

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Филологический факультет
Кафедра английской филологии и перевода

КАШИРСКАЯ Ксения Сергеевна

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ПРИ РАЗНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ
УСТАНОВКАХ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИАЛОГЕ

Выпускная квалификационная работа

Научный руководитель
д.ф.н., проф. Поспелова А.Г.

Санкт-Петербург
2017

Оглавление

Generating Table of Contents for Word Import ...

Введение

Тема дипломной работы «Манипулирование при разных установках говорящего в английском диалоге» предполагает изучение и анализ манипулятивных диалогов с точки зрения различных межличностных и внеличностных установок субъектов общения.

Предметом изучения является механизм манипулятивного воздействия на адресата в диалогах, содержащих различные установки говорящих.

Объектом изучения избран микродиалог как основной способ реализации общения.

Актуальность настоящей работы определяется ее непосредственной связью с кругом проблем, очерченных современной когнитивистикой, в том числе с теорией речевого общения. Сочетание этих направлений позволит предложить новый взгляд на использование участниками общения вербальных средств языка в качестве орудия социального воздействия в акте коммуникации.

Научная новизна исследования состоит в том, что впервые предлагается как анализ, так и количественный подсчет взаимодействия манипулятивных тактик и установок участников общения.

Цель исследования – выявить, каким образом определенные межличностные и внеличностные установки говорящего связаны с использованием тех или иных манипулятивных тактик.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- провести исследование сущности манипулирования и выбрать классификацию, соответствующую поставленной цели;
- рассмотреть понятие установки и походы к ее классификации;
- исследовать взаимодействие манипулятивных тактик и межличностных установок говорящего в английском диалоге;

- исследовать взаимодействие манипулятивных тактик и внеличных установок говорящего в английском диалоге;
- провести количественный подсчет результатов исследования.

Материалом для исследования послужили 120 примеров, полученных методом сплошной выборки из сценариев полнометражных английских и американских фильмов и сериалов общим объемом более 1000 страниц.

В работе применяется **метод** лингвистического описания – интерпретация микродиалогов, которая открывает путь к сознанию участников коммуникации, их идеалам и ценностям; семантико-синтаксический анализ, а также контекстно-семантическое описание.

Теоретическую основу исследования составляют работы следующих лингвистов: В.В. Богданова, Т.Е. Добровой, В.И. Карасика, Е.Н. Шустровой, и других.

По структуре данная работа состоит из введения, теоретической главы, исследовательской главы, заключения, списка использованной литературы и списка сокращений. В первой главе проводится изучение основных понятий манипулирования и коммуникативных установок, во второй главе проводится анализ примеров манипулятивных диалогов при реализации различных коммуникативных установках.

Глава I Проблемы теории речевого общения

1.1 Коммуникативно-прагматический подход к исследованию

В науке о языке традиционно выделяются три научные макропарадигмы: сравнительно-историческая (характерная для языкознания XIX века и основанная на сравнительно-историческом методе, еще называемая компаративизмом), системно-структурная или так называемый лингвистический структурализм (в центре внимания которой находится слово) и, наконец, антропоцентрическая, «возвратившая человеку статус «меры всех вещей» и вернувшая его в центр мироздания» (Воркачев, 2001, с. 64). Однако в целом все приведенные парадигмы сосредоточены на поиске того, как именно человек использует язык в качестве орудия общения и того как в языке отразился сам человек. Поэтому антропоцентризм можно назвать некой «суперпарадигмой» (Комарова, 2013, с. 67), описанной уже В. фон Гумбольдтом, который, рассмотрев соотношение мира, человека и его языка, выявил главную функцию языка – антропогенную – и поставил задачу исследования языка в целях «познания человека на разных ступенях его культурного развития» (Гумбольдт, 1985, с. 349). Ю.Д. Апресян также отмечает: «Язык, как известно, в высокой степени антропоцентричен. Громадная часть его словаря посвящена человеку – его внутреннему миру, восприятию внешнего мира, физической и интеллектуальной деятельности, его целям, отношениям с другими людьми, общению с ними, оценкам событий, положений и обстоятельств» (Апресян, 1995, с. 18). По мнению Т.П. Третьяковой, антропоцентризм – «то направление, которое делает акцент исключительно на поиске системных свойств, отражающих человеческое поведение, в том числе и речевое» (Третьякова, 2004, с. 310). Исследователь вводит понятие антропоцентрической лингвистической парадигмы, под которой предлагает рассматривать такую модель организации языковых единиц, которая связана с динамикой

существования единицы в коммуникативном пространстве человеческого сообщества.

Таким образом, в центре внимания антропоцентрической парадигмы современного языкознания оказывается человек как творец языковой и речевой деятельности. Языковая деятельность направлена на рассмотрение языка, изменяющегося во времени, на всех его уровнях, тогда как речевая деятельность направлена на использование языка для общения (Формановская, 2002, с. 4). Природа речевого общения с онтологической точки зрения имеет сложный, двойственный характер. Это обусловлено тем, что оно детерминировано факторами двух родов: внутренними (психофизиологическими) и внешними (социальными) (Сорокин, Тарасов, Шахнарович, 1979, с. 48). То есть общение является действием, охватывающим как внешний мир, включающий реальную и воображаемую его зоны, отражаемые в языке и языком, так и внутренний мир, где в языке и посредством языка отражаются рациональные, и эмоциональные процессы.

Понимание общения как деятельности с помощью такого орудия, как язык, по обмену разного рода информацией для достижения внекоммуникативных и коммуникативных целей, для осуществления социальной жизни людей, их взаимодействия в обществе – невозможно без представления о коммуникативно-прагматическом направлении в языкознании (Формановская, 2002, с. 4).

Данное направление возникло на базе системно-структурного описания языка, достаточно четко определившего его уровни (фонетический, грамматический – морфологический и синтаксический, словообразовательный, лексический и фразеологический), вместе с другими связанными подходами (функциональный, коммуникативный, прагматический), которые «позволили подойти к широкому рассмотрению действительности языка в речи/тексте, функционирования языковых

единиц в разнообразных контекстах» (Формановская, 2002, с. 4-5). В целом, функциональный подход касается, прежде всего, свойств, заложенных непосредственно в языковых единицах; коммуникативный – тех свойств языковых единиц, которые реализуются в процессе общения, то есть интенциональные, социальные и другие сугубо коммуникативные смыслы; и прагматический подход учитывает компоненты языковых единиц, связанные с человеком, использующим язык как орудие общения и делающим свой выбор для достижения поставленных целей при ориентации в ситуации в целом (там же с. 4). Коммуникативно-прагматический же аспект, как следует из названия, требует внимания как к собственно коммуникативным, так и к прагматическим компонентам языковых/речевых явлений.

Прагматика (из греч. прагма – дело, действие) перешла в лингвистику из семиотики – теории знаковых систем, представленной (по Ч. Моррису) тремя ветвями: семантикой, синтактикой и прагматикой (Арутюнова, Падучева, 1985, с. 21). Лингвистической прагматике Ю.Д. Апресян дает широкое определение: «Под прагматикой мы будем понимать закрепленное в языковой единице (лексеме, аффиксе, граммеме, синтаксической конструкции) отношение говорящего: 1) к действительности, 2) к содержанию сообщения, 3) к адресату» (Апресян, 1988, с.8). Однако в отличие от общего прагмалингвистического коммуникативно-прагматический подход к описанию языка сосредоточивает внимание именно на коммуникативных единицах, оставляя в стороне аффиксы, граммемы, лексемы и т. д. С этой точки зрения в центре описания оказываются единицы общения.

Основной (минимальной) единицей общения, функционально цельным ее фрагментом является речевой акт (поступок). Далее следует речевой ход, речевое взаимодействие, или обмен, или диалогическое единство, или микродиалог, речевое событие, или макро-диалог

(Поспелова, 2001, с.14).

Диалогическое единство, с точки зрения Л.П. Чахоян, – частная коммуникативная система, которая характеризуется «сиюминутностью производства, быстротой и непосредственностью процесса отражения явлений и ситуаций объективного мира, активностью говорящих в отношении выражения своего индивидуального; отношения к фактам, обилием эмоциональных реакций» (Чахоян, 1979, с. 6). Помимо этого следует отметить, что в лингвистической прагматике представление о диалогическом единстве дополняется общей темой и общим фондом знаний коммуникантов, а также направленностью на «решение той или иной коммуникативной задачи на основании либо определенной глобальной стратегии общения, либо подчиненных ей интерактивных или каких-либо других тактик» (Поспелова, 2001, с. 6).

Речевой акт находится в тесной взаимосвязи с речевой тактикой и речевой стратегией. Одно из определений принадлежит Е.С. Поповой: стратегию она определяет как «сверхзадачу, идущую от адресанта, направленную на достижение коммуникативной или практической цели», а тактику – «как некое речевое действие, направленное на решение одной задачи в рамках одной стратегической цели». Однако тактика сама по себе невербальна, а для выражения смысла используются приемы, то есть различные средства языка (Попова, 2002, с. 279). В трактовке О.С. Иссерс речевая стратегия понимается как «совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего», а речевая тактика как «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» (Иссерс, 1997; Иссерс, 2008, с.109-110). Общая задача определяет выбор определенных средств и приемов, таким образом, речевая стратегия и тактика связаны между собой родовидовыми отношениями.

Высказывание всегда порождается коммуникативной ситуацией и

зависит от определенного комплекса внешних условий общения, присутствующих в сознании говорящего в начале осуществления речевого акта, называемого в лингвистике актуальным коммуникативно-прагматическим пространством (Маслова, 2008, с. 272). Коммуникативно-прагматическая ситуация – это определенная коммуникативная ситуация, в которой реализуется языковой знак и в которой обеспечивается адекватное понимание коммуникантами языкового значения в структуре смыслового содержания высказывания с точки зрения прагматики. (Алефиренко, 2009, с. 221).

Коммуниканты – говорящий (адресант) и его адресат – непосредственные участники коммуникации, порождающие высказывания (тексты) и интерпретирующие их. Необходимо учитывать, что речь говорящего должна быть ориентирована на конкретного адресата со всеми присущими ему особенностями языковой личности и речевые стратегии говорящего должны постоянно корректироваться, вступая во взаимодействие с речевыми стратегиями партнера по коммуникации (Поспелова, 2001, с. 11).

Другие важные понятия для коммуникативно-прагматического подхода включают: коммуникативный успех, то есть реализация цели речевого (коммуникативного) акта, когда сообщение без существенных помех передается адресантом и адекватно воспринимается адресатом; и коммуникативная неудача (коммуникативный сбой) – ситуация, при которой смысл текста, воспринятый слушающим, не соответствует коммуникативной задаче говорящего, тому смыслу, который говорящий вкладывал в текст (Цейтлин, 2006. с. 47).

