

PERSWAZJA JĘZYKOWA W RÓŻNYCH DYSKURSACH
TOM 6

pod redakcją

Żanny Sładkiewicz

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В РАЗНЫХ ДИСКУРСАХ
ТОМ 6

под редакцией

Жанны Сладкевич

Recenzenci

dr hab. Katarzyna Kuligowska, prof. UAM
dr hab. Andrzej Narloch, prof. UAM
dr hab. Barbara Rodziewicz, prof. US
dr hab. Jolanta Maria Józwiak, prof. UKW
dr hab. Oksana Małysa, prof. UŚ
prof. zw. dr hab. Urszula Paprocka-Piotrowska
prof. dr hab. Tetyana Kosmeda
dr hab. Katarzyna Dembska, prof. UMK
dr hab. Halina Chodurska, emer. prof. UP

Redaktor Wydawnictwa
Marta Andrzejak

Korekta tekstów w języku angielskim
Iryna Antonenko

Projekt okładki i stron tytułowych
Piotr Paczuski

Skład i łamanie
Maksymilian Biniakiewicz

Publikacja sfinansowana ze środków „Mowa – Człowiek – Świat: Perswazja językowa w różnych dyskursach” (KF0A-20)

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-8206-219-9

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel.: 58 523 11 37; 725 991 206
e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl
www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

Druk i oprawa
Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel. 58 523 14 49

Spis treści

SŁOWO WSTĘPNE	9
ROZDZIAŁ PIERWSZY DYSKURS DYDAKTYCZNY	
ГЛАВА ПЕРВАЯ ДИДАКТИЧЕСКИЙ ДИСКУРС	
Валентина Владимировна Белоусова Академический дискурс: стратегии и тактики речевого воздействия в условиях различных статусных конфигураций	19
Żanna Śladkiewicz Katarzyna Wądołowska-Lesner Прагматикон оправдания в объяснительной записке: к вопросу о вертикально организованной коммуникации и нарушении жанровых рамок	30
Елена Черкашина Обучение профессиональному дискурсу на основе моделирования коммуникативных ситуаций	48
Ирина Михайлова Диалоговый квартет как мыследеятельностная форма воздействия на аудиторию	56
Елена Павловна Савченко Ирина Викторовна Елистратова Религиозный и образовательно-педагогический дискурс: сходства и отличия	65
Joanna Mamre Лада Овчинникова Персуазивно-дидактический ресурс учебных материалов по русскому языку как иностранному	76
Ирина Маслова Нарушения речи в условиях билингвизма как фактор, препятствующий речевому воздействию	87
Maria Asman Jak manipuluje dziecko? Wykładowcy językowe służące manipulacji wykorzystywane przez uczniów szkoły podstawowej w komunikacji z dorosłym	96

Арина Бобр	
Основы релаксопедии в реалиях современной школы	109

ROZDZIAŁ DRUGI
DYSKURS
KULTUROWO-JĘZYKOWY

ГЛАВА ВТОРАЯ
КУЛЬТУРНО-ЯЗЫКОВОЙ ДИСКУРС

Елена Григорьева	
Людмила Рыжова	
Интерактивные аспекты коммуникации	117

Наталья Викторовна Бхатти	
Елена Юрьевна Харитоновна	
Екатерина Владимировна Ковш	
Коммуникативные особенности употребления вокативов в индоевропейских языках (на примере русского, английского, немецкого и урду)	128

Лариса Муковская	
Новая прагматика числа, парадигма и мультязычная картина мира	140

Евгения Старостина	
Влияние текстов культуры на языковое сознание носителей русского языка (на материале вербальных ассоциаций)	149

Татьяна Градска	
Magdalena Jaszczewska	
Речевое воздействие коммуникантов в рамках межкультурного дискурса (на материале польских, русских и английских фразеологизмов)	157

Ольга Колчина	
Суггестивные особенности русских рок-песен как поликодовых текстов	169

Светлана Треблер	
О суггестивно-манипулятивном потенциале воспроизводимых феноменов	179

ROZDZIAŁ TRZECI
DYSKURS LITERACKI

ГЛАВА ТРЕТЬЯ
ЛИТЕРАТУРНЫЙ ДИСКУРС

Ольга Северская	
Прагматические инструкции как средство речевого воздействия (современная поэзия в поисках писательско-читательского социолекта)	191

