

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

Трофимова Валерия Александровна

**ФЕНОМЕН КОММУНИКАТИВНОГО ДАВЛЕНИЯ
В ЮРИСЛИНГВИСТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ**

10.02.19 – теория языка

Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель –
доктор филологических наук,
профессор В.Ю. Меликян

Ростов-на-Дону – 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ФЕНОМЕНА КОММУНИКАТИВНОГО ДАВЛЕНИЯ	12
1.1. Понятие речевого воздействия	12
1.2. Классификация видов речевого воздействия.....	23
1.3. Речевая агрессия и речевое насилие как характеристики речевого воздействия.....	35
1.4. Языковая норма vs риторическая норма	49
Выводы по главе 1	57
Глава 2. ДИСКУРСИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	61
2.1. Нериторический и риторические (кооперационный и конфронтационный) виды речевого воздействия: аргументация, убеждение, давление	61
2.2. Источники деструктивности речевой модели коммуникативного давления.....	81
2.2.1. Логос как источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления	82
2.2.2. Этос как источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления	94
2.2.3. Пафос как источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления	106
2.2.4. Логос, этос и пафос как источники деструктивности речевой модели коммуникативного давления	118
Выводы по главе 2	158
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	162
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	168
СПИСОК МАТЕРИАЛОВ	194

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития гуманитарной науки ознаменован ее тесной взаимосвязью с процессами, происходящими в общественной жизни, что обусловило ее междисциплинарный характер. В частности, юридическая лингвистика (юрислингвистика) занимается исследованием различных проблем на стыке языка и права. Появление данного раздела языкознания обусловлено тем, что наравне со своей важнейшей функцией передачи информации язык способен успешно выполнять функцию воздействия на человеческое сознание. При этом результаты этого воздействия могут быть как положительными, так и негативными для адресата. Во втором случае язык выступает средством или даже оружием в руках адресанта. Неправомерное использование деструктивного потенциала языка требует контроля со стороны общества. Юрислингвистика призвана установить границу между кооперационным и конфронтационным видами общения, разработать эффективный инструментарий противодействия различного вида деструктивным коммуникативным практикам.

Изучение способов нарушения правил коммуникации непосредственно связано с исследованием видов речевого воздействия. В настоящем диссертационном исследовании устанавливается лингвистический статус феномена коммуникативного давления, выявляются особенности его функционирования, проводится дифференциация различных видов речевого воздействия, описываются различные языковые средства, реализующие их.

Актуальность настоящего исследования обусловлена теоретическими и практическими потребностями изучения моделей речевого воздействия в рамках конфликтного дискурса на уровне

межличностной коммуникации. Большое количество исследований видов речевого воздействия, вызванное различиями в применяемых подходах и предлагаемых наборах критериев их дифференциации, привело к необходимости систематизировать имеющиеся наработки в данной области знаний. Актуальность исследования также связана с нарастающей агрессивностью человеческого общения. «Свобода слова, свобода выражения мнений (в том числе критических) среди прочих своих общественных достоинств породила и негативные тенденции, связанные со злоупотреблениями такими свободами» [Голев, 2002: 111]. Агрессивная направленность речевого поведения обуславливает необходимость практического изучения деструктивных аспектов коммуникации, способствующих порождению конфликтов, в частности коммуникативного давления, а также выявления критериев его идентификации, выявления средств репрезентации и способов нейтрализации. Исследование коммуникативного давления также позволит усовершенствовать методику проведения лингвистической экспертизы.

Степень разработанности проблемы. Феномен коммуникативного давления относительно недавно попал в круг рассматриваемых исследователями проблем и еще не получил сколько-нибудь удовлетворительного освещения в научной литературе. В частности, в рамках изучения проблемы коммуникативной культуры К.М. Шилихина [1999, 2000 а), 2000 б)] отметила деструктивный характер давления, вызванный конфликтом интересов коммуникантов, указала на обязательное наличие эмоциональной составляющей данного речевого феномена, выделила речевые акты его репрезентации, предприняла попытку его классификации по способу проявления в речи. Кроме того, в исследовании намечены пути дальнейшего изучения данной проблемы, в частности: выявление условий функционирования давления, определение

диапазона средств реализации давления и их сопоставление в различных культурах. Однако в исследовании не установлен лингвистический статус феномена коммуникативного давления, неопределенным остается его место в системе смежных явлений, не устанавливаются категориальные характеристики давления, такие как объект, способ и тип воздействия, механизм воздействия, форма интенции, степень интенсивности и другие.

