

СТРУКТУРА РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Е.С.Гаврилова

THE STRUCTURE OF SPEECH INFLUENCE

E.S.Gavrilova

Орловский государственный аграрный университет, ka_bul82@mail.ru

Статья посвящена изучению структуры речевого воздействия, которое складывается из аспектов доказывания, убеждения и аргументации. Данные аспекты напрямую связаны с коммуникативными качествами речи «выразительность» и «логичность». Для исследования судебных речей предлагается использование оригинального риторико-логико-аргументативного анализа.

Ключевые слова: *риторика, логика, речевое воздействие, доказывание, аргументация, Ф.Н.Плевако, защитительная речь*

The key point of the given article is based on the assumption that the structure of communicative influence on the jury consists of interrelated aspects of proof, persuasion and argumentation. These aspects are directly connected with such communicative qualities of speech as expressiveness and consistency. Given this, the use of a new original rhetorical-logical-argumentative analysis for researching court speeches is put forward.

Keywords: *rhetoric, logic, speech influence, proof, argumentation, F.N.Plevako, the speech of the attorney*

Проблема речевого воздействия находится в центре внимания специалистов по современной теории аргументации и определяется как многомерный фактор коммуникации: это особое речевое формулирование, нацеленное на внедрение в сознание другой личности определенных оценок, мнений и отношений [1, с. 15]. Речевое воздействие предполагает выбор адекватного отношения к личности в конкретной коммуникативной ситуации; умение правильно сочетать различные способы влияния в зависимости от собеседника и ситуации общения, достижение наибольшего эффекта воздействия [2].

Традиция изучения речевого воздействия имеет многовековую историю. В настоящее время исследование данного феномена проводится с позиций психологии, психоанализа, политологии, социологии, социопсихологии, лингвистики, лингводидактики, культуры речи, стилистики, риторики, теории массовой коммуникации, журналистики, рекламы. «Психолингвисты изучают речевое воздействие в рамках теории речевой деятельности, где оно имеет статус речевого (психологического) действия, психологи рассматривают речевое воздействие как вид общения, социологи исследуют смысловое содержание коммуникации» [3, с. 29].

Базовая принадлежность речевого воздействия — это лингвистика, но естественно, лингвистика прикладная, лингвистика воздействия (необходима для педагогики, воспитания, рекламы, массовой коммуникации, делового общения, менеджмента) [2]. Изучение речевого воздействия в лингвистике достаточно разнородно. В частности, рассматриваются варианты того, как может быть искажено в тексте представление об исходной ситуации [4] или содержание чужой речи [5], анализируется использование при речевом воздействии различных сегментов и механизмов языка [6].

Речевое воздействие на сегодня — одна из самых развивающихся областей лингвистики, в рамках которой изучаются приемы влияния на людей, техника скрытого гипноза, нейролингвистическое про-

граммирование и многие другие науки. При речевом взаимодействии — особенно, если идет речь о судебной коммуникации, — предполагается речевое воздействие [1, с. 8].

Специфику речевого воздействия Н.Ю.Питецкий объясняет «особенностями естественного языка — универсальной семиотической системы, через призму которой человек познает действительность. Процесс речевого общения, и в частности речевого воздействия, является достаточно сложным феноменом, поэтому объектом анализа становятся и субъект, и объект речевого воздействия (исследуются, например, зависимость успеха речевого воздействия от социальных, психических и иных свойств коммуникантов, а также исследуется зависимость эффективности речевого воздействия от конфигурации социальных статусов коммуникантов)» [7, с. 49].

В рамках современной теории речевого воздействия как науки «об усилении коммуникативной позиции личности в процессе общения, защите личностью своей коммуникативной позиции и приемах ослабления коммуникативной позиции собеседника», «о выборе подходящего, адекватного способа речевого воздействия на личность в конкретной коммуникативной ситуации, об умении правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения для достижения наибольшего эффекта» [2] специалистами выделяются следующие способы и виды речевого воздействия на личность: доказывание, убеждение, уговаривание, внушение, принуждение [2]; суггестия, информативное воздействие, фатическое воздействие (в реальном коммуникативном акте эти виды выступают, как правило, в совокупности, поэтому можно говорить лишь о доминировании, преобладании какого-либо из них) [8]; информирование [4, с. 21-23]; подражание [9, с. 27] (в нашей концепции речевое воздействие непосредственно складывается из аспектов убеждения, доказательства (доказывания) и аргументации).

Исследователи, занимающиеся вопросами речевого воздействия, утверждают, что в любом акте речевого общения коммуникантами осознанно или неосознанно реализуются определенные неречевые цели, которые влекут за собой влияние одного человека на восприятие информации другим [10, с. 5-18].