Spis treści	7
Светлана Карпенко	
Специфика речевого воздействия в поэтическом дискурсе (на материале лирики Н.С. Гумилёва)	199
Нина Петрова	
О воздействующем потенциале лексических регулятивов разных типов (на материале поэтического дискурса К.Д. Бальмонта)	208
Татьяна Кривошапова	
Авторский диалог и художественный текст (на материале встречи с читателями Бахыта Каирбекова и его книги «Многоточие»)	219
Гигла Джинджолия	
Манипулятивное воздействие как нарративная стратегия художественного текста	227
Ма Жуе	
Роль идиоглоссы в проявлении личности автора-нарратора в мемуарном дискурсе	237
Izabela Dłużyk	
Środki perswazji w przeznaczonych dla dzieci tekstach beletrystycznych propagujących ideę zimowego dokarmiania ptaków	246
ROZDZIAŁ CZWARTY DYSKURS EMOCJI ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ ДИСКУРС ЭМОЦИЙ	
Лариса Пиотровская	
Эмотивность текста: описание, выражение и отражение эмоций	257
Нэлла Трофимова	
Эмоции как аргументы в повседневной коммуникации	267
Татьяна Сироткина	
Категория эмотивности в зеркале диалектного словаря	277
Павел Дронов	
Эмоции-состояния и эмоции-отношения: отрицательное воздействие в русской фразеологии	284
Anna Rudyk	
Leksykalne wykładniki wybranych emocji pozytywnych (na materiale języka polskiego i rosyjskiego)	293

ROZDZIAŁ PIĄTY
DYSKURS SPECJALISTYCZNY

ГЛАВА ПЯТАЯ
СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДИСКУРС

Марина Козлова	
Средства языкового воздействия	
гражданско-правового договора	305
Мирослава Мамич	
Елена Шевченко-Битенская	
Аннотация к научным изданиям	
в юридической сфере как пресуазивный жанр	315
Mariiia Pliushkina	
Olga Solopov	
Anatolii Chudinov	
Intertextuality in tourism advertising: sources of knowledge asymmetries	
in translating vocative texts	327
Izabela Łuc	
Nazwy górnośląskich obiektów gastronomicznych motywowane apelatywami	
z pola znaczeniowego ‘gastronomia’ jako narzędzie perswazji	338
Сергей Анатольевич Наумов	
Персуазивность на стыке мыслеформирующей	
и коммуникативной функций языка	
в русском церковно-религиозном дискурсе	347
Joanna Rybarczyk-Dyjewska	
Perswazja we współczesnym rosyjskim poradnictwie magicznym.	
Analiza wybranych aspektów językowych	361
Людмила Борботько	
Ты – мне, я – тебе: об уровнях адресации в театральном дискурсе	372
Anastasia Bezugłaya	
Медийный портрет вроцлавского театра	380
О Autorach	
Сведения об авторах	397

Нэлла Трофимова

Санкт-Петербургский государственный университет

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург

Эмоции как аргументы в повседневной коммуникации

Emotions as arguments in daily communication

Key words: *emotion, argument, emotional argument, persuasion, manipulation, everyday communication*

The article discusses the relationship between emotions and rationality in everyday communication, where an emotional argument becomes a means of effective persuasion. Communicators exploit a person's ability to feel, perceive, and react emotionally, so that emotions constitute powerful and predictable drivers of social regulation. The effectiveness of emotional arguments depends on the personal influence potential of each participant in the dialogue. With a high level of partner's empathy, an emotional argument turns into a means of manipulation - skillfully playing on the emotions of anger, resentment, joy, fear, the manipulator can put the partner in a dependent position and make him act in his own interests. How much an emotional argument affects the common sense and logic of the partner depends on the interaction between the cognitive and motivational mechanisms triggered by each emotion. However, the conclusion is obvious that in everyday communication, the emotional determines the rational: emotional "pre-meanings" trigger cognitive-rational mechanisms for the formation of personal beliefs.

Речь в статье пойдет об эмоциях и аргументах, то есть о, казалось бы, несовместимом. Аргументы как «вехи», выстроенной по всем правилам логики линии обоснования, должны были бы быть антиподом тонкой субъективной «трепетности» эмоций. Но наша парадоксальная реальность дает множество примеров взаимодействия, взаимовлияния и взаимомотивации эмоций и объективной рациональности в форме аргументов. Поэтому мы говорим об эмоциональной аргументации или эмоциях как типе аргументации, как средстве убеждения партнера.

