

5. Токарева А.В. Підготовка студентів до міжкультурної комунікації в контексті формування фахівців–медіаторів культур / А.В. Токарева // Вісник Дніпропетровського ун-ту імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія». Педагогічні науки. – Дніпропетровськ, 2013. – Вип. № 2 (6). – С. 48–52.
6. Beamer L. International Communication in the Global Workplace / L. Beamer, I. Varner. – McGraw-Hill Irwin, 2001. – 360 с.
7. Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment. – Strasbourg: Language Policy Unit, 2001. – 261 p.

УДК [811.161.1: 821.161.1:37.02](063)

<http://orcid.org/0000-0003-3812-8045>

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ДИСКУРСНЫХ СТРАТЕГИЙ МАНИПУЛЯЦИИ

Давер М.В., докт. пед. наук (Кишинев, Молдова)

В обыденном сознании феномен манипуляции ассоциируется со сферами деятельности средств массовой информации, политики и бизнеса. Автор статьи представляет стратегии манипуляции как в психолингвистическом аспекте, так и с точки зрения коммуникативной лингвистики как частный случай применения коммуникативных дискурсных стратегий воздействия на собеседника. На основе анализа диалогов повседневного общения делается вывод о ряде структурных особенностей, лежащих в основе развития подобных стратегий. В статье подчеркивается условность разграничений между межличностным и манипулятивным общением с лингвистической точки зрения, что обуславливает возможность использования манипуляционных стратегий в лично-ориентированном обучении/изучении языков. В статье рассматриваются интерактивные стратегические ходы и вспомогательные шаги диалогического цикла, которые могут быть использованы при создании стратегических упражнений для обучения диалогическому общению на иностранном языке. Основное внимание уделяется проблеме лингводидактической значимости манипуляционных коммуникативных стратегий и их использования в системе упражнений для обучения иностранным языкам, и, в частности, при обучении иноязычному деловому общению.

Ключевые слова: межличностное и манипулятивное общение, обучение диалогической речи, система стратегических упражнений, стратегии воздействия.

Давер М.В. Психолінгвістичні основи лінгводидактичної адаптації дискурсних стратегій маніпуляції. У повсякденному житті феномен маніпуляції асоціюється зі сферами діяльності засобів масової інформації, політики, бізнесу. Автор статті представляє стратегії маніпуляції як у психолінгвістичному аспекті, так і з точки зору комунікативної лінгвістики як окремих випадок використання комунікативних дискурсних стратегій впливу на співрозмовника. На підставі аналізу діалогів повсякденного спілкування зроблено висновок про низку структурних особливостей, що лежать в основі розвитку таких стратегій. У статті підкреслюється умовність розмежування між міжособистісним і маніпулятивним спілкуванням із лінгвістичної точки зору, що обумовлює можливість використання маніпуляційних стратегій в особистісно-орієнтованому викладанні/вивченні мов. Розглянуто інтерактивні стратегічні ходи та допоміжні шляхи діалогічного циклу, що можуть бути використані під час створення стратегічних вправ для навчання діалогічного спілкування іноземною мовою. Головну увагу приділено проблемі лінгводидактичної значущості маніпуляційних комунікативних стратегій та їхнього використання в системі вправ для навчання іноземних мов, зокрема ділового спілкування.

Ключові слова: міжособистісне та маніпулятивне спілкування, навчання діалогічного мовлення, система стратегічних вправ, стратегії впливу.

Daver M. V. Psycholinguistic bases for linguo-didactic adaptation of manipulation discourse strategies. In the common consciousness the phenomenon of manipulation is closely associated with areas of media, politics and business. The author presents strategies of manipulation in psycholinguistic aspect and from the point of view of communicative linguistics as a special case of the use of interactive communicative discourse strategies that can influence the psychological state of interlocutor.

