

## РЕАЛИЗАЦИЯ ТАКТИКИ УБЕЖДЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВЕДЕНИЙ А. МЕРДОК

Рассматриваются коммуникативные стратегии диалогического взаимодействия в художественном тексте. Выявлены коммуникативные стратегии диалогического взаимодействия. Проведен анализ языковых средств их реализации. Результаты анализа, полученные в результате исследования, развивают научное представление в области дальнейшего изучения коммуникативных стратегий, используемых в английской художественной литературе.

**К л ю ч е в ы е с л о в а:** диалогическое взаимодействие; коммуникативная стратегия; тактика; прием; стратегия кооперации; стратегия конфронтации; тактика убеждения.

The article is devoted to communication strategies of dialogic interaction in a literary text. The main objective of the study is to identify linguistic means of realization of cooperation strategy. The results of the analysis add to scientific understanding of further development of communication strategies used in English fiction.

**К e y w o r d s:** dialogic interaction; communication strategy; tactics; method; cooperation strategy; confrontation strategy; distancing strategy, persuasion tactics.

Одним из приоритетных направлений современной лингвистики являются вопросы диалогического взаимодействия, которое определяет нормы и каноны поведения человека в современном обществе. Осознание важности

коммуникативного взаимодействия нашло свое отражение во многих работах, посвященных изучению коммуникативных стратегий в процессе диалогического взаимодействия. Однако до сих пор остается открытым вопрос об определении места диалога в коммуникации и в художественном произведении.

В речевой коммуникации стратегия определяется следующим образом: «речевые стратегии выявляются на основе анализа хода диалогового взаимодействия на протяжении всего разговора... Стратегию определяет макроинтеграция (намерение, цель) одного (или всех) участника диалога, обусловленная социально-психологическими особенностями конкретного общения» [1, с. 194].

В современном литературоведении выделяют кооперативные и конфронтационные стратегии взаимодействия участников диалога. Стратегии кооперации или неконфронтационные стратегии стали выделяться в лингвистике со второй половины прошлого века исходя из принципов кооперации Г. П. Грайса и принципа вежливости Дж. Лича. Дж. Лич, вслед за Г. П. Грайсом, в основу принципа вежливости ставит принцип взаиморасположения говорящих в структуре речевого акта [2, с. 227].

Лингвист Г. П. Грайс утверждал, что именно принцип кооперации является тем объединяющим началом, использующийся коммуникантами в диалоге и предполагающий готовность собеседников действовать в зависимости от цели и направления разговора.

Именно кооперативные стратегии направлены на стремление коммуникантов достичь собственной цели, при этом не нарушив интересы обеих участников акта коммуникации. [Там же, с. 228].

В таких актах коммуникации преобладают диалоги с ожиданием ответной реакции на реплику инициатора диалога, позволяющие принять во внимание мнение собеседника по конкретному вопросу, что облегчает весь процесс взаимодействия.

Основу кооперативных стратегий должны составлять этнические нормы и нравственные категории. А. А. Ивин сформулировал требования, необходимые для реализации неконфронтационных стратегий:

- 1) максима такта;
- 2) максима великодушия;
- 3) максима одобрения;
- 4) максима скромности;
- 5) максима согласия [3, с. 169].

Стратегия коммуникации реализуется через тактики, которые выполняют функцию способов осуществления стратегии в конкретной коммуникативной ситуации. Коммуникативная тактика – совокупность практических ходов в реальном процессе коммуникативного взаимодействия, позволяющих достичь поставленных целей в конкретных ситуациях [4, с. 163].

Каждая тактика направлена на определенные аспекты модели мира адресата и его психики. Целью применения соответствующей тактики является изменение этих параметров. Достижение конечной коммуникативной цели возможно в том случае, если говорящий на протяжении общения постоянно

контролирует эмоциональное и интеллектуальное состояние слушателя так, чтобы прийти, в конечном счете, к нужному решению [5, с. 110]. Методы, используемые говорящим, представляют собой либо стимулы действия, либо их условия. Все эти методы, которые направлены на достижение поставленной сверхцели, называются коммуникативными ходами.