В.Ю. Андреева [2009] рассматривает коммуникативное давление наряду с такими смежными явлениями, как коммуникативный саботаж, конфликт и речевая агрессия, отмечая его некооперативный характер. Исследователь предпринимает попытку выявления способов реализации давления, среди которых она указывает как аргументацию, так и инвективные средства, интенсифицирующие речевое воздействие и преследующие цель нарушения границ личной сферы собеседника. Однако в исследовании не уточняется коммуникативный статус давления и не выявляются его категориальные признаки.

Таким образом, в научной литературе представлены лишь фрагментарные исследования коммуникативного давления, которые не носят систематического характера.

Объект исследования – феномен коммуникативного давления в конфликтном дискурсе.

Предмет исследования – лингвистический статус коммуникативного давления, а также его коммуникативные характеристики как конфронтационного вида речевого воздействия.

Материалом исследования послужили речевые продукты медиадискурса, такие как стенограммы видеозаписей выпусков аналитических программ, газетные статьи, интервью; политического дискурса, включающие стенограммы выступлений политических деятелей; судебного дискурса, представленные стенограммами защитительных речей

адвокатов; рекламного дискурса, а также фрагменты художественных произведений, репрезентирующие диалогизированную речь, и продукты речевой деятельности, ставшие объектом лингвистической экспертизы по различным категориям уголовных дел. Общее количество примеров составляет более 2500 фрагментов текста. Широкий охват речевого материала позволяет установить интегральные признаки, свойственные феномену коммуникативного давления независимо от типа дискурса.

Цель настоящей работы заключается в исследовании феномена коммуникативного давления в юрислингвистическом аспекте и выявлении речевых средств его реализации в рамках конфликтного дискурса.

Цель исследования предполагает решение следующих **задач**:

- 1) установить методологические основания для определения лингвистического статуса коммуникативного давления;
- 2) дать определение феномену коммуникативного давления;
- 3) установить оптимальный набор критериев классификации видов речевого воздействия и уточнить на данной основе соответствующую типологию видов речевого воздействия;
- 4) отграничить коммуникативное давление от смежных явлений;
- 5) описать источники конфликтогенности коммуникативного давления и их дискурсивные проявления.

Гипотеза исследования. Коммуникативное давление, обладая некоторыми сходными признаками с различными видами речевого воздействия, характеризуется наличием ряда специфических свойств, которые позволяют выделить его в качестве самостоятельного вида воздействия. В качестве средств репрезентации коммуникативного давления, направленных на реализацию его категориальной характеристики – речевой агрессии в массмедийном, политическом, судебном, рекламном, официально-деловом и бытийном дискурсах, могут

выступать единицы различных уровней языка, а также разнообразные дискурсивные факторы. Коммуникативное давление выступает показателем конфликтогенности речевого общения.

Теоретико-методологической основой исследования послужили труды российских и зарубежных ученых в области юрислингвистики (К.И. Бринева, Н.Д. Голева, В.И. Жельвиса, В.Ю. Меликяна, Л.М. Месропян, Б.Я. Шарифуллина), риторики и теории аргументации (Г.А. Брутяна, А.А. Ивина, Е.В. Ключева), неориторики (Х. Перельмана), прагматодialeктики (Ф. Емерена, Р. Гроотендорста, Д. Уолтона), теории коммуникации и теории речевого воздействия (А.Н. Баранова, А.В. Голоднова, Г.П. Грайса, О.С. Иссерс, Г.А. Копниной, А.А. Леонтьева, Дж. Лича, И.А. Стернина, Е.И. Шейгал, Е.В. Шелестюк, Ю.А. Шерковина), лингвистической экологии (Я.А. Волковой, А.П. Сковородникова, В.И. Шаховского). Частнонаучную методологическую основу составляет комплекс современных идей из области лингвистики и смежных с лингвистикой научных дисциплин (Р.Г. Бабаевой, О.Н. Быковой, Т.А. Воронцовой, Е.Л. Доценко, О.В. Куликовой, Э.Г. Куликовой, И.В. Култышевой, А.И. Михайловой, Х. Муслеа, И.В. Смирновой, М.А. Фирсовой, К.М. Шилихиной, Ю.В. Щербининой).

Для решения поставленных задач использовались **методы** дефиниционного анализа, анализа дифференциальных признаков, метод прагматической интерпретации, описательный и сопоставительный методы, методы классификации и систематизации, а также методы когнитивного, логико-риторического, функционального и коммуникативного анализа.