Такой вид аргументации возможен в первую очередь в специфическом пространстве повседневной речевой коммуникации, в котором эмоциональное и рациональное сливаются в единство. Для разговорного дискурса не существует границ дозволенного, поэтому здесь возможно любое развитие событий и любое отличное от рационального вербальное и невербальное эмоциональное поведение человека. Именно здесь аргументация приобретает эмоциональную форму и перестает опираться на логику и здравый смысл.

Повседневное общение определяется нами как устное, непосредственное взаимодействие – непринужденный разговор – находящихся в близких отношениях людей (родственников, друзей), в нем в символической форме представлены наши социальные связи и отношения, наши чувства и мысли (Формановская 2014: 55). В таком взаимодействии люди проявляют черты характера, выражают свои убеждения, влияют друг на друга, оценивают друг друга. Диалог в повседневном общении может развиваться в двух противоположных направлениях: при совпадении интересов участников диалога они следуют стратегии сотрудничества, в противном случае (при несовпадении интересов) берет верх стратегия конфронтации. Оба типа стратегии реализуются в двух типах диалога – кооперативном и конфликтном, которые сменяют друг друга в процессе развития отношений участников общения, формирования их оценок (Трофимова 2010: 40).

Оба типа диалога включают речевые действия, направленные на изменение или регулирование позиции второго участника общения. Способом подведения основания под такие действия и является аргументация как прием убеждения (ван Еемеерен, Гроотендорст 1992; Сергеев 1984; Яскевич 1992; Ивин 1997). При построении аргументации в повседневном общении в ход идут призывы, уверения, побуждения, апелляции к эмоциям, чувствам, инстинктам, подсознанию, образному мышлению (Роговой 2006: 46), иначе говоря, всё, кроме рациональных, «холодных», логически корректных аргументов, на выстраивание которых в процессе «горячего» эмоционального (т.е. «нормального» человеческого) общения просто нет времени. Участники диалога эксплуатируют способность чувствовать, воспринимать, эмоционально реагировать – внелогические прагматические средства; достигаемое в результате такой эмоциональной «атаки» понимание часто совсем не опирается на действительность, а является результатом манипуляции сознанием партнера. Следовательно, значимыми в рассматриваемом контексте являются формы и стили речевого и эмоционального воздействия, которое строится на обращении к релевантным для любого человека мотивам: страху, желанию быть сопричастным успеху, любви и др. Воздействие нацелено на сдвиг в системе ценностей реципиента, которая является основой его поведения. И поэтому все, что неприемлемо в «правильной»

дискуссии – нелегитимные речевые действия, сознательно направленные на введение в заблуждение, шантаж или дискредитацию другой стороны, являются распространенными приемами убеждения адресата, трансформации его ценностной ориентации, его картины мира.

Мы рассматриваем эмоциональную аргументацию в рамках коммуникативно-прагматического подхода и исходим из того, что любое общение, по словам Геннадия Владимировича Колшанского, происходит в среде, «наполненной человеческими эмоциями и страстями» (Колшанский 1975: 140). Опираясь на этот исходный тезис, попробуем рассмотреть приемы эмоциональной аргументации в приложении к высказываниям, реализующим речевые акты эмоционального воздействия (похвала, комплимент, порицание, оскорбление, проклятие и под.) – наиболее очевидным эмоционально заряженным типам высказываний. В них выражаются чувства и отношения, неразрывно связанные с оценкой воспринимаемого (Графова 1987), это всегда воздействия, направленные вовне, связанные с социальными и ролевыми нормами. Некоторые из них вторгаются в сферу жизненного пространства адресата, наносят вред его «лицу» (например, оскорблением или грубой бранью, проклятием), а другие участвуют в усовершенствовании человеческих отношений и форм общения посредством возвышения (преувеличения) достоинств партнера (например, эмоциональный комплимент). Эмоциональное воздействие считается реализованным, если адресат испытывает желаемое говорящим состояние радости, воодушевления или униженности, обиды и т.п.

