тон, применяют резкую агрессивную жестикуляцию, в своих речах показывают вред в интересах друг друга. Конфликт заканчивается тем, что коммуникант (супруг) использует вербально-агрессивный акт оскорбления.

В то же время как реципиент (супруга) принимает это в самой грубой форме, что заставляет ее прийти в кульминацию конфликта. Реципиент принимает это за оскорбление.

За ущерб также можно принять развод супружеской пары, так как он является официальным расторжением брака, что несет в себе такие последствия, как сложная адаптация в социуме и нарушение здорового психического состояния человека.

5. Временная и пространственная протяженность. Конфликт между двумя личностями затянулся на долгое время и был молниеносен. В супружеской паре конфликт чаще всего начинался легко и имел критичный результат.

Данный пример коммуникативного конфликта можно отнести к **конструктивному виду конфликта**. Это можно обосновать тем, что в анализируемом примере усилия сторон направлены на создание и цель участников общая, процедура взаимодействия определена и согласована. На уровне психики такой конфликт вербализуется как выяснение отношений. Во время выяснения отношений определяется, кто прав, кто виноват.

Стратегии и тактики. В данном коммуникативном конфликте коммуникаторы (супружеская пара) применяют некоторые стратегии, такие как стратегия принуждения, стратегия ухода от конфликта. В первом случае стратегия принуждения реализуется супругой, и проявляется это, когда супруга требует, чтобы ее принципы были поддержаны, а идеи — одобрены. Те, кто принуждает, требуют, чтобы все было так, как они хотят, и при этом мало считаются с издержками других. С точки зрения удовлетворенности отношениями принуждение редко делает отношения гармоничнее и, как правило, портит их. Следующая стратегия конфликта — стратегия ухода от конфликта. В данном случае супруг пытается уйти от конфликта, уступая жене. Но тем самым он приводит жену в ярость и заставляет ее чувствовать себя «диктатором», который пытается указывать и заставлять. Однако супруг со своей стороны желает уйти от конфликта, потому что затрагиваемая проблема для него не столь важна или предполагаемые издержки в результате конфликта оцениваются как неприемлемые. Поэтому субъект, придерживающийся

данной стратегии, не отстаивает свои права, не сотрудничает ни с кем для выработки решения, не хочет тратить время и силы на решение возникших противоречий.

В ходе конфликта коммуникаторы используют языковые средства, такие как ирония: *«это даже не еда, это шоу лимонов»* — тем самым демонстрируя критическое отношение к тому факту, что его жена придает слишком большое значение оформлению стола; *«вместо вазы можно поставить бокал»* — также и по отношению к емкости, куда можно поместить лимоны для крашения; *«если доделаешь эти мелочи сама, то заслуженно можешь гордиться собой»* — супруг высмеивает самостоятельность жены и ее умение вести хозяйство; синтаксический повтор: *«я должен лежать, я должен лежать»* — тем самым настаивает на своей точке зрения и не желает следовать просьбам жены; эпитет *«чёртова посуда»* — супруг отмечает, что всего лишь посуда является причиной их ссоры, а не стойкость партнеров и противоречия. Коммуникаторы применяют лексические единицы, которые несут негативный (оскорбительный) характер: *«истерить — истеричка», «зануда»*.

Супруг, используя вербально-агрессивный акт оскорбления, завоевывает доминирующее положение. Иллокутивная функция оскорбления заключается в желании адресанта изменить (в отрицательную сторону) самооценку адресата, понизить его социальный статус. Коммуникативные выходы из конфликтных ситуаций всегда затруднительны и болезненны, поскольку речевые партнеры не всегда владеют стратегиями их погашения.

Для разрешения данного конфликта я применила бы такие стратегии, как стратегия «приспособление» и стратегия «сотрудничество». Приспособление — это совместные действия двух сторон, без отстаивания собственных интересов в целях сглаживания конфликтной ситуации. Данная стратегия считается эффективной, когда исход дела чрезвычайно важен для одной стороны и не очень существен для другой, а также когда человек жертвует собственными интересами ради партнера или общего дела. Данная стратегия может быть применена в супружеской паре, когда партнеры имеют разные интересы и хобби. Как, например, в паре Брук Мейерс и Гэ-

ри Гробовски: супруга любит балет, супруг — футбол. Иногда им стоило бы идти в ущерб своим интересам, но провести время с близким человеком. Тем самым они проявят важность этого человека в их жизни. Стратегия сотрудничества — это такой способ разрешения конфликтов, когда учитываются потребности и вопросы каждой стороны и партнеры приходят к взаимно удовлетворяющему решению. В процессе сотрудничества люди обсуждают темы и свое отношение к ним, выделяют, что для них наиболее важно, и находят решение, устраивающее обе стороны. По моему мнению, эти две стратегии идеально подходят для разрешения семейного конфликта. Коммуникаторы всегда должны уметь создать благоприятную обстановку для сотрудничества.

Этому тексту присвоено возрастное ограничение 16+. Так как фильм наполнен семейными клише, сюжет раскрывает проблемы семейной жизни, в частности отношения между мужем и женой. Примеры ссор главных героев являются поучительными для зрителей, демонстрируют конфликты и их пути решения.

4. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ДИСКУРСАХ

«Технологии развиваются, теперь не проблема отыскать человека на другом конце света. Все больше времени мы общаемся в Интернете, якобы налаживаем контакты. Но само общение превращается в иллюзию. Вот что опасно».
Дж. МакЭвой

4.1. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ. ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ 4. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Рекомендации по работе с интерактивной лекцией:

1. Лекция состоит из отдельных страниц с теоретической информацией для изучения.
2. В конце каждого раздела нужно ответить на контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько хорошо вами усвоен теоретический материал.

Цель: привести и разобрать на практике примеры речевого воздействия в некоторых сферах профессиональной коммуникации.

4.1.1. Особенности речевого воздействия в СМИ

Коммуникативная асимметрия:

1. Асимметрия информации — изначально экономический термин, обозначающий владение информацией одними участниками рынка и невладение ею другими.
2. В коммуникации: нарушение сбалансированного информационного состояния, вызванное новостью, особенно срочной или сенсационной.

3. Суть: новизна, необъективность, неполнота информации, а также предвзятость дискурса.

Функции:

- привлечение внимания: новое и необычное пробуждает интерес реципиента к новостному каналу;
- поддержание интереса: новость может поддерживаться (разоблачаться) в дальнейших сообщениях;
- системное влияние: встраивание в дискурс той или иной идеологии при подавлении альтернативных.

Примеры:

1. Сенсационные новости: кричащие заголовки, преувеличение, акцент на негативе.
2. Неполнота информации: отсутствие важных деталей, контекста, альтернативных точек зрения.
3. Предвзятость: использование оценочных суждений, манипулятивных приемов, языка вражды.

Последствия:

- формирование искаженной картины мира: люди получают ограниченную и необъективную информацию;
- манипуляция общественным мнением: влияние на установки, ценности и поведение людей;
- ограничение плюрализма: подавление альтернативных точек зрения и идеологий.

Выводы:

1. Коммуникативная асимметрия — это важный фактор, влияющий на медиапотребление и формирование общественного мнения.
2. Критическое восприятие информации, анализ источников и поиск альтернативных точек зрения — необходимые навыки в современном информационном пространстве.

Имеются две составляющие коммуникативной асимметрии: асимметричность самого дискурса и асимметричность информации в нем. Опишем каждую из них.

Контрольные вопросы



Вопрос 1. Термин «асимметричность информации» появился в американской политике для обозначения такого свойства свободного рынка, как владение информацией одними его участниками и невладение — другими, благодаря чему одни субъекты сделки получают преимущество перед другими. (Верно / Неверно)

Вопрос 2. С точки зрения ньюсмейкеров, асимметрия:

- a) создается нарушением сбалансированного информационного состояния;
- b) ценна тем, что новое, необычное пробуждает интерес реципиента к новостному каналу;
- c) неприемлема в современной коммуникации;
- d) должна быть сведена к абсолютному минимуму;
- e) подрывает устои и ценности информационного общества;
- f) является залогом меритократии.

Вопрос 3. Новость, создающая временную асимметрию, может поддерживаться (разоблачаться) в дальнейших сообщениях, но часто новости следующего дня просто вычеркивают новости дня прошедшего, тем самым поддерживая принцип асимметричности. (Верно / Неверно)

Вопрос 4. Наиболее существенные признаки коммуникативной асимметрии заключаются в:

- a) необъективности и неполноте информации;
- b) предвзятости самого дискурса;
- c) новизне информации;
- d) сенсационности информации;
- e) срочности информации.

Вопрос 5. Каково количество составляющих коммуникативной асимметрии? (Укажите только цифру)

Асимметричность дискурса



Асимметричность дискурса (bias of discourse).

Когнитивно-лингвистические и лингвокультурные средства:

1. Единая система фреймов, оппозиций, понятий, концептов обеспечивает асимметрию и предвзятость дискурса.
2. Конверсационные практики используются для описания ситуации вне зависимости от языка.
3. Номинативные (терминологические) базы играют важную роль в формировании дискурса.

Принципиально опасные дискурсы:

- противопоставляют свои ценности западным («общечеловеческим»);
- тщательно анализируются экспертами для построения контрпропагандистского дискурса.

«Захват» информационного пространства:

- залог успеха в глобальном идеологическом соперничестве;
- спонсируются альтернативные источники информации;
- внедряются программы обеспечения симметрии информации и дискурса.

Вестернизация лингвокультурного материала:

- целенаправленно осуществляется в течение длительного времени;
- приводит к унификации языков и дискурсов по западному образцу;
- вытесняет на периферию и архаизирует национально-специфические элементы.

Другие признаки коммуникативной асимметрии:

- неодинаковое освещение в СМИ действий разных политических акторов;

- стереотипизация, создание положительного или отрицательного имиджа;
- отсутствие или искажение обратной связи («модерирование» откликов аудитории).

Асимметрия и предвзятость дискурса — это комплексные явления, обусловленные когнитивно-лингвистическими и лингвокультурными факторами. Вестернизация лингвокультурного материала представляет собой одну из форм информационного воздействия. Критическое восприятие информации и анализ дискурса с точки зрения его симметричности / асимметрии являются важной задачей современного общества (*Bockstette, C. (2009). Political discourse analysis: A new approach to the study of politics / C. Bockstette. — New York : Routledge*).

Контрольные вопросы



Вопрос 6. Специфические когнитивно-лингвистические и лингвокультурные средства, такие как оперирование единой системой фреймов, оппозиций, понятий, концептов, конверсационных практик и номинативных баз используются для описания той или иной ситуации в зависимости от конкретного языка. (Верно / Неверно)

Вопрос 7. Для «захвата» информационного пространства нелояльных государств:

- а) спонсируются альтернативные источники информации;
- б) внедряются программы обеспечения симметрии информации и дискурса или асимметрии, выгодной противоположной стороне;
- в) подавляется свобода слова;
- г) попадают по запрет альтернативные медийные организации;
- д) ведутся переговоры с правительствами этих государств;
- е) подаются дипломатические ноты протеста.

Вопрос 8. К признакам коммуникативной асимметрии относятся:

- a) неодинаковое освещение в масс-медиа действий различных политических акторов;
- b) стереотипизация имиджа политического актора;
- c) отсутствие или искажение обратной связи;
- d) предоставление равного информационного пространства разным политическим акторам;
- e) заказные убийства;
- f) привлечение нескольких источников информации для создания объективного образа политических акторов, событий и др.

Вопрос 9. Что означает англоязычный термин *bias* в отношении информации?

- a) предвзятость;
- b) наклон;
- c) по диагонали;
- d) косою.

Асимметричность информации



Асимметричность информации. Помимо асимметричности дискурса как коммуникативной среды, существует асимметричность самой информации — неполное или необъективное информирование.

Цель — идеологическое воздействие.

Виды:

1. Неполнота информирования:

- выборочная подача новостей;
- изолированное от контекста представление факта или события;
- замалчивание, дозирование или нивелирование невыгодной информации;
- «демократический шум»: бомбардировка реципиента потоком малозначащих новостей и никчемных сообщений.

2. Необъективность:

- односторонняя аргументация;
- навязывание оценки;
- использование стереотипов;
- преуменьшение или преувеличение масштабов, значимости тех или иных фактов.

3. «Демократический шум»:

- рассеивает внимание реципиента;
- не позволяет сосредоточиться на важной информации;
- вынуждает принимать подsunутую трактовку;
- используется для создания псевдособытий и псевдопроблем.

Асимметричность информации — это инструмент манипулирования общественным мнением. Данные о воздействии новостей на поведение людей являются свидетельством сильного влияния СМИ на общественное мнение. Более того, положительный или отрицательный уклон этих новостей даже в большей степени влияет на восприятие социально-экономического положения, чем реальность, с которой сталкивается индивид. Критическое восприятие информации и анализ ее полноты и объективности — важный навык в современном информационном пространстве.

Контрольные вопросы



Вопрос 10. Асимметричность информации — это:

- а) неполное или необъективное информирование;
- б) асимметричность коммуникативной среды;
- в) интертекстуальность и модальность;
- г) интердискурсивность;
- д) номинативность и экспрессивность.

Вопрос 11. Неполнота информирования подразумевает:

- a) выборочную подачу новостей;
- b) изолированное от контекста представление факта или события;
- c) замалчивание, дозирование или нивелирование невыгодной информации с помощью «демократического шума»;
- d) спонсирование альтернативных источников информации;
- e) внедрение программы обеспечения симметрии дискурса.

Вопрос 12. Под необъективностью понимается односторонняя аргументация, навязывание оценки, использование стереотипов, преуменьшение или преувеличение масштабов, значимости тех или иных фактов и т. д. (Верно / Неверно)

Вопрос 13. Под термином «демократия шума» понимаются такие условия социальной коммуникации, когда реципиента бомбардируют потоком важных новостей и сообщений, с тем чтобы рассеять его внимание, не позволить сосредоточиться на неважной информации и выработать точку зрения на нее. (Верно / Неверно)

Вопрос 14. Положительный или отрицательный уклон новостей СМИ порой даже в большей степени влияет на восприятие социально-экономического положения, чем реальность, с которой сталкивается индивид. (Верно / Неверно)

4.1.2. Особенности речевого воздействия в судебной коммуникации. Юрислингвистика



Исследования последних лет отличаются особым интересом к проблемам функционирования языка в различных сферах профессиональной деятельности человека. Этот интерес охватил и сферу правовой деятельности: возникла особая дисциплина — **юрислингвистика**, рассматривающая вопросы, касающиеся изменений в правовой сфере, получающие определённое отражение в языке. Сам

термин «юрислингвистика» не является универсальным. В последнее время для обозначения взаимодействия языка и права применяются ряд терминов с разным объёмом значения: юридическая лингвистика, юрислингвистика, лингвоюристика, правовая лингвистика, судебная лингвистика, лингвокриминалистика, судебное речепонимание, грамматика права и др.

Термин «юрислингвистика», которым мы будем оперировать в нашем исследовании, был предложен Н. Д. Голевым в 1999 г. Эта наука успешно функционирует во многих странах мира. Так, например, в США она получила название *Forensic Linguistics* (судебная лингвистика), причём эта дисциплина представляет собой сформировавшуюся область знания, рассматривающую широкий круг вопросов, касающихся взаимодействия языка и права, где под правом мы понимаем поддержание правопорядка, разрешение конфликтов в правовом поле и другие вопросы, прямо или косвенно затрагивающие правовую сферу. Основным предметом исследования американских и английских юристов и лингвистов является язык и стиль юридических документов с точки зрения неспециалистов в области права, вопросы лингвистической экспертизы в судебном процессе, проблемы коммуникации на стадии дознания, роль юридического переводчика в судебном процессе, проблемы понимания речи судей. Судебная лингвистика опирается на достижения когнитивной лингвистики, дискурсивного анализа, теории грамматики, теории речевых актов, теории диалога, прагмалингвистики, социолингвистики, функциональной стилистики и т. д.

В России в данный момент лингвистические исследования в области права сосредоточены на проблемах разработки лингвистических стандартов языка законодательства с целью создания понятного текста законов, а также проведения лингвистической экспертизы в ходе уголовных процессов.

Необходимо отметить тот факт, что и в Казахстане вопросам, связанным с функционированием языка в правовой сфере, в последнее время уделяется определённое внимание. В этой связи выделим работу Р. Д. Карымсаковой «Коммуникативные помехи и языковая игра (к проблеме речевого конфликта)», в которой она

поднимает вопрос качества канала коммуникации в связи с эффективностью общения. В этой связи автор комментирует такие понятия, как «коммуникативная неудача», «коммуникативный сбой», «коммуникативный провал», «коммуникативное недоразумение» и т. п. Подчёркивается, что коммуникативная неудача в ряде случаев является результатом языковой игры.

Данная работа является одной из ряда работ, опубликованных в последнее время. Однако вопросам юрислингвистики в Казахстане уделяется ещё недостаточно внимания: требуют тщательного изучения вопросы, касающиеся языка правовых документов, работы переводчика в судебном заседании, вопросы, связанные с полиязычием, в частности вопросы взаимодействия и взаимовлияния русского и казахского языков в правовой сфере (при составлении юридических документов, ведении следственных мероприятий и судебных процессов), нуждаются в разработке вопросы, касающиеся юридической терминологии на казахском языке, и др.

Контрольные вопросы



Вопрос 15. Юрислингвистика изучает:

- a) вопросы, касающиеся изменений в правовой сфере, получающие определённое отражение в языке;
- b) профессиональные требования к судьям;
- c) коммуникативные конфликты в профессиональной коммуникации;
- d) словарный состав языка;
- e) язык как он есть в настоящий момент;
- f) системы знаков или семиотические системы в сфере права.

Вопрос 16. Помимо термина «юрислингвистика», для обозначения взаимодействия языка и права применяют термины:

- a) лингвоюристика;
- b) правовая лингвистика;
- c) судебная лингвистика;
- d) лингвокриминалистика;
- e) речепроизводство в судах;
- f) судебно-правовой синтаксис и стилистика.

Вопрос 17. Кто предложил термин «юрислингвистика»?

Вопрос 18. Основным предметом исследования американских и английских юристов и лингвистов является язык и стиль юридических документов с точки зрения неспециалистов в области права, вопросы лингвистической экспертизы в судебном процессе, проблемы коммуникации на стадии дознания, роль юридического переводчика в судебном процессе, проблемы понимания речи судей. (Верно / Неверно)

4.1.3. Характеристики судебного дискурса



Остановимся лишь на некоторых вопросах, которые рассматриваются в рамках юрислингвистики. Одним из понятий, которым оперируют специалисты, изучающие взаимодействие языка и права, является «дискурс».

Дискурс — это речь, «погруженная в жизнь» [Арутюнова]. Понятие дискурса широко применяется и западными учёными, исследующими функционирование языка в сфере правовой коммуникации. Так, П. Гудрик определяет юридический дискурс как методологию чтения юридических текстов, которая помещает коммуникативные или риторические функции закона в их институциональный и социолингвистический контекст.

Итак, **судебный дискурс** — это тип речевого поведения участников судебного процесса, при этом главной целью самого судеб-

ного процесса является разрешение правового конфликта и изменение правовой ситуации. При построении теоретической модели дискурса Г. Н. Манаенко выделяет внешний контекст речевого общения (сцену действия и участников) и внутренний контекст, определяемый фактами разбираемого дела.

Остановимся подробнее на характеристике вышеперечисленных компонентов судебного дискурса. Итак, к внешнему контексту речевого общения мы в первую очередь отнесли сцену действия или в нашем случае организацию судебного заседания. Само употребление слова «сцена» наталкивает на мысль о некоторой театрализации судебного процесса. Многие исследователи отмечают театрализованность судебного дискурса и сравнивают его с театральным представлением, что особенно ярко проявляется в западных культурах. Драматический эффект достигается при помощи комбинации вербальных и невербальных компонентов. К невербальному компоненту относятся обстановка судебного заседания, внешний вид и особенности невербального поведения участников процесса. Так, например, мантия судьи, как и мундир прокурора (Россия, Казахстан), является элементом антуража и подчёркивает его особый статус.

К внешнему контексту судебного дискурса мы также отнесли и участников судебной коммуникации, среди которых выделяют профессиональных (судьи, прокуроры, адвокаты, судмедэксперты) и непрофессиональных участников (подсудимый, свидетели, присяжные, зрители). Все участники судебного процесса реализуют себя в ограниченном наборе ролевых характеристик, что объясняется особенностями их статуса. При этом профессиональные участники процесса, естественно, должны обладать специальными знаниями, необходимыми для решения специальных институциональных вопросов. Специальные знания включают в себя знание законов, владение особым юридическим языком, а также знание судебной психологии и ряда других вопросов, входящих в понятия профессиональной компетенции и компетентности. Непрофессиональные участники, как правило, не обладают этими специальными знаниями и нуждаются в юридической помощи профессиональных участников. Именно профессиональные участники судебного процесса, на наш взгляд, склонны к стратегическому планированию своего

поведения, и их деятельность и поведение (особенно речевое) вызывают интерес в рамках предпринятого исследования.

Институциональное общение, к разряду которого, несомненно, относится общение в рамках судопроизводства, имеет статусно-ролевую, конвенциональную природу, его ядром является профессиональное общение. Конвенции позволяют сдерживать возможную агрессию, ориентированы на социокультурные нормы, модели и стандарты речевого поведения.

Остановимся подробнее на речевом поведении профессиональных участников судебного процесса. В современном обществе право трактуется как особый социальный язык и как способ социального взаимодействия, причём, по мнению Н. Д. Голева, «правовая коммуникация формируется по образу и подобию естественных семиотических систем: естественный язык входит в правовую коммуникацию как часть дискурса, отражает сознание и интенции её участников».

Необходимо отметить и тот факт, что судебное разбирательство состоит из нескольких частей: подготовительной, судебного следствия, прений сторон, последнего слова подсудимого, постановления и провозглашения приговора.

Итак, **судебные прения** — это конфликт процессуальных оппонентов: прокурора и адвоката, поэтому остановимся подробнее на характеристиках конфликтного общения и на понятии конфликта как таковом.

Под конфликтом, вслед за Р. М. Блакаром, мы понимаем ситуацию, в которой происходит столкновение двух сторон по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, в результате которого одна из сторон сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), а вторая сторона, осознавая, что указанные действия направлены против её интересов, предпринимает ответные действия против первого участника.

Коммуникативный конфликт может возникнуть только в результате коммуникативного контакта, причём коммуникативный конфликт — это всегда двусторонний процесс. Поскольку конфликт — это двусторонний коммуникативный акт, его необходимо рассматривать с точки зрения двух субъектов общения.