Также для любого акта коммуникации важно понятие коммуникативной установки говорящего, которое является одним из основных для нашего исследования и потому будет рассмотрено более подробно в следующем пункте данной главы.

1.2 Понятие и классификация установок

Понятие «установка» неоднократно появлялось в работах различных исследователей, занимающихся изучением языка в его прагматическом аспекте, при этом разные лингвисты вкладывают разный смысл в это понятие. Например, О.С. Иссерс определяет ее как целостное состояние говорящего, его неосознанную готовность реагировать на ситуацию определенным образом (Иссерс, 2008, с. 38). В других работах термин «коммуникативная установка» понимается как мотивация высказывания, «настроенность на определенное понимание, отношение к людям, предметам и событиям, с которой индивид вступает в коммуникацию, и, шире, общий настрой на коммуникацию, или, напротив, стремление избегать вербальных контактов» (Комарова, 2013, с. 68). В нашем исследовании мы будем опираться на определение, данное Т.Е. Добровой, которое основывается на понимании установки, предложенном В.В. Богдановым: установка – это то, что находится в центре внимания говорящего (Доброва, 2014, с.133).

В.В. Богданов в своей работе также предлагает классификацию установок, разделяя их на межличностные и внеличностные. Среди межличностных установок он выделяет следующие: установка на самого себя, установка на адресата, установка на слушающего, установка на третьих лиц. Установка на самого себя равнозначна саморепрезентации, то есть показывает, как человек представляет себя самому себе, слушающему или адресату. Такая самопрезентация не всегда может быть правдива или соответствовать действительности, обычно она производится с учетом особенности адресата. Установка на адресата является самой важной, потому что именно на ней строится информационный обмен. Она показывает, как говорящий примеряет свое речевое поведение к параметрам адресата. В тех случаях, когда за общением наблюдает слушающий, с которым говорящий знаком, о присутствии которого

говорящему известно, речь идет об установке на слушающего. Она выражается в том, что говорящий учитывает его присутствие и в соответствии с этим строит свое коммуникативное поведение. Установка на третьих лиц подразумевает, что в ходе коммуникации говорящий ссылается на лиц, не являющихся ни адресатом, ни слушающим. Однако для нашего исследования решено было объединить установки на слушающего и на третьих лиц в одну группу, поскольку если последовательно придерживаться понимания установки как о том, что находится в центре внимания, то в таких высказываниях речь должна идти о слушающему, что встречается крайне редко.

Среди внеличных установок В.В. Богданов выделяет установку на действительность, пропозициональное содержание и языковые средства. Под действительностью понимается конкретная ситуация со своими пространственно-временными координатами, социокультурные реалии, исторический фон и соответствующие средства языкового общения. Пропозиция понимается автором как смысл, отдельный от вербального способа его выражения. Однако грань между данными установками может быть крайне размыта, потому для данного исследования нами решено было последовать классификации Т.Е. Добровой, которая объединяет их в одну группу. Установка на языковые средства подразумевает, что в каждом конкретном случае говорящий сознательно выбирает определенные средства, потому эта установка включает в себя стиль речи говорящего, использование диалектов, устаревших слов и выражений, жаргона, вообще выбор говорящим определенных языковых средств, вплоть до выбора конкретной лексики (Богданов, 1990, с.34-38). Т.Е. Доброва, однако, не соглашается с таким пониманием установки на языковые средства и предлагает выделять ее только в тех случаях, когда говорящий обсуждает непосредственно выбранные им языковые средства (Доброва, 2014, с. 133). В нашей работе решено было объединить эти два подхода, так как выбор

определенного языкового кода или диалекта может служить средством осуществления манипуляции.

Подобное явление, близкое к выделению межличностных установок, описывает в своей работе Е.Г. Хомякова, вводя понятия эгореференции (Хомякова, 2009, с. 55). Эгореференция – это способность индивидуума соотносить себя и свою деятельность в целом и речемыслительную деятельность в частности с окружающим миром в пространственно-временной проекции. Вслед за ней Н.Г. Талашова для своего исследования вводит следующую классификацию: эгореференциальный способ речи, то есть в принципе, речь с установкой на себя, и неэгореференциальный способ, то есть установку на все остальное (Талашова, 2016, с. 5).

Но, несмотря на новизну такого подхода, данное исследование в дальнейшем будет опираться на объединенную классификацию Богданова – Добровой, так как мы считаем ее более детальной и, следовательно, более удобной для проведения последующего анализа аспектов межличностных и внеличных установок.

1.3 Манипулирование и аспекты его изучения.

1.3.1 Понятие манипулирования и подходы к его изучению в отечественной и зарубежной литературе

Манипулирование – достаточно универсальное явление, являющееся объектом междисциплинарных исследований ряда наук, включая философию, социологию, политологию, психологию и, конечно лингвистику. И несмотря на разнообразие определений и подходов к изучению манипулирования во всех приведенных дисциплинах, ученые тем менее часто обращают внимание на лингвистическую природу этого явления.

Основа понимания манипулирования была заложена еще в античности. Уже Платон определял его как уникальный способ подчинить себе волю человека без применения насилия (Платон, 2008). Современные зарубежные представления об этом явлении лежат в области разных наук. Так, например, А. Барнхилл процесс манипулирования понимает в духе философской антропологии – «это прямое воздействие на мнения, желания или эмоции человека (...) таким образом, чтобы это было полностью или частично не в его интересах» (Barnhill, 2014, с. 52). С точки зрения психологии подходит к манипулированию Р. Гудин и определяет его как скрытое воздействие на человека против его предполагаемой воли, обращая особое внимание на скрытый характер такого воздействия (применение власти, силы), идущего вразрез с личной волей, объекта манипулирования, игнорирующего его стремления и желания (Goodin, 1980, р. 7-23). В том же ключе рассматривает данное явление Дж. Рудинов, говоря об эксплуатации «скрыто осуществляемого в интересах манипулятора господства» (Rudinow, 1978, с. 338-247). Наиболее близкое к лингвистике определение манипулированию дает в своей работе А.С. Харрис, рассматривая непосредственное «манипулирование лингвистическими формами и структурами», которое подразумевает, что языковой материал подбирается и трансформируется таким образом, чтобы направить внимание читателя или слушателя в необходимую для автора сторону (Harris, 1990).

В отечественной научной литературе существует несколько определений понятия речевой манипуляции. Так, например, в работах В.И. Карасика речевые манипуляции воспринимаются, как псевдоаргументация, то есть нарушение аргументации (Стенберг, Карасик, 1993, с. 30) или как одна из разновидностей «двойной игры» (Карасик, 2002, с. 66). Еще одно определение, указывающее на непосредственную связь манипулятивных речевых действий с психикой адресата, дала О.Н. Быкова: «вид языкового

воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент» (Быкова, 2000, с. 100). Известны также другие точки зрения, так, например, Е.В. Денисюк дает этому явлению следующее определение: «специфическое речевое поведение в процессе общения, направленное на побуждение собеседника совершить невыгодное для него (но выгодное для побуждающего лица) действие». Кроме того, исследователь добавляет, что основной чертой этого типа речевого поведения является скрытый характер воздействия (Денисюк, 2000, с. 66). С совершенно иной стороны, то есть с учетом нарушений правил речевого общения, обращается к вопросу В.И. Козьмина, вводя в своей работе понятие гибкой коммуникативной тактики, под которой понимается намеренное недемонстративное нарушение принципов речевого общения для достижения вербально невыраженной коммуникативной цели (Козьмина, 2001, с. 5).

В существующих определениях постепенно сложились основные признаки, присущие манипулированию в целом и речевому манипулированию в частности. Г.А. Копнина выделяет два основополагающих признака: 1) манипуляция – вид духовного, психологического воздействия, а не физическое насилие, 2) манипуляция – скрытое воздействие. Отталкиваясь от них Г.А. Копнина дает наиболее емкое, на наш взгляд, определение понятию манипулирования, на которое мы будем опираться в нашем исследовании в дальнейшем: «речевая манипуляция (манипулирование) – разновидность манипулятивного воздействия, осуществляемого путем искусного использования определенных ресурсов языка с целью скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата» (Копнина, 2008, с. 25).

Для данного исследования важен вопрос отношения манипулирования и речевого воздействия. В современной лингвистике

сформировалась точка зрения, в соответствии с которой манипулирование является разновидностью воздействия. Этому мнению придерживаются многие ученые: В.В. Дементьев называет манипуляцию разновидностью непрямого воздействия, наравне с косвенным директивным иллокутивным актом. (Дементьев, 2001, с. 27); В.И. Карасик в своей работе «Языковой круг: личность, концепты, дискурс» говорит, что «манипуляция является одним из способов намеренного воздействия на адресата» (Карасик, 2002, с. 67). Также существует точка зрения о разграничении и противопоставлении этих двух понятий. Такого мнения придерживается И.А. Стернин, говоря о том, что воздействие производится с целью «сознательно принять нашу точку зрения», а манипулирование – «неосознанно или вопреки собственному мнению» (Стернин, 2012, с. 56).

Исследователи типологии дискурса отмечают, что в стратегических целях можно «манипулировать образцами диалога» (Гурочкина, 2003, с. 137). Е.В. Ганапольская дает определение непосредственно манипулятивному диалогу: «диалог, осуществляемый не с целью информирования, а с целью оказания воздействия» (Ганапольская, 1999, с. 6). То есть, говорящий в таком диалоге стремится, используя возможности языка, иносказательно донести адресату информацию так, чтобы навязать ему некоторое представление о действительности.

1.3.2 Классификации манипулятивных тактик

Рассуждая о манипулятивном дискурсе, необходимо четко разграничить понятия «стратегии», «тактики» и «приема», так как в работах, посвященных речевому манипулированию, однотипные речевые феномены манипулятивной природы ученые обозначают по-разному, смешивая эти термины, либо используя другие (например «уловки-манипуляции» в работе В.Н. Панкратова (Панкратов, 2000, с.14)). В связи с этим следует вспомнить уже упоминаемые нами в первом пункте данной

главы работы О.С. Иссерс и Е.С. Поповой, приводящих свои разграничения речевых стратегий и тактик. Трудности при рассмотрении данных понятий связаны с тем, что существует «тактик великое множество, какое можно сравнить с множеством речевых действий» (Формановская, 2002, с. 60) Однако многие лингвисты, занимающиеся вопросами речевой манипуляции, выделяют, тем не менее, собственные стратегии и тактики манипулирования.