Эмоциональная аргументация при реализации таких речевых актов не обязательно является основной интенцией, часто аргументы только сопровождают, поддерживают иную интенциональную доминанту, но интересный факт – эмоциональный аргумент может быть при этом единственным вербализованным, «выпяченным» элементом высказывания, наиболее важным для ситуации «здесь и сейчас». Основная интенция легко читается из контекста, как в следующем примере, где эмоциональным аргументом является апелляция к моральной норме отношений между друзьями:

- *Pauline, so geht das nicht. ... Sind wir doch Freundinnen oder nicht?*
- *Klar sind wir das.*
- *Und können Freundinnen über alles reden oder nicht?*
- *Na logisch* (Konsalik 1980).

Эмоциональный аргумент в виде напоминания об обязательствах, обусловленных отношениями дружбы (открытость, честность, межличностное единение), сопровождает имплицитированную в риторическом вопросе интенцию побуждения к откровенному разговору, к которому адресат, по-видимому, не готов, но который все-таки должен состояться под

интенсивным натиском партнера. Такого типа аргументы побуждают к действию, они интенционально «заточены» на убеждение адресата в целесообразности этого действия (это выгодно, полезно, интересно и т.д.).

Более близкими к рациональности являются объясняющие эмоциональные аргументы, которые представляют собой попытку обосновать некоторое положение дел, настоящее или желаемое. Но форма такого аргумента существенно отличается от рациональной:

- *Mama, ich will kein Schaukelpferd.*
- *Siehst du, ich habe ein sehr braves und verständiges Mädchen. Möchtest du noch eine Tasse Milch?*
- *Mama, ich möchte ein richtiges Pferd, so eins, wie das Mädchen in dem lustigen Film.*
- *Karla!!!* (Blechsmidt 2006).

Раздраженная реакция матери на абсурдное требование ребенка приобрести «настоящую лошадь» выражается восклицанием (имя девочки), имплицитующим речевой акт упрека, восстанавливающийся из контекста путем несложных инференций: *Karla!!! Du weißt doch, dass es unmöglich ist, ein richtiges Pferd zu kaufen (es ist zu teuer/zu groß...)*. Объясняющий эмоциональный аргумент в виде апелляции к здравому смыслу адресата в форме простого вокатива указывает на причины невозможности наступления иного положения дел. Скрытый предмет аргументации при этом безошибочно читается между строк.

Как показывают приведенные примеры, эмоциональная аргументация имеет рациональное начало в виде реальных оснований для побуждения к тому или иному действию. Однако встречаются ситуации, где рациональный аргумент в высказывании отсутствует, в нем абсолютно доминируют эмоции и именно они и являются аргументом в убеждении партнера:

- *Es passt mir nicht, dass du dahin gehst, wenn die in anderen Umständen ist.*
- *Warum? [...]*
- *Sag doch nicht immer warum! Warum! Darum. Ich will es eben nicht, und damit basta. Basta! Hast du gehört?* (Daniela 1992).

В ситуации, предполагающей беспрекословное подчинение адресата вербализованному требованию, вопрос о причине этого требования ставит адресанта, не готового к такому развитию событий, в тупик. Поэтому он, не найдя рациональных оснований своему требованию, просто прибегает к своим статусным полномочиям. Слово *basta*, завершающее разговор, дают понять, что дальнейшие вопросы нежелательны и не будут иметь ответа. Эмоциональный аргумент выполнил прагматическую задачу изменить эмоциональное состояние и, следовательно, поведение собеседника.

Наиболее яркими эмоциональными аргументами и формами эмоционального воздействия являются высказывания, расположенные на противоположных полюсах оценочной шкалы – с одной стороны, оскорбления, отрицательно-оценочная семантика которых в ряде случаев сама является аргументацией, будучи производящей или же, напротив, вытекающей из других элементов высказывания, а с другой стороны, высказывания высокой положительной оценки, заверения в любви и привязанности.

Инструменты воздействия первого типа – **оскорбления** – представляют собой органичные элементы повседневной фамиллярной коммуникации, они появляются в диалоге, когда у одного из его участников уже нет логических оснований для защиты своей точки зрения. Тогда на передний план выходят эмоции и проявляются в «нападениях» на личность партнера, на его честь и достоинство, как в следующем примере:

– *Schrei doch. Weißt du, was ich denen dann erzähle? Dass du mich ins Zimmer gelockt hast und gemein wurdest, weil mir die Bezahlung, die du gefordert hast, zu hoch war.*

– *Du... du Schwein* (Konsalik 1980).