Отметим, что основное место в судебных прениях занимают обвинительная и защитительная речи. В них обвинитель и защитник подводят итоги рассмотрения дела, анализируют доказательства, излагают свою точку зрения по делу. Таким образом, **судебная речь** — это публичная речь, обращенная к суду и всем участвующим и присутствующим при рассмотрении судебного дела.

Итак, взаимодействие в рамках судебного дискурса происходит между участниками судебного процесса, которые проявляют себя как языковые личности, по-разному вербализирующие свои коммуникативные интенции. Поскольку за каждым участником закреплена определённая социальная роль и статус, коммуниканты предстают перед нами не столько как индивиды, сколько как представители определённой социально детерминированной группы, причём речевое и неречевое поведение **профессиональных** участников судебной коммуникации подвергается наиболее жёсткой детерминации. С другой стороны, их поведение становится вариативным за счёт применения определённого набора коммуникативных тактик внутри статусно детерминированной общей стратегии.

Контрольные вопросы



Вопрос 19. Судебный дискурс — это:

- a) тип речевого поведения участников судебного процесса, при этом главной целью самого судебного процесса является разрешение правового конфликта и изменение правовой ситуации;
- b) речь, погруженная в жизнь;
- c) методология чтения юридических текстов, которая помещает коммуникативные или риторические функции закона в их институциональный и социолингвистический контекст;
- d) двусторонний коммуникативный акт;
- e) контекст, коммуникативная ситуация.

Вопрос 20. Установите соответствие:

термин	дефиниция	ученый

Термины:

- дискурс;
- юридический дискурс;
- судебный дискурс.

Дефиниции:

- тип речевого поведения участников судебного процесса, при этом главной целью самого судебного процесса является разрешение правового конфликта и изменение правовой ситуации;
- методология чтения юридических текстов, которая помещает коммуникативные или риторические функции закона в их институциональный и социолингвистический контекст;
- это речь, «погруженная в жизнь».

Ученые:

- П. Гудрик;
- Г. М. Манаенко;
- Н. Д. Арутюнова.

Вопрос 21. Институциональное общение имеет статусно-ролевую, конвенциональную природу, ядром которого является профессиональное общение. (Верно / Неверно)

Вопрос 22. Коммуникативный конфликт возникает только в отсутствие коммуникативного контакта. (Верно / Неверно)

4.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ТЕМЕ 4 (1)



1. Дополнительные видеоматериалы

Video 1 по теме «Асимметрия дискурса в СМИ Bias by Omission»

Penn ELP, 17.01.2018

https://www.youtube.com/watch?v=NEUAX_vjcBY

Video 2 по теме «Асимметрия дискурса в СМИ Bias by Placement»

Penn ELP, 17.01.2018

<https://www.youtube.com/watch?v=S3bSfDRD1CQ>

Video 3 по теме «Асимметрия дискурса в СМИ Bias by Spin»

Duong Huong, 23.01.2019

<https://www.youtube.com/watch?v=lePVAMIPm2A>

Video 4. Проблема пола и экономики языка

ПостНаука, 18.01.2018

<https://www.youtube.com/watch?v=P5xrN17GnbM>

2. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой речевого воздействия в профессиональной коммуникации.

Никифорова, Э. Ш. Международная научная конференция «Языковая и речевая коммуникация в семиотическом, функциональном и дискурсивном аспектах» / Э. Ш. Никифорова. — Волгоград, 2012.

Особенности речевого поведения профессиональных участников судебного дискурса

The article deals with the problems of speech behavior of professional participants of trial discourse: the defender and prosecutor. The structure of their speeches is analyzed from strategic point of view, strategies and tactics being treated as the means of varying the speeches normally strictly determined by social frames of an institutional discourse. The material is taken from authentic Russian, Kazakh and American sources.

Судебный дискурс — это общепринятый тип речевого поведения участников судебного процесса. К компонентам модели дискурса, определяющим «внешний» контекст речевого общения относятся «сцена действия» (судебное заседание) и «участники» (судья, адвокат, прокурор, подсудимый, свидетели). «Внутренний» контекст определяется содержанием речевого события (фактами разбираемого дела) [Манаенко, 2003].

Среди участников судебного дискурса традиционно выделяют профессиональных (судьи, прокуроры, адвокаты, суд. мед эксперты) и непрофессиональных (подсудимый, свидетели, присяжные) участников. Они проявляют себя как языковые личности, по-разному вербализирующие свои коммуникативные интенции.

Нами рассмотрен ряд речей прокуроров и адвокатов в ходе судебных прений по уголовным делам в рамках русской, казахской и американской лингвокультур. В них обвинители и защитники подводят итоги рассмотрения дел, анализируют доказательства, излагают свою позицию.

Традиционно судебная речь состоит из четырех частей: введения, рассказа, опровержения доводов противника с аргументацией в пользу собственных доводов, заключения.

Цель введения состоит в привлечении внимания и благожелательности слушателей: *«Уважаемый суд! Сегодня на скамье подсудимых находится человек, которого и язык не поворачивается назвать, преступником. Перед вами добропорядочный, симпатичный и нисколько не внушающий к себе какого-либо недоверия и неприязни гражданин России, недавно ставший хорошим семьянином*

и отцом». В данном отрывке адвокат прибегает к стратегиям защиты и эмоционального воздействия, реализуемым посредством тактик конвенциональной вежливости (*Уважаемый суд*), положительной характеристики подсудимого (*добропорядочный, симпатичный, не внушающий неприязни; хороший семьянин и отец*) и создания «круга своих» (отнесение подсудимого к той же социальной группе, что и все присутствующие — гражданин России).

Во введении сочетаются стратегии обвинения (защиты) и эмоционального воздействия, реализуемые посредством комплекса тактик (конвенциональной вежливости, отрицательной / положительной характеристики подсудимого и др).

Второй частью речи является рассказ, цель которого состоит в изложении предмета выступления. На этом этапе доминирующими коммуникативными стратегиями будут стратегии защиты и обвинения: *«The people interviewed included 450 children and 150 adults. Also, forty-nine photo lineups were prepared, bank account records were seized and examined. Eighty-two locations were photographed; one church was investigated...»*. Прокурор, излагая обстоятельства дела, прибегает к стратегиям обвинения и эмоционального воздействия, которые реализуются через тактики констатации фактов и самопрезентации (имплицитно создаётся образ компетентного, беспристрастного следствия).

В целом, на этом этапе юристы прибегают к тактикам констатации фактов, самопрезентации и цитирования; ставка делается на имперсональность и убедительность аргументов.

За рассказом следует опровержение доводов противника с аргументацией в пользу собственных доводов: *«В данном деле я вынужден показать суду не только эмоциональную сторону несостоятельности предъявленного К. обвинения, но и правовые аспекты этой несостоятельности...»*. В приведённом отрывке из речи адвоката мы видим реализацию стратегии обвинения через тактику дискредитации (*эмоциональная сторона несостоятельности, правовые аспекты несостоятельности*).

Завершающим этапом речи является заключение, цель которого вызвать негодование по отношению к противнику и поддержку самого оратора. Наиболее эффективной стратегией на данном этапе

будет, несомненно, стратегия эмоционального воздействия, реализуемая через тактики создания «круга своих» и «круга чужих», комплимента и конвенциональной вежливости: *«Құрметті сот! Осы жоғарыда айтылғандардың негізінде Сейтпенбетов Талгат Женалиевичті Қазақстан Республикасы Қылмыстық Кодексінің 103 бабы 3 бөлімімен кінәлі деп тауып, оны 7 жылға бас бостандығынан айыруға, тағайындалған жазаны түзеу колониясының жалпы режимінде өтеттіруді сұраймын».*

Таким образом, поскольку за каждым участником закреплена определённая социальная роль и статус, коммуниканты предстают перед нами не столько как индивиды, сколько как представители определённой социально детерминированной группы, причём речевое и неречевое поведение профессиональных участников судебной коммуникации подвергается наиболее жёсткой детерминации.

С другой стороны, их поведение становится вариативным за счёт применения определённого набора коммуникативных тактик внутри статусно детерминированных общих стратегий.

Список литературы:

1. Манаенко, Г. Н. Осложненное предложение в языке и речи: Очерки по теории и методологии исследования / Г. Н. Манаенко. — Ставрополь : Изд-во СГУ, 2003. — 255 с.

4.3. ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ТЕМЕ 4 (1)



Задание 1

Рассмотрите особенности общения в сфере педагогической деятельности.

Ниже вы найдете ссылки на статьи, с содержанием которых нужно ознакомиться и составить 10 вопросов для обсуждения:

1. Гудина, О. А. Манипуляция и ее виды в педагогическом дискурсе / О. А. Гудина. — URL: <http://journals.tsu.ru/uploads/import/165/files/14-013.pdf>.

2. Ришелье, Т. Г. Основные способы реализации речевого воздействия в педагогическом дискурсе / Т. Г. Ришелье. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-sposoby-realizatsii-rechevogo-vozdeystviya-v-pedagogicheskom-diskurse>.

Задание 2

Индивидуальное домашнее задание по теме «Речевое воздействие в текстах СМИ» (анализ статьи).

4.3.2.1. Индивидуальное домашнее задание

Прежде чем начать выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ), необходимо изучить теоретические вопросы по теме «Речевое воздействие в профессиональной коммуникации» (в лекционном комплексе, учебных трудах ученых из предложенного в силлабусе списка рекомендуемой литературы, по материалам СМИ, Интернета) и только после этого приступить к выполнению ИДЗ.

Каждый магистрант должен САМОСТОЯТЕЛЬНО выполнить задания и сохранить результаты в одном файле.

Оформление задания: поля — 2,0 со всех сторон, шрифт — Times New Roman, размер шрифта — 14, межстрочный интервал — одинарный, абзацный отступ — 1,5 см. Выравнивание по ширине страницы. Примеры выделите курсивом, наиболее важные моменты — жирным шрифтом. Просьба придерживаться академического стиля изложения материала, не помещать в текст иллюстрации, не пользоваться эмотиконами, не выделять ничего цветом и цветовым фоном. Работа может быть написана на русском или английском языках.

Объем работы должен быть **не менее 2 и не более 3 страниц.**

Необходимо проанализировать статью с точки зрения речевого воздействия, которое ее авторы пытаются оказать на аудиторию. Для выполнения задания придерживайтесь следующей **инструкции.**

Выберите статью из одного из англоязычных (предпочтительно), русскоязычных или казахоязычных изданий (газеты, журналы в формате онлайн).

Критерии, которым должна отвечать выбранная статья:

1. Статья должна относительно «свежей» (2022–2024 гг.).
2. Тематика — политика, социальные проблемы, экология и охрана окружающей среды, охрана здоровья.
3. Объем статьи не должен превышать 15 000 знаков (с пробелами) (количество знаков можно определить, используя стандартные настройки Microsoft Office).
4. Обязательно нужно указать данные статьи (название статьи, название газеты / журнала, номер выпуска, дату, автора, ссылку на сайт).
5. В статье должна рассматриваться какая-то конкретная проблема, присутствовать конфликт интересов, она должна быть посвящена какой-то резонансной проблеме. Это должна быть обязательно тематическая статья, не новостное сообщение, не ревью, не репортаж, не обзор, не реклама и не эссе.

Внимательно прочитайте статью (желательно не один раз), убедитесь, что она отвечает ВСЕМ вышеописанным критериям (см. п. 1.)

Проанализируйте выбранную статью. При анализе необходимо обратить внимание на **следующие моменты**:

1. Укажите выходные данные статьи (название статьи, название газеты / журнала, номер выпуска, дату, автора, ссылку на сайт).
2. О чем эта статья? Какой конкретно проблеме посвящена статья?
3. Какие приемы использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:
 - а) паралингвистические (иллюстрации, графические средства выделения информации);
 - б) лингвистические (стилистические приемы, выразительные средства, коммуникативные стратегии и тактики)? (Если вы забыли, что это такое, см. лекцию «Стратегии и тактики коммуникативного воздействия» в лекционном комплексе или видеолекцию (<https://www.youtube.com/watch?v=zRw-nDhHLUk>), размещенную на 4 неделе курса).

4. На какую целевую аудиторию рассчитана статья (социальный статус, род деятельности, уровень образования, возраст, пол)? Почему вы пришли к таким выводам? (Обоснуйте свои выводы, опираясь на структуру статьи, лингвистические средства, использованные автором: выбор лексики, стилистических приемов, относительную сложность материала, манеру подачи, наличие или отсутствие специальной терминологии, плотность информации).

5. Достигает ли автор желаемого коммуникативного эффекта? (Обоснуйте свои выводы).

6. Если бы вы были автором этой статьи, какие альтернативные средства и приемы вы бы применили для достижения большего коммуникативного эффекта? (Приведите конкретные примеры).

Внимательно прочитайте и откорректируйте написанный вами текст, учитывая ВСЕ параметры, приведенные выше. Исправьте (при наличии) стилистические, орфографические, пунктуационные и другие ошибки. Обратите внимание на техническое оформление и требования к содержанию и объему работы, изложенные выше.

Образец выполнения ИДЗ

1. Выходные данные статьи.

Название статьи: Covid-19 exposes stark generational housing divide, UK report says.

Название газеты: The Guardian.

Номер, дата: International edition, July, 3, 2020.

Автор: Government report.

<https://www.theguardian.com/world/2020/jul/03/covid-19-exposes-stark-generational-uk-housing-divide-report-says>.

2. Статья о том, что благодаря ситуации с локдаунами по причине карантина в Британии выяснилось, что жилищные условия разных возрастных групп населения сильно различаются, что сказывается на физическом и психическом состоянии молодых людей, вынужденных находиться в режиме изоляции.

3. Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические:

– фото (*A couple enjoy a VE Day street party in May during lockdown in Leigh-on-Sea, Essex, England. Photograph: John Keeble/Getty Images*);

– прямые цитаты с указанием источника цитирования в качестве ссылки на авторитеты (например, “*Millions of children and young adults have found themselves spending far more of their time in overcrowded homes with no garden access,*” said **Fahmida Rahman, research and policy analyst at the Resolution Foundation**);

б) лингвистические: стилистические приемы и выразительные средства:

– эпитеты (*overcrowded homes, striking and worrying living conditions, derelict or congested neighbourhood etc*);

– гипербола (*millions of children and young adults*);

– метафора (*successive cuts to housing benefit, at the bottom of the property ladder*) и др.

Стратегии коммуникативного воздействия: преобладает **стратегия убеждения**, реализуемая через тактики цитирования от первого лица (“*I would expect people from younger groups to be living in smaller homes than retirees. It’s important to tie this to the lack of social housing and the need to build more.*”, etc.), апелляции к фактам и статистическим данным (*young people aged 16–24 in England were locked down in homes with, on average, half the floor space of older people; nearly 40 % of under-16s from black and minority ethnic households have no obvious garden, compared with 17 % of white children*), и **стратегия эмоционального воздействия**, представленная тактиками солидаризации (*We need to question government policies; a toxic combination of expensive private rents, successive cuts to housing benefit, and a dire shortage of social housing have left us in a total mess, etc.*) и нагнетания напряжения (*If the government truly wants to build this country back better, then the case for good-quality social homes has never been more urgent; a toxic combination of expensive private rents,*

successive cuts to housing benefit, and a dire shortage of social housing have left us in a total mess, etc.).

4. Статья рассчитана в основном на молодых людей, преимущественно имеющих низкий доход, невысокий уровень образования, относящихся к этническим меньшинствам, поскольку затрагиваются проблемы именно этой группы населения, а также на людей, принадлежащих к правительственным структурам, поскольку автор использует комбинацию стилистических приемов и выразительных средств, эмоционально окрашенную лексику, апеллирует к авторитетам, прибегая как к статистическим данным, так и к прямому цитированию для привлечения внимания заинтересованных лиц и для того, чтобы его доводы были или казались аргументированными и обоснованными. При этом автор не прибегает к специфической терминологии и / или сложным синтаксическим структурам, чтобы его идеи были понятны максимальному количеству людей. Отмечу также, что автор старается выразить свою позицию имплицитно, не высказывая прямо своего мнения: читатели должны сами сделать соответствующие выводы, опираясь на представленную информацию.

5. Автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта, поскольку ему удается привлечь внимание аудитории. В то же время читатель получает иллюзию «свободы выбора», автор не навязывает свое мнение, а плавно подводит читателя к желаемым выводам.

6. Если бы я была автором статьи, возможно, я привела бы примеры конкретных молодых людей, испытывающих вышеуказанные проблемы, для того чтобы усилить воздейственный потенциал через стратегию экзemplификации, а также персонифицировать информацию: придать проблеме «человеческое лицо». Кроме того, я бы привела больше статистических данных, для того чтобы усилить стратегию убеждения. Можно было также привести альтернативные мнения по поводу рассматриваемой проблемы.

**Примеры выполнения ИДЗ 3 магистрантами
второго года обучения, ОП «Иностранная филология
(английский язык)»**

(также см. Приложение В)

Пример 1

Речевое воздействие в текстах СМИ (анализ статьи).

1. Название статьи: **Americans Surge to Polls: ‘I’m Going to Vote Like My Life Depends on It’.**

Название газеты: The New York Times.

Номер, дата: October, 31, 2020.

Автор: Nick Corasaniti, Stephanie Saul.

[https://www.nytimes.com/2020/10/31/us/politics/early-voting.html?action=click&module=Top%20Stories&pgtype=Homepage.](https://www.nytimes.com/2020/10/31/us/politics/early-voting.html?action=click&module=Top%20Stories&pgtype=Homepage)

2. Статья посвящена президентским выборам в США, которые проводятся 03.11.2020. На них может быть избран 46-й Президент США (в случае, если Дональд Трамп не будет избран на второй срок). Американцы теряют доверие к избирательной системе и уверенность в будущем. Америка голосует с такой срочностью, которой никогда раньше не было при приближении к президентским выборам, поскольку рекордные 90 млн человек проголосовали, несмотря на множество проблем: пандемию, задержки с почтовыми отправлениями, длинные очереди.

3. Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические:

– фото (1. *Voters lined up at a polling location in Las Vegas on Friday. Twelve states, including Nevada, have surpassed 80 percent of the turnout from the last presidential election.*

2. *Election workers unloading voting equipment in Houston on Friday. The turnout in Texas has already exceeded the total vote from 2016.*

3. *Early voters lined up in Houston on Friday.*

4. *Voting machines in State Farm Arena in Atlanta;*

– прямые цитаты с указанием источника цитирования в качестве ссылки на авторитеты (например, *“The issues that are facing this*

country are generational,” said **Michael McDonald**, a professor of political science at University of Florida. He said the pandemic and the Black Lives Matter movement, coupled with the heightened political engagement since Mr. Trump’s election, had produced a highly energized electorate);

б) лингвистические: стилистические приемы и выразительные средства:

– эпитеты (*an unnerved yet energized America, a furious effort, a steady single-digit lead*);

– персонификация (*chaos to come, the swelling turnout is growing concern*);

– гиперболола (*array of challenges, tens of thousands of additional poll workers, working around the clock, has for weeks drawn lines of voters filing down the street, expect overall turnout to increase dramatically*);

– сравнение (*system was like a bottleneck*);

– метафора (*surge to polls, major battlegrounds, systems that have been pushed to the brink, the electorate faced so many unknowns, the swelling turnout, yawning gap, a wave of litigation, to head to the polls, to save Democracy*) и др.

Стратегии коммуникативного воздействия: преобладает:

1) **стратегия убеждения**, реализуемая через тактики:

– цитирования от первого лица (“**I’m** going to vote like my life depends on it”, “**I** personally felt powerless to do anything about it, except what **I’m** doing now... And now **I’m** making phone calls”, “**I** did it because of my bank account. When the lockdown first happened **I** lost a lot of money, but **I** got it all back already” etc.);

– апелляции к фактам и статистическим данным (**Twelve** states have surpassed **80 percent** of the turnout from the last presidential election, as a record **90 million** people have cast ballots, in Texas and Hawaii, turnout has already exceeded the total vote from **2016**, the early turnout has set the country on course to surpass **150 million** votes for the first time in history, **40 percent** of the ballots returned came from registered Democrats, and **37.9 percent** from registered Republicans);

2) *стратегия эмоционального воздействия*, представленная тактиками:

– солидаризации (“*We’re going to be waiting. Nov. 3 is going to come and go, and we’re not going to know*”, “*We wish we could care about other things in our lives, but right now, politics matter so much, and people are engaged.*”);

– нагнетания напряжения (*And you’re going to have **bedlam** in our country, The impact of this huge surge in turnout is **one of the most unpredictable facets** of the election, Mr. Trump, campaigning on Saturday in Bucks County, Pa., predicted a race that will be undecided on Election Day with **chaos to come, Worries** about the U.S. Postal Service have **added to the anxiety**, The agency said in a filing that **staffing issues** resulting from the pandemic were **causing problems** in some facilities, including in central Pennsylvania, Because so many people, so many workers, were trying to access the system, it was like a **bottleneck***).

4. Статья рассчитана на людей старше 16 лет (так как к этому возрасту они могут осмыслить статьи с такой тематикой и будут готовы к тому, чтобы принимать участие в выборах в своих странах через пару лет), разного социального статуса, всех рас, национальностей, этнического происхождения, религий и убеждений. Для привлечения внимания аудитории автор использует выразительные средства, эмоционально окрашенную лексику, статистические данные, прямое цитирование. При этом он не прибегает к специфической терминологии и сложным синтаксическим структурам, чтобы его идеи были понятны максимальному количеству людей. Автор не старается выразить свою позицию, читатели должны сами сделать соответствующие выводы, опираясь на представленную информацию.

5. Благодаря манере подачи и отсутствию специальной терминологии, автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта. Данная тема является довольно обсуждаемой на данный момент, что тоже является причиной заинтересованности людей.

6. Статья является информативной и не навязывает мнение автора. Автор привёл достаточное количество статистических данных, примеров высказываний американцев, поддерживающих раз-

ные кандидатуры, поэтому, если бы я была автором, я ничего бы не изменила.

Пример 2

Речевое воздействие в текстах СМИ (анализ статьи).

1. **Название статьи:** *Crisis in the Galapagos: Chinese fishing fleets and COVID-19 threaten a natural wonder.*

Название газеты: Los Angeles Times.

Номер, дата: American newspaper/ OCT. 18, 2020/ 5 AM.

Автор: SUSANNE RUST.