Some researchers consider manipulation as a universal strategy, however, in-depth analysis of manipulative strategies and tactics in dialogical speech proves that they belong to interactive communicative strategies actively used in interpersonal communication. The analysis of some dialogues of everyday communication led us to the conclusion that the manipulative character of structural features underlying the development of such strategies depends in the first place on the communicative intentions of the interlocutors, their personal characteristics and interpersonal relationships. Manipulative strategies are used

to clarify the preconditions for achieving the communicative goals of the leader of communication and of the reagent, to ascertain the true intentions of the interlocutor, to evade a direct answer, to replace the goals of the interlocutor, to intercept the initiative and to change the topic of conversation. The high degree of manipulation in interpersonal communication often receives negative ethical evaluation and in extreme form, can be considered by psychologists as a pathological phenomenon, but a good level of proficiency in manipulative communicative strategies is a component of a number of personal characteristics that play an important role in the social adaptation of the linguistic subject.

The article emphasizes the conventionality of the distinction between manipulative and interpersonal communication from a linguistic point of view, which provides the possibility of the use of manipulative strategies in student-centered teaching/learning languages. The author analyses the interactive subsidiary strategic moves and steps of dialogical cycle, which can be used to create strategic exercises for training dialogic communication in a foreign language. The research focuses on the problem of significance of the manipulative communicative strategies in language learning and their use in the system of exercises for teaching foreign languages, and in particular in teaching foreign language business communication.

Key words: interpersonal and manipulative communication, interactional strategies, teaching of dialogic speech, system of strategic exercises.

Психологическое воздействие на партнера в общении, используемое коммуникантом для достижения односторонней выгоды путем подталкивания собеседника к действиям, идущим вразрез с его собственными интересами, рассматривается в психологии как манипуляция [8]. **Актуальность** исследования определяется тем обстоятельством, что ряд компонентов понятия манипуляции требует дальнейшего уточнения и ответа на некоторые вопросы:

1. Являются ли используемые в повседневной и деловой коммуникации манипуляционные стратегии естественными и необходимыми для языкового субъекта и допустимыми в определенных ситуациях общения, или же они должны рассматриваться как однозначно негативные?
2. Какими критериями определяется уровень психологического воздействия, который можно считать отрицательным?
3. Каково структурное воплощение манипуляционного воздействия с точки зрения коммуникативной лингвистики и возможно ли его использование в лингводидактическом аспекте?

Анализ последних исследований. Некоторые из вопросов уже нашли частичное отражение в ряде исследований, как психологических, так и лингвистических [3; 4; 6; 8; 9; 11]. Исследования коммуникативных стратегий манипуляции в настоящее время актуальны как в лингвистике, лингводидактике, психологии, так и в сфере делового общения, политологии и психопатологии. Дело в том, что в ходе воздействия на психологические параметры собеседника задействуется целый ряд стратегий, характерных для повседневного межличностного, делового и общественно-политического общения. И.Г. Катенева предлагает рассматривать манипуляцию как макростратегию [8], наряду со макростратегиями достижения цели и отказа от ее достижения, однако характер манипуляционных приемов и тактик указывает на ее подчиненность макростратегии достижения. С нашей точки зрения, манипуляция принадлежит к универсальным социальным стратегиям, реализуемым с помощью коммуникативных стратегий воздействия на собеседника (целевую аудиторию), которые представляют собой *интерактивные манипуляционные стратегии дискурса*.

Семантическое поле концепта «стратегии общения» достаточно широко. На первый взгляд, термин «коммуникативные стратегии» в значении «средства компенсации лингвистического дефицита в процессе иноязычного общения», введенный в 1962 года Л. Селинкером [12], почти не связан с тем значением, которое вкладывают в это понятие современные лингвисты, педагоги, политологи и психологи. Однако углубленное исследование эволюции рассматриваемого термина и градации обозначаемых им явлений позволяет выявить структурную и семантическую взаимосвязь анализируемых понятий.

Стратегия представляет собой альтернативный, усложненный план достижения проблемной цели, в нашем случае, коммуникативной, поэтому, чем более высокого уровня сложности цель, тем более развернутые стратегии разрабатываются субъектом: от использования слова языка-посредника как стратегии компенсации [11; 12], до обыгрывания стереотипов мышления при применении политиком или журналистом стратегии дискредитации [8]. Наиболее отчетливо прослеживается взаимосвязь коммуникативных стратегий разного уровня при стратегическом анализе структур диалогического общения.