Девушка, возмущенная цинизмом гостя, не находит слов для его оценки и переходит к аргументу *ad personam*, пытаясь грубостью дискредитировать превосходящего по некоторым социальным критериям партнера и таким образом сохранить свое лицо и свою позицию в диалоге.

Переход на личность может обойтись и без прямого оскорбления, эмоциональный аргумент эксплицируется в форме оценки отношения к партнеру, его поведения. Отсутствие вербальной инвективы не делает эмоциональный аргумент менее действенным инструментом эмоциональной дестабилизации адресата:

– *Warum hast du Angst? Steh doch zu deinen Gefühlen. Und wenn du Mist baust, was ist daran so schlimm?*

– *Ich hasse dich. Du machst die schönen Stunden einfach kaputt* (Vierock 2019).

В приведенном примере аргументом без оснований, появившемся «на пустом месте», становится внезапное заявление о ненависти к партнеру, обескураживающее последнего и выбивающее его из колеи. Обвинение в предвзятости и постоянных придирках, сопровождающее это заявление в качестве объяснения его причины, становится прекрасным дополнением к аргументу, который выполняет свою функцию: партнер предпочитает не продолжать начатый разговор, чтобы не раздражать партнера.

Оскорбление как «злой» эмоциональный аргумент не обязательно выражается эксплицитно, в доступной и действенной форме (*Du Arschloch!*). Значительно более изощренным является выражение скрытого *ad personam* –

наступление на личность адресата, завуалированное в формально неинвективные высказывания, например, просто констатирующие некоторое положение дел. Такой аргумент может быть очень обидным, эффект его персуазивности выше, поскольку отсутствие прямого оскорбления мешает адресату выстроить защиту. Пример такого типа эмоционального аргумента: *Wenn ich gehe; vergrabe ich mich nicht mit einem Krüppel; sondern suche das Leben* (Konsalik 1980). Это высказывание женщины, живущей по своим собственным этическим правилам, оно «бьет», что называется, по больному в разговоре с влюбленным в нее инвалидом (ставшим таковым по ее же вине). Формально высказывание представляет собой объясняющий аргумент для отказа покинуть обманутого мужа и уехать с адресатом – это декларация намерения построить жизнь в соответствии с собственными представлениями. Но направленная инвалиду, такая констатация становится унижительным указанием на его физическую ущербность, которое правильно интерпретируется адресатом. Имплицированное глумление как эмоциональный аргумент мгновенно убеждает адресата в необходимости отступления от своего плана, отказа от не имеющей теперь перспектив коммуникативной стратегии в диалоге. Статус адресата и уровень его самооценки понижены, что, собственно, и требовалось для изменения ситуации в отношениях участников диалога.

Существенную роль при выборе такого типа аргументов играют межличностные отношения между участниками коммуникации. Если оскорблением, обидными номинациями как оружием в конфликтной ситуации воспользовался близкий человек, даже если эти номинации безосновательны и бессмысленны, то степень воздействия такого эмоционального аргумента может быть очень высока, поскольку адресат не готов к агрессии и декларации вражды «с тыла». Само желание нанести обиду становится действенным эмоциональным аргументом.

Очевидно, что брань, оскорбление, переходящее в злопожелание (проклятие), или их комбинация (особенно в условиях лабильной психики адресата) «сметают» аккуратно выстроенные логические аргументы партнера и становятся «непробиваемым» элементом убеждения. Значит, можно констатировать «двуликость» эмоциональных аргументов в конфликтном диалоге. С одной стороны, оскорбление и злопожелание критикуются в риторике как недопустимые стратегии общения. С другой стороны, такие речевые действия являются необыкновенно эффективным персуазивным инструментом. А поскольку именно воздействие и является целью такого диалога, то высказывания с эмоциональным аргументом в форме оскорбления или проклятия довольно популярны и охотно используются опытными коммуникантами, которые таким образом решают еще и задачу эмоционального катарсиса, интенсивного выплескивания отрицательных эмоций.