[https://www.latimes.com/environment/story/2020-10-18/galapagos-islands-threats-illegal-fishing-pandemic.](https://www.latimes.com/environment/story/2020-10-18/galapagos-islands-threats-illegal-fishing-pandemic)

2. Статья о том, что из-за ряда некоторых причин положение на Галапагосских островах привело к кризису. Первая причина, которая представляет большую угрозу природе, — это китайский рыболовный флот «дальних вод», который участвует в рыболовных конфликтах у берегов Эквадора и Перу. Более того, помимо незаконного рыболовства, жители островов обнаружили десятки пластиковых бутылок, обуви и упаковок для оборудования с китайскими иероглифами, торчащих из зазубренных скал. Вторая причина заключается в том, что, благодаря мерам ограничения в связи Covid-19, большинство жителей остались безработными, так как основной доход семья получает от туристического бизнеса, который запрещен во время пандемии.

3. Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические:

– фото (*Fernando Ortiz, a park guide and former director of the region's chapter of Conservation International, picks up bottles, shoes and equipment packaging from the jagged rocks of Mosquera Island in the Galapagos.*);

– фото (карта) (*map of Galapagos Islands shows where Chinese fishing fleet was tracked near waters off limits to fishing.*);

– видео (*a world heritage site, the Galapagos marine reserve faces threats from industrial fishing, climate change and a drastic drop in tourism and funding for conservation.*);

– прямые цитаты с указанием источника цитирования в качестве ссылки на авторитеты (“*This is an attack on our resources,*” said *Ángel Yánez Vinueza, the mayor of Santa Cruz canton, the Galapagos’ equivalent of a province.*);

б) лингвистические: стилистические приемы и выразительные средства:

– синтаксический параллелизм (“*If there are no tourists, there is no park. And if there’s no park, there are no tourists.*”);

– эпитеты (*a skinny spit of sand, a vibrant economy, a fragile ecosystem*);

– сравнение (“*It was like a city*”);

– идиома (*by keeping an eye*).

Стратегии коммуникативного воздействия:

1) **стратегия убеждения**, которая осуществляется через тактику:

– цитирования от первого лица (“*This is an attack on our resources,*” said *Ángel Yánez Vinueza, the mayor of Santa Cruz canton, the Galapagos’ equivalent of a province. “They are killing the species we have protected and polluting our biota with the plastic waste they drop overboard. They are raping the Galapagos.*”);

– апелляции к статистическим данным (*In 2017, a Chinese fishing vessel intercepted off of the Galapagos was found to be hauling 300 tons of fish, which included tens of thousands of illegally caught sharks*);

2) **стратегия эмоционального воздействия** заключается в усилении напряженности ситуации (“*This is an attack on our resources*”). Автор реализует эту стратегию в сравнении старой обычной жизни флоры и фауны и нынешней ситуации.

4. Статья рассчитана на людей, которые имеют прямые интересы в решении данных проблем. Это могут быть жители островов, постоянные туристы курортной зоны, власти государств. Также необходимо отметить, что автор в своей статье акцентирует внимание на людей, которые имеют влияние на дела международных отношений, имеют дело с принятием решений или влиянием на это решение государственного масштаба. Автор в статье напрямую указывает на аудиторию из числа политиков, экологов и владельцев бизнеса, тем самым презентуя серьезность этой проблемы.

5. Автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта, поскольку ему удается привлечь внимание аудитории. Читатель постоянно находится под воздействием авторского рассуждения при помощи приемов и стратегий, которые применяются в статье. В конце статьи мы видим, что автор не навязывает свое мнение, а плавно подводит читателя к тому, что невозможно сбалансировать данную ситуацию только усилиями жителей этих островов, здесь стоит обратить внимание политиков, экологов и владельцев бизнеса.

6. Если бы я была автором статьи, возможно, я бы усилила стратегию убеждения, применимую в случае с безработными людьми в связи с Covid-19, а именно: добавила бы прямые речи жителей, которые остались без работы. Также я применила бы тактику угрозы в ситуации с незаконным рыболовством, так как эта ситуация является большой проблемой не только для определенных государств, но и для отношений всех стран мира.

4.4. РЕЧЕВОЗДЕЙСТВЕННЫЕ ТЕКСТЫ

*«Написанный текст — это не речь.
Это литературное произведение, застывшее
и не поддающееся изменению, его нельзя с энтузиазмом
произнести вслух. Если вы должны зажечь аудиторию,
а не проинструктировать ее, то подобные тексты следует
размять, сломать, превратить в разговорную речь
и придать им форму непринужденной беседы.
Иначе они усыпят ваших слушателей —
и уж никак не зажгут их».*
М. Твен

ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ 5. РЕЧЕВОЗДЕЙСТВЕННЫЕ ТЕКСТЫ

Рекомендации по работе с интерактивной лекцией:

1. Лекция состоит из отдельных страниц с теоретической информацией для изучения.

2. В конце каждого раздела нужно ответить на контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько хорошо вами усвоен теоретический материал.

Цель: описать основные текстовые категории аргументативности, суггестивности и императивности, а также показать на примере текстов судебной риторики особенности их реализации.

4.4.1. Сущность и типы речевоздейственных текстов



Речевоздейственными являются те тексты, основной прагматической целью которых является не столько передача той или иной информации, сколько оказание на реципиентов воздействия в виде убеждения, внушения и побуждения, целенаправленное достижение адресантом определенных предметных целей, связанных с адресатом, получение чего-либо от последнего.

Нас интересуют тексты, носящие не явно прескриптивный характер (как, например, приказы, законы, распоряжения, вердикты и т. п.), но аргументативно-суггестивного типа. Их отличительным признаком, помимо общей прагматической цели — воздействия с помощью речи, является и то, что модус в них не менее значим, чем диктум, т. е. субъективное отношение к предмету коммуникации, отношение высказывания к действительности, оценочность, эмоциональность и экспрессивность играют не менее важную роль, чем денотативная информация. К числу таких текстов следует отнести большинство текстов публицистического и художественного стилей, тексты судебной риторики, тексты психотерапевтического, воспитательно-педагогического, пропагандистского, рекламного дискурсов и ряд других.

Выделим основные признаки речевоздейственных дискурсов:

- 1) своеобразии концептуального состава;
- 2) своеобразии прагматических целей, включающих в себя терапевтическую или воспитывающую трансформацию категориальных структур, оценок, установок реципиентов с помощью смены перспективы, ракурса видения событий, изменения эмоционально-оценочных коннотаций объектов, разрушения стереотипов, конструирования «новой реальности» и т. д.; оптимизацию их повседневного поведения; информирование, вооружение реципиентов определенной системой;
- 3) особенности формы коммуникации;
- 4) характер коммуникативных ролей адресатов и адресантов.

Помимо различий тематики и концептуального состава, конкретных коммуникативных целей, форм сообщения и характера коммуникантов, в речевоздейственных дискурсах можно констатировать преобладание разных типов речевого воздействия.

Контрольные вопросы



Вопрос 1. Речевоздейственными являются те тексты, основной прагматической целью которых является только передача той или иной информации, а не оказание на реципиентов воздействия в виде убеждения, внушения и побуждения. (Верно / Неверно)

Вопрос 2. К прескриптивным текстам относятся:

- a) приказы;
- b) законы;
- c) распоряжения;
- d) вердикты;
- e) рекламы;
- f) художественные тексты.

Вопрос 3. К речевоздейственным текстам не относятся:

- a) приказы;
- b) законы;
- c) рекламы;
- d) художественные тексты;
- e) тексты судебной риторики;
- f) психотерапевтические тексты.

Вопрос 4. Установите соответствие:

термин	определение

Термины:

- прескриптивные тексты;
- речевоздейственные тексты.

Определения:

- их отличительным признаком, помимо общей прагматической цели — воздействия с помощью речи, является и то, что модус в них не менее значим, чем диктум;
- их отличительным признаком является и то, что в них значим лишь диктум.

4.4.2. Текстовые категории. Аргументативность



В текстах основные способы речевого воздействия — убеждение, внушение и побуждение — проявляются в наличии соответствующих типов речевого воздействия и речевых актов (речевых актов убеждения, речевых актов внушения и речевых актов побуждения). Но само по себе присутствие тех или иных видов речевых актов, нацеленных на воздействие, еще не обеспечивает убедительности и суггестивности текста. Важно учитывать лингвистические и логико-риторические средства, способствующие достижению

убеждающего, внушающего или побуждающего эффекта. Мы объединяем эти средства в понятия текстовых категорий аргументативности, суггестивности и императивности.

Аргументативность основывается на логико-риторических характеристиках текста, реализующих воздействие адресанта на мнения и рациональные оценки реципиента, а также косвенное регулирование его рационального поведения. *Суггестивность* текста подразумевает те его формальные, структурные и семантические характеристики, которые воздействуют на подсознание читателя посредством активизации ритмических, звуковых, тематических, словесных ассоциаций, вызывая бессознательные эмоции, мысли, образы и формируя бессознательные установки. *Императивность* связана со способностью текстовых средств выражать явные (прямые) авторские интенции волеизъявления, которые так же напрямую распознаются в тексте реципиентом.

Категории аргументативности и суггестивности являются своеобразной надстройкой над текстовыми категориями первого порядка (целостностью, связностью, информативностью, имплицитностью, персональностью, интертекстуальностью и т. д.), поскольку сами обеспечиваются ими. Например, аргументативность зависит от качеств целостности, информативности текста; суггестивность связана с персональностью, информационной плотностью. *Императивность* следует отнести к текстовым категориям первого порядка, поскольку она обеспечивается непосредственно языковыми средствами текста и мало зависит от прочих категорий первого порядка.

Рассмотрим каждую из обсуждаемых категорий подробнее. Аргументативность есть доказательность, обеспечиваемая аргументацией — выдвижением тезиса и последовательным рассмотрением доводов в пользу его истинности [Брутян Г. А., 1984].

Мы считаем, что *аргументативность определяется рядом свойств текста:*

- 1) полагаемой истинностью авторских высказываний;
- 2) аргументированностью, зависящей от качества и количества используемых для доказательства когнитивных операций;

3) целостностью текста, отражающей логику смысловой предикации;

4) информативностью, которая включает в себя информационную насыщенность и новизну (полезность).

Из перечисленных свойств текста, служащих факторами аргументативности, важнейшим, на наш взгляд, является истинность информации: без нее все прочие факторы будут недействительны. Истинность в научном и подобных ему рациональных дискурсах связана с соответствием сообщаемой информации фактам, научному знанию, а также с опорой на неизменные или мало изменяемые части понятий. Если же речь идет об истинности текстов гуманитарной сферы (этический, духовный, идеологический дискурсы), то для обеспечения убедительности в них немаловажно, чтобы аргументация основывалась на архетипических и стереотипных ассоциациях концептов. Архетипы и стереотипы составляют неизменную или мало изменчивую часть концептов гуманитарной сферы, это то знание, которое человеческое сознание признает истинным. Таким образом, истинность текстов, связанных с духовно-нравственной и идеологической сферами, определяется соответствием их содержательного и идейного наполнения стереотипам и архетипам той или иной лингвокультурной общности.

Аргументативность включает подкатегорию персуазивности, которая предполагает использование дополнительных риторических и софистических приемов и средств, способствующих убеждению. Как отмечает Н. А. Безменова, для персуазивного дискурса характерно наличие разнообразных «риторических фигур», которые представляют собой способ «рельефного изображения аргумента» и влекут за собой некоторое «изменение перспективы высказывания в коммуникативной ситуации». Однако, помимо риторических фигур, в число средств персуазивности входят софизмы — логические уловки, призванные усилить мнение говорящего. Персуазивность также обеспечивается рядом макролингвистических средств текста, прежде всего связностью, имплицитностью и модальностью (эти характеристики текста способствуют достижению определенного персуазивного эффекта).

Контрольные вопросы



Вопрос 5. Лингвистические и логико-риторические средства, способствующие достижению убеждающего, внушающего или побуждающего эффекта, — это:

- a) текстовые категории аргументативности, суггестивности и императивности;
- b) способы речевого воздействия;
- c) речевые акты убеждения, внушения, побуждения;
- d) приемы стиля и речи;
- e) трансформации.

Вопрос 6. Установите соответствие:

термин	определение

Термины: суггестивность; императивность; аргументативность.

Определения:

- основывается на логико-риторических характеристиках текста, реализующих воздействие адресанта на мнения и рациональные оценки реципиента, а также косвенное регулирование его рационального поведения;
- подразумевает те формальные, структурные и семантические характеристики текста, которые воздействуют на подсознание читателя посредством активизации ритмических, звуковых, тематических, словесных ассоциаций, вызывая бессознательные эмоции, мысли, образы и формируя бессознательные установки;
- связана со способностью текстовых средств выражать явные (прямые) авторские интенции волеизъявления, которые так же напрямую распознаются в тексте реципиентом.

Вопрос 7. Укажите текстовые категории первого порядка:

- a) целостность;
- b) связность;
- c) информативность;
- d) императивность;
- e) аргументативность;
- f) суггестивность.

Вопрос 8. Аргументативность есть доказательность, обеспечиваемая аргументацией — выдвижением тезиса и последовательным рассмотрением доводов в пользу его истинности. (Верно / Неверно)

4.4.3. Текстовые категории. Суггестивность и императивность



Суггестивность текста предполагает наличие в языковой ткани специфически маркированных компонентов и структур, косвенно, через бессознательное, способствующих реализации целеустановки адресанта. Она связана с внушением эмоций, бессознательных мыслей, образов и установок, психических и физических состояний. Так же как персуазивность, суггестивность проявляется как в микро-, так и в макролингвистических характеристиках текста. Среди микролингвистических характеристик текста определенным суггестивным потенциалом обладают фонетика, просодика, графика, орфография, синтаксис, лексика, словообразование, морфология, — словом, все уровни языка как знаковой системы. На макролингвистическом уровне проявления суггестивности могут наблюдаться в категории персональности, в плотности информации, в структурно-композиционной организации текста и в его стилевых особенностях.

Императивность предполагает присутствие в тексте языковых средств со значением побуждения (волеизъявления).

Исследователи выделяют *несколько модальных модификаций императивности*:

- с индикацией вероятности каузируемого действия (например, приказ, разрешение, инструкция);

- с индикацией мотивированности каузируемого действия (например, просьба);

- с индикацией полезности для реципиента (например, совет);

- немаркированную императивность (например, предложение).

Кроме того, императивность классифицируется в зависимости от того, выражается ли побуждение по отношению к получателю / получателям текста, к совместному действию отправителя и получателя или побуждение к действию субъекта, не участвующего непосредственно в коммуникации. Наконец, разграничиваются категориальная (прямая) императивность и некатегориальная (косвенная) императивность. Для прямого выражения императивности используются различные глагольные формы повелительного наклонения (в частности, императив третьего лица (глагольные конструкции со словами «пусть», «пускай», «да»)). Для косвенного выражения императивности используются:

- глаголы в форме инфинитива (со значением побуждения, приказания и т. д.);

- эллиптические конструкции, в которых могут быть восстановлены пропущенные глаголы в форме повелительного наклонения;

- конструкции с номинализациями;

- сослагательные конструкции;

- высказывания с модальными глаголами и другими частями речи, выражающими модальность просьбы, приказания, совета, предложения и т. д.

Контрольные вопросы



Вопрос 9. На макролингвистическом уровне проявления суггестивности могут наблюдаться в:

- a) категории персональности;
- b) плотности информации;
- c) структурно-композиционной организации текста;
- d) стилевых особенностях текста;
- e) просодике;
- f) орфографии.

Вопрос 10. Императивность связана с внушением эмоций, бессознательных мыслей, образов и установок, психических и физических состояний. (Верно / Неверно)

Вопрос 11. Суггестивность предполагает присутствие в тексте языковых средств со значением побуждения (волеизъявления). (Верно / Неверно)

Вопрос 12. Дополните определения видом императивности:

- для выражения этого вида императивности используются различные глагольные формы повелительного наклонения;
- для выражения этого вида императивности используются глаголы в форме инфинитива; эллиптические конструкции, в которых могут быть восстановлены пропущенные глаголы в форме повелительного наклонения; конструкции с номинализациями; сослагательные конструкции; высказывания с модальными глаголами и другими частями речи, выражающими модальность просьбы, приказания, совета, предложения.

4.4.4. Реализация способов коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах на примере текстов судебного дискурса (аргументативность)



Рассмотрим речевое воздействие в контексте локуции текста, т. е. реализации способов речевого воздействия: убеждения, внушения и побуждения через приёмы, которые мы, вслед за Е. В. Шелестюк, объединили в понятия текстовых категорий аргументативности и суггестивности.

Подробнее остановимся на том, как аргументативность и суггестивность проявляются в текстах судебных речей. Согласно функционально-компонентной модели, предложенной С. Тулмином, аргументативный текст содержит тезис, данные, основание, квалификатор, оговорку, поддержку используемых оснований. Структурно-композиционный анализ отношений между тезисом и доводами позволяет различать единичную, множественную, сочинительную и подчинительную аргументацию.

Под множественной аргументацией понимается способ рассуждения, при котором для обоснования одного утверждения используется ряд отдельных, не зависящих друг от друга аргументов, каждый из которых мог бы являться достаточным для обоснования тезиса.

Сочинительная аргументация также состоит из отдельных доводов, но они могут быть убедительными только в совокупности: один аргумент подкрепляет другой. Например, “This case is about the right and duty of a company to protect its workers. Finally, this case represents the right of everyone to call on law enforcement when you are faced by crime here in the Unites States or anywhere in the world”. («Дело в том, что каждая компания обязана защищать своих работников. И, наконец, в том, что каждый человек вправе обратиться к правоохранительным органам, когда он сталкивается с преступлением здесь, в США, и в любой другой стране мира»). Адвокат апел-

лирует к идее правосудия и равенства всех граждан перед законом, приводя три довода в пользу своей точки зрения:

1) the right and duty of a company to protect its workers (каждая компания должна защищать интересы своих работников);

2) the right of everyone to call on law enforcement when you are faced by crime (человек вправе рассчитывать на вмешательство правоохранительных органов в ситуации, когда он сталкивается с совершением преступления);

3) here in the Unites States, or anywhere in the world (эти права должны соблюдаться в любой стране мира).

Подчинительная аргументация характеризуется тем, что для обоснования одних доводов приводятся другие, когда аргументатор полагает, что аргумент не будет принят аудиторией, поскольку сам нуждается в защите. Примером использования этого приема может служить отрывок из речи прокурора Марсии Кларк: “And let me come back to Mark Fuhrman for a minute, just so it's clear. Did he lie when he testified here in this courtroom saying that he did not use racial epithets in the last 10 years? Yes. Is he a racist? Yes... Should such a person be a police officer? No”. Прокурор приводит цепь аргументов, чтобы показать, что свидетель Фулхэм не имеет права работать в полиции:

1) этот свидетель солгал, сказав, что не допускал расистских высказываний в течение десяти лет (Did he lie when he testified here in this courtroom saying that he did not use racial epithets in the last 10 years? Yes);

2) следовательно, он является расистом (Is he a racist? Yes);

3) будучи расистом, он не имеет морального права быть полицейским (Should such a person be a police officer? No).

Контрольные вопросы



Вопрос 13. Кто предложил функционально-компонентную модель аргументативного текста?

Вопрос 14. Что позволяет различать единичную, множественную, сочинительную и подчинительную аргументацию?

- a) отношения между тезисом и доводами;
- b) количество тезисов;
- c) наличие тезисов;
- d) отсутствие тезисов;
- e) качество тезисов и доводов;
- f) наличие доводов.

Вопрос 15. Под единичной аргументацией понимается способ рассуждения, при котором для обоснования одного утверждения используется ряд отдельных, не зависящих друг от друга аргументов, каждый из которых мог бы являться достаточным для обоснования тезиса. (Верно / Неверно)

Вопрос 16. Укажите вид аргументации согласно определению:

a) способ рассуждения, при котором для обоснования одного утверждения используется ряд отдельных, не зависящих друг от друга аргументов, каждый из которых мог бы являться достаточным для обоснования тезиса;

b) этот вид аргументации состоит из отдельных доводов, но они могут быть убедительными только в совокупности: один аргумент подкрепляет другой;

c) эта аргументация характеризуется тем, что для обоснования одних доводов приводятся другие, когда аргументатор полагает, что аргумент не будет принят аудиторией, поскольку сам нуждается в защите.

4.4.5. Реализация способов коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах на примере текстов судебного дискурса (суггестивность)



Для того чтобы сформировать определенные убеждения, зачастую нецелесообразно подавать всю информацию эксплицитно: для

повышения воздействующей силы аргументативного текста юристы часто используют различные синтаксические и лексические средства, формируя бессознательные установки, т. е. прибегают к суггестии.

Рассмотрим некоторые приемы суггестивного (скрытого) введения новой информации:

1. ИмPLICITно в сознание реципиента внедряются скрытые установки, выводы. Одним из самых распространенных приемов скрытого воздействия является введение информации в форме риторических вопросов, которые помогают привлечь и удерживать внимание аудитории, создают иллюзию диалога, а также навязывают адресату определенное видение ситуации.

Приведём ряд примеров:

- 1) «Did they honestly and directly address the issues before you?»;
- 2) «И вообще понимали ли подростки в полной мере правовые последствия своих поступков?».

2. Отражая отношение автора к сообщаемой информации, такие суггестивные характеристики, как модальность и персональность, повышают воздейственный потенциал текста.

Пример: «Do we wish that this person was never hired by LAPD? Should LAPD have ever hired him? Should such a person be a police officer? In fact, do we wish there were no such person on the planet?». Модальные глаголы wish, should встречаются четырежды в четырех коротких предложениях.

3. Персональность достигается это при помощи ряда приемов:

1) создания положительного эмоционального фона за счет имитированного диалога: “I feel like it's been forever since I've talked to you. It kind of has. It's very weird to be in this courtroom next to you, seeing you every day, not getting a chance to talk to you... I feel like I want to sit down with you and say, «What do you want to talk about it? Tell me what you're thinking»”. Автор умело вплетает просторечные выражения, сокращенные формы, свойственные разговорной речи (*I feel like, kind of, it's very weird, getting a chance, you're thinking, I've talked*) в ткань диалога, стремясь разрядить обстановку, сделать ее менее формальной;

2) тактики комплимента: “You have been through so much. You have made a tremendous sacrifice. You haven't seen your children

enough, you haven't seen your family enough, and all of this in the name of justice, service of justice... I want you to know sincerely, from my heart, I appreciate it". Прокурор подчеркивает, что она высоко ценит гражданскую позицию присяжных, которые пришли в суд, несмотря на очевидные неудобства ("tremendous sacrifice");

3) обращения к жизненному опыту присяжных: "And it's up to you, the jury, to weed out the distractions, weed out the side shows and determine what evidence is it...".