Первичные планы партнеров по диалогической речи изменяются вследствие того, что субъект обнаруживает в плане собеседника определенные препятствия, цели, достичь которых невозможно без перепланирования, что обуславливает выбор и применение соответствующих стратегий общения (поддержки, конфликта, уклонения, смены темы – в зависимости от намерений интерактанта). В исследованиях диалогического общения «на стыке» лингвистики, психологии и этики как межличностного, интересубъектного взаимодействия людей [1; 5; 7] отмечается, что для диалога характерны не прямые, усложненные пути достижения цели, как более эффективные и, что немаловажно, психологически более щадящие, позволяющие предотвратить или смягчить отрицательные реакции собеседника.

Все косвенные способы достижения коммуникативной цели в ходе диалогического общения рассматриваются нами как стратегические, поскольку они представляют собой манипуляции структурами дискурса, т.е. усложненные, альтернативные способы ее достижения. Манипуляционные стратегии диалога выступают как стратегии достижения прагматических целей участников общения путем воздействия на партнера через систему его релевантных психологических параметров. По определению Т.Н. Астафуровой, дискурсные стратегии – это особые программы деятельности, разрабатываемые субъектом при порождении речи для преодоления проблем в общении и достижения коммуникативной цели путем манипулирования различными структурами дискурса [2].

Коммуникативной лингвистикой в диалогическом общении выделяются три основных направления реализации коммуникативных стратегий: акциональное, модальное и интеракциональное. Акциональный аспект объединяет стратегии, связанные с инициацией и завершением общения, перехватом коммуникативного лидерства, сменой темы, навязыванием партнеру темы и собственной коммуникативной цели. Модальное направление воплощают стратегии, представляющие собой разного рода эмоциональные косвенные реакции, которые отражают разные степени конфликтности диалога. Интеракциональные стратегии – это собственно стратегии воздействия на собеседника, призванные изменить его психологические параметры таким образом, чтобы

способствовать достижению коммуникативной цели [11].

Изложение основного материала. В бытовом диалоге любой коммуникативный ход, не являющийся прямой реализацией основной коммуникативной интенции и усложняющий структуры диалогического цикла, является стратегическим, но далеко не всякий является манипуляционным. Рассмотрим элементарный цикл диалога повседневного межличностного общения:

Диалог 1

А. – Что ты делаешь сегодня вечером?

Б. – Пока не знаю. А что?

А. – Может быть, в кино ходим. В «Витязе» фильм идет хороший.

Б. – Договорились.

Центральным обменом цикла является реализация коммуникативного намерения лидера «Приглашение» и согласие реагента. При этом первая реплика партнера А представляет собой коммуникативный шаг, содержащий предцентровую стратегию выяснения предварительных условий возможности достижения прагматической цели, а первая реплика партнера Б содержит два стратегических шага: неопределенный ответ и стратегический запрос выяснения истинных намерений говорящего. Вторая реплика коммуникативного лидера содержит два коммуникативных шага: прямую реализацию коммуникативного намерения и вспомогательный стратегический шаг, т.н. «расширитель», содержащий дополнительную информацию, способствующую принятию собеседником положительного решения. Эти стратегические шаги реализуют стратегии воздействия, однако не могут трактоваться как манипуляция. Однако грань между личностным воздействием и манипуляцией довольно тонка и даже в повседневном общении определяется скрытыми намерениями собеседника, а лингвистически выражается не грамматическими структурами, а чаще всего лексико-семантическим наполнением стратегических шагов.

Психологические факторы, влияющие на структуры диалогического общения, связаны как с речевой ситуацией, так и с психологическими характеристиками коммуникантов. Это их цели, намерения, мотивации, психологическое состояние в момент общения. Так, в следующем

межличностном диалоге мы можем наблюдать, как стратегии воздействия при изменении коммуникативных намерений лидера превращаются в манипуляционные:

Диалог 2

А. – Что ты делаешь сегодня вечером?

Б. – Пока не знаю. А что?

А. – Не поможешь мне отчет закончить? На работе полный завал.

В данном случае стратегии коммуникативного лидера могут рассматриваться как манипуляционные, поскольку его цель – навязать собеседнику свою работу, то есть получить односторонний выигрыш. Однако такая трактовка не будет правомерна без анализа речевой ситуации и психологических параметров и отношений партнеров по общению. А, кроме того, поскольку коммуникативное намерение лидера в данном случае трактуется как «просьба», оно подразумевает возможность различных реакций собеседника, в том числе, и возможность дальнейшего применения партнерами вспомогательных стратегий манипуляции, таких как обоснователи, расширители и дизармеры.