Очень часто для выхода из конфликтных ситуаций используют тактику убеждения, которая представляет собой способ воздействия, оказывающий влияние на принятие собеседником определенного решения. Данный метод убеждения реализуется при помощи слов-аргументаторов, таких как *still, even, however*.

Например, в романе «Замок на песке» учитель рисования Бладуард убеждает своего коллегу учителя Мора отказаться от ухаживаний за молодой художницей Рейн и вернуться к семье: *'There is such a thing as respect for reality. You are living on dreams now, dreams of happiness, dreams of freedom. But in all this you consider only yourself. You do not truly apprehend the distinct being of either your wife or Miss Carter'. 'I don't understand you, Bledyard,' said Mor. 'Look here, Bledyard,' said Mor, 'even if it were the case that I could set aside all consideration of my own happiness and my own satisfaction I should still not know what to do'*. Использование аргументатора *even* делает аргумент более убедительным и категоричным.

Противительный союз *but* в данном примере используется для выражения контрастивности: мистер Мор мечтает о счастье с любимой женщиной, но свои интересы он ставит выше ее. Логико-семантической функцией союза *but* в данном примере является уточнение информации, что сопровождается смещением фокуса внимания в представлении событий.

В романе «Время ангелов» русский эмигрант Юджин Пешков убеждает своего сына Лео в том, что он любит его и делает все для благополучия Лео: *I've worked as I can, and I've supported you. I'm still supporting you*. В этом примере говорящий, чтобы быть более убедительным по отношению к реципиенту, использует слово-аргументатор *still*, благодаря которому он подчеркивает, насколько серьезно адресант относится к адресату. Этот же эффект достигается и синтаксическими повторами *I've*.

Чтобы смягчить императивность высказывания своих героев А. Мердок использует разные стилистические приемы и методы. В качестве лексических средств убеждения выступают слова, смягчающие негативность высказывания (*only, just, merely, please*); речевые интенсификаторы (*very, quite, rather*), или прагматические операторы (*but, or, so, because, you know, I (don't) think, I mean, after all, of course, listen, look*).

Например, в разговоре между супругами Мор (роман «Замок на песке») жена старается убедить мужа отказаться от взаимоотношений с молодой девушкой и вернуться в семью. В тоже время героиня не хочет навязывать свое мнение мужу и использует средства смягчения безусловности своего убеждения:

*'I can't stop', said Bill in a dull voice, still looking at the carpet. 'None of that, please,' said Nan. 'You made this mess and you must get out of it. Be rational, Bill! Wake up and see the real world again. Even if you have no*

*consideration for me or for that wretched girl who's scarcely older than Felicity, think a little about your reputation, your position as a schoolmaster. Think about the precious Labour Party. This flirtation is bound to end pretty soon. If you let it drag on you'll merely do yourself a lot of harm'.*

Употребление модальных глаголов; а также глаголов в сослагательном наклонении являются грамматическими средствами реализации тактики убеждения.

В том же романе коллеги спорят об открытости человеческой души. И Бладуард, используя глаголы в сослагательном наклонении, убеждает соперника в том, что он живет только для себя, не замечая других: *'You do not know even remotely what it would be like to set aside all consideration of your own satisfaction. You think of nothing else. You live in a world of imagined things. But if you were to concern yourself truly with others and lay yourself open to any hurt that might come to you, you would be enriched in a way of which you cannot now even conceive'.*

К синтаксическим средствам выражения тактики убеждения можно отнести вопросительные конструкции, а также вводные или безличные конструкции:

*'Darling, dear heart, dear Binkie, please don't-I'm so sorry oh I'm so sorry' 'It's no use saying that you're sorry or that you don't know, that's all you say over and over again. I'd like to split open your head and find out what you do know. Why don't you explain at last? Why don't you admit at last? It's been going on long enough. It'd be a relief to me if you'd only tell me-' 'There's nothing to tell!' 'You expect me to believe that?' 'You did believe it'.*

Данный диалог происходит между героями романа «Море, море» мистером и миссис Фич. Мистер Фич убежден в измене жены и требует от нее признания. Используя повторы конструкции *Why don't* он стремится подтолкнуть ее к ответу, который ему хочется услышать. Но миссис Фич стремится убедить мужа, что она ни в чем не виновата. Лексические повторы – анафора – придают ее высказыванию экспрессивность. Повтор слова *dear* показывает, что Хартли стремится привлечь внимание мужа.