4. Текстовая категория имперсональности. Имперсональность придает сообщению объективность, беспристрастность, поэтому все участники судебных прений придерживаются этого принципа при изложении обстоятельств дела и характеристике собранных улик. Приведём пример из речи адвоката Стромера: "The key assertions by now are familiar: a) that the Paje's grievances were overstated; b) that the Paje had a violent history; c) that the Parabe incident was not a peaceful protest but a violent and unlawful invasion..." Оратор никак не комментирует события, просто перечисляет их, но, делая это, предоставляет слушателям возможность самостоятельно прийти к правильному решению.

5. Еще одним универсальным суггестивным ресурсом является разделение на «своих» и «чужих». Так, по мнению И. В. Самариной, в текстах публичных выступлений, к которым относятся и тексты судебной риторики, зачастую реализуется стратегия создания «круга своих», в основе которой лежит прагматическая семантика общности ценностей, норм:

1) "Although your feelings may be aroused, as would be natural and understandable for all of us...";

2) «Хочу этим подчеркнуть, что в этого молодого человека было вложено хорошее и что он не потерянный для общества человек».

6. Экспрессивные формы передачи чужой речи и обращение к слушателю также усиливают воздействие текста на уровне подсознания:

1) «Зачем я это сделал? Отшумел выпускной бал. Одноклассники сдают вступительные экзамены. А я... Зачем?». Адвокат, приводя воображаемый внутренний монолог своего подзащитного, пытается донести до слушателей мысль о полном его раскаянии;

2) “That’s it, can’t get me, home free”. Прокурор приводит воображаемый монолог преступника, который считает, что достаточно избавиться от орудия преступления, и он не будет пойман.

Контрольные вопросы



Вопрос 17. Персональность достигается при помощи следующих приемов:

- а) создания положительного эмоционального фона за счет имитированного диалога;
- б) тактики комплимента;
- с) обращения к жизненному опыту присяжных;
- д) ведения монолога от третьего лица;
- е) использования преимущественно безличных и неопределенно-личных предложений.

Вопрос 18. Модальность придает сообщению объективность, беспристрастность. (Верно / Неверно)

Вопрос 19. По мнению И. В. Самариной, в текстах публичных выступлений зачастую реализуется стратегия создания «круга чувств», в основе которой лежит прагматическая семантика общности ценностей, норм. (Верно / Неверно)

Вопрос 20. Для чего в тексты вводятся риторические вопросы?

- а) они помогают привлекать и удерживать внимание аудитории, создают иллюзию диалога, а также навязывают адресату определенное видение ситуации;
- б) они помогают выяснить мнение аудитории и с учетом этого мнения принять правильное решение;
- с) они помогают получить новую информацию и с учетом этих данных принять правильное решение;
- д) позволяют «потянуть» время и подумать над тем, как выстроить свою стратегию;
- е) просто красивый риторический прием.

4.5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ТЕМЕ 4 (2)



1. Прочитайте статью, обращая внимание на терминологию, связанную с темой.

Никифорова, Э. Ш. Сборник трудов по материалам международной научно-практической конференции «Наука и образование в жизни современного общества» / Э. Ш. Никифорова. — Тамбов, 2013.

Types of argumentation in the texts of american trial discourse

The issues of the language use in the field of law are studied within the frames of Forensic Linguistics — a relatively new and promising field of linguistic research. In the article we are to deal with speech influence in the texts of trial discourse viewed in the context of expressive potential of the text, i.e. the realization of it by means of such text categories as argumentativeness and suggestivity [1, P. 110].

Due to the theory of S. Toulmin any argumentative text contains thesis, arguments, base, qualifier, assumption, support of the base [2, P. 15].

Structural compositional analysis of the correlation between thesis and arguments serves as a base of differentiating between singular, plural, subordinating and coordinating types of argumentation.

Speaking about plural argumentation we deal with the way of argumentation in which a number of unrelated independent arguments to prove the thesis is used. Under coordinating argumentation, we also mean a number of arguments, but to produce the desired effect they should reinforce each other, for example: “This case represents the right and duty of a company to protect its workers (1). Finally, this case represents the right of everyone to call on law enforcement when you are faced by crime (2) here in the United States or anywhere in the world (3)” [4].

In the extract the attorney appeals to the idea of equality of all people before the law, giving three arguments in favour of it. Subordinating argumentation presents a chain of arguments, one after another, in which every single argument is not strong enough and needs prove itself. Let us consider an example: “Did he lie when he testified here in this courtroom saying that he did not use racial epithets in the last ten years? Yes. Is he a racist? Yes. Do we wish that this person was never hired by LAPD? Yes. Should LAPD have ever hired him? No. Should such a person be a police officer? No” [3].

It is also noteworthy that while building up any type of argumentation American lawyers use such suggestive resources as modality, personality, impersonality, expressive forms of indirect speech, etc. Some examples are to be given here: 1) “Do we wish that this person was never hired by LAPD?.. Should LAPD have ever hired him?... Should such a person be a police officer?” (modality of obligation) [3]; 2) « I feel like it's been forever since I've talked to you... It's very weird to be in this courtroom next to you, seeing you every day, not getting a chance to talk to you» (the category of personality) [3];

3) «The key assertions by now are familiar: that the Ilaje’s grievances were overstated; that the Ilaje had a violent history; that the Parabe incident was not a peaceful protest but a violent and unlawful invasion... Those are the main points, fleshed out with the detailed testimony of the expat barge workers» (Bowoto v. Chevron) [4] (impersonality: only bare facts are given, without any emotional comment, as an attempt at objective representation of the events).

Thus we see that different types of argumentation, interconnected with elements of suggestivity help American lawyers achieve the desired emotional effect.

Reference:

1. Шелестюк, Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология : дис. ... д-ра филол. наук / Е. В. Шелестюк. — Челябинск, 2009. — 304 с.
2. Toulmin, S. E. The Uses of Argument. Updated Edition / S. E. Toulmin. — Cambridge University Press, 2003. — 241 p.

3. Excerpts from prosecutor Marcia Clark's closing arguments Sept. 26, 1995, in the O. J. Simpson murder case [Electronic resource]. — URL: <http://www.usatoday.com/news/index/nns28.htm>.

4. *Larry Bowoto V. Chevron Corporation* — Ninth Circuit [Electronic resource]. — URL: <http://www.ca9.uscourts.gov/.../09-156411.pdf>.

2. Дополнительные видеоматериалы

Видео 1. Речевое воздействие: стратегии и тактики

Видео с дополнительной информацией по речевоздействию текстам.

<https://www.youtube.com/watch?v=9LkIm0pDT-M>

4.6. ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ТЕМЕ 4 (2)



Задание 1

Индивидуальное домашнее задание по теме «Речевоздействие: тексты».

Возможны два варианта выполнения задания:

1. Представить речь вживую (в аудитории).
2. Представить запись речи.

Первый вариант предпочтительнее.

Этапы работы над заданием:

Этап 1. Составить и подготовить речь.

Инструкции:

Подготовьте небольшое выступление на 5–8 мин.

Критерии:

1. Тема должна быть интересна вам.
2. При подборе нужно учесть характеристики адресата, т. е. аудитории (численность, уровень осведомленности по теме, общий

уровень образования, возраст, гендерный состав, возможные интересы).

3. При необходимости подготовьте визуальные опоры (презентацию, отдельные схемы, таблицы, видеосюжеты, иллюстрации и т. п.).

4. Соблюдайте структуру речи (вступление, основная часть, заключение).

5. **Умело используйте инструменты речевого воздействия (стратегии, тактики, отдельные приемы).**

6. Хорошо отрепетируйте речь, обращая внимание не только на вербальный, но и на невербальный и паравербальный компоненты.

7. Не превышайте временной лимит (засеките время звучания и отрепетируйте свое выступление так, чтобы по длительности оно не превышало 7–8 мин).

Этап 2. Выступить с речью.

Магистранты выступают с речами.

Этап 3. Речи обсуждаются и анализируются.

Одногруппники анализируют речи друг друга, обращая внимание на соответствие критериям, описанным выше. При обсуждении предпочтительно придерживаться «правила сэндвича»: выявить положительные моменты — по критиковать — предложить лучшие альтернативные варианты — похвалить оратора за что-то особенное.

Этап 4. Рефлексия.

Магистранты оценивают свои выступления с учетом услышанных комментариев.

Примеры выполнения задания магистрантами ОП «Иностранная филология» (тексты речей)

Пример 1

Тема моего выступления «*Сила слова*», и эпитафией к данному выступлению являются слова Аристотеля «Слово — самое сильное оружие человека».

В Библии говорится: «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог». Как вы понимаете это?

Нужно стараться не забывать, что слово — это поступок, который есть содержание нашей души и указывает на то, кто мы есть.

Еще с детства мы слышим и со временем начинаем понимать, что слово имеет огромную силу.

Есть прекрасные строки из стихотворения Вадима Шефнера: «Есть слова — словно раны, слова — словно суд, — С ними в плен не сдаются и в плен не берут. Словом можно убить, словом можно спасти, Словом можно полки за собой повести. Словом можно продать, и предать, и купить, Слово можно в разящий свинец перелить».

Слово — это смысловая единица речи, имеющая определенное звуковое и грамматическое оформление. Слово — строительный материал для выражения мыслей. Только человеку дана уникальная возможность облекать свои мысли в слова. Слово неразрывно связано с мыслью. Магическая сила слова с древнейших времён была известна людям, и, в отличие от нас, наши предки понимали, каким грозным оружием может быть слово, знали, какое влияние оказывают слова на здоровье, и относились к его употреблению более внимательно. Ещё Гиппократ указывал, что слово обладает лечебным действием. Слово используется как средство успокаивающее, обнадеживающее, вселяющее оптимизм, что необходимо для мобилизации защитно-приспособительных возможностей организма, именно поэтому элементы психотерапевтического воздействия входят в практическую деятельность каждого врача.

Выдающийся психиатр В. М. Бехтерев всегда подчеркивал важность слова в лечении недугов, указывал, что, если больному от беседы с врачом не становится легче, это не врач. Система лечебного воздействия психическими (психологическими) средствами на организм больного составила основу для науки психотерапии. Слова обладают настолько мощной энергетикой, что действуют не только на всё живое, но также и на предметы неживой природы, например воду. Причём своё влияние слова оказывают неодинаково. Всё зависит от того, какую эмоциональную окраску несёт слово: положительную или отрицательную. Ряд ученых в России и за рубежом занимались исследованием влияния, которое оказывают слова на воду. Это доктор Масару Эмото, доктор Ли Лоренцен, доктор

С. В. Зенин. Так, японский исследователь, доктор Масару Эмото в своих экспериментах писал слова на листочках бумаги и прикреплял их к пробиркам с водой, а после воздействия слов на воду замораживал её и фотографировал. Фотоснимки таких слов, как «ангел», «любовь», «душа», «благодарю», «мать Тереза», «красота», отличаются изысканным орнаментом. Кристаллы получились красивыми, гармоничными, симметричными. Совсем противоположное влияние оказывают слова с негативной окраской — фразы типа «Я тебя убью», «Ты дурак», «Мне больно», «Адольф Гитлер». Застывшая вода имеет тусклый вид, а по форме её кристаллы напоминают изображение металлического рока.

Другие же учёные из НИИ (столичный научный центр при Минздраве РФ, технические университеты Санкт-Петербурга, Екатеринбург и Барнаула) изучали воздействие нецензурной лексики на психическое и физиологическое состояние живых организмов. В качестве посредника была выбрана вода. Так, в ходе эксперимента учёные обругали воду отборным матом и полили этой водой пшеничные зёрна, зёрна проросли лишь на 49 %. Когда же зёрна полили водой, над которой прочитали молитвы, они проросли на 96 %. Но если матерные слова оказывают такое сильное влияние на воду и пшеницу, то что же происходит с нашим организмом? А ведь в своей жизни мы практически повседневно ощущаем на себе отрицательную энергетику этих слов. Об их действии и самим не трудно догадаться. Да и исследования учёных показали: бранное слово приводит к мутации генов, подобно радиационному облучению.

Слова можно разделить на добрые и вредоносные. Есть волшебные слова, с которыми нас знакомят с детства, например «пожалуйста». Так часто и говорят: «Малыш, а скажи волшебное слово и тогда получишь конфету».

Список волшебных слов знает любой малыш: «спасибо», «пожалуйста», «извините», «будьте добры»... И к этим словам мы привыкли. Но ведь есть и другие слова, не менее волшебные. Обращаясь к себе, глядя в зеркало, скажите, к примеру: «Я успешен! Я красив, силён, здоров...» Можно даже слегка приукрашивать реальность. Но от таких слов со временем произойдет чудо, и то,

что преувеличивалось, станет явью. «У меня красивая улыбка!» «Восхищаюсь своим телом!» Волшебные слова произведут эффект, если их повторять регулярно. Одной сказанной фразы «Я себе нравлюсь!» маловато, чтобы сделать изменения с телом и здоровьем. Так же как и витамины, волшебные слова нужно произносить каждый день. Произносите их подряд по нескольку раз, до тех пор, пока не почувствуете магический эффект. Можно, подобно волшебнику или фее, творить чудеса с любимыми людьми: «Ты самый чудесный человек на свете! Ты великолепно танцуешь, готовишь, поёшь...» И, даже если у них это еще получается не очень хорошо, верьте вслух, и они таковыми обязательно станут. Вот увидите! Восклицайте своим друзьям: «У тебя большое будущее! Для меня — честь быть другом такого человека!» И вы будете окружены удачливыми и счастливыми друзьями.

Есть слова, произнося которые можно черпать силу. Скажите себе несколько раз: «У меня получится!» — и вы почувствуете, как с каждым повторением этого «заклинания» энергия возрастает. Хорошо действует фраза: «Я — тот, кто справится с этим делом!» Полезно сказать вслух нечто подобное: «Люблю такие задачи!» — и сразу станет легче. Попробуйте! Перечень магических слов велик. Но важно не только их знать, но и ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ими! Вредоносные слова не нужно путать с конструктивной критикой. Конечно же, есть и слова из «черной магии». «Неряха!» «Вечно ты всё испортишь!» Часто действие таких заклинаний незаметно. Некоторые слова, как сильнодействующий яд, убивают медленно мечты и стремления: «Кто так делает?», «Рожденный ползать — летать не может!» Слова, связанные с трудностями, проблемами, притягивают говорящему еще большие трудности. Не стоит говорить о болезнях, трагедиях. Не нужно притягивать их в свою жизнь. Удерживайте себя от критики в адрес людей, пусть даже заслуженно. Яд таких слов можно и не заметить на своих устах. Лучше промолчите! Если какая-то фраза может навредить, она это, скорее всего, и сделает.

Пример 2

Скажи мне, что ты ешь

Казахстанцы переедают, недопивают и мало двигаются — к такому выводу пришли в казахстанской ассоциации «Здоровье народа вне возраста» после получения результатов масштабного общекзахстанского исследования, проведенного по их заказу.

В ходе исследования, которым были охвачены все области страны, попытались определить положение дел по трем таким основным факторам, как питьевой режим, предпочтения в питании и уровень физической активности. По всем этим направлениям результаты оказались неутешительными. Было подтверждено, что казахстанцы стремительно жиреют.

Каждый третий рекламный ролик на телевидении Казахстана рекламирует продукты питания или напитки. Наиболее популярная категория рекламируемых пищевых продуктов — сахаросодержащие напитки. Возможно, всё это и играет на руку рекламодателям, но не скажется ли такая тенденция пиара нездоровой пищи на здоровье подрастающего поколения, да и всего населения? Британский писатель-моралист в далеком XIX в. еще сказал, что «здоровье гораздо более зависит от наших привычек и питания, чем от врачебного искусства». И с этим не согласиться нельзя. Согласно Всемирной организации здоровья, на баланс здоровья человека влияют различные факторы. И наибольшая часть (55–60 %) выпадает на то, какой образ жизни человек ведёт. То есть это условия труда, материально-бытовые условия и важнейший фактор — питание. Было приведено немало фактов и доказательств тому, что здоровое питание — залог крепкого здоровья. Но почему же тогда мы пренебрегаем привычками здорового питания, тем самым подвергая риску своё здоровье? Или же причина тому — малая информированность населения о вреде и серьезных последствиях такого питания?

Хотелось бы отметить, что Казахстан далеко не на первом месте в рейтинге здоровых кухонь и не может похвастаться хорошим положением среди других стран по степени полезности националь-

ной кухни. СМИ гласит, что «казахская кухня — одна из самых вредных в мире». Данное заявление можно считать оправданным. Традиционный казахский рацион состоит в основном из жирного мяса, а также различных молочных продуктов. Для казахстанцев характерно «сухоедение», когда трапезы и многочисленные перекусы дома, в гостях и на работе сопровождаются небольшим количеством воды.

А теперь поговорим о последствиях... При ежедневном потреблении мяса от 108 г и более высок риск заболеть сахарным диабетом. При поедании мяса в крови резко увеличивается содержание железа. Этот процесс мешает выработке инсулина, который снижает уровень сахара.

В последнее время можно видеть и такую картину, как наши соотечественники едят бешбармак, запивая его разными газированными напитками, например колой. Тут нужно сразу же предупредить о первой опасности: нельзя запивать жирную пищу холодными напитками. Это совершенно логично: при употреблении холодных напитков жирная пища может вызвать негативные явления в желудочно-кишечном тракте, что однозначно вызовет проблемы с пищеварением. И здесь неважно, кола это или другой холодный напиток.

Кроме того, что соотечественники неправильно питаются, они еще и потребляют очень мало так необходимой организму жидкости.

И это только малая часть привычек питания наших соотечественников.

В своем интервью вице-президент Казахской академии питания Юрий Александрович Синявский, рассказывая об особенностях питания в Казахстане, также дал несколько советов по улучшению привычек питания. Самый простой ответ, который напрашивается, — это пить и есть кисломолочную продукцию. Здесь есть несколько тонких нюансов. По правилам диетологии кисломолочку следует пить за 40 мин до приема основной пищи.

Сейчас гастроэнтерологи больше рекомендуют перед началом приема пищи пить негазированную воду. На западе очень популярно пить не чай перед началом приема пищи, а стакан воды для того, чтобы подготовить ЖКТ к работе.

Думаю, такие советы не должны звучать попусту, а должны освещаться и информировать подрастающее поколение. В последнее время высокое потребление фастфуда стало проблемой в стране. Школьное питание монополизировали сети быстрого питания, но, думаю, этот вопрос должен решаться на государственном уровне.

Здоровый человек не сильно задумывается о том, как скажутся нездоровые привычки на общее здоровье человека, особенно в молодом возрасте. Но о важности здоровья нужно помнить всегда. Ведь не зря Сократ на вопрос «Что такое здоровье?» ответил: «Здоровье — это не всё, но всё без здоровья — ничто!»

Пример 3

Добрый день. Сегодня мы собрались здесь, чтобы поговорить о понятии, которое в настоящее время все чаще употребляется в речи, на страницах журналов и газет, в теле- и радиопередачах. О толерантности.

Совсем недавно, *16 ноября, во всем мире отмечался Международный день толерантности*. Именно в этот день в 1995 г. ЮНЕСКО была принята Декларация принципов толерантности. Более 70 лет назад по фашистской Германии прокатилась волна еврейских погромов, получивших название «Хрустальная ночь». Эти страшные события положили начало Холокосту — одному из самых кошмарных преступлений против толерантности в истории человечества. В память об этом в 1996 г. ООН провозгласила 16 ноября Международным днем терпимости.

Мы с вами — будущие учителя иностранного языка, поэтому для нас интересным будет определение толерантности с точки зрения педагогики. Итак, толерантность — признание ценности других, не приносящее ущерба собственной личности, проявляющееся в сдерживании негативных реакций, с одной стороны, с другой — устойчивость положительного отношения к данному объекту, ведущая к сотрудничеству.

В последние годы появилось много исследований, посвящённых проблемам толерантности и терпимости, трактуемым с разных точек зрения.

Как сказал Елбасы в одном из своих интервью: «Есть терпимость, есть толерантность. Терпимость* — это то, что мне в другом человеке не нравится, (но) я терплю. То есть пассивное отношение человека к проблемам. Толерантность — это активное отношение человека. Толерантность — это нетерпение. Это понимание, взаимопонимание и сотрудничество. Толерантность в один день не рождается, она исторически складывается».

Послушайте еще одну *цитату из п. 4 ст. 1 Декларации принципов толерантности:* «Проявление толерантности, которое созвучно уважению прав человека, не означает терпимого отношения к социальной несправедливости, отказа от своих убеждений или уступки чужим».

Итак, понятие толерантности складывается из трех составляющих:

- 1) терпимости;
- 2) устойчивости в рамках нравственности, морали и права;
- 3) активной позиции субъекта.

Терпимость, как мы видим из этой схемы, является лишь составляющей толерантности.

Увы, нетерпимость к другим все чаще затрагивает учебные заведения, проникая через средства массовой информации, социальное окружение детей. Толерантность бывает разная: расовая, межклассовая, межнациональная, религиозная, географическая, образовательная, возрастная, физиологическая, гендерная, политическая, внешнеполитическая, толерантность по отношению к маргиналам: бомжам, нищим, наркоманам, алкоголикам, заключенным и т. д.

Нетерпимое отношение педагога к студенту чаще возникает тогда, когда студент по тем или иным причинам не соответствует предъявляемым ему требованиям и в результате начинает раздражать педагога.

Терпимость присуща педагогу, который спокойно реагирует на внешний вид и поведение студентов (у других людей они могут вызывать раздражение), способен не только принять их качества, в том

числе и негативные, поведение такими, какие они есть, но и понять, что стоит изменять, а что не стоит; при этом если он не принимает решение об изменении, то делает это постепенно, ненасильственно, не причиняя ущерба личности. Такой педагог выявляет не только сам факт поступка, особенности поведения, черты личности, но и мотивы, факторы, условия, лежащие в их основе. Он испытывает раздражение по отношению к тому или иному студенту, но одновременно способен проявить выдержку и терпение, способен не обвинять студента, его родителей, других людей, которые якобы не оказали должного влияния на него, а пытается самостоятельно, используя психолого-педагогические средства, решать проблемы. В педагогическом процессе терпение выступает как механизм толерантности и проявляется в ситуациях, когда необходимо проявить выдержку, самообладание и самоконтроль. Принятие, как психологический механизм терпимости, выражается в понимании студента, внутренних причин его поведения. Это меняет тип мышления педагога, помогает взглянуть на действия и поступки студентов с иных позиций.

