

**Н.А. Трофимова**  
*Ленинградский государственный  
университет им. А.С. Пушкина /  
Национальный исследовательский  
университет "Высшая школа экономики"  
доктор филологических наук, доцент,*

## **СТРАТЕГИИ СКРЫТОГО ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ 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. Стратегия эмоционального воздействия вырабатывается с учетом различных факторов, из стандартного набора стратегий выбираются те, которые наиболее удовлетворяют целям говорящего, коммуникативной ситуации или контексту. Решение вопроса всегда амбивалентно: с одной стороны, говорящий стоит перед необходимостью поддержания своего лица и поэтому старается всячески подчеркнуть свое социальное превосходство, использует очевидные средства «выпячивания» своего положительного имиджа и т.д. С другой стороны, 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: *Das hast du gut gemacht. Das war weise von dir (Matsuoka)*. 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 [Трипольская, 1999: 53] как в следующем высказывании, в котором старший брат хвалит сестру

за смекалку, не направляя похвалу непосредственно адресату, а обращаясь как будто к присутствующей публике, декларируя его (ее) положительные качества: – *Ich verstehe, niemand soll erfahren, wer der gutaussiehende Verwalter ist. Habe ich recht? – Ich habe eine kluge Schwester (Brehm).* Такая отстраненность, создавая внешнюю объективность, является более интенсивным средством положительной оценки и похвалы.

Конкретная референциальная отнесенность субъекта оценки также может заменяться на обобщенно-неопределенную, часто в высказываниях самопохвалы: *Ja, ja. Ein Mann hat eben die Führungsnatur. Das ist gottgegeben. Sie werden schon sehen, Frau Winkler, Ihre Firma wäre in den guten Händen (Hauptmann)* – высказывание говорящего, дискриминирующее, кстати сказать, адресата-женщину, включает положительную оценку экстраординарных, по его мнению, умений руководить, данных мужчине природой, богом. Поскольку он явно относится к категории мужчин, то он априори приписывает эти умения и себе – смысл, который легко эксплицируется при трансформации второй части речевого акта: *Sie werden schon sehen, Frau Winkler, Ihre Firma wäre in den guten Händen, wenn Sie sie mir verkaufen würden – ich bin doch auch ein Mann und ich habe auch die Führungsnatur, sie ist mir auch gottgegeben.*

Референтная отнесенность в скрытой похвале может переноситься с адресата высказывания-исполнителя определенного действия на само действие, констатацию его удачного завершения: *Ein gelungener Abend, mein Junge! Sabine ist glücklich, und auch Veronika akzeptiert dich (Konsalik)* – похвала адресована низкостатусному молодому человеку, не упавшему лицом в грязь во время приема в доме высокопоставленных богатых особ. Вариантом такой замены референтной отнесенности является просто название положительных последствий, которые, по предположению говорящего, могут быть

вызваны одобряемым действием адресата: *Die heilige Mutter Gottes wird sehr froh sein, dass du sie spielst (Clark)* – похвала ребенку за исполнение роли девицы Марии в рождественском спектакле, положительная оценка эксплицируется при разворачивании высказывания: *Die heilige Mutter Gottes wird sehr froh sein, dass du sie spielst, weil du sie sehr gut spielst.*

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 *Ganz schön stark heute [Kaffee]. Er könnte ja Tote aufwecken (Wussow)* для выражения похвалы, то он предполагает, что адресат, владея соответствующим стандартом, нормой (*Guter Kaffee soll stark sein*) воспримет его высказывание как дескрипцию, соотнесет ее со стандартом и сделает оценочный вывод (*Der Kaffee ist heute gut, weil er ganz schön stark ist, wie ein guter Kaffee eigentlich auch sein soll. Ich lobe dich und danke dir für den Kaffee*).

Выражение положительного отношения к адресату также является показателем похвалы, ведь положительное отношение к адресату возникает часто благодаря его умениям, способностям, качествам: *Ich freue mich um so mehr, dass du von allein auf den Gedanken gekommen bist (Brehm)*. Употребляясь в сочетании с дескриптивным высказыванием, содержащим скрытую похвалу, выражение положительного отношения увеличивает интенсивность этой похвалы, являясь своего рода средством увеличения «плотности» содержания: *Sie können ja sogar lachen! Freut mich ungemein! (Freitau)*.

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: *Alles wird einem missgönnt in diesem Haus! (Konsalik)*. В данном высказывании, формально представляющем собой констатацию неблагожелательной семейной атмосферы, оценка выражается глаголом *missgönnen*, обозначающим социально порицаемый образ действий, поведения. Но в нем не называется ни конкретный адресат, ни субъект оценки (ср. *Du missgönnt mir alles*) – порицаемое поведение приписывается неопределенному субъекту, за которым явно «просвечивает» адресат. Вывод о выражаемом порицании мы делаем, проведя некоторые инференции: *Alles wird einem <mir> missgönnt in diesem Haus! Das schätze ich negativ ein und werfe es <meinem Partner> dir vor, weil du mein Missgönner bist*. Удобным языковым средством выражения неопределенности адресата (поскольку он без труда определяется в контексте и ситуации) являются двучленные пассивные конструкции: *Die Kirche wird in unserem Haus nicht verunglimpft! (Steingruber)* – простая, на первый взгляд, констатация несовершения некоторого действия является в определенной прагматической ситуации категоричным требованием прекратить порицаемое действие: → *Die Kirche wird in unserem Haus nicht verunglimpft! Sie verunglimpfen aber die Kirche, was ich negativ einschätze; ich bitte Sie daher nachdrücklich, mit der Verunglimpfung der Kirche aufzuhören*. 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 нашем случае неуважительно высказавшемуся о церкви и ее служителях. Введение распространителей, назидательных рассуждений «по поводу» «разжижает» концентрированность порицания, отвлекает внимание адресата от его истинной интенции.

Стратегии скрытого порицательного воздействия необыкновенно разнообразны, их рассмотрение должно стать предметом изложения в следующих публикациях автора. Здесь же в связи с небольшими рамками статьи остается только констатировать популярность такого неочевидного способа воздействия на адресата.

В качестве заключения следует заметить, что 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" [Седов, 1997: 191] скрытых речевых стратегий и позволяет сохранить внешнюю образцовость общения.

## Литература

1. Седов К.В. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» // Жанры речи: темат. сб. ст. Саратов: Колледж, 1997. С. 188-195.

2. Трипольская Т.А. Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты. Новосибирск: НГПУ, 1999. 165 с.