Так, например, в одном из зарубежных исследований лингвистического манипулирования автор выделяет синтаксические и лексико-семантические виды тактик и использование метафор (в качестве отдельной группы). Для синтаксического вида тактик исследователь описывает особые приемы, включающие в себя приемы транзитивности, использования активного и пассивного залогов, модальности, субстантивацию, метатезу, инициализацию, а также использование намеков и особой манеры произношения. Кроме того, в отдельную группу он выделяет тактики, используемые журналистами (заострение, конкретизация, обобщение, поляризация, персонификация и др.) (Nordlund, 2003, с. 7-15).

Отечественные ученые выделяют классификации манипулятивных тактик по несколько иному принципу. Так, А.Г. Гурочкина описывает в своей статье «Манипулирование в лингвистике» три манипулятивные тактики: 1) искажение информации, 2) утаивание информации, 3) имплицитная подача. Приемы здесь не соотнесены с определенными тактиками, однако разделены между собой относительно скрываемых и нескрываемых речевых манипуляций. К первым относятся, например, замещение субъекта действия и приемы ложной аналогии, а ко вторым использование различных тропов (Гурочкина, 2003, с.137).

Г.А. Копнина выделяет три основные манипулятивные тактики («способа»), которые отчасти перекликаются с предыдущей

классификацией: 1) умолчание, то есть сокрытие определенных тем или частичное их освещение; 2) селекция информации, которая заключается в представлении адресату только той информации, которая выгодна адресату; 3) искажение информации от небольшого изменения смысла до «откровенной лжи». Причем последний пункт подразделяется еще на три: 1) количественные изменения; 2) передергивание информации, то есть способ подачи информации, при котором внимание привлекается к наиболее выгодному для манипулятора свойству предмета или явления; 3) переворачивание информации, то есть такой способ подачи информации, при котором высказыванию придается прямо противоположное значение. Кроме того, в исследовании описано также множество приемов, которые, однако, не закреплены за определенными тактиками (Копнина, 2008, с 46-53)

В диссертационном исследовании Е.Н. Шустровой представлена еще одна сходная классификация, исследовательница выделяет три группы тактик: 1) сокрытие, 2) искажение, 3) подмена. Однако отличительной особенностью этой классификации является соотнесенность приемов и тактик. Так, сокрытие проявляется в умалчивании, прямом отказе от ответа (использовании таких фраз как, например, «I wouldn't know»); в косвенном отказе от ответа или в других эксплицитных высказываниях, которые являются недостаточно информативными, например, «That depends»; в использовании слов неопределенной и широкой семантики, смене регистра речи и смены темы разговора, а также в селекции и смешении акцентов. Тактика искажения предполагает преувеличение и преуменьшение выражаемых оценок, эмоций, значимости событий и т.д. К группе искажения относятся скопление оценочной лексики, использование интенсификаторов, маркеров грамматического и лексического отрицания, вопросы и восклицания. Для группы подмены характерно создание ложного имиджа, так называемой языковой маски, с помощью

парадоксальных ситуаций, основанных на подмене компонентов семантической структуры, а также внедрение в речь деструктивных высказываний, то есть высказываний, рассчитанных на неправильную интерпретацию адресатом (Шустрова, 2008, с. 19).

Как мы видим, все три приведенные классификации основаны на одних и тех же принципах и имеют довольно схожую структуру, в которой выделяются по три тактики. Тактики умолчания и искажения можно считать основными, так как они описаны во всех приведенных классификациях. Однако данное исследование в дальнейшем будет опираться на классификацию Е.Н. Шустровой ввиду ее лаконичности и четкой соотнесенности тактик и приемов.

Выводы к I главе

1. Основной макропарадигмой современного языкознания можно назвать антропоцентрическую парадигму, которая рассматривает человека, как творца языковой (рассмотрение языка на всех его уровнях) и речевой (использование языка для общения) деятельности. Важным для этой парадигмы направлением является коммуникативно-прагматический подход, который сосредоточивает внимание именно на коммуникативных единицах. Изучение коммуникативно-прагматического подхода включает в себя рассмотрение следующих важных понятий: речевой акт – т.е. основная минимальная единица общения; диалогическое единство (микродиалог) – частная коммуникативная система, объединенная общей темой и общим фондом знаний коммуникантов, а также направленностью на решение коммуникативной задачи; речевая стратегия – сверхзадача, направленная на достижение коммуникативной или практической цели; речевая тактика – действие, направленное на решение данной задачи; коммуникативная ситуация – ситуация общения; коммуниканты – говорящий и его

адресат; коммуникативный успех и неудача - адекватное и неадекватное (соответственно) восприятие цели речевого акта адресатом.

2. Для проведения исследования нельзя обойтись без понятия коммуникативной установки. Ознакомившись с данным понятием в работах современных лингвистов, мы определили, что наиболее оптимальным, с нашей точки зрения, является определение, предложенное В.В. Богдановым – Т.Е. Добровой (установка – это то, что находится в центре внимания говорящего) и его классификация межличностных (на себя, на адресата и на третьих лиц) и внеличностных установок (на действительность и языковые средства).

3. В результате изучения трудов когнитивистов (В.И. Карасик, О.Н. Быкова, Е.В. Денисюк, Г.А. Копнина, Б.И. Козьмина, И.А. Стернин) можно дать рабочее определение манипуляции – разновидность манипулятивного воздействия, осуществляемого путем искусного использования определенных ресурсов языка с целью скрытого влияния на поведенческую деятельность адресата. Подробное ознакомление с работами исследователей дало определение манипулятивному диалогу, под которым понимается диалог, осуществляемый с целью оказания воздействия. Рассмотрев несколько классификаций манипулятивных тактик, мы пришли к выводу о том, что они во многом обладают сходными типологическими характеристиками, поскольку в основу большинства из них положена общая установка на способ подачи информации адресантом сообщения (говорящим). В основу данного исследования положена классификация Е.Н. Шустровой (в ее работе выделяются три группы тактик: сокрытие, искажение и подмена) ввиду четкой соотнесенности тактик и приемов в процессе манипулятивной коммуникации.

Глава II. Взаимосвязь между типом установки и манипулированием

2.1 Манипулирование при межличностных установках говорящего

2.1.1 Манипулирование при установке на адресата

Основной задачей второй главы данного исследования стало соотнесение групп манипулятивных тактик с установками говорящего. Примеры диалогов с межличностными установками говорящего встречались нам чаще, чем примеры с внеличностными – их число составило 65% от всего количества собранных примеров (79 из 120 диалогов). Далее в данном параграфе будет подробно рассмотрена именно эта группа примеров.

Как уже отмечалось ранее, установка на адресата является самой важной в диалогической речи, так как именно на ней строится основной информационный обмен. Согласно определению, установка – это то, что находится в центре внимания говорящего, и установка на адресата подразумевает, что в центре внимания находится фигура адресата. Для манипулятивных диалогов эта установка оказалась самой распространенной и встречается в примерно 55% из всех собранных примеров с межличностными установками (44 из 79). Анализ показал, что при такой установке могут использоваться все три группы манипулятивных тактик (сокрытие, искажение и подмена), однако они не часто встречаются изолированно как самостоятельные приемы. Как правило, в одном диалоге зачастую мы видим одновременное использование нескольких тактик. Этот процесс можно наблюдать на следующем примере:

(1)

Ситуация: разговор начальника полицейского участка, Пейтела, и начальницы отдела расследований, Лизбон. Он уговаривает ее принять на службу детектива-новичка.

LISBON: We can manage without him. He's a liability.

PATEL: Lis, you're my best agent, you're the heart and soul of the unit. I must respect

your opinion. So I'll push this case to Coachrane's team. Take it off your hands.

Lisbon curses silently

LISBON: No, that won't be necessary. (Mtl)

Герой использует тактику подмены, создавая для Лизбон иллюзию выбора, когда на самом деле таковой нет – ведь он ее начальник, и она должна будет подчиниться в любом случае, но он хочет заставить ее самостоятельно принять решение. Поэтому он предлагает ей передать дело другой команде, зная, что Лизбон не сможет отказаться от расследования. Для того, чтобы добиться ее расположения он также использует тактику искажения, которая выражается в использовании оценочной лексики («best agent», «heart and soul of the unit») и интенсификаторов («must respect your opinion»), таким образом реализуя принцип вежливости.

Группа тактик искажения используется в примерах с установкой на адресата чаще всего (в 68% случаев из примеров с данной установкой, т.е. в 30 из 44), при этом, несмотря на то, что группы тактик в основном используются в связке, искажение довольно часто используется обособленно. Это может быть рассмотрено на примере:

(2)

Коста - преступник, который выдает себя за жертву и сотрудничает с ФБР, чтобы его не заподозрили. Грейс - агент, расследующий это дело. Коста видит, что Грейс влюбляется в него и использует ее чувства.

COSTA: You're good. You could move a lot of art if you wanted to.

Their eyes meet for a beat.

COSTA: And inspire some too, I'm sure.

Right then something very rare happens; Grace blushes.

COSTA: You're very sensitive for...

GRACE: An FBI agent? (TL)

Коста использует в основном самый распространенный прием группы тактик искажения – это частое использование оценочной лексики и

интенсификаторов («you're good», «very sensitive»). С помощью комплиментов он делает вид, будто Грейс не безразлична ему и использует ее чувства, завоеывая ее расположение, что помогает ему избежать подозрений в убийстве.

Вторая по частотности использования группа тактик – это подмена, которая подразумевает создание говорящим ложного имиджа и языковой маски с помощью подмены компонентов семантической структуры ключевых слов. В собранных нами примерах манипулятивных диалогов с установкой на адресата группа тактик подмены встречается примерно в 40% случаев из всех примеров с данной установкой (18 из 44). Она также часто используется вместе с другими группами тактик, но иногда может встретиться обособленно, как в примере (1).

(3)

Кристина - мать восьмилетнего ребенка, который пропал без вести. Полиция находит и возвращает ей мальчика, но он не ее сын. Доктор Тарр - врач, которого полиция использует, чтобы заставить Кристину поверить, что мальчик, которого ей вернули - ее сын.

CHRISTINE: Wouldn't I know whether or not he was my son? I'm his mother.

DR. TARR: Which means you're in no position to be objective. You are looking through the prism of extreme emotion at a boy who has changed from what you remember. He isn't the same boy that left here, just as a boy who goes off to war and returns isn't the same anymore. (Chgl)

В приведенном примере группа тактик подмены реализуется с помощью создания героем ложного образа. Он делает вид, что он профессионал, стремящийся лишь помочь Кристине, однако использует ее слова против нее и создает парадоксальную ситуацию, пытаясь убедить ее в том, что она просто не узнала своего сына.