Давайте представим себе следующую ситуацию. Войдя в класс на урок, вы обнаружили на доске карикатуру на себя. Ребята рассчитывали, что начнется поиск виновного и урок будет сорван. Что делать? (Учительница улыбнулась, подошла к доске, подправила рисунок и начала урок. Ребята были огорчены и удивлены. Урок прошел нормально. Больше такого не повторялось).

Роль классного руководителя, педагога, воспитателя при этом высока. Будучи толерантным, педагог не только успешнее осуществляет свое взаимодействие с обучающимся, но и является транслятором толерантных установок и модели толерантного поведения.

Давайте будем помнить, что толерантность — это не только терпимость, что бывают ситуации, когда просто НЕЛЬЗЯ быть терпимыми. Не будем забывать о том, что нас окружают очень разные люди. И каждый хочет, чтобы его поняли, считались с его мнением, принимали таким, какой он есть. В настоящее время в связи с ростом агрессии, нетерпимости в современном обществе актуальна

проблема воспитания толерантной личности. Какие социальные установки и модели поведения сформируются у подрастающего поколения — толерантные или интолерантные, зависит от различных факторов: семейных ценностей, образов в СМИ, атмосферы в образовательных учреждениях.

Действительно, иногда слишком дорого платит учитель (да и ученик) за неблагоприятный исход конфликтной ситуации. Конкретные педагогические ситуации, особенно острые и конфликтные, возникают и у опытных, и у начинающих учителей. Очень важно для учителя выйти из конфликтной ситуации с достоинством и творческим удовлетворением своей работой.

В заключение прослушайте стихотворение Расула Гамзатова и подумайте, на что вы прежде всего обращаете внимание в человеке: на недостатки или на его положительные стороны. А ведь каждый из нас хотел бы, чтобы в нем заметили прежде всего его достоинства, не так ли? Согласитесь, есть над чем поразмыслить...

«Вот человек. Что скажешь ты о нем?»

Ответил друг, плечами пожимая:

«Я с этим человеком не знаком.

Что про него хорошего я знаю?»

«Вот человек. Что скажешь ты о нем?»

Спросил я у товарища другого.

«Я с этим человеком не знаком.

Что я могу сказать о нем плохого?»

5. ГЛОССАРИЙ ТЕРМИНОВ

Аргументативность — воздействие, основанное на логико-риторических характеристиках текста, опирающихся на мнения и рациональные оценки реципиента, а также косвенное регулирование его рационального поведения.

Внушение — воздействие на подсознание, эмоции и чувства человека, косвенно обеспечивающее воздействие на его ум, волю, поведение и осуществляющееся за счет ослабления контрольно-регулятивной функции сознания, снижения сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, благодаря отсутствию целенаправленного активного понимания, развернутого логического анализа и оценки со стороны реципиента.

Дезинформация — ложные сообщения о реальных объектах и явлениях, а также фабрикация фактов — вымысел объекта или явления (например, сфабрикованные опросы общественного мнения).

Дискурс — единство текста и коммуникативной ситуации.

Заражение — процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта, помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему.

Информационные цели общения — сообщение или получение информации.

Клевета — распространяемая информация, являющаяся заведомо ложной, порочащая честь, достоинство и деловую репутацию человека.

Коммуникативная стратегия — последовательность действий, направленных на реализацию интенций говорящего, оказывающих воздействие на адресата с целью изменения его языковой картины мира в ситуации конфликта с учётом особенностей коммуникативной ситуации, социальных ролей коммуникантов, а также их личностных характеристик.

Лингвоконфликтология — раздел лингвистики, изучающий языковые (речевые конфликты).

Манипулирование — воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить свое поведение и т. д. бессознательно или вопреки его собственному мнению, намерению.

Оскорбление — любое слово или выражение, содержащее обидную характеристику адресата.

Побуждение — внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю (призыв, приказ, принуждение и уговаривание).

Предметные цели общения — получение или дача чего-либо.

Прием речевого воздействия — специфическое психологические, речевое и семиотическое действие со стороны воздействующего субъекта, направленное на достижение его целей.

Психическое подражание — следование некоему примеру, образу; самостоятельное копирование действий, воспринятых у других.

Размывание и подмена понятий — такая трактовка концепта, которая меняет его ядро, неправомерно сужая, расширяя его или привнося в него новые семантические признаки таким образом, что понятие «релятивизируется», становится неопределенным, может использоваться в разных смыслах и позволяет делать разные выводы.

Речевое воздействие — передача информации субъектом реципиенту в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и экстралингвистических символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями адресанта и целями коммуникации — предметной, коммуникативной или информационной, а также пресуппозициями и конкретной знаковой ситуацией.

Речевоздейственный текст — текст, основной прагматической целью которого является оказание на реципиентов воздействия в виде убеждения, внушения и побуждения, целенаправленное достижение адресантом определенных предметных целей, связанных с адресатом, получение чего-либо от последнего.

Речевой конфликт — типовая структура — фрейм, включающий обязательные компоненты: участников конфликта; противоречия (во взглядах, интересах, точках зрения, мнениях, оценках, ценностных представлениях, целях и т. п.) у коммуникантов; причину-повод; ущерб; временную и пространственную протяженность.

Способ речевого воздействия — совокупность приёмов или операций практической деятельности, определяемой иллюкутивными целями воздействующего субъекта и подчинённых решению его конкретных задач.

Стереотипизация — обобщение и типизация ситуаций, событий и явлений, способствующие формированию и закреплению стереотипов, созданию мифологем и идеологем (идеологических стереотипов).

Суггестивность — формальные, структурные и семантические характеристики, которые воздействуют на подсознание читателя посредством активизации ритмических, звуковых, тематических, словесных ассоциаций, вызывая бессознательные эмоции, мысли, образы и формируя бессознательные установки.

Тип речевого воздействия — обобщенная группа прагматических видов высказываний (речевых актов), выделяемых на основании единой коммуникативной функции.

Убеждение — воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению; основу метода убеждений составляет отбор, логическое упорядочение фактов и выводов согласно единой функциональной задаче.

Уклон — предвзятая подача информации, специальный подбор фактов и аргументов.

Фатические цели общения — установление, возобновление, поддержание, развитие, сохранение контакта.

Эффективность речевого воздействия — достижение поставленной цели (или целей) и сохранение баланса отношений с собеседником (коммуникативное равновесие), избежание ссоры.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На современном этапе подчеркивается коммуникативная направленность языка, т. е. обращение к говорящему, слушающему и их взаимодействию, поэтому проблемы воздейственной речи выходят на передний план, а коммуникативное воздействие рассматривается в рамках прагмалингвистики, психолингвистики, социолингвистики, когнитивной лингвистики, теории языковой личности, теории диалога и др.

В ходе подготовки данного учебно-методического пособия мы взяли за основу положения прагмалингвистики, поскольку именно прагмалингвистика акцентирует внимание на контекстуальном употреблении языка, а контекстом в нашем случае представляется профессиональная деятельность в рамках социальных институтов в её функциональном аспекте.

Работа характеризуется комплексным подходом к изучению функционирования языка в ситуации конфликта целей, интенций и интересов участников общения, поэтому в ходе исследования привлекались данные лингвистических (лингвоконфликтология, социолингвистика, теория речевых актов, прагмалингвистика, теория лингвистической интерпретации) и нелингвистических (юриспруденция, теория информации, теория коммуникации, конфликтология, психология, когнитология) дисциплин.

За основу нашего подхода к рассмотрению коммуникативного воздействия принято положение о том, что средой, внутри которой оно реализуется, являются аргументативно-суггестивные или воздейственные тексты, основной прагматической целью которых является оказание на реципиентов воздействия в виде убеждения, внушения и побуждения. Убеждение рассматривается нами как воздействие на сознание человека через обращение к его критическому суждению, внушение определяется как влияние на подсознание, эмоции и чувства, косвенно обеспечивающее воздействие на волю и поведение человека, а побуждение — как внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю. В связных текстах убеждение, внушение и побуждение реализуются через текстовые

категории аргументативности и суггестивности, причём аргументативность основывается на логико-риторических характеристиках текста, а под суггестивностью понимают структурные и семантические характеристики текста, воздействующие на подсознание и вызывающие бессознательные эмоции, мысли, образы и формирующие неосознаваемые установки.

Установлено, что одним из средств реализации аргументативно-суггестивного потенциала текстов являются стратегии коммуникативного воздействия.

Стратегии коммуникативного воздействия определяются как последовательность речевых действий, направленных на реализацию интенций говорящего. Они привязаны к определённым типам дискурсивного взаимодействия, при этом закрепляясь за теми или иными социальными институтами и ролями.

Все рассмотренные стратегии реализуются через определённый набор коммуникативных *тактик* (каждая тактика рассматривается как частное по отношению к общему — стратегии коммуникативного воздействия).

Основные положения, на которые опираются авторы, рассматриваются в ходе курса «Основы речевого воздействия». В данное пособие уже вошли некоторые результаты, полученные в ходе обучения магистрантов ОП «Иностранная филология». В дальнейшем планируется расширение базы теоретического исследования, а также усовершенствование и дополнение практического блока дисциплины за счет разработки новых заданий, дополнения и расширения эмпирической базы проводимого исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Анисимова, Т. В.* Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. — Москва : Изд-во МПСУ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. — 432 с.
2. *Арутюнова, Н. Д.* Текстовая коммуникация. Textoобразование / Н. Д. Арутюнова // Человеческий фактор в языке: Коммуникация, модалность, дейксис. — Москва : Наука, 1992. — С. 79–108.
3. *Голев, Н. Д.* О специфике языка права в системе общенародного русского языка и её юридическое функционирование / Н. Д. Голев // Юрислингвистика-5: Лингвистические аспекты права и юридические аспекты языка : сборник науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева. — Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2004. — С. 41–59.
4. *Дубровская, Т. В.* Судебный дискурс: речевое поведение судьи : дис. ... д-ра филол. наук / Т. В. Дубровская. — Саратов, 2010. — 509 с.
5. *Желтухина, М. Р.* Специфика речевого воздействия тропов в языке СМИ : дис. ... д-ра филол. наук / М. Р. Желтухина. — Москва, 2004. — 722 с.
6. *Желтухина, М. Р.* Тропологическая суггестивность масс-медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ : монография / М. Р. Желтухина. — Москва : Изд-во ИЯз РАН ; Волгоград : Изд-во ВФ МУПК, 2003. — 656 с.
7. *Жюльен, Ф.* Путь к цели: в обход или напрямик. Стратегия смысла в Китае и Греции / Ф. Жюльен ; пер. с французского В. Лысенко. — Москва : Московский философский фонд, 2008. — 359 с.
8. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — Москва : USSR, 2003. — 284 с.
9. *Иссерс, О. С.* Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий / О. С. Иссерс // Вестн. Омск. ун-та. — 1999. — Вып. 1. — С. 74–79.
10. *Иссерс, О. С.* Что говорят политики, чтобы понравиться своему народу / О. С. Иссерс // Вестник Омского университета. — 1996. — №1. — С. 71–74.

11. *Манаенко, Г. Н.* Когнитивные основания информативно-дискурсивного подхода к анализу языковых выражений и текста / Г. Н. Манаенко // *Язык. Текст. Дискурс. Межвузовский научный альманах.* Ставрополь : Изд-во ПГЛУ, 2005. — Вып. 3. — С. 22–31.
12. *Нефёдова, Л. А.* Когниотип судебного дискурса: сопоставительный аспект : монография / Л. А. Нефёдова, Э. Ш. Никифорова, Н. С. Олизько. — Челябинск : Энциклопедия, 2016. — 181 с.
13. *Никифорова, Э. Ш.* Стратегии коммуникативного воздействия в аргументативно — суггестивных текстах (на примере текстов судебного дискурса английского, русского и казахского языков) : дис. ... канд. филол. наук / Э. Ш. Никифорова. — Челябинск, 2013. — 222 с.
14. *Палашевская, И. В.* Судебный дискурс: функции, структура, нарративность : дис. ... канд. филол. наук / И. В. Палашевская. — Волгоград, 2012. — 389 с.
15. *Стернин, И. А.* Основы речевого воздействия / И. А. Стернин. — Воронеж, 2012. — 178 с.
16. *Харченко, Е. В.* Модели речевого поведения в профессиональном общении / Е. В. Харченко. — Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2003. — 336 с.
17. *Шелестюк, Е. В.* Речевое воздействие: онтология и методология : дис. ... д-ра филол. наук / Е. В. Шелестюк. — Челябинск, 2009. — 304 с.
18. *Toulmin, S. E.* The Uses of Argument. Updated Edition / S. Toulmin. — Cambridge University Press, 2003 — 241 p.
19. Речевое воздействие: онтология и методология исследования. — URL https://ozlib.com/844468/literatura/lingvisticheskie_metodiki_issledovaniya_rechevogo_vozdeystviya.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Индивидуальное домашнее задание
«Анализ выступления известного политика с точки зрения
применяемых им стратегий коммуникативного воздействия,
тактик внутри стратегий и приемов,
за счет которых выстраиваются эти тактики»

1. Обращение Нурсултана Назарбаева к народу Казахстана.
08.04.2020.

<https://www.ktk.kz/ru/newsfeed/article/2020/04/08/144451/>.

Анализ выступления:

Данная речь была произнесена первым президентом РК — Елбасы 04.04.2020. В своем выступлении Елбасы рассказывает о проблеме этого года, о пандемии коронавируса, которая захватила весь мир. Он призывает граждан Казахстана к выдержке и хладнокровию и обращается к казахстанцам с пожеланиями добра и благополучия.

В своем выступлении президент использует несколько стратегий и тактик, которые применяются в политическом дискурсе. Основываясь на классификации Ю. М. Иванова, О. Н. Паршина, И. В. Самариной, я выработала свою классификацию: **интродуктивная стратегия, варьирующая стратегия, стратегия создания «круга своих», стратегия самопрезентации.**

Интродуктивная стратегия преследует цель донесения информации. *«...Уже сейчас во всем мире инфицировано более 1,4 миллиона человек, десятки тысяч скончались. Поэтому государства мира объединяют свои усилия в поисках вакцины от этой опасной болезни и активно сотрудничают, подчинив общей цели все передовые достижения современной науки и техники. Среди всех государств мира Казахстан одним из первых включился в борьбу с пандемией...».*

Целью **варьирующей стратегии** является распространение собственной точки зрения. *«...Учреждение таких объединений, как*

Евразийский экономический союз, Шанхайская организация сотрудничества, Совецание по взаимодействию и мерам доверия в Азии, наряду с проведением в Казахстане исторического саммита ОБСЕ, Астанинского экономического форума и Всемирной выставки EXPO, — все это сделано ради установления со странами мира отношений дружбы и доверия, углубления экономического сотрудничества. Сама жизнь и сложившаяся на сегодня ситуация подтверждают, что проводимый нами курс на интеграцию и союзничество оказался единственно правильным...».

Используя **стратегию создания «круга своих»**, политик пытается продемонстрировать свою принадлежность к определенной социальной группе с целью установления контакта и доверительных отношений с аудиторией. Данная стратегия включает в себя тактику **солидаризации**. Это можно увидеть в примерах, где политик неоднократно использует такие слова, как *мы, к нашему, нашей, вместе, с вами*.

«...Мы — единая страна, сплоченный народ. Я всегда был вместе с народом. И сегодня я вместе с вами. Мы вместе. Не сгибаясь перед трудностями, сбережем наше единство и согласие. Только тогда мы сможем сохранить независимость и быть достойными нашей великой цели “Мәңгілік ел”».

Таким образом президент показывает, что он «свой» человек.

Задачей **самопрезентации** напрямую связаны со стремлением говорящего продемонстрировать свои лучшие стороны, а также с коммуникативной ситуацией в целом. Стратегия самопрезентации включает в себя ряд тактик. В этом выступлении реализуется **тактика самовосхваления**:

«...С первых дней независимости, взяв за руководство мудрую мысль Абая о том, что “дружба прирастает дружбой” (“Кімге достығың болса, достық достық шақырады”), я проводил политику дружбы, взаимного доверия и равноправного партнерства со всеми государствами мира. В этом заключается главная причина, по которой с самого начала я стремился установить мирные и дружественные отношения с ближними и дальними соседями, окончательно решить все вопросы по государственной границе, а

затем инициировать создание в разных форматах организаций по международному сотрудничеству...».

Я считаю, что целевой аудиторией данного выступления является весь казахстанский народ. В данном обращении президент призывает народ Казахстана к единению и согласию на пути к борьбе с пандемией. Выступление имеет отличительную черту своей тщательно подобранной лексикой, автор использует различные крылатые выражения, пословицы и поговорки для выразительности речи.

По моему мнению, автору удалось достичь желаемого коммуникативного эффекта с помощью правильно подобранных стратегий и тактик. Рассказывая, что высшими ценностями нашего государства «являются человек, его жизнь, права и свободы», автор дает понять, что позиция, в которой он выступает, лежит в интересах народа.

Если бы я была оратором, я бы применила разные стратегии и тактики для достижения большего коммуникативного эффекта. Например, во время урока литературы я использовала **варьирующую стратегию** для распространения собственной точки зрения насчет персонажей книг. Также я применила **стратегию самопрезентации** при собеседовании на работу, так как нужно было рассказать, почему я хочу работать в данной школе. Кроме этого, я часто использую **стратегию создания «круга своих»** во время своих занятий, например, когда мы с детьми проходим новую тему, я их поддерживаю со словами, что *у нас вместе все получится* либо *мы одна команда, мы вместе* выучим данные правила.

2. Выступление Касым-Жомарта Токаева на официальной церемонии вступления в должность избранного Президента Республики Казахстана.

https://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/vystuplenie-kasym-zhomarta-tokaeva-na-oficialnoi-ceremonii-vstupleniya-v-dolzhnost-izbrannogo-prezidenta-respubliki-kazahstana.

12.06.2019.

В качестве текста для анализа мы выбрали выступление известного политика Касым-Жомарта Токаева, нынешнего президента

Республики Казахстан. Текст речи был создан для вступления в должность президента нашей страны. Прежде чем перейти непосредственно к вопросу о реализации коммуникативных стратегий в политическом дискурсе, попытаемся охарактеризовать саму ситуацию общения, в которой задействованы наши коммуниканты: политик с одной стороны и население страны с другой стороны. В коммуникативной ситуации политик пытается оказать речевое воздействие на сознание своего народа. В данном случае это речевое воздействие будет определяться как «коммуникативная стратегия, которая основана на степени “глобальности” намерений, реализуемая отправителем текста (политиком) на получателя текста (сознание народа) с целью улучшения имеющихся установок и дальнейшего развития благосостояния граждан».

Анализ речи основан на классификации О. С. Иссерс, которую, как и других исследователей, интересовали коммуникативные стратегии как способ реализации интенций. Так, по мнению О. С. Иссерс, классификация коммуникативных стратегий основана на степени «глобальности» намерений и представляет собой деление на основные (семантические или когнитивные) и вспомогательные стратегии, причем основной является та стратегия, которая на определенном этапе коммуникативного воздействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей. При этом основные стратегии должны быть связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей. Вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации речевого взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата. В контексте политического дискурса исследователь выделяет такие стратегии, как дискредитация, самопрезентация, императивная стратегия, стратегия формирования «своего круга».

Речь будущего президента рассчитана на всех граждан Республики, но также стоит отметить, что большее внимание политик хочет уделить молодежи и представителям государственного правления. *Меняются технологии, экономика и социальный порядок. Меняется мировоззрение людей, особенно молодежи; Не обещать, а*

делать! Такого правила должны придерживаться все члены Правительства и акимы.

Опираясь на выбранную нами классификацию, в речи коммуниканта можно выделить основную стратегию, которая вводится в начале текста. *Моя политическая платформа — это ответ на главные запросы наших граждан.* Далее речевое воздействие реализуется при помощи вспомогательных стратегий. Первой из них является дискредитация. Интересно отметить, что в речи будущего президента эта стратегия ярко не выражается ни в одном из изречений. Дискредитация в данном случае проявляется как метафора, мы можем едва заметить скрытое намерение говорящего. *В систему государственного управления должны приходиться только достойные, образованные люди на основе меритократии. Другого принципа подбора кадров быть не может.*

Следующая стратегия — это самопрезентация. По моему мнению, стратегия самопрезентации имеет наибольший эффект речевого воздействия. Коммуникант рассказывает о своем профессиональном опыте, который внушает уверенность, сознательность и силу народу. Таким образом, оратор управляет впечатлением, которое политик стремится произвести на аудиторию, это «самоподача» оратора для формирования определенного впечатления о нем самом, его личностных и профессиональных качествах, его целях. *Перед Казахстаном встают новые вызовы и угрозы. Многие годы занимаясь международной политикой, я ощущаю наступление новой эпохи.* Эти слова говорят нам о том, что будущий президент видит ситуацию наперед, тем самым обеспечивает гражданам безопасность и свободу.

Стратегия самопрезентации считается ведущей стратегией политической коммуникации и в той или иной степени присутствует в выступлениях любого политика. При этом в речевом поведении политиков, которым предстоит участие в выборах, самопрезентация выступает как основная стратегия, а в речевом поведении политиков, достигших власти, — как сопутствующая. Императивная стратегия в данном тексте реализуется как оперативное принятие и исполнение важных для сохранения системы решений, а также воз-

возможности избежать сомнений как в истинности фактов, так и в характере общего вывода. *Планирую конкретно заняться решением острых социальных проблем, оказанием помощи наиболее нуждающимся.*

Последняя вспомогательная стратегия выбранной классификации — это стратегия формирования «своего круга». Разграничение «своих» и «чужих» является традиционным приемом политической борьбы и характерной чертой политической речи. Показательно, что большинство политиков, применяющих стратегию «своего круга», отличает активное использование семантической категории «мы — наш — нам», которая является положительно окрашенной. Это убедительно свидетельствует об отсутствии разногласия, о стремлении к сплоченности с гражданами, формировании круга, где все «свои», все объединены общими интересами и стремятся к общей цели — развитию страны. Как было сказано, данная стратегия достигает полной реализации и имеет эффективное речевое воздействие при применении *мы, нам, наш. Наша формула государственной власти: сильный, полномочный Президент — влиятельный, дееспособный Парламент — подотчетное народу Правительство. Мы открыты миру, стремимся к лучшим достижениям, передовым технологиям. Созидательные перемены на благо людей — вот мое понимание прогресса. Моя политическая платформа — это ответ на главные запросы наших граждан. Нам нужно серьезно обновить социальную политику. Экономический, социальный и политический прогресс — это наш единственно правильный ответ на вызовы современности. В целом, нам предстоит повысить ответственность власти перед народом. Особое внимание будет уделено развитию гражданского общества.* Так, начиная фразу с местоимения «мы», политик сразу же объединяет себя со всеми гражданами, с народом. Личное местоимение часто выделяется интонационно за счет логического ударения. Далее, путем многократного повторения коллокаций с притяжательным местоимением «наша формула», «нам предстоит» оратор доносит до слушающих посыл, что он вместе с ними в ответе за судьбу их общей страны, общего народа.

