

СКРЫТОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ДИАЛОГЕ

Сфера чувств является необыкновенно важным объектом для воздействия на собеседника в повседневном общении, поскольку чувства подвижны и податливы, а следовательно, легко уязвимы, подвержены «заражению». Поэтому общей принципиальной установкой в управлении сознанием и поведением собеседника является «раскачивание» его эмоциональной сферы.

В связи с этим мы говорим о стратегиях эмоционального воздействия на партнера с целью его убеждения или изменения его позиции/мнения, его мировосприятия в целом. При этом любое воздействие на когнитивную, психическую сферу собеседника рассматривается как попытка вторжения на чужую территорию и рождает естественную защитную реакцию адресата. Поэтому важно выработать такие коммуникативные стратегии, чтобы это «посягательство» не осознавалось партнером или, по крайней мере, не могло быть прямо идентифицировано как ликоущемляющее. Это возможно при использовании скрытого способа выражения интенции, когда смысл сказанного не вытекает из суммы значений слов в высказывании, но восстанавливается адресатом на основании соотнесения услышанного с общей ситуацией речи, фоновыми знаниями участников коммуникации. Перлокутивный эффект применения скрытых речевых стратегий эмоционального воздействия не отличается от эффекта воздействия в прямой коммуникации и представлен такими конечными результатами как возникновение у адресата состояний радости, восторга или недовольства, раздражения, оскорбленности и т.п.

Наиболее типичными контекстами применения стратегий эмоционального воздействия являются ситуации несоответствия, по мнению говорящего, адресата и его поведения норме или представлениям о ней. Это несоответствие может быть отклонением в положительную или в отрицательную сторону, поэтому эмоциональное воздействие выполняет в таких ситуациях форму санкций: одобрение, похвала, комплимент – неформальные позитивные санкции, порицание, замечание, насмешка, издевка, оскорбление – неформальные негативные санкции к тем, кто нарушает социальные нормы.

Например, эмоциональное воздействие в форме похвалы призвано демонстративно выразить особое одобрение адресата по поводу его поступка (поведения), исключительных успехов (по меньшей мере, выходящих за рамки требований нормы), поэтому прототипной формой актуализации похвалы являются прямые, эксплицитные оценочные высказывания. Однако иногда стратегические соображения требуют от говорящего вуалирования истинной интенции, в таком случае он прибегает к использованию стратегий скрытого воздействия.

Примером стратегии скрытой похвалы может служить изменение референциальной соотнесенности ее объекта, когда говорящий хвалит, не направляя похвалу непосредственно адресату, а обращаясь как будто к присутствующей публике, декларируя его (ее) положительные качества. Такая

отстраненность, создавая внешнюю объективность, является более интенсивным средством положительной оценки и похвалы.

В качестве похвалы функционируют дескриптивные высказывания, если есть стандарты, критерии суждения об описываемом положении дел, и если можно исходить из того, что партнер разделяет эти стандарты. Если говорящий использует дескриптивное высказывание *Замечательно крепкий кофе - мертвого поднимет!* для выражения похвалы, то он предполагает, что адресат, владея соответствующим стандартом, нормой (*Хороший кофе должен быть крепким*) воспримет его высказывание как дескрипцию, соотнесет ее со стандартом и сделает оценочный вывод (*Кофе сегодня замечательный, потому что он крепок, каким, собственно, и должен быть хороший кофе. Я хвалю тебя и благодарю тебя за кофе*).

Такие же стратегии скрытого эмоционального воздействия используются и при порицании действий или поведения партнера. Прямые формы выражения отрицательной оценки в этом случае могут породить ситуации, сопряженные с переживаниями адресата, ощущением своей уязвимости. Такой личный дискомфорт имеет неблагоприятные последствия для согласованной коммуникации. Поэтому для маскировки неприятных для собеседника замечаний, способных вызвать разногласия между интерактантами, используются высказывания, репрезентирующие скрытое воздействие.

Большинство из таких порицаний представляют собой зеркальное отражение скрытой похвалы на отрицательной части оценочной шкалы. Примером реализации стратегии преобразования референциальной соотнесенности объекта или субъекта порицания может служить высказывание с заменой конкретной референции субъекта и объекта оценки одновременно на неопределенную: *В нашем доме о церкви плохо не говорят!* – простая, на первый взгляд, констатация несовершенства некоторого действия является в определенной прагматической ситуации категоричным требованием прекратить порицаемое действие: *В нашем доме о церкви плохо не говорят! <Вы плохо отзывались о церкви, что я оцениваю отрицательно. Я настоятельно прошу Вас прекратить поношение церкви>*. Именно неназывание адресата способствует усилению категоричности порицания, поскольку такое структурно строгое, нераспространенное высказывание всегда привязано к коммуникативной ситуации и адресуется конкретному партнеру, совершившему предосудительные действия, в данном случае неуважительно высказавшемуся о церкви и ее служителях. Введение распространителей, назидательных рассуждений «по поводу» «разжижает» концентрированность порицания, отвлекает внимание адресата от его истинной интенции.

Степень скрытости заложенного говорящим смысла в высказывании эмоционального воздействия различна, она обусловлена его эмоциональным состоянием, его желанием соблюсти приличия и не нарушить правила вежливости, смягчить отрицательную оценку, «замаскировать» откровенную положительную оценку. Стремление ослабить перлокутивный эффект высказывания обуславливает "куртуазность" скрытых речевых стратегий и позволяет сохранить внешнюю образцовость общения.