Первоначально вопросы речевого воздействия разрабатывались на материале судебных речей. Так, например, С.И.Недашковская полагает, что именно «речь адвоката характеризуется перлокутивным эффектом, который сводится к тому, чтобы помочь суду и гражданам разобраться в фактических обстоятельствах дела, способствовать формированию убеждений судей... Следовательно, убеждающее воздействие в большей степени характерно для защитительных речей, чем для обвинительных, так как от умения адвоката убедить суд в своей точке зрения зависит судьба конкретного человека» [8].

Нам представляется, что все аспекты речевого воздействия в рамках судебной речи слагаются из двух совокупных составляющих: доказывания как «типа речи, в котором одно простое или сложное высказывание, законченный в содержательном отношении фрагмент текста обосновывается с помощью других высказываний» [11, с. 173] и убеждения как когнитивной деятельности, «направленной на изменение поведения убеждаемого в текущий момент или в долгосрочной перспективе» [12, с. 80]. Аргументация как «способ подведения обоснования под какую-либо мысль или действие (обоснование их) с целью публичной защиты, побуждения к определенному мнению» [13, с. 162] непосредственно связана с доказыванием, а иррациональная аргументация — именно с убеждением, поскольку воздействует прежде всего на чувства адресата, «в обход требований, предъявляемых законами логики» [14, с. 314].

Аргументация соприкасается с доказыванием, поскольку тоже использует доводы / аргументы в качестве составляющих элементов. Но связь аргументации и доказывания опосредована вследствие оперирования прежде всего иррациональными, а не рациональными аргументами. В свою очередь, аргументация соприкасается и с убеждением, поскольку эффект употребления иррациональных аргументов напоминает использование риторических фигур: воздействует на чувства слушателей, делает речь яркой, запоминающейся, выразительной.

При определении специфики речевого воздействия мы обратились к анализу защитительных речей Ф.Н.Плевако. Выбор защитительных речей именно данного оратора мы можем объяснить значительностью его фигуры для русской адвокатуры в целом, необычностью его судебного дискурса. Иногда защитник Плевако словно менялся местами с обвинителем-прокурором: «Однажды Плевако участвовал в защите старушки, вина которой состояла в краже жестяного чайника стоимостью 50 копеек. Прокурор, зная, кто будет выступать адвокатом, решил заранее парализовать влияние речи защитника, и сам высказал все, что можно было сказать в пользу подсудимой: бедная старушка, нужда горькая, кража незначительная, подсудимая вызывает не негодование, а

только жалость. Но собственность священна, и, если позволить людям посягать на нее, страна погибнет. Выслушав прокурора, поднялся Плевако и сказал: “Много бед и испытаний пришлось перетерпеть России за ее более чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Двенадцать языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно”. Естественно, старушка была оправдана» [15]. Плевако использует здесь псевдограцию, ставя на самое сильное место чайник за 50 копеек. При этом его речь, если убрать иронический подтекст, — по сути, обвинение, повторяющее слова прокурора.

В качестве объектов анализа аргументативного воздействия в речах Ф.Н.Плевако мы рассматривали в основном иррациональные аргументы.

Нами было установлено, что процессы доказывания и убеждения в защитительных речах Ф.Н.Плевако тесно взаимосвязаны. Например, при использовании тех или иных риторических единиц (далее — РЕ) адвокат может как доказывать собственные положения, так и опровергать мнения процессуального противника. Для идиостиля Ф.Н. Плевако характерно употребление РЕ в составе и в функции логических единиц (далее — ЛЕ), что демонстрирует связь процессов доказывания и убеждения в контексте его защитительных речей.

В связи со спецификой тематики и своеобразием используемого материала при анализе на первый план выступает речевой аспект. Мы полагаем, что изучение речи возможно проводить одновременно на материале речи (в нашей работе материалом служат судебные речи Ф.Н. Плевако) и с позиций исследования речи (представлена модель анализа выразительности и логичности — коммуникативных качеств речи). Однако для оптимизации исследования судебной речи необходимо сочетание речевого и языкового аспектов. Это позволит анализировать тексты судебных выступлений, выявляя и их лингвистическое своеобразие, и особенности речевой коммуникации конкретного оратора.

Для выяснения вопроса о коммуникативной специфике качеств речи «выразительность» и «логичность» в защитительных речах Ф.Н.Плевако был впервые предложен и апробирован риторико-логико-аргументативный анализ. Данный вид анализа судебных выступлений демонстрирует соотношение на основании количественного употребления РЕ, ЛЕ, иррационально-аргументативных единиц / иррациональных аргументов (далее — ИАЕ) и качественного их своеобразия (особенностей выражения, тематики и т.д.) аспектов убеждения, доказывания и аргументации в процессе речевого воздействия.