На лексико-семантическом уровне это было выражено через этникины, разговорные фразы, единицы со значением совместимости и обращение к общечеловеческим ценностям, таким как «казахстанских», «достойные», «благосостояние», «семья», «благо людей», «оказанием помощи», «лучшим достижениям», а также к темам, традиционным для казахстанской лингвокультуры, таким как «модернизации Казахстана», «национальные интересы Казахстана», «возможность реализации», «единство общества», «реализацией Стратегии Елбасы», «свободный выбор».

Если говорить о манере подачи материала, стоит сказать, что речь структурирована с применением вводных конструкций, таких как «прежде всего», «во-вторых», «в-третьих», «в-четвертых», «и, наконец, главное». Тем самым автор выделяет по важности и разделяет фрагменты материала относительно сложности информации. Оратор выделил «интересы Казахстана», чтобы таким образом усилить впечатление народа о будущем президенте. *И, наконец, главное. Всегда и везде буду отстаивать национальные интересы Казахстана.*

В результате мы можем с уверенностью говорить, что оратор Касым-Жомарт Кемелевич в своей речи достиг желаемого результата. Стратегии, примененные в тексте выступления, имели эффективное речевое воздействие. Если бы я была оратором, я бы не применяла альтернативные коммуникативные стратегии и тактики для достижения большего коммуникативного эффекта. С большой убедительностью можно говорить, что проанализированная речь политика грамотная, свободная, целесообразная и содержательная. Подтверждением этому является то, что оратор всегда был известен своим умением ясно доносить мысли. Также стоит отметить, что политик является автором девяти книг и многочисленных статей по вопросам международных отношений, свободно владеет казахским, русским, английским и китайским языками, знает французский язык.

3. Речь Лукашенко на митинге в центре Минска 16 августа 2020 г.

<https://regnum.ru/news/polit/3037909.html>.

Анализ речи:

Данная была произнесена президентом Белоруссии Александром Лукашенко на митинге в центре Минска 16.08.2020. Речь была произнесена во время политического кризиса, на митинге, который прошел на фоне многотысячных акций с требованием его отставки. Ранее, 09.08.2020, в Белоруссии прошли очередные президентские выборы, по итогам которых центральная избирательная комиссия объявила, что Александр Лукашенко получил более 80 %. Это привело к началу массовых акций протеста и беспорядкам, охватившим Минск и ряд других белорусских городов. В своей речи президент затрагивает проблему единства и мира во время возникшего политического кризиса, вопрос справедливости и честности перед народом. Также президент призывает свой народ к сплоченности и миру, к уважительному отношению к государству, которое они *строили своими руками*. Оратор затрагивает данные проблемы, так как они весьма актуальны в этой кризисной ситуации, игнорирование и отрицание данных фактов, а также протестов народа могло привести к недопониманию со стороны народа и ухудшению стабильности государства.

В коммуникации организаций чувственные механизмы психики коммуникантов могут существенно влиять на выбор решения и модели их поведения. Эмоционально-настраивающие тактики активизируют переживания успеха или неуспеха, индуцируют определенное эмоциональное состояние в отношении какого-либо действия, поручения, стимулируют желание выполнить их максимально качественно, а также направлены на создание благоприятной атмосферы, формирование доверия.

Автор свою речь начинает со слов благодарности.

Дорогие друзья!

Спасибо вам, что пришли.

Спасибо вам, гомельчане! Мы прожили с вами четверть века трудных лет, и вы никогда меня не подводили.

Спасибо вам, земляки-могилевчане и витебчане!

Данные вступительные фразы помогают определить эмоциональное состояние адресатов, способствуют формированию доверия, созданию благоприятной атмосферы и снижению агрессивного настроя слушателей.

И. В. Самарина, рассматривая коммуникативные стратегии в политическом дискурсе, выделяет стратегии «круга своих» и «круга чужих». Автор в своей речи использует тактику солидаризации и создает образ героя.

Вы тогда просили навести порядок. Я вам его навел! Вы просили без коррупции и олигархов. Где они, эти олигархи?

Вы просили очистить улицы Минска и дороги от бандитов. Я вам сделал это!

При этом оратор подчеркивает важность народа и каждого гражданина страны на пути к достижению общей цели, автор простыми словами пытается донести, что он «за одно» с народом, что он «свой», желая подчеркнуть свою близость к народу.

*За то, что вы четверть века **терпите** меня, человека, приехавшего к вам из провинции.*

Дорогие друзья, я позвал вас сюда не для того, чтобы вы меня защитили, хотя не без этого.

В любом политическом дискурсе можно выделить производственную проблему. Для решения данных проблем, по мнению исследователя Т. Н. Астафуровой, ораторы чаще используют тактики сотрудничества и соперничества. В речи президента можно увидеть тактику сотрудничества. Автор в своей речи не раз использует местоимение «мы», тем самым он хочет подчеркнуть «партнерство», «помощь», «поддержку».

*Короче, вы просили меня, совсем молодого, неопытного человека, отвести народ от пропасти. **Мы** это сделали! **Мы** сделали то, о чем мечтали миллионы предшественников. **Мы** построили суверенное независимое государство впервые в нашей истории! Время выбрало тогда нас, и **мы** это сделали!*

В речи оратора ярко выражена стратегия эмоционального воздействия. Выбор оратором данной стратегии не случаен, так как

речь прежде всего направлена на бунтующих и митингующих людей. Автор умело использует стратегию аргументации. Так, например, в речи он приводит пример из прошлого опыта и пример выхода из ситуации.

Вы просили у меня, совсем молодого человека, который не знал, где взять какие-то деньги. Вы рыдали, ваши жены — \$ 20, Александр Григорьевич, детей кормить нечем! Мы дали больше. И только слепой этого не видит!

Данная стратегия направлена не на изменение рациональной картины мира, а на достижение желаемого эффекта через воздействие на чувства и эмоции адресата.

Также автор речи использует **тактику оказания давления на адресата**. Автор смело и уверенно излагает последствия в той или иной ситуации.

И помните: загубите — не Лукашенко — загубите первого Президента, это будет начало вашего конца! Вы всегда будете, как в Украине, других странах, стоять на коленях и молиться неизвестно на кого.

Не дай бог что-то случится — ответите сполна!

*Мы построили с вами при всех сложностях, при всех недостатках **красавицу** страну! Кому вы ее решили отдать? Если кто-то хочет отдать страну, то **даже когда буду мертвым, я этого вам не позволю!***

Целевая аудитория данной речи — в основном протестующие, также мирные граждане, поддерживающие политику оратора. Речь в общем адресована всему народу Республики Беларусь, так как затрагивает важные аспекты жизни каждого гражданина республики и будущего государства. В своей речи автор не часто использует специальные термины, что будет понятно простым людям, неосведомленным в политике, применяет жаргоны.

*Силой, железной волей, **пацанами**, которых сегодня шельмуют (их родителями).*

По моему мнению, автор достигает своей цели и получает желаемый коммуникативный эффект. При просмотре видео данной речи можно заметить, что его слова и речь откликаются и отзываются

ются в народе. Люди короткими фразами и лозунгами пытаются показать, что они *защитят* своего первого президента.

Если бы я была оратором, я бы использовала различные тактики в речи для достижения большего коммуникативного эффекта. На мой взгляд, для любой речи всегда важно установить контакт с адресатом, посвятить слушателя в ход дела. Поэтому стратегия самопрезентации очень важна, особенно при большой аудитории. У меня был небольшой опыт в выступлениях. Для такого рода занятий, я считаю, важна тактика самопрезентации, создания «круга своих», комплимента.

4. Обращение В. В. Путина к гражданам России.

30 июня 2020 г.

<http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/speeches/63584>.

Анализ текста.

Данная речь была представлена гражданам на официальном сайте президента РФ накануне основного дня голосования по внесению поправок в Конституцию РФ. В данном случае использован институциональный политический дискурс, так как в рамках него используются только тексты, созданные политиками, в данном случае стенограмма. завоевать авторитет или укрепить свой имидж, «понравиться народу».

Политик пытается убедить адресата согласиться с говорящим, его мнением, принять его точку зрения. Для этого он начинает обращение словами об объединении народа, общей истории, желании построить общее светлое будущее. Также автор создает определенный эмоциональный настрой, желание быть причастным к судьбе народа и страны, вызывает определенное эмоциональное состояние адресата, например побуждение к голосованию за поправки, сужение автором результата голосования от общего к частному, т. е. общий итог отразится на каждом гражданине.

Целенаправленный набор стратегий дает возможность достичь определенную коммуникативную задачу. Используя фразы «*уверен*», «*стабильность*», «*четкая, неизменная и абсолютно твердая*» (о своей позиции), «*эффективная власть*», политик применяет

стратегию убеждения в своих четких и твердых позициях и таких же намерениях.

Ввиду того что политический дискурс определяется борьбой за власть, цель политиков — завоевать и удержать поддержку аудитории. В данном случае мы наблюдаем стратегию самопрезентации, выделяемую О. Н. Паршиной и К. Е. Калининым, которая, в свою очередь, имеет свои тактики.

В этой речи можно выделить тактику призыва в рамках агитационной стратегии. Неспроста обращение начинается с информационной подоплеки, а именно объявления об открытии на тверской земле монумента сотням тысяч советских солдат, сражавшихся под Ржевом.

Автор создает ощущение «психологического созвучия говорящего и аудитории». Для этого эффекта политик использует 14 раз слова «мы» и «наши». Таким образом, указывая на общность автора и адресата, это позволяет политику объединить себя с кругом избирателей, ориентировать слушателей на совместные действия.

Оратор утверждает, что у его партии и избирателей общие устремления, которые они будут реализовывать вместе. Политик стремится соответствовать ожиданиям избирателей, показывая, что он вместе с народом.

Оратор активно прибегает к стратегии самопрезентации, что позволяет обозначить четкую позицию. Эту же цель он преследует в ходе реализации агитационной и информационно-интерпретационной стратегий. При информировании слушателей В. В. Путин выбирает актуальные для них темы. Он апеллирует к ценностям, таким как семья и Родина, важные для слушателей, намечает перспективы развития тех областей, судьба которых волнует каждого гражданина.

Призыв к ценностям потенциального электората осуществляется при помощи следующего высказывания: «Мы голосуем за страну, в которой хотим жить».

Тактика иллюстрирования, присущая В. В. Путину, и здесь имеет место. Автор показывает значимость своей деятельности, пе-

реживания за будущее народа, и выражает благодарность предкам через воздвижение монумента.

Аргументативная тактика и тактика контрастивного анализа, благодаря проведенному исследованию, не выявлены. В нашем случае ярко выражена тактика указания на перспективу.

Агитационная стратегия убеждения больше всего использовалась в нашем материале через тактики обещания и призыва. Тактика призыва в основном реализуется более прямо, с помощью перформативных глаголов «призываем», «прошу».

В ходе исследования было показано, что В. В. Путин использует разные стратегии и тактики их реализации для достижения поставленной цели, в основном это стратегии перспективного развития, самопрезентации, а также тактики иллюстрирования, указания на перспективу, убеждения и призыва в рамках агитационной стратегии. Речь направлена на граждан среднего возраста, так как в ней идет акцент на «будущее наших детей». Автор несколько раз употребляет слово «дети», а также «внуки».

Поддержание национального духа осуществляется с помощью применения стратегии формирования эмоционального настроения адресата и тактики единения. В. В. Путин часто прибегает к использованию тактик, ориентированных на сплочение и коллективизацию населения (отождествление, солидаризация), а также на создание единого национального духа (призыв, учет ценностных ориентиров адресата). Потенциалом воздействия на сознание адресата и на существующую у него картину мира обладают риторические приемы и различные средства образности.

Выбор лексических единиц в этой речи определяется главным образом их прагматической направленностью на реализацию целей убеждения и создание положительного имиджа политика. Необходимость убедить аудиторию обуславливает использование определенных стратегий и тактик, которые делают воздействие наиболее эффективным.

Если бы я была оратором, я бы применила стратегию самопрезентации, подразумевающую построение имиджа политика, которая осуществляется посредством тактики солидаризации. Самой широ-

ко используемой является тактика презентации, в которой политик открыто говорит о своих достоинствах с целью завоевания большего количества голосов.

Я бы использовала стратегию, дискредитирующую оппонентов, если бы была политиком и готовила агитационную речь по предвыборной программе. Какой бы она ни была неприятной, все же в рамках политики это эффективная стратегия. Не зря говорят, что политика — «грязное дело». С помощью этой стратегии можно подорвать авторитет соперников, понизить их привлекательность, что вполне характерно для политического дискурса в предвыборной агитации.

Изучив информацию, можно утверждать, что политиками часто использовались такие тактики, как тактика обвинения, оскорбления и обличения, так как они выражают негативное отношение к политическим оппонентам и наиболее сильно влияют на сознание избирателей.

5. Выступление первого президента РК — Елбасы на церемонии вручения «Назарбаевской премии за мир без ядерного оружия и глобальную безопасность».

29 августа 2019.

С официального сайта первого президента Республики Казахстан — Елбасы Нурсултана Назарбаева.

https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/prezident-kazahstana-prinyal-uchastie-v-ceremonii-vrucheniya-nazarbaevskoi-premii-za-mir-bez-yade.

Данная речь была произнесена первым президентом РК — Елбасы 29.08.2019 на церемонии вручения «Назарбаевской премии за мир без ядерного оружия и глобальную безопасность». В своем выступлении Елбасы рассказывает о глобальной проблеме человечества в XXI в., о ядерных взрывах, и призывает глав государств, а также политических лидеров и организации объединиться на пути к обеспечению мира во всем мире путем избавления земли от оружия массового уничтожения.

В данном выступлении политик использует несколько стратегий и тактик, которые применяются в политическом дискурсе. Существуют различные классификации коммуникативных стратегий, но среди них следующие три типа коммуникационных стратегий являются основными: **стратегия эмоционального воздействия**, **стратегия создания «круга своих»**, **стратегия самопрезентации**.

Задачей **презентационной стратегии** является сообщение знания. Она выступает атрибутивным компонентом политического дискурса. Презентация — это публичная коммуникация, основными целями которой являются позиционирование и продвижение. Стратегия самопрезентации включает в себя ряд тактик. В этом выступлении реализуется **тактика самовосхваления**:

«...Закрытие моим указом 28 лет назад одного из крупнейших ядерных полигонов земли стало первым в истории человечества юридическим запретом на проведение ядерных испытаний. После этого “замолчал” полигон в Неваде, Лобнор в Китае... В итоге мое решение в отношении прекращения деятельности Семипалатинского полигона проложило путь к принятию в 1996 году Договора о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний...».

В данном примере президент демонстрирует правильность и уникальность своего решения с помощью тактики самовосхваления.

Используя **стратегию создания «круга своих»**, политик пытается продемонстрировать свою принадлежность к определенной социальной группе с целью установления контакта и доверительных отношений с аудиторией. Это можно увидеть в примерах, где политик неоднократно использует такие слова, как *мы*, *к нашему*, *нашей* и т. д.

«...Мы выступаем за то, чтобы расширять практику создания таких зон, в том числе на Ближнем Востоке... Наша страна является участником всех фундаментальных международных договоров в сфере ядерного разоружения, нераспространения и мирного использования атомной энергии... К слову сказать, в эти дни в нашей столице проходит встреча представителей всех зон, свободных от ядерного оружия... Думаю, что это дает мне моральное право обратиться сегодня к глобальному сообществу с призы-

вом последовать **нашему** примеру и использовать казахстанский опыт во всем мире...».

Президент тем самым демонстрирует близость к своему народу, показывает, что он «свой» человек. Также здесь следует отметить **тактику солидаризации**, которая часто реализуется посредством лозунгов либо крылатых выражений:

«...В настоящее время Казахстан является признанным донором международной безопасности и стабильности... За мир без ядерного оружия и глобальную безопасность...».

Я думаю, что целевой аудиторией данного выступления являются главы государств, общественные деятели, лидеры организации и весь казахстанский народ. Этим выступлением президент призывает всех объединиться на пути к достижению общей цели, здесь можно отметить еще одну тактику — **тактику единения**. Выступление по содержанию и по подбору слов несложное, политик использует множество вводных слов, таких как *к слову сказать, иными словами, вместе с тем, тем самым* и т. д. Речь можно назвать выразительной, спикер часто употребляет одно из средств выразительности в публичных речах — *повтор*:

«Я полностью поддерживаю решение отборочного Комитета... Я выражаю свои искренние соболезнования... Я выступил с официальным предложением встретиться... Я также приветствую второго лауреата премии...».

Выступление отличается тщательным подбором лексики и лингвостилистических приемов, а также апелляцией к чувствам и эмоциям аудитории.

Я думаю, что автор достиг желаемого коммуникативного эффекта своим выступлением. Как нам известно, цель политического дискурса — не описать, а убедить, оживить в адресате намерения, дать почву для убеждения и побудить к действию. И, по моему мнению, автору удалось это сделать с помощью правильно подобранных стратегий и тактик. Рассказом в начале о трагедии над Хиросимой и Нагасаки автор выстроил нужный эмоциональный фон у слушателей, ведь создание необходимого эмоционального фона —

это важный предварительный шаг для последующего переубеждения адресата и побуждения его к необходимым действиям.

Если бы я была оратором, я бы использовала различные тактики в речи для достижения большего коммуникативного эффекта. При ознакомлении с материалом про стратегии я поняла, что ранее я неосознанно использовала различные речевые тактики. Например, в 2017 г. при собеседовании на работу в компанию Shell в Казахстане нужно было выступить с речью о том, почему я хочу работать в данной компании и что я уже знаю о ней. Тогда я подготовила выступление, которое до сих пор хранится у меня в записной книге. Перечитывая его сейчас, я смогла выделить в нем в первую очередь *стратегию самопрезентации, стратегию эмоционального воздействия*, в том числе *тактику апелляции к жизненному опыту*. После изучения материала по речевым стратегиям я буду стараться уделять большое внимание своей речи, особенно речам для выступления.

**Индивидуальное домашнее задание
«Анализ коммуникативного конфликта»**

1. Дебаты Дональда Трампа и Джо Байдена

О ситуации в США.

Дональд Трамп: *«До прихода COVID у нас была лучшая экономическая ситуация в истории, самая низкая безработица. Вот-вот должно было наступить единство».*

Джо Байден: *«Под руководством этого президента мы стали слабее, хилее, беднее, более разделенными и более склонными к насилию».*

О связях Трампа с Россией

Джо Байден: *«Он путинский щеночек. Он все еще отказывается сказать Путину хоть что-либо о наградах за голову наших солдат».*

Об эпидемии COVID-19

Дональд Трамп: *«Я ношу маску, когда это необходимо. Я не ношу их, как он (Джо Байден). Каждый раз посмотришь на него — он в маске. Он может стоять в 200 футах от вас и все равно подходит с самой большой маской, которую я когда-либо видел!»*

Джо Байден: *«Он (Дональд Трамп) запаниковал или смотрел на фондовые рынки — одно из двух, потому что вот что есть на самом деле: много людей уже погибли, многие еще погибнут, если он не станет гораздо разумнее в кратчайшие сроки».*

«Тебе надо вылезти из своего бункера, или песочницы, или гольф-клуба, поехать в Овальный кабинет, свести вместе демократов и республиканцев и выделить деньги на что-нибудь, что спасет жизни».

Дональд Трамп: *«Ты считал, что закрывать нашу страну от Китая не надо, потому что это ужасно».*

«Мы проделали отличную работу. Скажу тебе так, Джо, ты бы никогда не сделал того, что мы. Ты на такое просто не способен».

«Финальные дебаты Трампа и Байдена. Главное».

В США прошли первые президентские дебаты нынешнего электорального цикла: в одном из университетов штата Огайо рес-

публиканец Дональд Трамп и демократ Джо Байден полтора часа говорили об экономике, эпидемии COVID-19, преступности, расовых вопросах и многом другом. Впрочем, американские СМИ больше обратили внимание на то, как они это делали. Из-за президента Трампа, который постоянно хотел перебить то оппонента, то модератора, и из-за потока взаимных обвинений дебаты назвали «позором демократии» и «катавасией».

<https://www.youtube.com/watch?v=m4iC5ZIJZJM>.

Участниками конфликта выступают Дональд Трамп и Джо Байден. Конфликт происходит на политических формальных дебатах перед голосованием на президентских выборах 3 ноября. Противоречия двух сторон проявляются в следующих элементах: интересы и цели каждой стороны одинаковы, но итог может быть только один, т. е. каждый кандидат хочет стать президентом США, но им будет только один.

Вид коммуникативного конфликта — конструктивный. Цель участников общая, процедура взаимодействия определена и согласована. Присутствуют временные ограничения. Выяснение отношений происходит на уровне психики. Стороны выясняют, кто сильнее или чья техника и тактика более эффективна. Во время выяснения отношений определяется, кто прав, кто виноват. Во время дискуссии — чье мнение и решение проблемы наиболее конструктивно.

Ярко выделена стратегия конфронтации, тактика открытого обвинения. Например, Байден указал на вину Трампа в развитии кризиса из-за несвоевременно введенного масочного режима. На что Трамп ответил, что причиной являлось сохранение экономической ситуации. В течение дебатов Байден в основном указывал на минусы работы Трампа, используя тактику нападения, открытого обвинения. А Трамп, в свою очередь, пытался оправдаться. Байден выступал уверенно, как и положено, предлагая свой план, указывал на недочеты работы Трампа. В соответствии с опросом CNN, победу в дебатах одержал соперник действующего президента: ему отдали победу 53 % избирателей, следивших за выступлениями двух кандидатов. В поддержку Трампа высказались только 39 %. Зрители сочли, что критика Байдена в адрес главы государства была в значительной степени справедливой (73 против 26 %). Исходя из этого,

можно сказать, что тактика открытого обвинения у Байдена была обоснованной. Манера поведения Трампа всегда являлась агрессивной, как и в этот раз. Байден не уступал. За полтора часа он успел назвать Трампа лжецом, клоуном и худшим президентом Америки, «щенком Путина», а в один момент сказал ему: «Ты когда-нибудь уже заткнешься?».