Более явно манипуляция проявляется при перехвате инициативы (акциональная стратегия) с замещением цели собеседника собственной (манипуляция):

Диалог 3

А. – Что ты делаешь сегодня вечером?

Б. – А что? В ресторан меня хочешь пригласить?

В результате стратегии замещения цели с использованием встречного вопроса отрицательная реакция инициатора общения повышает уязвимость его позиции, а положительная ведет к достижению цели манипулятора.

Манипуляционные стратегии могут использоваться в различных вариантах уклонения от прямого ответа – как для выяснения истинных намерений инициатора, так и для получения имеющейся у него информации. С этой целью также используются различные стратегические приемы такие, как прямые встречные вопросы: «Почему ты спрашиваешь?», и косвенные манипулятивные реакции, используемые для смены темы: «А ты как думаешь?», «Ты же умный, подумай сам», «Догадайся с трех раз» и т.п.

Лингвистика в последние годы активно занимается описанием вербальной составляющей дискурсных стратегий, однако грамматический ярус в этом плане по-прежнему остается мало исследованным. Общеизвестным считается положение о том, что отдельные дискурсивные практики (в сфере политики, педагогики, юриспруденции и т.п.) все-таки не обладают собственной грамматикой, поэтому можно указать только наиболее частотные для них грамматические средства. Однако признание этого не снимает вопроса о грамматических способах эксплицирования дискурсных стратегий. Самое важное в лингводидактическом направлении исследований состоит в том, чтобы выявить грамматические формы, допускающие (в известных пределах) варьирование, которое способно передавать интенции говорящего, и использовать их в упражнениях при обучении как иноязычному общению, так и различным аспектам делового общения [2]. Тем не менее, анализируя дискурсные стратегии воздействия, мы можем выделить основные их разновидности и способы их реализации. Интеракционные стратегии диалогического цикла реализуются через стратегические коммуникативные ходы, входящие в: 1) пред-центр; 2) предответ; и 3) постцентр.

1. Стратегии предцентра используются для выяснения предпосылок для достижения коммуникативной цели. Они характерны для лидера общения и реализуются посредством общих, специальных и альтернативных вопросов.

2. Стратегии предответа предназначены для выяснения истинных целей и намерений собеседника. Они характерны для реагента и реализуются в виде встречных вопросов и непрямых реакций.

3. Стратегии постцентра предназначены для выяснения дополнительных условий для достижения цели общения. Это стратегии запроса дополнительной информации, которые реализуются с помощью специальных вопросов и вспомогательных стратегических коммуникативных шагов [11].

Роль манипуляционного стратегического компонента могут играть и вспомогательные стратегические шаги: обоснователи, расширители, дизармеры: а) обоснователи – это дополнительные аргументы для принятия решения: “Прежде чем вы спросите почему ... я хочу сказать, что ...” например: *Ты мне с отчетом не поможешь? На работе завал.*

б) расширители – шаги, которые антиципируют ожидаемое возражение: “Прежде чем вы спросите, что делать, я расскажу вам, как вы можете ...” например: *Я не знаю. Посмотрим, что будет дальше.*

в) дизармеры – шаги, выражающие извинение при антиципации ожидаемой неудачи, предупреждающие негативные реакции: – “прежде чем протестовать, знай, что я заранее извиняюсь за то, что я отказываюсь.” Например: – *Я тебе сочувствую, но у меня сейчас просто нет таких денег.* Эта стратегия может быть использована как косвенный отказ.

Лингвистический анализ коммуникативных стратегий диалогического общения показывает, что манипулятивное общение представляет собой применение дискурсных стратегий более высокого уровня сложности, структурно совпадающих с интерактивными стратегиями повседневного межличностного диалога. В лингводидактике они могут быть использованы для создания новых систем обучения и коммуникативных упражнений для усвоения структур диалога.