Напряженность разговора автор передает с помощью вопросительных и отрицательных предложений, лексических повторов.

В этом же романе Розина, бывшая подруга актера Чарльза Эрроуби, уговаривает его оставить в покое миссис Фич. Используя в своей речи вводную конструкцию *I assume*, Розина убеждает Чарльза быть разумным: *'Charles, I assume, she's timid, she's shy, she must feel terribly inadequate and mousy and dull, after her life, meeting you after your life. She probably feels ashamed of her dull husband, and feels protective about him, and resentful against you. Use your imagination! And she'd bore you, darling, she'd bore you into a frenzy'.*

Розина уверена, что Хартли не пара для Чарльза: у них разный социальный статус и они разные по духу. О ее уверенности в этом говорит такой прием, как многочисленные синтаксические повторы – анафора (*after her life – after your life; feels – feels*).

Употребление союза *after* позволяет Розине сравнить жизнь Хартли до и после встречи с Чарльзом. Чтобы выразить свои чувства и более полно передать свои мысли, она прибегает к использованию противопоставлений – антитезы – *feels protective about him and resentful against you*, благодаря которой девушка убеждает Чарльза, что Хартли стремится сберечь свою семью и обвиняет его в разрушении семьи. Предложение с глаголом *use* в повелительном наклонении придает значимость приведенным доказательствам.

Повелительное наклонение и последующие повторы показывают, как нарастает эмоциональное напряжение героев.

Для реализации тактики убеждения также автор использует и прагматические средства: форма обращения; объяснение речевых действий; косвенные речевые акты и речевые акты смешанного типа (например, совет, обвинение, извинение, сожаление).

Например, в романе «Море, море» мы наблюдаем сцену, когда мистер Фич настойчиво убеждает Чарльза Эрроуби не приходить в их дом и оставить в покое его семью:

*'Listen, it's not on, sorry, we don't want to know you. Sorry to put it like that but you won't seem to take a hint. I mean, there's no point, is there. All right, you knew Mary a long time ago, but a long time ago is a long time ago. She doesn't want to know you now, and I don't want to start, see. You don't have to see people now because you saw them once or went to school with them or what. Things change and people have their own worlds and their own places. We aren't your sort, well, that's obvious, isn't it. We don't want to come to your parties and meet your friends and drink your drinks, it's not on. And we don't want you barging in here at all hours of the day either, sorry if this sounds rude, but it's better to get it understood once and for all'.*

Этот отрывок представляет собой речевой акт смешанного типа, в котором можно выделить не только тактику убеждения (лексическая анафора *a long time ago*; использование противительного союза *but*, который усиливает функцию убеждения; синтаксическая анафора *We don't want*), но и обвинения (риторический вопрос), и извинения (использование маркеров вежливости и положительной коннотации *sorry, all right*).

Таким образом, мы видим, что тактика убеждения предполагает протекание коммуникации по гармоничному типу с соблюдением принципов, правил и норм речевого поведения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дейк, Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация : пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
2. Грайс, Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. XVI : Лингвистическая прагматика. – С. 220–234.
3. Ивин, А. А. Основы теории аргументации : учебник / А. А. Ивин. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 352 с.
4. Кашкин, В. Б. Введение в теорию коммуникации : учеб. пособие / В. Б. Кашкин. – Воронеж : Изд-во ВГТУ, 2000. – 175 с.

5. *Иссерс, О. С.* Речевое воздействие : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О. С. Иссерс. – М. : Флинта : Наука, 2009. – 224 с.
6. *Murdoch, I.* The Sandcastle / I. Murdoch. – London : Vintage, 2003. – 318 p.
7. *Murdoch, I.* The Sea, the Sea / I. Murdoch. – London : Penguin Books, 2001. – 495 p.
8. *Murdoch, I.* The Time of the Angels / I. Murdoch. – London : Chatto & Windus, 1979. – 300 p.
9. *Murdoch, I.* Under the Net / I. Murdoch. – London : Penguin Books, 2008. – 256 p.