Группа тактик сокрытия используется в 31% собранных примеров с установкой на адресата (14 из 44). В качестве приемов сокрытия при манипулировании чаще всего используется смена темы разговора, смещение акцентов, умолчание, отказ или косвенный уход от ответа. Эту

тактику можно наблюдать на следующем примере:

(4)

Норма Луиза, мать шестнадцатилетнего Нормана, очень близка со своим сыном, ревнует его ко всем остальным и не хочет, чтобы он интересовался кем-то кроме нее. Данный диалог происходит после того как Норма безосновательно запретила сыну встретиться с друзьями.

NORMA LOUISE Norman, you don't even know them. You have to be a little careful

NORMAN (*yelling; frustrated*) Why? Why do I have to be careful?

NORMA LOUISE Norman, don't lose your temper at me. I'm just looking out for you. (BM)

В данном случае явно прослеживается использование группы тактик сокрытия: Норма не может сказать сыну, почему ему следует вести себя очень осторожно с его друзьями и почему он не может пойти к ним, поэтому она уходит от ответа, упрекая мальчика и указывая на то, что этот разговор лишь проявление материнской заботы.

Следует особо отметить, что в одном высказывании и в одном диалоге могут встречаться одновременно разные установки. Приведенные выше манипулятивные диалоги объединены тем, что в них говорящий делает установку в основном на адресата. Но так происходит далеко не во всех случаях, установка на адресата часто используется в соединении с другими установками для достижения большего эффекта, и потому среди собранных примеров встречаются диалоги с установкой на себя и на адресата (примерно 14% из всех примеров с межличностными установками, т.е. в 11 из 79 примеров) и установкой на адресата и третьих лиц (примерно 8% из всех примеров с межличностными установками, т.е. 6 из 79).

2.1.2 Манипулирование при установке на себя

Установка на себя подразумевает, что говорящий в процессе диалога концентрирует свою речь и, соответственно, всю манипуляцию вокруг самого себя, создавая образ в глазах слушающего или адресата. Она

является второй по частотности в отношении манипулятивных диалогов – она используется примерно в 43% случаев среди всех собранных примеров с межличностными установками (34 из 79 примеров). Как и в примерах с установкой на адресата здесь могут быть использованы все три группы манипулятивных тактик, причем тактики могут использоваться как обособленно, так и в сочетании друг с другом.

Так же как и в примерах с установкой на адресата, самой распространенной группой тактик для диалогов с установкой на себя является искажение. Она встречается в 59% примеров рассматриваемого типа (20 из 34), однако в этом случае она почти не встречается обособленно и используется во взаимодействии с другими тактиками, как в следующем примере:

(5)

Трэвис - подросток, он пытается с помощью манипуляции заставить своего отца, Джейсона, рассказать ему какой-нибудь секрет о своем прошлом, чтобы в дальнейшем использовать эту информацию в своих целях.

TRAVIS: I mean, the thing is...Sometimes when Kylie wears her jazz dance outfit, she looks really pretty to me, but then it's... Oh, god! I don't know! What the hell? Am I some kind of freak?

JASON: No, you're not a freak, okay? Sexuality is confusing... (CT)

Трэвис врет о своей сексуальной ориентации, тем самым создавая ложный образ, то есть он использует тактику подмены. Однако в его речи явно прослеживается тактика искажения, проявляющаяся в таких приемах как: восклицание («Oh, god!»), вопросы («Am I some kind of freak?»), эмоционально-окрашенная лексика («What the hell?»), использование интенсификаторов («really pretty») и отрицания («I don't know!») – то есть он преувеличивает свое состояние растерянности, чтобы его ложь звучала убедительнее, таким образом, Трэвису удается вывести собеседника на откровенный разговор.

Следующей по частотности стала группа тактик подмены, а именно

создание ложного образа, языковой маски с помощью парадоксальных ситуаций – среди примеров диалогов с данной установкой эта группа используется примерно в 47% случаев (16 из 34). Более подробно это можно рассмотреть на следующем примере:

(6)

Джек - пират, он манипулирует двумя охранниками, Мердоком и Мюлроем, чтобы они пропустили его на пристань.

MULLROY: What's your business in Port Royal, 'Mr. Smith'?

MURTOGG: And no lies!

JACK: None? Very well. You rumbled me. I confess: I intend to commandeer one of these ships, pick up a crew in Tortuga, and go on the account, do a little honest pirating.

MURTOGG: I said, no lies.

MULLROY: I think he's telling the truth.

MURTOGG: He's not telling the truth.

MULLROY: He may be.

MURTOGG: If he were telling truth he wouldn't have told us.

JACK: Unless, of course, he knew you wouldn't believe the truth if he told you it.

(PC)

Джек не лжет охранникам, однако строит свою речь так, что создается своего рода парадоксальная ситуация: его просили не лгать, и он этого не делает, однако прямота и открытость, с которой он говорит, сбивает охранников с толку. Также его последнюю реплику можно назвать деструктивным высказыванием, так как она изначально рассчитана на неправильную интерпретацию – такие высказывания являются одним из характерных приемов группы тактик подмены.

Группа тактик сокрытия наименее распространенная, она появляется в 29% примеров с установкой на себя (10 из 34) и, так же как и в ситуации с группой искажения, среди собранных примеров она не встретилась обособленно.

(7)

Кэтрин - подозреваемая в деле об убийстве, она не безразлична детективу, Нику, и, зная это, на протяжении всего сюжета манипулирует им, чтобы отвести от себя подозрения. В следующем отрывке она упоминает свою подругу, которая пыталась убить Ника якобы из ревности.

CATHERINE: (*near tears*) I should have known. I came into the house when you were down on the beach. She looked at me so strangely. She left right after you. (a beat) I shouldn't have let her watch us. She wanted to watch me all the time. She tried to kill you, didn't she?

NICK: (*a beat*) Did you like her to watch?

CATHERINE: (*a long beat*) Do you think I told her to kill you?

NICK: (*softly, with intensity*) No.

CATHERINE: (*after a beat, near tears*) Everybody that I care about dies. (BI)

В данном примере тактика сокрытия выражается двумя способами: с помощью косвенного отказа от ответа, то есть героиня в этом случае отвечает вопросом на вопрос; и с помощью смены темы в последней реплике. Помимо сокрытия в отрывке употребляется искажение, выражающееся в использовании интенсификаторов («I should have known», «so strangely») и маркера отрицания («I shouldn't have let her»).

Как уже говорилось выше, в одном манипулятивном диалоге говорящий может использовать одновременно несколько установок для достижения большего эффекта. Самым частым сочетанием стало объединение установки на себя и на адресата, то есть в таких случаях говорящий концентрировал свое внимание и на своей персоне, и на собеседнике – эта группа составила 14% (11 из 79) от всех примеров с межличностными установками. Наиболее характерным для таких диалогов стало использование групп подмены и искажения, приемы сокрытия используются гораздо реже.

(8)

Джейн - приглашенный детектив, Лизбон - глава отдела расследований в полиции, она вынуждена работать с Джейном, хотя ей это не нравится. Джейн знает

о том, что без него они не раскроют дело «Красного Джона», но хочет сделать так, чтобы Лизбон сама попросила его остаться и работать с ними.

JANE: Would you drop me at the airport?

LISBON: You're leaving?

JANE: Well, I have to have my shoes X-rayed anyway, so you know...

LISBON: And off you go in your merry way. If it's not Red John then all these lives mean nothing to you.

JANE: Not nothing, I'm confused. I thought you don't want me here. I'm going because it's not Red John and you don't want me here.

LISBON: We don't know it's not Red John and what I want is not the point... («Mtl»)

Говорящий в данном случае в первую очередь использует тактику подмены, выдавая скрытую угрозу о своем отъезде за простое сообщение («Would you drop me at the airport?»), а так же пытается своеобразно разжалобить Лизбон, чтобы она уговорила его остаться. Для этого он использует искажение, чтобы преувеличить свои эмоции с помощью повторения отрицания («Not nothing», «don't want», «it's not») и окрашенных слов («confused»).

Помимо сочетания установки на себя и на адресата, нам встретились еще случаи сочетания с установкой на третьих лиц, которые более подробно будут рассмотрены в следующем параграфе.

2.1.3 Манипулирование при установке на третьих лиц и слушающих

Манипулятивные диалоги с установкой на третьих лиц являются самой небольшой группой, они составляют лишь 20% от всего количества собранных примеров с межличностными установками (16 из 79). Из-за сравнительно небольшого количества найденного материала в эту группу мы объединили сразу две межличностные установки говорящего: на слушателя и на третьих лиц, это означает, что в приведенных примерах в центре внимания могут находиться люди, не участвующие в

непосредственном разговоре, но присутствующие при нем, или совершенно посторонние, но важные для сюжета, персонажи. Подробнее рассмотрим такую установку на следующем примере:

(9)

Клариса - полицейский, ее отдел расследует дело о серийном убийце, Баффало Билле, и для этого ее послали за помощью к Доктору Лектору, другому серийному убийце, который в данный момент находится в тюрьме. Она хочет показать ему документы о деле и получить от него нужную информацию, он на протяжении всего сюжета манипулирует ею, чтобы каким-то образом сбежать из тюрьмы.

CLARICE: I'm only asking you to look at this, Doctor. Either you will or you won't.

DR LECTER: Jack Crawford must be very busy indeed if he's recruiting help from the student body. Busy hunting that new one, Buffalo Bill... Such a naughty boy! Did Crawford send you to ask for my advice on him?

CLARICE: No, I came because we need -

DR. LECTER: How many women has he used, our Bill?

CLARICE: Five... so far

DR. LECTER: All flayed...?

CLARICE: Partially, yes. But Doctor, that's an active case, I'm not involved. If –

DR. LECTER: Do you know why he's called Buffalo Bill? The newspapers won't say.
(SL)

В приведенном примере очевидно использование группы тактик сокрытия, она выражается в уходе от ответа и резкой смене темы, такая тактика позволяет герою получить ответы на интересующие его вопросы. Он так же использует группу искажения, которая проявляется в таких приемах как восклицание («Such a naughty boy!»), использовании интенсификаторов («very busy indeed»).