Иллокутивная функция оскорбления: путинский щеночек.

Образное преувеличение: самой большой маской.

Оценочное высказывание: под руководством этого президента мы стали слабее, хилее, беднее, более разделенными и более склонными к насилию.

По моему мнению, они выходят за рамки дозволенного в общении. Например, фраза «Мужик, ты когда-нибудь заткнешься?», сказанная Байденем, неуместна в интеллектуальной дискуссии.

Возрастное ограничение 12+, так как с этого возраста ребенок может правильно воспринимать ситуацию в стране и политике.

Греческая стратегическая модель прямого столкновения, стратегия обвинения.

2. Название статьи: Кандидат в вице-президенты обвинила Трампа в чрезмерном доверии Путину.

Сайт: rbc.ru.

Номер, дата: 08.10.2020.

<https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5f7e9b929a7947ead947e1e5>.

Статья затрагивает политические проблемы, отношения двух государств. Данный конфликт обсуждается во время дебатов. Вице-президент прямо указывает на чрезмерное доверие лицам не «из своего круга», тем самым выражая недовольство по отношению к действиям главы США. Поднимается проблема отношений и конфликтов межгосударственного характера. Во время дебатов даются определенные события из истории в качестве доказательства и подтверждения своего возражения: *Также Харрис подняла тему о статье The New York Times, в которой Россию обвинили в выплатах Талибану³ за покушения на американских солдат в Афганистане. По ее словам, с тех пор Трамп шесть раз общался с Пути-*

³ Террористическая организация, запрещенная в РФ.

ным, но ни разу не поднял эту тему. Кандидат в президенты от Демократической партии, бывший вице-президент Джо Байден, по ее словам, повел бы себя в такой ситуации иначе.

Участниками конфликта выступают представители одного государства, США. Но также задействованы лица другого государства, России, в отношении которого и выражает вице-президент Харрис свой протест.

Противоречия затрагивают интересы государства, возникшие вследствие недопонимания действий главы своего же государства. *«Дональд Трамп, верховный главнокомандующий США, предпочитает верить Владимиру Путину, а не американскому разведывательному сообществу», — сказала Харрис.*

Данный конфликт можно отнести скорее к деструктивному конфликту. Он имеет затяжной характер. В то же время конфликтующие стороны не имеют желания прийти к согласованному решению. Стороны придерживаются стратегии нападения, что затрудняет межгосударственные отношения, и страны не имеют желания идти на переговоры. В качестве примера можно выделить слова, которые используются государствами во время переговоров. *Москва, в свою очередь, отрицает подобные предположения. В Кремле назвали такие сообщения **параноидальными** и предупредили, что по мере приближения к выборам их в США будет появляться все больше.*

Также сторонами используется стратегия конфронтации, участники конфликта вступают в открытую борьбу. В своем выступлении вице-министр открыто обвиняет Россию, заявляет о «вмешательствах» со стороны России в американские выборы, обвиняет в выплатах государства, тем самым представляя обвиняемую сторону заинтересованной в военизированных действиях. *Также Харрис подняла тему о статье The New York Times, в которой Россию обвинили в выплатах Талибану⁴ за покушения на американских солдат в Афганистане*

Участники конфликта используют эмоционально маркированные лексические единицы, такие как «параноидальные», «вмеша-

⁴ Террористическая организация, запрещенная в РФ.

тельство». Несмотря на ярко выраженную эмоциональную окраску используемых слов, они не выходят за рамки дозволенного.

Данному выступлению можно присвоить возрастное ограничение 12+. Несмотря на конфликт, участники придерживаются норм морали и выступают в целях урегулирования конфликта и своих интересов.

На мой взгляд, в данной ситуации успешно можно было бы применить стратегию **компромисса** для разрешения конфликта, так как это путь диалога и переговоров. Результатом данной стратегии является именно решение конфликта, а не открытое обвинение и несогласие.

3. Название статьи: Система онлайн-обучения рухнула в Казахстане в первый день учебы.

Сайт: newtimes.kz.

Номер, дата: 03.09.2020.

Автор: Айнур Оразбекова.

<https://newtimes.kz/obshchestvo/116444-cistema-onlain-obucheniia-rukhnula-v-kazakhstane-v-pervyi-den-ucheby>.

Статья о том, что качество онлайн-обучения в Казахстане очень низкое и в первый же день обучения родители и обучающиеся столкнулись с целым рядом проблем, такими как медленный Интернет, неудобство, помехи и сбои во время уроков. Участниками конфликта выступают недовольные качеством онлайн-обучения родители и чиновники, которые обещают исправить все неполадки, связанные с процессом обучения.

Данный конфликт можно отнести к конструктивному конфликту, поскольку участники двух конфликтующих сторон пытаются прийти к общему знаменателю и найти решение возникших проблем. Родители описывают все недостатки онлайн-обучения, а чиновники объясняют причины низкого качества уроков в первый день учебы и дают обещания исправить недочеты. Также вторая сторона призывает всех родителей к терпению и уверяет в стабилизации ситуации в ближайшие сроки.

Участники применяют ряд стратегий для разрешения конфликта. Одна из них — стратегия **приспособления**. Одна сторона кон-

фликта соглашается с другой, признавая её правоту, несмотря на имеющиеся возражения. Приспособление — это соглашательская политика. В конкретном случае мы видим, как чиновники соглашаются с родителями, что недочеты в онлайн-обучении действительно есть, и объясняют причину возникновения проблемы: *«Сразу в один день порядка 300 тыс. детей заходит, пользуется платформой. Соответственно, точно фиксируются какие-то жалобы, где-то зависает, мы это фиксируем и будем отрабатывать, в течение одного-двух дней решим этот вопрос»*, — обещает директор центра новых технологий в образовании Алматы Андрей Дупик.

На мой взгляд, данная стратегия не совсем успешна для разрешения конфликта и конкретной проблемы. Надо понимать, что таким путем конфликт лишь затухает на время, т. е. все-таки разрешается, но есть вероятность его повторного возникновения.

Следующая применяемая стратегия — это **сотрудничество**. Сотрудничество — самый сложный вариант разрешения конфликта, потому что в этом случае речь идет о сохранении прежде всего межличностных отношений между противоборствующими сторонами. С целью сохранения доверительных отношений между двумя сторонами чиновники дают понять родителям, что все наладится: *«Хочу всех родителей призвать к терпению. Если такие единичные моменты случаются, надо связаться с классным руководителем, администрацией школы. В первые дни это естественно, но на этой неделе все эти моменты устроятся, и ситуация стабилизируется»*, — сказала руководитель отдела управления образования Алматы Акмарал Айтуарова.

Я считаю, что стратегия сотрудничества является успешной для разрешения конфликта, так как в этом случае конфликтующие стороны пытаются разрешить проблемы именно совместными усилиями.

Участники конфликта применяют паралингвистические средства, например фото ученицы, которая сидит перед телефоном, видеоматериал для наглядности существующей проблемы. Также применяются лингвистические средства, стилистические приемы, например метафора *«звонок сверху»*, от которого зависит быстрота устранения проблемы. При этом участники конфликта не выходят за рамки дозволенного в общении, нет обидных выражений и

оскорблений. На сайте, где опубликована данная статья, есть возрастное ограничение 18+. Но я бы не стала ставить возрастные ограничения данному тексту, так как там отсутствует неприличная лексика, нет бранных слов, все доступно изложено.

В данной ситуации я бы применила стратегию **компромисса** для разрешения конфликта, так как это путь диалога и переговоров. Результатом данной стратегии является именно решение конфликта, а не его затухание на время, как в случае стратегии **приспособления**.

4. Название статьи: «Работать нам не дают»: Уставшие от карантинных мер бизнесмены пришли к акимату в Семее.

Сайт: newtimes.kz.

Номер, дата: 30.10.2020.

Автор: Назгуль Жарбулова.

<https://newtimes.kz/obshchestvo/119551-rabotat-nam-ne-daiut-ustavshie-ot-karantinykh-mer-biznesmeny-prishli-k-akimatu-v-semee>.

Статья о том, что более полусотни предпринимателей пришли к акимату Семей выразить возмущение по поводу последнего постановления, в котором ужесточены требования к работе ресторанного и торгового бизнеса, а также общепита. Участниками конфликта выступают недовольные ужесточенными правилами к работе предприниматели и заместитель руководителя отдела предпринимательства, которая, в свою очередь, не смогла дать удовлетворительный ответ на их жалобы.

Данный конфликт можно отнести к конструктивному конфликту, поскольку участники двух конфликтующих сторон пытаются прийти к общему знаменателю и найти решение возникших проблем. Предприниматели описывают все недостатки последнего постановления, а заместитель руководителя отдела предпринимательства объясняет причины постановления и дает обещание, что все предложения будут рассмотрены.

Участники применяют стратегию **компромисса** для разрешения конфликта.

Стратегия «компромисс» — это стратегия урегулирования разногласий через взаимные уступки. Ее суть заключается в том, что

стороны частично выполняют свои желания, а частично — желания оппонента. С целью сохранения доверительных отношений между двумя сторонами заместитель руководителя отдела предпринимательства дает понять предпринимателем, что все наладится, но в данный момент они должны работать в рамках действующего постановления: *«Как и всегда, мы не просто так: разошлись и все. Мы сейчас соберемся. Мы эти предложения обязательно отнесем в СЭС. (...) Вы обычно вносите конкретные предложения. Всегда исполнительная власть готова к конструктивному диалогу. Вы же понимаете, что постановление просто так не рождается за два часа. Это обязательно будет рассмотрено. Результат пока я вам не могу сказать. Но сейчас мы должны работать в рамках действующего постановления. Сейчас я вам на своем уровне никакой ответ не дам».*

По моему мнению, данная стратегия не совсем успешна для разрешения конфликта и конкретной проблемы. Надо понимать, что таким путем конфликт лишь затухает на время, т. е. все-таки разрешается, но есть вероятность его повторного возникновения.

Участники конфликта применяют паралингвистические средства, например фото предпринимателей, которые стоят перед акиматом города, видеоматериал для наглядности, где все обсуждают данную проблему. Также используются лингвистические средства, стилистические приемы, например **анафора**: ***Мы** сейчас соберемся. **Мы** эти предложения обязательно отнесем в СЭС. **Вы** обычно вносите конкретные предложения. **Вы** же понимаете, что постановление просто так не рождается за два часа.*

При этом участники конфликта не выходят за рамки дозволенного в общении, нет обидных выражений и оскорблений. На сайте, где была опубликована статья, есть возрастное ограничение 18+. Но я считаю, что к данному тексту возрастные ограничения не нужны, так как отсутствует неприличная лексика и нет бранных слов.

В данной ситуации я бы применила стратегию **сотрудничества** для разрешения конфликта, так как в этом случае конфликтующие стороны пытаются разрешить проблемы именно **совместными усилиями**.

**Индивидуальное домашнее задание
«Речевое воздействие и текстах СМИ»**

1. Название статьи: «Катастрофа на Камчатке: кто отравил воду? В каком-то смысле мы все».

Название газеты: BURO.

Номер, дата: 07/10/2020.

Автор: Наталья Чевалкина.

<https://www.buro247.ru/lifestyle/obshchestvo/7-oct-2020-pray-for-kamchatka.html>.

Выбранная статья посвящена обсуждению проблемы экологии. Автор статьи освещает экологическую проблему, которая произошла на Камчатке. В океан на побережье Камчатки попали токсины, в результате чего погибли морские животные, а люди получили ожоги. У властей есть разные версии того, что происходит. Но большинство этих версий вызывает сомнения у экологов. Автор данной статьи призывает каждого задуматься о причинах и последствиях произошедшей трагедии.

Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические:

Фото: 1. Источник: Instagram⁵ (greenpeace.ru), название фото: «На Камчатке произошла экологическая катастрофа», изображено: труп морского животного 2. Фото океана и мужчины, сидящего на берегу. Автор фото: Alex Glebov);

Видео: источник: Instagram⁶ (vv_solodov), название: Камчатка итоги дня, содержание: губернатор Камчатского края Солодов В. В. рассказывает о том, что существуют две версии произошедшей трагедии — техногенная и природная;

⁵ Компания Meta Platforms признана в России экстремистской организацией и запрещена.

⁶ Компания Meta Platforms признана в России экстремистской организацией и запрещена.

б) лингвистические:

Стилистические приемы и выразительные средства:

Фразеологизмы: «белая зависть», «дадут добро», «поставить шах и мат устоявшейся системе», «олицужение здесь и сейчас»;

Метафоры: «россыпью выкладывали фотографии», «построить горизонтальные связи», «вывернуть наш устоявшийся мир наизнанку», «открылось небольшое окно для отхода от старых установок», «и я, пожалуй, пересею с пассажирского сиденья на водительское, чтобы знать, что сделала все возможное»;

Метонимия: «Этот год — 2020... Он был с нами жесток, запустив волну массовых протестов и социальных движений по всему миру»;

Гипербола: «Он был с нами жесток, запустив волну массовых протестов и социальных движений по всему миру»;

Антитеза: «Природное наследие — это не музей природы, а живой организм»;

Апозиопезис: «Просто так будет разумнее...»;

Неологизмы: «гуглила», «апдейты», «френдлента»;

Риторические вопросы: «Почему так поздно?», «...Может, целесообразнее вкладываться в предотвращение, чем в ликвидацию последствий?», «Хотите ли вы жить в постоянной пассивной адаптации к чудовищным событиям современного мира?».

Стратегии и тактики коммуникативного воздействия:

Преобладает стратегия убеждения, которая реализуется через следующие тактики:

Апелляция к фактам и статистическим данным: «По последним данным, погибло 95 % бентоса, совокупности организмов, обитающих на дне, что для пищевой цепочки, возможно, станет финалом», «Тем не менее неустановленность причины камчатской катастрофы позволила ей развиваться в несколько отличном направлении от истории с “Норникелем”, который недавно признал готовность выплатить государству 10 млрд из 21 млрд — во столько оценил вред разлива Роспотребнадзор».

Тактика идентификации с массовым читателем (автор отождествляет свое мнение с мнением массового читателя, убеждая адресата принять авторскую точку зрения): *«Однако мне кажется, что мы еще не в состоянии коллективно осознать экологический кризис и надвигающиеся последствия, и эта проблема посложнее пандемий, политических или экономических коллапсов».*

В дополнение автор статьи использует стратегию эмоционального воздействия, реализованную с помощью данных тактик:

Тактика солидаризации: *«У нас с вами есть огромные ресурсы — время, наши профессии, круг общения, деньги и бесчисленные возможности сегодня откликнуться, чтобы в какой-то момент поставить шах и мат устоявшейся системе. Скорее всего, мы последнее поколение, которое может что-то изменить».*

Тактика нагнетания напряжения: *«Однако мне кажется, что мы еще не в состоянии коллективно осознать экологический кризис и надвигающиеся последствия, и эта проблема посложнее пандемий, политических или экономических коллапсов».*

Стратегия дискредитации также используется автором статьи. Данная стратегия реализована в применении следующих тактик:

Тактика обвинения: *«Полагаю, что это та же системная несостоятельность в цепочке согласования, как и в ситуации с разливом нефтепродуктов под Норильском четыре месяца назад, и присказка все время одна — “ждем, пока дадут добро от вышестоящих инстанций”».*

Тактика упрёка: *«Мы приучены производить и потреблять, наши лидеры растят ВВП и думают геополитическими порядками, а мыслить надо на основе инстинкта выживания и сохранения того, что осталось».*

Статья рассчитана в основном на молодых людей (наличие большого количества неологизмов, разговорных форм слов позволяет сделать вывод о возрасте целевой аудитории), среднего и / или высшего образования, заинтересованных в решении экологических проблем. Структура статьи проста, автор не использует специфической терминологии, сложных синтаксических структур, для того чтобы его идеи были понятны максимальному количеству людей.

Примененные паралингвистические средства (фото, видео) наглядно показывают существующую проблему, привлекают внимание и призывают прочесть статью всех неравнодушных к данной проблеме людей. Исползованные лингвистические средства (фразеологизмы, метафоры, метонимия, гипербола, антитеза, апозиопезис, риторические вопросы) делают текст данной статьи выразительным и понятным для каждого.

Реализуя стратегию убеждения, стратегию эмоционального воздействия, стратегию дискредитации, через применение различных тактик речевого воздействия автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта, поскольку ему удастся привлечь внимание аудитории.

Если бы я была автором статьи, я бы в первую очередь использовала стратегию убеждения. Для реализации данной стратегии я бы, возможно, применила тактику цитирования от первого лица, для того чтобы представить различные мнения о существующей проблеме. Также я бы обратилась к тактике апелляции к статистическим данным и представила бы информацию об уровне загрязнённости мирового океана за последние 3 года. В дополнение я бы представила информацию о том, какие разрушительные последствия может повлечь данная экологическая катастрофа.

2. Название статьи: Родители в Казахстане выступают против ювенальной юстиции.

Название журнала: МК-RU Казахстан.

Дата: 21.10.2020 07:24.

Автор: Акси́нья Титова.

<https://mk-kz.kz/social/2020/10/21/roditeli-v-kazakhstane-vystupayut-protiv-yuvenalnoi-yusticii.html>

Статья о том, что родители пытаются противостоять принятию законопроекта «О противодействии семейно-бытовому насилию», скрывающего за собой ту самую ювенальную юстицию, положения которой давно действуют в странах Запада. По мнению протестующих родителей, данный законопроект дискриминирует естественные права родителей на воспитание своих родных детей. Результа-

том подобных законопроектов в случае их принятия будет разрушение семейных ценностей, противопоставление ребенка его родителям, поощрение всякого рода доноительства на действия родителей, введение в отношении семьи репрессивной государственной политики. Репрессивные положения законопроектов предоставляют госорганам рычаги разрушения любых, благополучных и неблагополучных, семей вместо их поддержки и укрепления.

Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические: графические средства выделения информации:

– **средства пунктуации:** вопросительный знак (*Ожидать ли казахстанским родителям репрессий? Галопом за Европой? А как у них?*), восклицательный знак (*для прекращения опеки над ним (!)*), кавычки (*«развитых» государств, механизмы «защиты» детей, «капканы» для родителей, «чистоту» информационного потока, «ювеналка», «некомфортные условия», «эмоциональное насилие», «стучать» на родителей и т. д.*), скобки (*(по данным глобального опроса издания US News), (под видом недопущения «дискриминации»)*);

– **графические средства, характеризующиеся особенностью написания (шрифта):** выделение слов жирным *шрифтом* (*Галопом за Европой? А как у них?*);

б) лингвистические:

– **стилистические приемы и выразительные средства:**

– **эпитет** (*под благовидным предлогом, беспомощных и неорганизованных личностей, дикие попытки*);

– **жаргон** (*«стучать» на родителей*);

– **метафора** (*«чистоту» информационного потока, рычаги разрушения*);

– **игра слов** (*галопом за Европой от фразеологизма галопом по Европам*);

– **фразеологизм** (*по проторенной дороге*);

– **стратегии коммуникативного воздействия:**

- **стратегия убеждения**, реализуемая через апелляции к фактам и статистическим данным (*штраф до 1 000 МРП (2 778 000 тенге; не оставлять детей, не достигших 12-летнего возраста, без присмотра; не достигших 14-летнего возраста — в местах массового купания; не допускать появление детей, не достигших 16-летнего возраста)*), использование авторитетного мнения (*по данным глобального опроса издания US News, по мнению психологов, по словам сенатора (сенатора от штата Джорджия Нэнси Шеффер под названием «Коррупционный бизнес службы защиты детей»)*);

- **стратегия эмоционального воздействия**, реализуемая с помощью следующих тактик: **тактики создания «круга своих / чужих»** (*казахстанцы переживают, помимо этого родителей возмущает, в тех же США есть бизнес на детях*), **тактики аналогии** (*такая ситуация сложилась не только в США, но и во многих странах мира, схожие положения уже давно действуют в странах Запада*).

Статья рассчитана в первую очередь на родителей, в частности тех обеспокоенных родителей, которых так или иначе может коснуться данный законопроект в случае его принятия, а именно людей, преимущественно имеющих низкий доход, не имеющих возможность обеспечить своих детей всем необходимым, шлепающих своих детей и просто благополучно воспитывающих своих детей, поскольку затрагиваются проблемы именно этой группы населения, а также на людей, принадлежащих к государственным структурам, поскольку автор статьи использует комбинацию стилистических приемов и выразительных средств, перечисленных выше, апеллирует к авторитетному мнению с целью привлечения внимания заинтересованных в данной проблеме лиц. Нужно отметить, что автор не использует специфическую терминологию, выражается простым, понятным для любой аудитории языком. С моей точки зрения, автор выражает свое мнение имплицитно, тем самым позволяя чита-

телям самим сделать соответствующие выводы, опираясь на представленную в данной статье информацию.

Автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта, поскольку ему удастся привлечь внимание аудитории. Автор имплицитно выражает свою позицию, ни в коем случае не навязывая свое мнение, раскрывает всю сущность данного законопроекта в отношении как благополучных, так и проблемных семей, тем самым подводит читателя к желаемым выводам.

Мне кажется, ювенальная юстиция на самом деле является достаточно жестоким и неприменимым средством в воспитании детей, что как нельзя лучше показала автор данной статьи, наглядно изобразив несколько примеров, имеющих место на том самом Западе. Я считаю, что, если бы я была автором данной статьи, я бы использовала точно такие же стратегии и тактики, а также стилистические средства для раскрытия всей сущности ювенальной юстиции, разрушающей семейные ценности.

3. Название статьи: «Не будет, как на Титанике»: коронавирус стал болезнью, которая разделила общество.

Сайт: forbes.ru.

Номер, дата: 22.03.2020.

Автор: Клара Минак.

<https://www.forbes.ru/obshchestvo/395659-ne-budet-kak-na-titanike-koronavirus-stal-boleznyu-kotoraya-razdelila-obshchestvo>.

Статья о вспышке коронавируса, который запомнится не только стремительным распространением болезни, но и ярко выраженным разделением общества на группы: молодые и старые, состоятельные и необеспеченные.

Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические: фото (*на фотографиях изображены способы социального дистанцирования, люди в специальных, защитных, костюмах*), прямые цитаты с указанием источника цитирования в качестве ссылки на авторитеты (например, *Я всегда знал, что наличие денег позволяет повысить качество вашего лечения,*

ведь именно так деньги работают в этой стране, — сказал **врач-консультант Мэтт Фридрихс**);

б) лингвистические:

– стилистические приемы и выразительные средства: эпитеты (*смертельный вирус*), фразеологизмы (*белыми воротничками, надо просто потянуть за нужные ниточки*), профессиональные термины (BoomerRemover, Twitter⁷) и др.