Так, например, чтобы составить оригинальный диалог стратегического характера, мы можем предложить учащимся следующие задания: расширить предложенный элементарный цикл с помощью стратегических шагов и структурных стратегических компонентов, запросить дополнительную информацию, навязать инициатору общения свою собственную цель, уклониться от прямого ответа (варианты могут быть предложены преподавателем и предварительно записаны на доске). При этом не разрешается повторять стратегии, которые уже были использованы другими студентами.

Подобные упражнения могут быть использованы для обучения и в нефилологическом вузе, где нет необходимости объяснять студентам стратегическую теорию. Задания в этом случае могут быть сформулированы менее сложным образом. Например: “Задайте все возможные вопросы, чтобы выяснить предпосылки для достижения коммуникативной цели в диалоге с деловым партнером, которому вы хотите предложить контракт”. При выполнении стратегических упражнений можно заранее задать коммуникативные интенции собеседников, чтобы смягчить отрицательный эффект использования манипуляции в сфере делового общения.

Выводы. Лингводидактическая значимость использования стратегий воздействия, с нашей точки зрения, безусловно, превалирует над возможными негативными психологическими последствиями, которые иногда, без учета уровня воздействия, неправомерно рассматриваются с точки зрения этики [1]. Учитывая распространенность стратегий воздействия в повседневной коммуникации, значительную долю человеческого общения можно рассматривать как манипулятивную. При этом, не принимая во внимание уровень и степень воздействия на собеседника и не имея четкой его градации, очень сложно судить о той грани, переход которой превращает манипуляцию в патологию. Высокий уровень владения манипуляционными коммуникативными стратегиями является компонентом целого ряда личностных характеристик, играющих важную роль в социальной адаптации языкового субъекта, таких, например, как харизма. Манипулятивное общение является характерным и необходимым для многих сфер человеческой деятельности: журналист, бизнесмен и политик не могут быть успешными, не применяя манипуляционных стратегий [5; 8; 10].

Направления последующих научных поисков. Лингвистические исследования дискурсных стратегий диалогической речи, их дальнейшее описание, систематизация и разработка в лингводидактическом аспекте необходимы не только для обучения иноязычному общению, но могут быть использованы для включения в курсы риторики, а также для психологической работы с людьми, страдающими от разного рода проблем в общении [7; 9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдульханова-Славская К.А. Стратегия жизни / К.А. Абульханова-Славская. – М. : Мысль, 1991. – 303 с.
2. Астафурова Т.Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты) : дис. ... доктора пед. наук : 13.00.02 / Т.Н. Астафурова. – М. : МГЛУ, 1997. – 324 с.
3. Беляева И.В. Манипулятивные стратегии и тактики в коммуникации: грамматические средства [Электронный ресурс] / И.В. Беляева, Э.Г. Куликова // Проблемы коммуникации и художественного текста : Материалы Междунар. науч. конф. – М. : РУДН, 2009. – Режим доступа : <http://siberia-expert.com/publ/stati/vv/4-1-0-131>

4. Васильева И.И. Психологические особенности диалога [Электронный ресурс] / И.И.Васильева. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/psikhologicheskie-osobennosti-dialoga>
5. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект : автореф. дис. на соискание учен. степ. канд. филол. наук : спец. 10.02.01 «Русский язык» / Е.В. Денисюк. – Екатеринбург, 2003. – 23 с.
6. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – Изд. 5-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
7. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.
8. Катенева И.Г. Механизмы и языковые средства манипуляции в текстах СМИ: на материале общественно-политических оппозиционных изданий : автореф. дис. на соискание учен. степ. канд. филол. наук : спец. 10.02.01 «Русский язык» / И.Г. Катенева. Новосибирск, 2010. – 24 с.
9. Чечельницкая Е.П. Стратегии манипулятивного общения у пациентов с искажением образа Я при пограничной личностной организации : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.04 / Елена Павловна Чечельницкая. – Москва : МГУ имени М.В. Ломоноова, 1999. – 251 с.
10. Цуладзе А.М. Политические манипуляции, или Покорение толпы / А.М. Цуладзе. – М. : Книжный дом «Университет», 1999. – 144 с.
11. Edmondson W. Spoken Discourse / W. Edmondson. – London and N. York : Longman, 1981. – 217 p.
12. Selinker L. Interlanguage / L. Selinker // International Review of Applied Linguistics. – 1972. Vol. 10, N2. – P. 201–231.