Тогда как в примере (9), как и в других примерах этой группы, установка на третьих лиц прослеживается явно (здесь в центре внимания разговора находится убийца), с установкой непосредственно на слушающих ситуация сложнее. Если последовательно придерживаться

представления об установке как о том, что находится в центре внимания коммуникантов, то под установкой на слушающего мы должны понимать диалог, в котором речь идет непосредственно о слушающих. Среди собранных нами примеров такого диалога не нашлось, однако проиллюстрировать такую ситуацию можно с помощью диалога, приведенного в работе З.И. Мережинской, который подходит под определение манипулятивного:

(10)

За обедом обе матери (теща и свекровь) стали свидетелями ссоры детей из-за финансовых затруднений. Молодой муж (Гордон) обвинил жену (Лору) в расточительности. Опасаясь, что семейная жизнь детей находится под угрозой, матери решают разыграть ссору и сделать вид, будто они настаивают на разрыве. Услышанное должно заставить детей объединиться (при этом их дети могут прекрасно слышать разговор)

MRS SHEFFIELD: Yes, as Laura's mother I can't let her go on like this. A husband, a home, and a baby - it's enough to ruin any woman.

MRS JONES: It's only fair to both sides to end it all. I never heard of such brutal hardships. Gordon can't fight against these things any longer. Throwing away a soupbone and three slices of bread! I wonder he doesn't go mad! (Мережинская, 2007, С 13)

В данном диалоге используется группа тактик искажения, которая проявляется в использовании отрицания (can't, doesn't), эмоционально-окрашенной лексики (brutal) и восклицания (I wonder he doesn't go mad!)

В диалогах установка на третьих лиц, как уже упоминалось ранее, нередко выступает в сочетании с другими установками. Так, примеры с установкой на третьих лиц и на адресата составляют 8% (6 из 79) всех примеров с межличностными установками. Особенностью этой группы диалогов является то, что сокрытие, согласно подсчетам, используется здесь с незначительным перевесом. Примером такого сочетания может послужить следующий диалог:

(11)

Коста - преступник, который притворяется жертвой и сотрудничает с

полицией, чтобы отвести от себя подозрения. Ашер - более мелкий преступник, которому Коста хочет отомстить, и потому делает его главным подозреваемым в глазах полиции, убедив их в том, что Ашер хотел убить его из-за денег. Коста соглашается быть приманкой для «преступника». Разговор происходит в машине, он прослушивается полицией. В полицейских архивах подозреваемый фигурирует под именем Мартин, поэтому Коста использует это имя.

COSTA: Don't, man. I got money. You want money, I'll give you money. I got paintings. What do you want? Talk to me, Martin.

ASHER: Who the fuck is Martin? There is no Martin.

COSTA: Of course. No Martin. What do you want? What's my life worth to you?

ASHER: Nothing. And everything. This is deeper than money. Shut up. Talk is done. Talk is over. Understand that. You are over. Just shut the fuck up. *Asher lights a cigarette. A sharp turn ahead. Costa speeding up.* (TL)

Здесь манипуляция ведется в две стороны: Коста манипулирует адресатом, стараясь вывести его из себя, и представителями полиции, которые в данном случае являются слушающими. Очевидно, использованием приема подмены Коста создает ложный образ жертвы и «приманки», он так же постоянно называет собеседника другим именем, что создает парадоксальную ситуацию, которая запутывает, раздражает адресата. Соккрытие в данном случае выражается в том, что говорящий открыто игнорирует вопрос об имени, он переводит тему несколько раз спрашивая «What do you want?».

Также среди собранных примеров были случаи употребления сочетания установки на третьих лиц и установки на себя, однако эта группа самая малочисленная. Здесь также наравне используются все три группы манипулятивных тактик:

(12)

Энди и Джулз – друзья, у Джулз скоро день рождения, она желает устроить вечеринку и Энди хочет, чтобы они пошли на танцы, но вся компания против этой идеи. Тогда Энди пытается манипулировать Джулз, для этого он притворяется, будто подвернул ногу, с целью вызвать жалость. Для этого же он рассказывает Джулз о своей бабушке.

ANDY: I guess I can't bug ya about going dirty dancing anymore, huh? You know, I remember this amazing party for my grandmother, Maria. She was a policewoman. They called her "the stabilizer."

JULES: Ooh.

ANDY: She could clean up any mess. Well, at this party, she went crazy on the dance floor. It was, like, the first time I saw her joy for life. It just moved me. (СТ)

В первую очередь в этом отрывке наблюдается группа тактик искажения: для того, чтобы вызвать жалость, герой использует риторический вопрос («I guess I can't bug ya about going dirty dancing anymore, huh?»), эмоционально окрашенную лексику («dirty dancing», «amazing party», «went crazy»).

Таким образом, для всех манипулятивных диалогов с установкой на третьих лиц, вне зависимости от того, используется ли такая установка обособленно или в сочетании с другими установками, характерно примерно одинаковое по частотности использование всех трех групп манипулятивных тактик с небольшим превалированием тактики сокрытия, причем зачастую эти тактики также используются не обособленно.

2.2 Манипулирование при внеличных установках говорящего

2.2.1 Манипулирование при установке на действительность

Как уже упоминалось ранее количество найденных нами примеров с внеличными установками гораздо меньше количества примеров с межличностными установками – около 34% от всего количества собранных диалогов (41 из 120) (см. пункт 2.1). Напомним, что под внеличными установками по классификации Богданова-Добровой понимаются установки на действительность (которые включают в себя установку на пропозициональное содержание) и на языковые средства (см. п. 1.2). Далее в данном пункте будут рассматриваться примеры с установкой на действительность, т.е. те манипулятивные диалоги, в которых речь идет о

каком-либо предмете, явлении, ситуации или пространственно-временных параметрах.

Для манипулятивных диалогов с внеличностными установками говорящего установка на действительность оказалась гораздо более употребительной чем установка на языковые средства – она используется приблизительно в 80% случаев (33 из 41).

Ранее мы уже отмечали, что в одном манипулятивном диалоге могут использоваться одновременно несколько разных межличностных установок. Анализ примеров с внеличностными установками показал, что в одном диалоге разные межличностные установки могут сочетаться не только между собой, но и с внеличностными установками. Таким образом, все примеры с установкой на действительность можно условно разделить на 4 группы: установка на действительность и себя, на действительность и адресата, только на действительность, на действительность и третьих лиц (группы примеров расположены по частотности).

Сочетание установки на действительность и себя стало самым распространенным – примерно 39% от всех примеров с внеличностными установками (16 из 41). Для данной группы манипулятивных диалогов наиболее характерна группа тактик искажения (9 из 16 примеров, 56%), ее можно рассмотреть на следующем примере:

(13)

Норма Луиза - чересчур заботливая и эгоистичная мать-одиночка, Норман - замкнутый подросток, ее любимый сын. Они только что переехали в другой город и купили мотель. В новой школе Норману предложили стать частью спортивной команды (на которую ему придется тратить много времени) и для этого его матери необходимо подписать официальное согласие. Однако Норма не привыкла к тому, что ее сын проводит время не с ней и потому заставляет его отказаться от предложения.

NORMA LOUISE: Norman, we just bought a MOTEL. How do you think I'm going to get it up and running without your help? I mean, really. You're putting me in a tough spot..

NORMAN: Mom, it's okay. I don't have to do it -- (BM)

Здесь Норма сначала делает акцент на ситуации в целом (они только

что купили мотель), а потом на себе, говоря о том, как ей будет тяжело. Манипулируя сыном, она использует прием искажения, который выражается в преувеличении ее состояния с помощью интенсификатора “really” и окрашенной лексики “tough spot”.

Незначительно реже в примерах с установкой на себя и на действительность была использована группа тактик сокрытия (8 примеров из 16, 50%), как, например, в следующем диалоге:

(14)

Адриана - преступница, она украла ребенка и требует за него выкуп в виде бриллиантов, которые у нее якобы забрали родители этого ребенка. Джейн - детектив, он пытается заставить Адриану выдать полиции ребенка, предлагая ей взамен фальшивые бриллианты.

ADRIANNA: How do I know those are real diamonds?

JANE: I don't know. They look real to me. Here, have a look at them.

(Mtl)

Манипулируя Адрианой, Джейн говорит о бриллиантах и о себе. Группа тактик сокрытия в его реплике реализуется с помощью прямого отказа от ответа на конкретный вопрос: “I don't know”, и недостаточно информативного высказывания: “They look real to me”. Этой фразой он заставляет преступницу отвлечься и внимательно оценить бриллианты, давая полиции возможность забрать ребенка.

Вторую по частотности группу манипулятивных диалогов с внеличностными установками составляют диалоги с установками на действительность и адресата – 39% (13 из 41). Среди них также встречаются группы тактик искажения и сокрытия, и для данной группы примеров, также как и для манипулятивных диалогов с межличностной установкой на адресата (см. 2.1.1.), характерно преобладание группы тактик искажения (8 из 13, 61%). Более подробно рассмотрим это на следующем примере:

(15)

Тайлер манипулирует Джеком, пытаясь навязать ему свой образ мышления и свои идеи, заставить его отказаться от всех материальных ценностей, пересмотреть свой взгляд на жизнь.

TYLER: Listen to me. You have to consider the possibility that God doesn't like you, he never wanted you. In all probability, He hates you. This is not the worst thing that can happen...

TYLER: We don't need him...

JACK: We don't... ? (FC)

В этом диалоге Тайлер в первую очередь говорит о Боге – нами решено было считать Бога явлением и, соответственно, установкой на действительность – и его взаимоотношения с адресатом. В процессе манипуляции говорящий использует тактику искажения, которая выражается в данном случае с помощью интенсификатора: “never”, маркеров отрицания: “doesn't like”, “don't need”, “not the worst thing”, эмоционально-окрашенной лексики: “hates”.

Несколько реже в примерах данной группы можно встретить группу тактик сокрытия (5 из 13, 38%). Подробнее рассмотрим ее на следующем примере:

(16)

Кэтрин и Себастьян заключили пари, по которому Себастьян должен соблазнить их общую знакомую. В случае выигрыша Кэтрин получает красный Порш, в случае проигрыша она должна будет провести ночь с Себастьяном. Однако это пари - лишь часть ее плана, и ей необходимо, чтобы Себастьян выиграл, потому она манипулирует им, пытаясь спровоцировать.

KATHRYN: And that's why you're losing your bet?

SEBASTIAN: I'm not losing the bet. It's just taking longer than I expected.

KATHRYN: Do you mind if I take my new Porsche for a ride?

SEBASTIAN: Kathryn, the only thing you're going to be riding is me. Now if you'll excuse me, I have some work to do. (CI)

В своих манипулятивных высказываниях Кэтрин говорит об

автомобиле и о Себастьяне, своем собеседнике, адресате. Манипуляция здесь строится на приеме резкой смены темы разговора: неожиданно для собеседника Кэтрин вставляет просьбу прокатиться на Порше, уже называя его своим, хотя она его еще не выиграла. Таким образом, она выводит адресанта из себя и заставляет его еще больше стремиться к выигрышу в споре.