Необходимо, однако, заметить, что действенность эмоционального аргумента *ad personam* может быть равна нулю, если порог восприятия негативного у адресата повышен и оно не задевает последнего, хотя и намерение, и смысл сказанного не вызывают у него сомнений. Тогда диалог может продолжиться с перевесом в пользу адресата эмоционального аргумента, поскольку его адресант будет выведен из себя «странной» реакцией на агрессию.

Эмоциональным аргументом, диаметрально противоположным брани и оскорблению, является заверение в любви, выражение трепетных чувств к собеседнику. Слова любви, адресованные равнодушному партнеру, отключают его здравый смысл и способность логически мыслить, превращают его, как писал Михаил Эпштейн, в развихренное существо, полуслепое и полуглухое (Эпштейн 2018: 25). Такой аргумент, идущий от сердца, «взрывает» мировидение адресата, трансформирует его отношение к говорящему, воздействует на чувства и ощущения. В этом состоянии полуслепоты и полуглухоты принимаются интенционально заложенные говорящим решения, поэтому искреннее признание в любви следует признать одним из самых эффективных средств убеждения. В высказывании *Ich liebe dich, Thea! Es wird alles gut, wenn du erst bei mir bist, glaub mir!* (Hempel) на адресата – девушку, оказавшуюся в непростой ситуации, – второй участник диалога пытается оказать влияние обещанием «сместить» все трудности при условии ее лояльности в отношении к нему. Пламенное признание в любви является в этой реплике тем важным аргументом, который перевешивает все остальные доводы против. А в высказывании *Ich würde für dich sterben, Baby* (Wylde 2015) даже не ощущается необходимости в произнесении формулы любви, она «просвечивает» сквозь вербализированный эмоциональный аргумент в виде обещания умереть за объект любви – адресата, представляемого маленьким беззащитным существом, нуждающимся в трепетной ласке и заботе.

Стушком вербализованной любви является ласкательный вокатив, филоним, который в сочетании с притяжательным местоимением представляет собой необыкновенно действенный эмоциональный аргумент в интимной сфере общения, не требующий никаких дополнительных речевых действий: *Ach, du mein kleines süßes Engelchen!* (Tyran 1998). Р. Барт метафорично назвал такие речевые акты «словами вместо пальцев» (Барт 1999: 200); они нежно «касаются» партнера, передавая ему чувство любовного волнения. Такие аргументы основаны на истинных эмоциях, и если избранная коммуникативная стратегия определяется как партнерство, а сама коммуникация направлена на воодушевление партнера, на поддержание его лица, то эмоциональная аргументация может рассматриваться как единовекторная

(положительно направленная), обладающая ценностью для обоих участников коммуникации.

Совсем иную интенцию эмоционального воздействия мы видим в аргументах типа *Du bist alles, was ich habe*, сопровождающих, например, эмоциональную просьбу партнера о чем-то важном для него. Такое апеллирование к эмоциям (жалость, сострадание и под.) возбуждает партнера, отключает его здравый смысл и является поэтому сильным рычагом воздействия, буквально «растрепывающим» чувства человека, эксплуатирующим его потребность в любви и принадлежности, делающим его более уязвимым для манипуляции. Поэтому аргументами такого типа часто пользуются неискренно, шантажируя любовью и привязанностью, как в следующем примере, где мать манипулирует сверхсознательностью сына, по настоянию супруги решившего провести рождественские праздники в кругу друзей:

Aber was soll aus dem Weihnachtsessen werden? Du weißt doch, alle treffen sich an den Feiertagen. Wenn ihr diese Reise antretet, statt zu kommen, dann verderbt ihr allen anderen das Fest. Wie kannst du mir das antun? Was denkst du; wie oft ich noch Weihnachten feiern kann? (Forward, Glynn 2014).

Говорящая прекрасно понимает, на какие эмоциональные «точки» ей следует надавить, чтобы получить желаемый результат. Эмоциональным аргументом становится упрек в эгоизме и попытке попортить традиционные положительные ценности – внимание к старшим, учет их интересов. И самым весомым аргументом, который «добивает» реципиента (жертву манипуляции), становится напоминание о возрасте, о том, что следующий праздник для говорящей может, собственно, и не наступить. Эмоционально зависимый реципиент принимает эту ложную вину на себя, попадает в состояние неуверенности и подчинения. Очевидно, что эмоциональный аргумент в виде упрека в недостаточном внимании к близкому человеку, порождающий чувство вины и угрызения совести реципиента, тоже является своего рода агрессией, подавляющей волю последнего, ограничивающей его действия, управляющей им.