При помощи риторико-логико-аргументативного анализа защитительных речей Ф.Н.Плевако было установлено, что в общей структуре речевого воздействия на первом месте по количественному критерию — аспект убеждения посред-

ством использования РЕ (в нашем исследовании было выявлено 1749 единиц, которые составили 82, 2% от общего процента использования); на втором — аспект аргументации посредством использования ИАЕ (257; 12, 07%), на третьем — аспект доказывания посредством использования ЛЕ (122; 5, 73%).

Выявленный корпус РЕ, ЛЕ, ИАЕ иллюстрирует специфику речевого воздействия Ф.Н. Плевако на состав суда и присяжных заседателей. Думается, что совокупное использование данных единиц влияло на вынесение оправдательного вердикта по делу.

В каждой защитительной речи в соответствии со своей защитительной позицией по данному делу Ф.Н.Плевако употреблял особые единицы доказывания и аргументации, что определило особенности его выступления в целом. Факт своеобразия ЛЕ, ИАЕ применительно к каждой защитительной речи Ф.Н.Плевако считаем доказанным.

Следует отметить, что в своих защитительных речах Ф.Н.Плевако употребляет традиционный для него набор РЕ. Превалирующими по общему количеству использования являются фигуры контраста, потому что адвокату нередко требовалось сравнить какие-либо явления, сопоставить или противопоставить события. Вследствие этого вполне объяснимо количественное преобладание фигур контраста над остальными.

Использование традиционного набора РЕ практически в каждой защитительной речи является особенностью идиостиля не только Ф.Н.Плевако, но, по всей вероятности, иллюстрирует общериторическую тенденцию в произнесении защитительных речей на судебных процессах, согласно которой вышеупомянутые РЕ должны обязательно присутствовать в речи адвоката, поскольку только при их совокупном употреблении он может рассчитывать на вынесение оправдательного вердикта для своего подзащитного.

Объекты исследования убеждения, аргументации и доказывания являются слагаемыми, непосредственно составляющими процессов выразительности и логичности. Выразительность связана с активным употреблением риторических единиц, логичность — логических и иррационально-аргументативных единиц (использование ЛЕ иллюстрируют соответствие речи принципу логичности, использование ИАЕ, напротив, нарушает указанный принцип).

Выразительность и логичность — основополагающие качества профессиональной речи современного юриста. Нам представляется, что они также и взаимообусловлены, потому что в процессе общения важно уметь не только правильно с логической точки зрения выстраивать композицию своей речи, обращая внимание на доказывание гипотезы и опровержение мнений оппонентов, нужно еще и брать в расчет эмоциональную окраску речи, «выразительность своего речевого поведения» [16, с. 238].

Вследствие того, что речевое воздействие осуществляется непосредственно через акт коммуникации, нам представляются возможными следующие взаимосвязи между убеждением, доказыванием и аргументацией (как составляющими речевого воздейст-

вия) и коммуникативными качествами речи «выразительность» и «логичность».

На основании данных многоаспектного анализа судебного дискурса Ф.Н.Плевако можно с уверенностью говорить о том, что речевое воздействие в защитительных речах осуществляется за счет использования определённого набора РЕ, ЛЕ и ИАЕ: При этом РЕ выполняют функцию убеждения, ЛЕ — функцию доказывания, ИАЕ — функцию аргументации. В зависимости от целей адвоката, набор данных единиц может существенно отличаться.

Искусство устных выступлений любого представителя судебной системы иллюстрирует качество общей культуры специалистов в этой области. На данный аспект как показатель критерия профессиональной компетентности сегодня обращается все больше внимания. Безусловно, при изучении различных теоретических положений внимание должно обращать и на наследие выдающихся судебных ораторов. В этом отношении речи Ф.Н.Плевако, отличающиеся глубиной психологического анализа, детальностью разбора обстоятельств дела, вниманием к нравственным аспектам, послужат блестящим образцом для изучения общей структуры и особенностей произнесения защитительной речи, касающихся вопросов использования языковых и речевых средств выразительности и логичности.

1. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия. М., 2006. 136 с.
2. Стернин И.А. Речевое воздействие как интегральная наука [Электр. ресурс]. URL: http://www.sternin.adeptis.ru/articles_rus.html#d (дата обращения: 01.04.2015).
3. Школьник Л.С. Исследования речевого воздействия: целевой подход (обзор) // Язык как средство идеологического воздействия. М., 1983. С. 122-136.
4. Левин Ю.И. О семиотике искажения истины // Информационные вопросы семиотики, лингвистики и автоматического перевода. М., 1974. С. 108-117.
5. Гловинская М.Я. Типовые механизмы искажения смысла при передаче чужой речи // Лики языка. М., 1998. С. 14-30.
6. Баранов А.Н., Паршин П.Б. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание // Роль языка в средствах массовой коммуникации. М., 1998. С. 100-143.
7. Питецкий Н.Ю. Стратегии и тактики аргументации в убеждении // Язык и коммуникация: изучение и обучение. Орел, 2005. С. 47-49.
8. Недашковская С.И. Оценочное воздействие в судебной речи // Юрислингвистика-5: юридические аспекты языка и лингвистические аспекты права [Электр. ресурс]. URL: <http://www.irbis.asu.ru/mmc/juris5/16.ru.shtml#16> (дата обращения: 01.04.2015).
9. Бохан В.Ф. Формирование убеждений суда. Минск, 1973. 159 с.
10. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие: методология и теория // Оптимизация речевого воздействия. М., 1990. С. 5-18.
11. Иванов Л.Ю. Доказательство // Культура русской речи. М., 2003. С. 173-175.
12. Питецкий Н.Ю. Стратегии убеждения в диалоге // Язык и коммуникация: изучение и обучение. Орел, 1999. С. 74-90.
13. Ивлев Ю.В. Аргументация // Новая философская энциклопедия: В 4 т. Т. 1. М., 2000. С. 162-165.
14. Завьялова О.Н. Ложная аргументация // Культура русской речи. М., 2003. С. 311-315.

15. URL: <http://www.timesaver.ru/articles/a1252.php> (дата обращения: 01.04.2015).
16. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство. М., 2004. 255 с.

References

1. Chernyavskaya V.E. Diskurs vlasti i vlast' diskursa: problemy rechevogo vozdeystviya [The discourse of power and the power of discourse: the impact of voice problems]. Moscow, 2006. 136 p.
2. Sternin I.A. Rechevoe vozdeystvie kak integral'naya nauka [A. Speech influence how integral science]. Available at: http://www.sternin.adeptis.ru/articles_rus.html#d (accessed 01.04.2015).
3. Shkol'nik L.S. Issledovaniya rechevogo vozdeystviya: tselevoy podkhod (obzor) [Studies of speech influence: targeted approach (review)]. Yazyk kak sredstvo ideologicheskogo vozdeystviya. Moscow, 1983, pp. 122-136.
4. Levin Yu.I. O semiotike iskazheniya istiny [About semiotics distortion of the truth]. Informatsionnye voprosy semiotiki, lingvistiki i avtomaticheskogo perevoda. Moscow, 1974, pp. 108-117.
5. Glovinskaya M.Ya. Tipovye mekhanizmy iskazheniya smysla pri peredache chuzhoy rechi [Typical mechanisms distortions in the transmission of a foreign language]. Liki yazyka. Moscow, 1998, pp. 14-30.
6. Baranov A.N., Parshin P.B. Yazykovye mekhanizmy variativnoy interpretatsii deystvitel'nosti kak sredstvo vozdeystviya na soznanie [Language mechanisms of variable interpretation of reality as a means of influencing the consciousness]. Rol' yazyka v sredstvakh massovoy kommunikatsii. Moscow, 1998, pp. 100-143.
7. Pitetskiy N.Yu. Strategii i taktiki argumentatsii v ubezhdenii [Strategy and tactics of argumentation in persuasion]. Yazyk i kommunikatsiya: izucheniye i obucheniye. Orel, 2005, pp. 47-49.
8. Nedashkovskaya S.I. Otsenochnoye vozdeystvie v sudebnoy rechi [The estimated impact in forensic speech]. Yurislingvistika-5: yuridicheskie aspekty yazyka i lingvisticheskie aspekty prava [Elektr. resurs]. Available at: http://www.irbis.asu.ru/mmec/juris_5/16.ru.shtml#16 (accessed 01.04.2015).
9. Bokhan V.F. Formirovaniye ubezhdeniy suda [Formation of opinion of the court]. Minsk, 1973. 159 p.
10. Tarasov E.F. Rechevoe vozdeystvie: metodologiya i teoriya [Speech impact: methodology and theory]. Optimizatsiya rechevogo vozdeystviya. Moscow, 1990, pp. 5-18.
11. Ivanov L.Yu. Dokazatel'stvo [Proof]. Kul'tura russkoy rechi. Moscow, 2003, pp. 173-175.
12. Pitetskiy N.Yu. Strategii ubezhdeniya v dialoge [The strategy of persuasion in a dialogue] Yazyk i kommunikatsiya: izucheniye i obucheniye. Orel, 1999, pp. 74-90.
13. Ivlev Yu.V. Argumentatsiya [Argument]. Novaya filosofskaya entsiklopediya: V 4 t. T. 1. Moscow, 2000, pp. 162-165.
14. Zav'yalova O.N. Lozhnaya argumentatsiya [False argument]. Kul'tura russkoy rechi. Moscow, 2003, pp. 311-315.
15. Available at: <http://www.timesaver.ru/articles/a1252.php> (accessed 01.04.2015).
16. Kaverin B.I., Demidov I.V. Oratorskoe iskusstvo [Oratory]. Moscow, 2004. 255 p.