Следующей по частотности группой являются примеры с установкой только на действительность – они составили примерно 12% всех собранных примеров с внеличностной установкой (5 из 41). В отличие от двух предыдущих групп в этих диалогах наиболее часто употребляется группа тактик подмены (она была использована в 5 из 5 примеров), выражающейся в основном в подмене понятий. В примерах данной группы говорящий чаще всего затрагивает в своей речи абстрактные понятия или общеизвестные факты, представляя их адресату в неожиданном для него ключе:

(17)

Тайлер манипулирует Джеком, пытаясь навязать ему свой образ мышления и свои идеи, заставить его отказаться от всех материальных ценностей, пересмотреть свой взгляд на жизнь. Разговор идет в автобусе, герои обсуждают большой рекламный плакат Calvin Klein

JACK I feel sorry for all the guys packing into gyms, trying to look like Calvin Klein and Tommy Hilfiger said they should.

TYLER Self-improvement is masturbation. Self-destruction is the answer. (FC)

В этом случае манипуляция происходит исключительно с помощью тактики подмены, реализующейся с помощью подмены понятий. Рассуждая об абстрактных понятиях, герой совершенно очевидно подменяет хорошее плохим, буквально называя саморазвитие мастурбацией, а саморазрушение – необходимым решением.

Похожую ситуацию мы наблюдаем в следующем примере, с той лишь разницей, что на этот раз две группы манипулятивных тактик,

искажение и подмена, используются совместно.

(18)

Тайлер обращается к Джеку и другим членам бойцовского клуба, манипулирует ими, стараясь навязать им свое мировоззрение и заставить выполнять то, что он приказывает.

TYLER: Advertisements have them chasing cars and clothes, working jobs they hate so they can buy shit they don't need. We are the middle children of history, with no purpose or place. We have no great war, or great depression. The great war is a spiritual war, the great depression is our lives. We were raised by television to believe that we'd be millionaires and movie gods and rock stars -- but we won't. And we are learning this fact. And we are very pissed-off. (FC)

Манипуляция Тайлера в данном случае строится вокруг явлений современного мира или общеизвестных суждений, причем в этом диалоге наблюдается подмена понятий: так, например, саму жизнь он называет Великой Депрессией. Основа же манипуляции здесь приходится на группу тактик искажения, проявляющуюся в использовании оценочной лексики: “hate”, “shit”, “pissed-off”; маркеров отрицания: “don't need”, “no purpose or place”, “no great war”, “we won't”.

Самой малочисленной группой среди всех примеров с установкой на действительность стали диалоги с установкой на действительность и на третьих лиц – 7% (3 из 41). В данном случае, так же как и в случае с межличностными установками на третьих лиц (см. 2.1.3), все три группы манипулятивных тактик используются примерно в равной степени.

(19)

Джейн - детектив, Вагнер - убийца, который был психоаналитиком жертвы, Таннена. Чтобы доказать, что Вагнер виновен, Джейн хочет заманить его в кабинет Таннана, которой является местом преступления, выдумав историю про личный дневник жертвы.

JANE: Do you recall we were talking about Tannen the other day? You said that he kept a diary...

WAGNER: No.

JANE: But there was no diary among his effects.. Sorry, no?

WAGNER: You had it wrong. I said he didn't keep a diary.

JANE: Strange. Then it must have been someone else who told me. Either that, or I'm going

mad. Because I definitely, 100% remember that Tennen kept a diary.

WAGNER: That is strange. But why does it matter if he kept a diary?

JANE: You're right. It doesn't matter.... Only I was thinking, you know why magicians have beautiful girl assistants?

WAGNER: Why?

JANE: They are reliable distractors of attention. Anyhow, I'll send over a couple of CSI techs tomorrow to search his office.

WAGNER: Didn't they already search his office?

JANE: Oh, they never do it thoroughly the first time. One more for luck, yeah? It must be there somewhere. (MTL)

Манипулируя Вагнером, Джейн говорит о дневнике жертвы – в этом выражается установка на действительность, а также об ассистентках и криминалистах, то есть, о третьих лицах. На данном примере можно рассмотреть сочетание групп тактик подмены и искажения. Подмена выражается здесь созданием парадоксальной ситуации: Джейн намеренно подменяет информацию об отсутствии дневника ложной информацией о его наличии. Он также вводит деструктивное высказывание: “It doesn't matter”, что тоже является приемом подмены. Искажение в данном случае проявляется в использовании окрашенных слов “mad”, “strange”, маркеров отрицания “never”, и преувеличения “must have been”, “definitely”, “must be”.

Таким образом, в основном для манипулятивных диалогов с внеличностной установкой на действительность совместно с межличностными установками наиболее характерной стала группа тактик искажения, тогда как для диалогов с установкой только на действительность самой частотной оказалась группа тактик подмены, выражающаяся в подмене понятий.

2.2.2 Манипулирование при установке на языковые средства

Как уже упоминалось выше, из всех собранных нами примеров с внеличностными установками говорящего, диалоги с установкой на языковые средства встречаются в 19% случаев (8 из 41 диалога), то есть гораздо реже, чем диалоги с установкой на действительность. Под установкой на языковые средства мы понимаем ситуацию, в которой говорящий использует определенные средства языка, включающие в себя стиль речи говорящего, использование диалектов, устаревших слов и выражений и иностранный код, а также ситуацию, где говорящий непосредственно обсуждает выбранные им, адресатом или слушающим языковые средства.

В отличие от диалогов с установкой на действительность, примеры с установкой на языковые средства не встретилась нам обособленно. Они употребляются только в сочетании с различными видами межличностных установок: на себя, на адресата и на третьих лиц. Далее рассмотрим каждый случай по порядку:

(20)

Лоуренс - профессиональный жиголо, он живет на средства богатых женщин. В данном разговоре с богатой американкой по имени Фанни он притворяется гордым, но бедным принцем маленькой европейской страны, который отчаянно нуждается в деньгах на благо его страны.

LAWRENCE: -Are you one of my subjects?

FANNY: No, I'm an American. Fanny Eubanks of Omaha. If you're in trouble, and if I can help

LAWRENCE: Thank you. But I cannot accept. You've risked too much just in speaking to me.

(DRS)

Установка на языковые средства в этом примере выражена тем, что, манипулируя Фанни, Лоуренс нарочито использует возвышенную лексику, характерную для его образа горделивого принца: “subject”, “cannot accept”, что заставляет девушку поверить ему; при этом в центре внимания говорящего находится он сам, тем самым реализуя установку на себя. В

данном случае наблюдается использование приема подмены, выраженное в создании языковой маски, а также приема искажения, выраженного в использовании интенсификатора “too much” для преувеличения состояния говорящего.

Также особо стоит отметить примеры диалогов с установкой на языковые средства и себя, в которых прием языковой маски реализуется говорящим с помощью использования иностранного кода, то есть в таких ситуациях герой притворяется иностранцем. В ходе нашего исследования мы обнаружили два таких примера. Рассмотрим один из них более подробно:

(21)

Лоуренс говорит с немецким акцентом, чтобы Джанет приняла его за известного немецкого врача-психиатра и заплатила ему крупную сумму денег за лечение своего знакомого.

JANET: Are you Dr. Schuffhausen?

LAWRENCE: Yes, Fraulein.

JANET: What a coincidence! This is a miracle. I just wrote you about someone who needs help.

LAWRENCE: Good. I look forward to reading it when I get back to my clinic.

JANET: What?

LAWRENCE: Goodbye. Auf Wiedersehen. (DRS)

В данном диалоге установка на языковые средства проявляется в использовании немецких слов: “Fraulein”, “Auf Wiedersehen”. В этом же выражается прием создания языковой маски, входящий в группу тактик подмены. Установка на себя в этом случае реализуется в том, что герой говорит в процессе манипуляции о себе.

Помимо межличностной установки на себя, диалог с установкой на языковые средства может сочетаться с межличностной установкой на адресата, что может быть рассмотрено на примере:

(22)

Кэтрин и Себастьян - сводные брат и сестра. Кэтрин хочет заставить

Себастьяна расстаться с девушкой, которую он полюбил.

KATHRYN: Oh my God! You're completely p-whipped.

SEBASTIAN: No, I'm not.

KATHRYN: P-whipped, p-whipped.

SEBASTIAN: What's wrong with you? Why are you acting this way?

KATHRYN: *(starts to cry)* I'm sorry. It's just upsetting. You're in love with her. You don't love me anymore. (CI)

Манипулирование Кэтрин строится вокруг сленгового слова “p-whipped”, которое означает “подкаблучник”, что реализует установку на языковые средства, при этом она использует это слово в отношении Себастьяна – в этом выражается установка на адресата. В приведенном примере используются приемы тактики искажения: оценочная лексика “completely”, восклицание “Oh my God!”.

Среди диалогов с внеличностной установкой на языковые средства и на адресата нам встретился один единственный пример, в котором говорящий не просто подбирает определенную лексику или диалект, а рассуждает непосредственно о словах, произнесенных адресатом:

(23)

Джейн и Майк - пара, они оба работают в Кембриджском университете. Джейн считает себя умнее и выше Майка по статусу, потому думает, что может помыкать им и заставлять делать то, что она хочет и говорить так, как она хочет. Диалог происходит по пути на коктейльную вечеринку, Джейн опасается, что Майк ее опозорит.

JANE: Do you think there might be a chance that once your thesis has been read you'll start talking proper English?

MIKE: 'D'you mean?'

JANE: 'All this “cool” and “slamming” and “woah”...what's it all about? You'll probably be a fellow of the college next year. Do you think Trevor Roper used to go around the place saying “woah, man...like, cool.” I mean, darling, it's so strange. So decidedly odd.' (MH)

В данном случае героиня одновременно говорит о лексиконе Майка и о самом Майке, то есть реализуются установки на языковые средства и на

адресата. Манипулирование здесь совершается с помощью использования тактики искажения, выражаемой через преувеличение с помощью окрашенных слов “proper English”, “strange”, “decidedly odd”.

Сочетание установки на языковые средства и третьих лиц было реализовано лишь в одном примере:

(24)

Лоуренс уже добился того, что мисс Трамбл отдала ему огромную сумму денег, и, чтобы избежать женитьбы с ней, обращается к Фредди, который притворяется умственно отсталым братом Лоуренса, Рупрехтом, чтобы отпугнуть женщину.

LAWRENCE: Now, I want you to meet this nice lady.

MISS TRUMBLE: Hello, Ruprecht

FREDDIE: Mother?