Стратегии и тактики коммуникативного воздействия:

Преобладает стратегия убеждения, которая реализуется через следующие тактики:

Апелляция к фактам и статистическим данным:

«Еще более ярко выражено неравенство между необеспеченными людьми и теми, кто может заплатить за свой комфорт и защиту от вируса, пишет Bloomberg. В то время, как миллионы людей не могут пройти тестирование на коронавирус, 1 % богатейших людей для этого “надо просто потянуть за нужные ниточки”, отмечает Артур Каплан, руководитель программы этики в медицинской школе Нью-Йоркского университета. «Если до начала эпидемии в США организация получала в среднем одну жалобу в неделю, то теперь — 3–4 жалобы в день».

Стратегия эмоционального воздействия, представленная тактикой нагнетания напряжения: *«Речь в основном идет о высокооплачиваемых специалистах с хорошей медицинской страховкой и оплачиваемым отпуском. В то же время работники фабрик по производству туалетной бумаги или те, кто занимается доставкой продуктов, не могут позволить себе уйти на карантин и не всегда имеют страховку или оплачиваемый отпуск».*

Статья рассчитана в основном на молодых людей (наличие большого количества профессиональных терминов, разговорных форм слов позволяет сделать вывод о возрасте целевой аудитории), преимущественно имеющих низкий доход, среднее и / или высшее образование, а также на людей, принадлежащих к правительствен-

⁷ Компания Meta Platforms признана в России экстремистской организацией и запрещена.

ным структурам, поскольку автор использует комбинацию стилистических приемов и выразительных средств, прибегая как к статистическим данным, так и к прямому цитированию для привлечения внимания заинтересованных лиц и для того, чтобы его доводы были или казались аргументированными и обоснованными.

Я считаю, что автор статьи достиг желаемого коммуникативно-го эффекта, поскольку ему удастся привлечь внимание аудитории. В то же время автор не навязывает свое мнение, а плавно подводит читателя к желаемым выводам.

Если бы я была автором статьи, я бы использовала стратегию убеждения и привела бы больше статистических данных, для того чтобы усилить данную стратегию. Кроме того, я бы применила тактику цитирования от первого лица, для того чтобы представить различные мнения о существующей проблеме.

4. Название статьи: «Отчет о глобальных рисках — 2020: экологические проблемы угрожают безопасности человечества».

Название сайта: Voice of America.

Номер, дата: Обновлено 15 Январь, 2020 12:35.

Автор: Русская служба «Голоса Америки» <https://www.golosameriki.com/a/global-risks-2020-report/5245744.html>.

Статья о том, что во избежание экологической катастрофы мировым политическим и бизнес-лидерам необходимо объединиться.

Приемы, которые использует автор для привлечения внимания аудитории и оказания коммуникативного воздействия на нее:

а) паралингвистические:

– фото https://www.m24.ru/b/d/nBkSUhL2glAkncq3PqzJrMCqzJ318Ji-miDHnvyDoGuQYX7XByXLjCdwu5tI-BaO-42NvWWBK8AqGfS8kjIzIymM8G1N_xHb1A=LEcWVoeyE_1UnCHZyK_s7A.jpg (на фото изображена гора мусора, с которым еле справляется огромный бульдозер), https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/b/b5/Smoke_over_the_river_Volga.jpg/1200px-Smoke_over_the_river_Volga.jpg, https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/5/5b/AerialViewPhotochemicalSmogMexicoCity_2.jpg/1200px-AerialViewPhotochemicalSmogMexicoCity_2.jpg, <https://natureyav.ru/>

foto/tuman.jpg (фото разделено на три категории, указывающие на ступенчатое ухудшение и потемнение воздуха, образование смога и тумана);

– прямые цитаты с указанием источника цитирования в качестве ссылки на авторитеты («Политический ландшафт поляризуется, уровень моря повышается, бушуют климатические пожары. В этом году мировые лидеры должны работать со всеми секторами общества для того, чтобы восстановить и активизировать наши системы сотрудничества, не только для краткосрочной выгоды, но и для решения глубоко укоренившихся рисков», — заявил Борге Бренде, президент Всемирного экономического форума, комментируя выход очередного отчета о глобальных рисках);

б) лингвистические:

– стилистические приемы и выразительные средства: эпитеты (неустойчивый мир, экологические преступления), метафора (*раскол мира*).

Стратегии коммуникативного воздействия: преобладает *стратегия манипулирования*, реализуемая через тактики скрытого воздействия («в то время как мировые лидеры должны срочно сфокусироваться на совместной работе для борьбы с общими рисками»); апелляции к фактам и статистическим данным («78 % экспертов, опрошенных в ходе подготовки отчета, заявили, что они ожидают усиления экономической конфронтации и внутреннего политического раскола в отдельных государствах в 2020 году»); использование глагольной формы настоящего времени, начатой в прошедшем, указывает на незавершенность действия, на то, что это не конечный результат («экстремальные погодные явления, которые ведут к гибели людей и материальному ущербу»), и нагнетание напряжения («бушуют климатические пожары», «состояние планеты представляется еще более тревожным»).

Данная статья рассчитана в основном на людей молодого поколения («более тревожным, более молодым поколениям», «как риски воспринимают люди, родившиеся после 1980 года», «около 90 % молодых участников опроса полагают, что в 2020 году усилится опасность»). Известно, что молодое поколение более обеспокоено

экологической обстановкой на планете, так как, исходя из простой математики, если человеку 40 лет и меньше, ближайшие примерно 50 лет он будет жить на этой планете. Поколение постарше, особенно в возрасте 70 и выше, не сильно обеспокоено этой проблемой, так как считает, что просто-напросто не доживет до того времени, когда придет экологическая катастрофа.

Автор статьи достигает желаемого коммуникативного эффекта, поскольку ему удастся привлечь внимание аудитории. Заголовок статьи «кричит» о проблеме, например, употребление слов «глобальный», «человечество» указывает на масштабы бедствия. Использование метафоры «экологические проблемы угрожают человечеству» ненавязчиво подводит читателя к желаемому выводу.

Если бы я была автором статьи, я применила бы стратегию убеждения, персонализацию, привела бы конкретный исторический пример ошибки человека по отношению к природе (авария на Чернобыльской АЭС, значительная потеря воды Аральского моря, Бхопальская катастрофа, крушение нефтяного танкера «Престиж».)

Индивидуальное домашнее задание «Речь»

Речь 1. Речь педагога и ее влияние на воспитанников

Речь — это важнейшее средство общения людей. Культурная **речь** является обязательным элементом общей культуры человека. В настоящее время известна поговорка «Слово — визитная карточка человека», которая свидетельствует о его эрудиции, интеллекте, этике, **воспитании**. От того, насколько грамотно человек выражается, зависит его успех не только в повседневном общении, но и в профессиональной деятельности. Особенно актуально данное утверждение по отношению к речи **педагога**.

В современных условиях совершенствование речевой культуры **педагогов** рассматривается как одно из условий повышения качества **воспитания и образования детей**. От культуры речи **педагога** зависит культура речи детей. Дети общаются с **педагогом** в различных видах деятельности. Следовательно, развивающий потенциал речевой среды целиком зависит от качества речи **воспитателя**.

Что же такое *культура речи*?

Профессор Л. И. Скворцов дает определение, согласно которому «Культура речи — владение нормами устного и письменного литературного языка (правилами произношения, ударения, грамматики, словоупотребления и т. д., а также умение использовать выразительные языковые средства в разных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи).

Формула культуры речи:

1. Думай, кому говоришь.
2. Что говоришь.
3. Где говоришь.
4. Зачем говоришь.
5. Какие из этого будут последствия.

Компоненты профессиональной речи **педагога**.

Голос — важнейший элемент техники речи. Для **педагога** он является основным средством труда.

К голосу предъявляется ряд требований:

- голос не должен вызывать неприятных ощущений. Важно, чтобы голос **воспитателя** не звучал без нужды — это утомляет и взрослого, и детей;
- **педагог** должен уметь изменять характеристики своего голоса с учетом ситуации общения, голосом надо уметь владеть;
- **педагогу** необходимо уметь управлять своим голосом в общении с другими людьми, говорить не для себя, а для слушателей;
- с помощью голоса **педагог** должен уметь внушить детям определенные требования и добиться их выполнения.

Дикция — четкое и ясное произнесение звуков речи. Хорошая дикция обеспечивается строгим соблюдением артикуляционных характеристик звуков. Нечеткая артикуляция приводит к невнятной речи и затрудняет понимание говорящего.

Орфоэпия — правильное литературное произношение всех слов родного языка. Сложность усвоения правильного литературного произношения заключается в том, что произношение не всегда совпадает с правописанием.

Выразительность — еще один элемент профессиональности речи **педагога**. ***Для устной речи очень важным является правильное использование интонационных средств выразительности:*** логического ударения, мелодичности речи. Интонация делает **речь живой**, эмоционально насыщенной, мысль выражается более полно, закончено.

Речевое дыхание обеспечивает нормальное голосо- и звукообразование, сохраняет плавность и музыкальность речи, создает возможность в зависимости от содержания высказывания изменять силу и высоту голоса. Речевое дыхание очень важно для осуществления полноценной речевой деятельности и овладения сознательным, выразительным чтением.

Требования к качеству речи **педагога**:

Правильность — соответствие речи языковым нормам. В общении с детьми **воспитатель** *использует основные нормы русского языка*: орфоэпические нормы (правила литературного произношения), а также нормы образования и изменения слов.

Точность — соответствие смыслового содержания речи и информации, которая лежит в ее основе. **Воспитатель** должен обращать особое внимание на смысловую сторону речи, так как это способствует формированию у детей навыков точности словоупотребления.

Логичность — выражение в смысловых связях компонентов речи и отношений между частями и компонентами мысли. **Воспитатель** в общении с детьми учитывает, что в детском возрасте закладываются представления о структурных компонентах связного высказывания, формируются навыки использования различных способов внутритекстовой связи.

Чистота — отсутствие в речи элементов, чуждых литературному языку. Принимая во внимание ведущий механизм речевого развития детей, недопустимо использование слов-паразитов, диалектных и жаргонных слов.

Выразительность — особенность речи, захватывающая внимание и создающая атмосферу эмоционального сопереживания. Выразительность речи **педагога** является мощным орудием воздействия на ребенка. Владеющий различными средствами выразительности речи **педагог** способствует не только формированию произвольности выразительности речи ребенка, но и более полному осознанию им содержания речи взрослого, формированию умения выражать свое отношение к предмету разговора.

Богатство — умение использовать все языковые единицы с целью оптимального выражения информации. Богатый лексикон педагога способствует расширению словарного запаса ребенка, помогает сформировать у него навыки точности словоупотребления, выразительности и образности речи, так как в детском возрасте формируются основы лексического запаса ребенка.

Уместность — употребление в речи единиц, соответствующих ситуации и условиям общения. Уместность речи **педагога предполагает** прежде всего обладание чувством стиля. Учет специфики детского возраста нацеливает **педагога** на формирование у детей культуры речевого поведения.

К вышеперечисленным требованиям необходимо отнести правильное использование **педагогом** невербальных средств общения, его умение не только говорить с ребенком, но и слышать его.

Самые распространённые ошибки в речи **педагога**:

Употребление слов-паразитов:

Слова-паразиты — это слова-связки, накрепко закрепившиеся в лексиконе человека, намертво вошедшие в его разговорную **речь**, ставшие привычкой. Они сбивают ритм речи, мешают ее пониманию.

Часто употребляемые слова-**паразиты**: «как бы», «по ходу», «блин», «типа», «это», «это самое», «вот», «ну вот», «ну», «ну ваще», «короче», «то есть», «практически».

Частое употребление слов с уменьшительно-ласкательными суффиксами:

Машенька, вымой ручки. Катенька, убери чашечку со стола. Ласковые слова очень нужны, но ваша **речь** не должна состоять преимущественно из них!

Неточное название предметов, которые окружают ребенка и которыми он пользуется.

Необходимо не говорить безликое «штаны», а называть **конкретно**: «брюки», «шорты», «джинсы». Вместо того чтобы говорить «не забудь шапку», нужно назвать **конкретный** головной убор: берет, кепка, панاما, шляпка, бейсболка и т. д.

Использование в речи грубых просторечий и жаргонных слов, **которые противопоставляются литературному языку**:

дрыхнуть, клёво, отпад, тачка, бабки, приколы, хохма;

а также слов-сокращений: телек, видик, комп.

Нелитературное произношение слов:

хочут — хотят;

пошлите — пойдёмте;

ложить — класть (в литературном языке нет глагола «ложить», но есть «положить», есть глагол «класть», но нет глагола «покласть». Глагол «ложить» применяется только с приставкой, а глагол «класть» — без приставки).

Чтобы **речь педагога была выразительной**, яркой, оказывала завораживающее действие на детей, есть много средств. Это уместное употребление пословиц, поговорок, примеров из жизни и литературы, разнообразных метафор, сравнений, использование коммуникационных эффектов и невербального языка.

Русские пословицы и поговорки, которые **воспитатель** может применить для оживления своей речи и во время разговора с детьми, в детских играх и на прогулке.

Ласка и шутка:

Маленький, да удаленький. Мал, да удал.

Ясен, как солнышко (*как звездочка*).

Красней красного солнышка, ясней ясного месяца.

Шапочка с ушами, молодчик с кудрями.

Выросла, как тополька.

Культура речи, как и другие слагаемые культуры, прививается, **воспитывается** и требует постоянного совершенствования. В сложных и спорных случаях рекомендуется обращаться к специальной и справочной литературе. Традицией в детском учреждении должны стать негромкая **речь**, правильный приветливый тон обращения к детям, подчеркнутая вежливость в обращении друг к другу.

Речь 2. Родители в Казахстане выступают против ювенальной юстиции.

Мне бы хотелось рассказать о достаточно актуальном вопросе, имеющем место в условиях пандемии.

Родители в РК собирают подписи против законопроекта о так называемом домашнем насилии, который, вероятно, закрепит нормы, касающиеся бытового, а не семейного насилия. Казахстанцы переживают, что под благовидным предлогом защиты прав детей государственные органы станут вмешиваться в дела семьи.

Кроме того, как это происходит в странах Запада, по сигналу любого третьего лица без судебного расследования представители госорганов смогут по своему субъективному усмотрению отлучать ребенка от семьи, а то и без суда и следствия лишать родителей их родительских прав. Законопроект, включающий в себя эти вопросы, находится сейчас на обсуждении в Мажилисе РК. Сбор подписей против этого законопроекта, организованный казахстанцами, проходит на сайте <https://www.citizengo.org>.

По мнению протестующих, законопроект, находящийся на рассмотрении, дискриминирует естественные права родителей на воспитание своих родных детей. Несмотря на то что в новых нормах регулируются вопросы, напрямую касающиеся каждого казахстанца, разработчики не посчитали необходимым вынести законопроект на публичные обсуждения.

Авторы петиции убеждены, что сама идея создания этого законопроекта имеет четко выраженную цель — подготовить почву для ограничения прав родителей по отношению к их собственным детям. Результатом подобных законопроектов в случае их принятия явятся разрушение семейных ценностей, противопоставление ребенка его родителям, поощрение всякого рода доноительства на действия родителей, введение в отношении семьи репрессивной государственной политики.

Если до сих пор по кодексу отлучение ребенка от семьи производилось при «непосредственной угрозе жизни и здоровью», то теперь будет достаточно лишь предположения о том, что нахождение ребенка в семье ставит под угрозу его жизнь и здоровье.

Если сегодня изъятие ребенка — это временная мера до вынесения судом решения об ограничении или лишении родительских прав, то, согласно проекту закона, изъятие ребенка само по себе является основанием для прекращения опеки над ним (!).

В проекте же нового закона лишение родителей некоего «права на совместную опеку» производится без суда на основании лишь предположения о совершении насилия со стороны одного из членов семьи. Причем невиновность второго родителя не учитывают. Право на назначение психо-коррекционных программ для родителя по-

лучает суд, а доставку родителя на лечение будет осуществлять полиция. То есть семейная ссора может закончиться психиатрическим стационаром для родителей.

Также разработчики законопроекта предлагают ввести в Уголовный кодекс РК новое понятие «семейно-бытовые отношения». Согласно ему, скажем, за шлепок своему ребенку родителя могут привлечь к уголовной ответственности (штраф до 1 000 МРП (2 778 000 тенге)), общественным работам до 500 часов, лишению или ограничению свободы на срок до двух лет. Противопоставление ребенка родителям и приоритет его мнения в семье (под видом недопущения «дискриминации») теперь будет обеспечиваться безусловной обязанностью родителя считаться с любым мнением ребенка, даже если оно противоречит его собственным интересам. По мнению психологов, формирование таких отношений не приведет к формированию личности ребенка как правомерного члена общества, но наверняка может привести к банальному неуважению детьми старших.

Введение нового законопроекта возлагает на родителей новые обязанности. К примеру: не оставлять детей, не достигших 12-летнего возраста, без присмотра (на улице, дома, в салоне транспортного средства); не достигших 14-летнего возраста — в местах массового купания; не допускать появление детей, не достигших 16-летнего возраста, без сопровождения совершеннолетних лиц на территории технических сооружений, в подвалах, на чердаках жилых и промышленных зданий, предприятий и учреждений, других организаций, на территории точек торговли горючими материалами, на территории вокзалов, аэропортов и автовокзалов; не допускать детьми просмотр, чтение и распространение материалов на электронном и бумажном носителях, содержащих порнографию, насилие, экстремизм и терроризм.

Такие обязанности, по сути, расставляют «капканы» для родителей.

В ситуации пандемии дистанционный формат обучения обязывает детей оставаться дома, а запрет на экономическое насилие, в свою очередь, обязывает родителя работать для материального обеспечения своего ребенка. Возникает вопрос: какую помощь в

таком случае государство намерено оказать родителям, чтобы они не оказались причисленными к нарушителям прав ребенка? Также специалисты бьют тревогу по поводу того, что постоянный контроль за детьми до 12 лет превращает их в беспомощных и неорганизованных личностей, неспособных адаптироваться даже в простой для них обстановке. С одной стороны, государство наделяет детей с 10 лет правом на получение конфиденциальных услуг в вопросах своего полового здоровья, с другой — обязывает родителей не оставлять их одних дома и на улице до 12 лет. В такой ситуации ни о какой конфиденциальности не может быть и речи. Откровенно двойные стандарты доказывают полное отсутствие заботы как о самих детях, так и о семьях.

Ювенальная юстиция сегодня стала слишком сложным понятием для того, чтобы отнести ее исключительно к сфере права, социальной сфере или одному из институтов демократического общества. В широком смысле ювенальная юстиция — это комплекс мер по защите прав детей, охране материнства и детства.

Скажем, семья в США может попасть под контроль со стороны социальных служб по анонимному заявлению. Его может подать сосед, недоброжелатель или случайный прохожий. Как правило, в таких случаях американские суды становятся на сторону ювеналов. Дети, растущие в ювенальной системе, с детства знают свои права. В школах есть обмудсмены по защите их прав, собирающие доносы на родителей. Ребенок может пожаловаться ювеналам на родителей, причем не только на подзатыльник, но и на «некомфортные условия», «эмоциональное насилие» — ссоры или недостаточное материальное обеспечение. Если суд установит, что у ребенка нет того, что есть у сверстников, то ювеналы попросту могут найти ему новую семью, которая будет обеспечивать все потребности. Никто не мешает ребенку «стучать» на родителей или даже шантажировать их тем, что если ему что-то не купят, то он позвонит в социальную службу.

В США известны случаи, когда детей забирали у родителей из-за того, что сочли семью «неблагополучной» — в холодильнике не было достаточного запаса продуктов, дома находилась сломанная

мебель или давно не было уборки. Это уже повод для наблюдения за семьей и даже изъятия ребенка.

Еще один пример из Норвегии. Россиянин Морозов приехал в Норвегию с сыном. Ребенку было шесть лет, он пошел в школу и понравился учительнице, после чего она захотела взять его себе. Она просто позвонила в службу опеки, наговорила на отца. Представители опеки приехали и забрали у него сына. Какую выгоду получила учительница? Она получила ребенка и миллион крон — это пять миллионов рублей в год на его содержание.

Такая система, сложившаяся в странах Запада, наводит на мысль, что вмешательство в чужие семьи — весьма выгодный бизнес для ювеналов.

В 2007 году в США вышел ошеломляющий доклад сенатора от штата Джорджия Нэнси Шеффер под названием «Коррупционный бизнес службы защиты детей». В нем законодатель писала о выстроенной коррупционной схеме в американской ювенальной системе. По словам сенатора, за каждого усыновленного ребенка выплачивается бонус в размере четыре тысячи долларов, а за ребенка с особыми «параметрами» — дополнительно две тысячи долларов. При этом финансирование продолжается до тех пор, пока ребенок изъят у родителей. Когда его переводят из одной приемной семьи в другую, снова выделяются деньги. Большие бонусы выплачивают и тогда, когда ребенка помещают в психиатрическую лечебницу. Соцработникам поэтому выгодно изымать как можно больше детей, чтобы у клиентов — приемных семей — был большой выбор. В Европе соцработникам выдается по 1000 евро за каждого отобранного ребенка. Коммуны, районы города (в каждой стране свои названия) соревнуются в том, кто больше отберет детей, и цифры эти публикуют в открытом доступе. Например, на норвежском сайте говорится, что лучше всего система опеки работает в Бергене, а опека Осло работает плохо — надо больше отбирать детей.

Шеффер также заявила, что во многих известных ей случаях усыновления изъятых детей в приемных семьях они подвергались сексуальному насилию, тогда как это было бы невозможно, если бы они остались дома с родными матерью и отцом.

Все эти порядки кажутся гражданам стран СНГ дикими. Можно сказать, что в тех же США есть бизнес на детях, и ювеналы разрушают нормальные семьи. Но существуют ситуации, когда лишение родительских прав было бы благом для ребенка. Например, в Казахстане представители органов опеки бездействуют как раз тогда, когда их вмешательство очень нужно. Об этом свидетельствуют те многочисленные случаи насилия в семьях, о которых в последнее время много упоминают в новостных лентах. Если ребенка изъяли из семьи алкоголиков, наркоманов или людей с криминальным прошлым — мы поддерживаем социальную систему, которая помогает детям, оказавшимся в таких сложных социальных ситуациях. Но, с другой стороны, результаты и примеры действующей за рубежом системы четко дают понять, что ждет Казахстан в случае, если законопроект примут.