Еще пример агрессивного эмоционального воздействия любовью: *Tim, du kannst mich doch jetzt nicht im Stich lassen! Ich habe ja niemanden außer dir. Was soll aus mir und dem Kind werden, wenn du uns im Stich läßt? Tim, ich liebe dich. das kannst du mir doch nicht antun...* (de Groot 1990). В приведенной реплике присутствует целый набор воздействующих приемов, дополненных элементами суггестии: обращение к порядочности и сознательности адресата, к чувству жалости и сострадания к слабому и беззащитному, заверение в любви, демонстрация своего эмоционального состояния. Успех реплики при соответствующей мере лабильности адресата не вызывает сомнений.

Приведенные примеры не исчерпывают всего многообразия эмоциональных аргументов как приемов убеждения в повседневной коммуникации, они лишь «рисуют» еще несколько штрихов к многофакетному портрету феномена эмоциональной аргументации, успех которой в немалой степени зависит от коммуникативно-личностного потенциала влияния участников общения. Эмоциональная аргументация опирается на чувства и эмоции, она суггестивна и воздействует часто на подсознательном уровне, активизируя ассоциации, образы, формируя бессознательные установки. Поэтому эмоциональную аргументацию можно рассматривать как прием манипулирования, связанный с использованием специальных риторических приемов. Эмоциональная аргументация либо реализуется как смысловой комплекс на уровне высказывания, который поддерживает, сопровождает основное утверждение, либо сама становится средством воздействия благодаря своей форме (просодика, специфические лексические и синтаксические средства). Эмоциональная аргументация воздействует на сферу аффективного в сознании человека, она влияет на первичное эмоциональное маркирование объектов действительности – предметов разговора, их оценивание. А далее эмоциональные маркеры обуславливают рациональные оценки, происходит уже сознательное полагание и понимание смыслов: эмоциональные «предсмыслы», порожденные эмоциональным аргументом, запускают когнитивно-рациональные механизмы объективного и субъективного смыслообразования и формирования убеждений личности по тому или иному вопросу.

Библиография

- Барт Р., 1999, *Фрагменты речи влюбленного*, Москва.
- Графова Т.А., 1987, *Роль эмотивной коннотации в семантике слова*, Москва.
- Еемерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р., 1992, *Аргументация, коммуникация и ошибки*, Санкт-Петербург.
- Ивин А.А., 1997, *Основы теории аргументации*, Москва.
- Колшанский Г.В., 1975, *Соотношение субъективных и объективных факторов в языке*, Москва.
- Роговой Ю.П., 2006, *Особенности аргументации в процессах коммуникации*, «Научно-технический вестник информационных технологий механики и оптики», № 24, с. 44–47.
- Сергеев В.М., 1984, *Структура диалога и «неклассические логики»*, «Труды по знаковым системам», № 17, с. 24–32.
- Трофимова Н.А., 2010, *Мозаика смысла: элементы смысла и операторы их порождения*, Санкт-Петербург.

- Формановская Н.И., 2014, *Речевое общение и коммуникативное взаимодействие*, «Русская речь», № 4, с. 55–58.
- Эпштейн М., 2018, *Любовь. Вдохновляющее путешествие по многомерному миру любви*, Москва.
- Яскевич Я.С., 1992, *Аргументация в науке*, Минск.

Источники

- Blechsmidt J., 2006, *Karla, Föritz*.
- Daniela U., 1992, *Das Familienfest und andere Familiengeschichten*, München.
- Forward S., Glynn D.F., 2014, *Emotionale Erpressung: wenn andere mit Gefühlen drohen*, München.
- Groot A. de, 1990, *Dein Vater wird uns lieb gewinnen*, Hamburg.
- Konsalik H.G., 1980, *Die schöne Ärztin*, München.
- Tyran I., 1998, *Das Opfer der geliebten Frau*, Silvia-Roman, nr 727, Bergisch-Gladbach.
- Vierock F., 2019, *Paul, sprich mit mir*, Nordestedt.
- Wylde J., 2015, *Rockertochter: Spiel mit dem Feuer*, München.