LAWRENCE: This isn't your mother.

FREDDIE: Not Mother?

LAWRENCE: But I have wonderful news. Miss Trumble and I are going to be married. We're going to live in Oklahoma

FREDDIE: Oklahoma-oma-oma-ma (DRS)

В данном случае наблюдается установка на слушающего – Мисс Трамбл является объектом манипуляции, хотя сама манипуляция осуществляется в диалоге Лоуренса и Фредди. Фредди намеренно говорит очень просто, имитируя речь умственно отсталого. Здесь реализуется группа тактик подмены: используя простую лексику и повторение слогов, герой использует прием создания языковой маски.

Таким образом, группы тактик подмены и группа тактик искажения используется в примерах с внеличностной установкой на языковые средства в равной степени (подмена – 4 примера, искажение – 4), тогда как группа тактик сокрытия не проявилась здесь ни разу. Следует также отметить, что самым частотным приемом группы тактики подмены стало создание языковой маски с помощью различных лингвистических средств.

Выводы к II главе

1. Среди манипулятивных диалогов наиболее часто встречаются межличностные установки говорящего – их количество составило 65% от общего числа примеров (см. Приложение 1). Из них наиболее употребительной стала установка на адресата (55%), за ней следуют установки на себя (43%) и на третьих лиц и слушающих (20%). Внеличностные установки менее распространены – они встретились в 35% примеров (см. Приложение 2), при этом установка на действительность использовалась гораздо чаще установки на языковые средства (80% и 20% соответственно). Следует особо отметить, что установки могут встречаться как обособленно, так и в сочетании друг с другом.

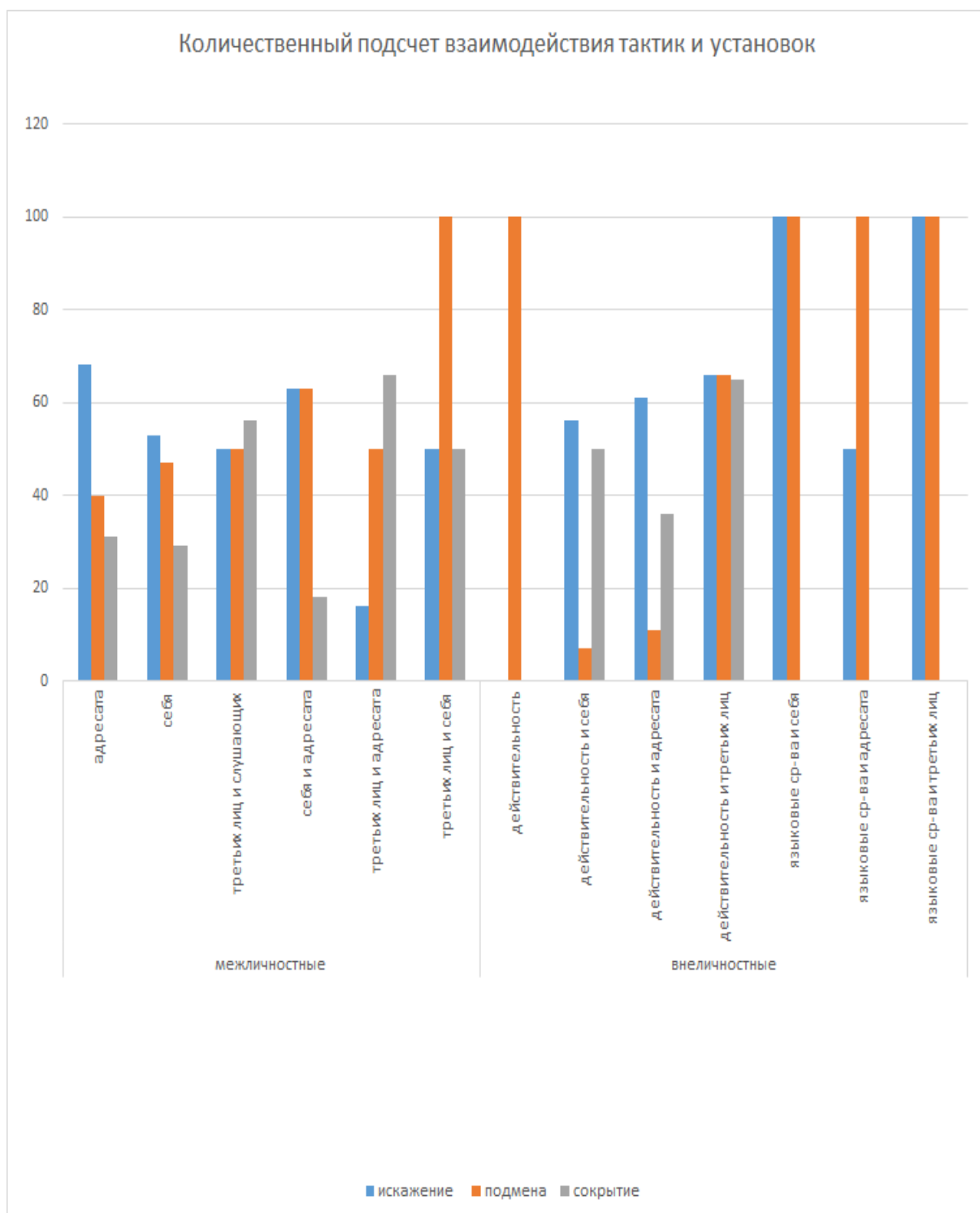
2. Для межличностных установок наиболее характерной стала группа манипулятивных тактик искажения: она была использована в 68% примеров с установкой на адресата и в 59% примеров с установкой на себя. За ней следует группа тактик подмены: количество примеров с данной группой составило 40% в диалогах с установкой на адресата и 47% в диалогах с установкой на себя. Группа тактик сокрытия встретилась нам меньше всего: в 31% примеров с установкой на адресата и 29% – с установкой на себя. В примерах с установкой на третьих лиц и слушающих все три группы манипулятивных тактик были использованы примерно в равной степени (см. Приложение 3).

3. Межличностные установки нередко используются в сочетании друг с другом, наиболее распространенным стало сочетание установки на себя и на адресата (14% от общего числа примеров с межличностными установками), для нее характерно использование групп искажения и подмены. Сочетание установок на адресата и третьих лиц составило 7%, в этом случае несколько чаще

используется тактика сокрытия. Сочетание установки на себя и на третьих лиц составило 3% примеров и ни одна из групп манипулятивных тактик в данном случае не превалирует.

4. Все примеры с внеличной установкой на действительность решено было условно разделить на 4 группы, так как эта установка может использоваться как обособленно, так и в сочетании с межличностными установками: на действительность и себя (39% от общего числа диалогов с установкой на действительность), на действительность и адресата (31%), действительность и третьих лиц и слушающих (7%) и просто на действительность (12%). Внеличная установка на языковые средства ни разу не встретилась нам обособленно, она используется только в сочетании со всеми тремя межличностными установками (см. Приложение 3).

5. Для сочетания установки на действительность и межличностных установок наиболее характерной стала группа тактик искажения (56% для установки на действительность и себя и 61% для установки на действительность и адресата). Чуть реже в таких примерах встретилась группа тактик сокрытия (50% для установки на действительность и себя и 58% для установки на действительность и адресата). Однако для установки непосредственно на действительность наиболее используемой стала группа тактик подмены – она встретилась во всех примерах данного типа. Для манипулятивных диалогов с установкой на языковые средства наиболее употребительными стали группы тактик подмены и искажения, сокрытие в данном случае не встретилось нам ни разу. Все приведенные здесь данные представлены в виде следующей диаграммы:



Заключение

В настоящее время проблема языкового манипулирования, хотя и является одной из самых актуальных среди лингвистических исследований, продолжает оставаться недостаточно изученной. С одной стороны, потому что истинные мотивы и цели манипулятора не всегда возможно подвергнуть адекватной оценке, с другой – эффективность манипулятивных тактик можно оценить только в случае детального рассмотрения ситуации, в которой происходит общение.

В рамках исследования мы рассмотрели взаимосвязь различных групп тактик манипулирования с различными установками говорящего в английском диалоге.

Изучив существующие коммуникативно-прагматические подходы к изучению проблем общения, мы выявили основные единицы общения, из которых подробно остановились на речевом акте и диалоге; рассмотрев понятие установки, мы определили, что установка – это то, что находится в центре внимания говорящего, все установки делятся на межличностные и внеличностные, среди межличностных установок выделяют установку на адресата, на себя, на слушающего и на третьих лиц, а среди внеличностных – установку на действительность и языковые средства. Изучив работы, посвященные проблемам речевого манипулирования мы сформулировали рабочее определение речевой манипуляции – это разновидность манипулятивного воздействия, осуществляемого путем искусного использования определенных ресурсов языка с целью скрытого влияния на поведенческую деятельность адресата, а именно создание мотивации к совершению нужного манипулятору действия, формирования у объекта речевого воздействия убежденности в выгоды или необходимости этого действия. Рассмотрев несколько классификаций манипулятивных тактик, мы остановились на классификации Е.Н. Шустровой, в которой выделяются группы тактик искажения, подмены и сокрытия.

В результате проведенного исследования были получены количественные данные, которые представлены в Приложениях 1 – 4. Анализ взаимодействия манипулятивных тактик и различных установок говорящего показал, что для всех манипулятивных диалогов в целом наиболее распространенной является группа тактик искажения. Однако, сравнивая использование манипулятивных тактик в примерах с межличностными и внеличностными установками стоит обратить внимание на некоторые нюансы: например, в диалогах с межличностными установками группа тактик подмены используется чаще, чем группы тактик сокрытия, тогда как во внеличностных установках на действительность в сочетании с установками на себя, адресата, третьих лиц и слушающих группа тактик сокрытия использовалась чаще подмены. Группа тактик подмены также стала наиболее характерной для примеров с внеличностными установками только на действительность (при этом чаще всего она проявлялась в использовании приема подмены понятий), и на языковые средства. Кроме того, для примеров с установкой на третьих лиц и слушающих, вне зависимости от того, употребляется она обособленно или в сочетании с любыми другими установками характерно примерно равное использование всех групп манипулятивных тактик, с небольшим превалированием группы сокрытия.

Таким образом, в ходе данного исследования удалось реализовать все поставленные задачи, и с их помощью достигнуть обозначенной в начале исследования цели. Мы доказали, что речевое воздействие, осуществляемое в форме манипулятивного диалога, достигается с помощью использования манипулятивных тактик, обусловленных межличностными или внеличностными установками говорящего.

Список используемой литературы

1. Алефиренко Н. Ф. Современные проблемы науки о языке : учеб. пособие. – М., 2009. 416 с.
2. Апресян Ю.Д. Хотеть и его синонимы: заметки о словах // Филологический сборник. – М., 1995.
3. Арутюнова Н. Д. Истоки, проблемы и категории прагматики // Новое в зарубежной лингвистике / общ. ред. Е. В. Падучевой. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16. Лингвистическая прагматика. – С. 21-38.
4. Богданов В.В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты: учебное пособие. – Л., 1990. – 88 с.
5. Быкова О.Н. Языковое манипулирование // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестн. Российской риторической ассоциации / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сквородникова. Вып.1 (8). – Красноярск, 1999. – С. 99-103.
6. Воркачев С.Г. Лингвокультурология, языковая личность, концепт: становление антропоцентрической парадигмы в языкознании // Филологические науки. – 2001. - №1. С.64-72.
7. Ганапольская Е.В. Воздействие диалогической речи на адресата // Речевое общение: искусство убеждать. СПб.,1999, С. 6-35.
8. Гурочкина А.Г. Манипулирование в лингвистике // Известия Росс. гос. педагогического ун-та им. А.И. Герцена. Сер.: Общественные и гуманитарные науки. СПб.: Изд-во РГПУ, 2003. – Т. 3. – № 5. – С. 136-141.
9. Гумбольдт В. фон. Язык и философия культуры. – М., 1985. 448 с.
10. Дементьев В.В. Основы теории непрямой коммуникации: Автореферат дисс... канд. филол. наук. – Саратов, 2001.
11. Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедеятельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России:

- вопросы теории и образовательных технологий: Тезисы докладов и сообщений всероссийск. науч.-методич. конф., Екатеринбург, 19-21 марта 2000 г. / Под ред. И.Т. Вепревой, Екатеринбург, 2000, С. 66-68.
12. Доброва Т.Е. Особенности речевых актов англоязычной рекламы китайских интернет-магазинов // Вестн. Санкт-Петербургского университета. Сер. 9, Филология, востоковедение, журналистика. – 2014. Вып. 1, март. – С. 131-135.
13. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. — М.:Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
14. Иссерс О.С. Паша-«Мерседес», или речевая стратегия дискредитации // Вестник Омского университета, 1997, Вып. 2. – С. 51-54.
15. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
16. Козьмина (Кондрашова) В.Н. Языковая реализация гибких коммуникативных тактик в английском диалоге: Автореф дисс... канд. филол. наук. – СПб., 2001. – 20 с.
17. Комарова З.И. Коммуникативно-прагматическая парадигма в дисциплинарно-методологическом пространстве современной лингвистики // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 1 (292). Филология. Искусствоведение. Вып. 73. С. 66-71.
18. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учебное пособие. – М.: Наука: Флинта, 2007. – 176 с.
19. Мережинская З.И. Роль случайного слушающего в ведении английской речевой коммуникации: Автореф дисс... канд. филол. наук. – СПб., 2007. – 24 с.
20. Попова Е.С. К вопросу о манипуляции в газетном рекламном тексте // Культурно-речевая ситуация в современной России:

вопросы теории и образовательных технологий: Тезисы докладов и сообщений всероссийск. науч.-методич. конф., Екатеринбург, 19-21 марта 2000 г. / Под ред. И.Т. Вепревой, Екатеринбург, 2000. – С. 146-147.

21. Пospelова А.Г. Речевые приоритеты в английском языке: Дисс ... докт.фил.наук. – Спб, 2001.

22. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 208с.

23. Сентенберг И.В., Карасик В.И. Псевдоаргументация: некоторые виды речевых манипуляций // Речевое общение и аргументация. Вып. 1. СПб., 1993. С. 30–38.

24. Сорокин Ю.А., Тарасов Е.В., Шахнарович А.М. Теоретические и прикладные проблемы речевого общения – М., 1979 – 328 с.

25. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Основы речевого воздействия. Учебное издание. – Воронеж: «Истоки», 2012 – 178 с.

26. Талашова Н.Г. Гендерная реализация описания отрицательных эмоциональных состояний в англоязычном художественном тексте: Автореф дисс... канд. филол. наук. – СПб., 2016 – 21 с.

27. Третьякова Т.П. Опыт лингвистического анализа аргументации в политическом диалоге // Коммуникация и образование / Сборник статей. Под ред. С.И. Дудника Санкт-Петербург: Санкт-Петербургское философское общество, 2004. [Электронный ресурс]. URL: <http://anthropology.ru/ru/text/tretyakova-tp/opyt-lingvisticheskogo-analiza-argumentacii-v-politicheskom-dialoge> (дата обращения 14.05.2017) С. 299-320.

28. Формановская И.Н. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. – М.: Русский язык, 2002. – 216с.

29. Хомякова Е.Г. Эгоцентризм речемышлительной деятельности

(на материале английского языка): Автореф дисс... доктора. филол. наук. – СПб., 2002. – 21 с.

30. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: Монография / Е.В. Шелестюк. Челябин. гос. ун-т. – Челябинск: ООО «Энциклопедия», 2008. – 232 с.

31. Шустрова Е.Н. Лингвистическая интерпретации стратегии мистификации в англоязычном речевом общении: Автореф дисс... канд. филол. наук. – СПб., 2008. – 21с.

32. Чахоян Л.П. Синтаксис диалогической речи современного английского языка: Учеб. пособие. (Б-ка филолога) – М.: Высш. школа, 1979 – 168с.

33. Язык. Речь. Коммуникация : междисцип. словарь / С.Н. Цейтлин и др. СПб., 2006. – 128 с.

34. Barnhill, A. What is Manipulation // Manipulation: Theory and Practice/edit. Christian Coons, Michael Weber - NY.: Oxford Press, 2014.

35. Goodin, R.E. Manipulatory Politics // New heaven and London: Yale University Press, 1980.

36. Harris, A.C. Sell! Buy! Semiolinguistic manipulation in print advertising. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.csun.edu/~vcspc005/advertis.html> (дата обращения 14.05.2017).

37. Marie Nordlund, Linguistic Manipulation. An Analysis of How Attitudes are Displayed in News Reporting, 2003.

38. Rudinow J. Manipulation.\\ Ethics. Vol.88. 1978, P. 338-347.

Список сокращений

1. BI – Basic Instinct [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dailyscript.com/scripts/basic_instinct.html – 01.05.16.

2. BM – Bates Motel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.springfieldspringfield.co.uk/episode_scripts.php?tv-show=bates-motel - 14.04.17.

3. Chgl – Changelling [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <http://www.screenplaydb.com/film/scripts/changeling/> – 01.05.16.
4. CI – Cruel Intentions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dailyscript.com/scripts/cruel-intentions.html> - 14.04.17.
 5. CT – Cougar Town [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.springfieldspringfield.co.uk/episode_scripts.php?tv-show=cougar-town – 30.04.16.
 6. DRS – Dirty Rotten Scoundrels [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.script-o-rama.com/movie_scripts/d/dirty-rotten-scoundrels-script-transcript.html - 15.04.17.
 7. FC – Fight Club [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pages.drexel.edu/~ina22/splaylib/Screenplay-Fight_Club.pdf – 02.05.16.
 8. MH – Fry Stephen, Making History. - London: Random House, 380
 9. Mtl – Mentalist [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://thebakerboy.usoz.com/load/scripts/tm_season_1_scripts_link_to_pdf_versions/2-1-0-251.
 10. PC – Pirates of the Carribean: Dead Man’s Chest [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.screenplaydb.com/film/scripts/Pirates%20of%20the%20Carribean%202.PDF> – 01.05.16.
 11. PC – Pirates of the Carribean [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imsdb.com/scripts/Pirates-of-the-Caribbean.html> – 01.05.16.
 12. Sh – Sherlock [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arianedevere.livejournal.com/43794.html> – 28.04.16.
 13. SL – Silence of the Lambs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scriptfly.com/sceneanalysis/SilenceLambsHOOK.pdf> – 02.05.16.
 14. TL – Taking Lives [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dailyscript.com/scripts/taking_lives.pdf – 01.05.16.

Приложение 1

Классификация межличностных установок

Установки		Процентное соотношение (от количества примеров с межличностными установками)
Межличностные (79 из 120 собранных примеров – 65%)	на адресата	55%
	на себя	43%
	на третьих лиц	20%
	на себя и адресата	14%
	на себя и третьих лиц	8%
	на третьих лиц и адресата	3%

Приложение 2

Классификация внеличностных установок

Установки		Процентное соотношение (от количества примеров с внеличностными установками)	
Внеличностные (41 из 120 собранных примеров – 35%)	Действительность (80%)	только на действительность	12%
		на действительность и себя	39%
		на действительность и адресата	31%
		на действительность и на третьих лиц	7%
	Языковые средства (20%)	на языковые средства и себя	8%
		на языковые средства и адресата	7%

		на языковые средства и третьих лиц	3%
--	--	------------------------------------	----

Приложение 3

Соотношение групп манипулятивных тактик и установок говорящего

Установки		Группы тактик (%)*		
		Искажение	Подмена	Соккрытие
Межличностные установки	на адресата	68	40	31
	на себя	59	47	29
	на третьих лиц и слушающих	50	50	56
	на себя и адресата	63	63	18
	на третьих лиц и адресата	16	50	66
	на третьих лиц и себя	50	100	50
Внеличностные установки	только на действительность	0	100	0
	на действительность и себя	56	7	50
	на действительность и адресата	61	11	53
	на действительность и третьих лиц	66	66	65
	на языковые средства и себя	100	0	100
	на языковые средства и адресата	50	100	0
	на языковые средства и третьих лиц	100	100	0

*процент считался от количества примеров каждой установки или сочетания установок.

Приложение 4

Соотношение групп манипулятивных тактик и установок говорящего, рассчитанное от общего количества собранных примеров

Установки		Группы тактик (%)*		
		Искажение	Подмена	Соккрытие
Межличностные установки	на адресата	25	15	~12
	на себя	~17	14	7,5
	на третьих лиц и слушающих	~7	~7	7,5
	на себя и адресата	7,5	5	4
	на третьих лиц и адресата	2	2,5	4
	на третьих лиц и себя	~1	2	~1
Внеличностные установки	только на действительность	2	4	~1
	на действительность и себя	6	~1	5
	на действительность и адресата	~7	~1	5
	на действительность и третьих лиц	2	2	~1
	на языковые средства и себя	~1	2,5	0
	на языковые средства и адресата	~1	2	0
	на языковые средства и третьих лиц	~1	~1	0

*процент групп манипулятивных тактик считался от всего количества собранных примеров (120)