На защиту выносятся следующие **положения**:

1. Для определения статуса коммуникативного давления целесообразно разграничивать языковую и риторическую нормы. Такой подход приводит к необходимости различать нериторический и

риторический виды воздействия, а риторическое воздействие дифференцировать на кооперационное (конструктивное) и конфронтационное (деструктивное).

2. Коммуникативное давление представляет собой самостоятельный вид речевого воздействия, относится к риторическому конфронтационному (деструктивному) его виду, характеризуется эксплицитной интенциональностью, а также чрезмерной интенсивностью, которая выражается в превышении допустимой меры воздействия. Давление задействует оба канала передачи и обработки информации – логический и эмоциональный, поскольку механизм воздействия основывается на критическом анализе информации и проявлении деструктивных эмоций.

3. В качестве критериев классификации видов речевого воздействия целесообразно использовать следующие: характер интенциональности воздействия (эксплицитный / имплицитный), канал реализации воздействия (логический / эмоциональный), механизм воздействия, наличие / отсутствие свободы выбора у адресата.

Такой подход позволяет выделить в системе типологии речевого воздействия следующие его виды: нериторический (кооперационный, конструктивный) – аргументацию и приказ, риторический (кооперационный, конструктивный) – убеждение, риторический (конфронтационный, деструктивный) – давление, обман и манипуляцию.

4. Коммуникативное давление отличается от аргументации и приказа наличием пафоса в структуре модели речевого воздействия; от убеждения – конфронтационным (деструктивным) характером; от обмана – эксплицитным характером интенциональности. Давление и манипуляция опираются на разные механизмы воздействия: давление – на критический анализ информации, манипуляция – на блокирование критического мышления.

5. Деструктивный характер коммуникативного давления детерминирован нарушением правил организации одного либо нескольких компонентов риторической модели воздействия, что приводит к порождению конфликтогенов. Первичные конфликтогены могут реализовываться в следующих компонентах данной модели и их сочетаниях: 1) логос; 2) этос; 3) пафос; 4) а) логос и этос; б) логос и пафос; в) этос и пафос; г) логос, этос и пафос.

Научная новизна состоит в том, что впервые был проведен комплексный анализ феномена коммуникативного давления в массмедийном, политическом, судебном, рекламном, официально-деловом и бытийном дискурсах, установлен его лингвистический статус и выявлены его интегральные и дифференциальные признаки, проведена дифференциация видов речевого воздействия и уточнена соответствующая типология. В работе обосновывается необходимость разграничения языкового и риторического типов нормы, а также на этом основании проводится разграничение трех самостоятельных видов речевого воздействия: аргументации, убеждения и давления, определяются их интегральные и дифференциальные характеристики, устанавливаются их речевые модели и описывается дискурсивная специфика их функционирования. Кроме того, указываются источники конфликтогенности коммуникативного давления, а также устанавливается степень конфликтогенности каждого из них. Выявление деструктивного потенциала различных риторических приемов, реализующих коммуникативное давление, позволяет впервые рассматривать риторику через призму юрислингвистики как науку, в том числе об экспрессивных способах конфликтного функционирования языка.

Теоретическая значимость. Результаты исследования способствуют дальнейшему развитию теории коммуникации, теории

речевого воздействия, теории аргументации и юридической лингвистики, в частности уточняют и расширяют классификацию видов речевого воздействия, систематизируют их интегральные и дифференциальные признаки, а также позволяют углубить знания об их природе и механизмах функционирования. Кроме того, в работе предпринимается попытка научного обоснования самостоятельного лингвистического статуса феномена коммуникативного давления и аргументации как особого функционально детерминированного вида речевого воздействия.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения его результатов при проведении лингвистической экспертизы текста и более фундаментальном и корректном обосновании полученных в ходе нее выводов. Основные положения могут быть использованы при разработке лекционных и практических курсов по риторике, прагмалингвистике, стилистике, социолингвистике, юрислингвистике, лингвокриминалистике и другим дисциплинам. Исследование может представлять интерес, с одной стороны, для специалистов в области речевой коммуникации в качестве практических рекомендаций по оптимизации воздействия на реципиента, с другой стороны, для выявления стратегий противодействия деструктивным коммуникативным практикам.

Апробация работы проводилась на заседаниях кафедры теории языка и русского языка Южного федерального университета (Ростов-на-Дону). По теме диссертации опубликовано 8 статей, в том числе 3 статьи в изданиях из перечня ВАК РФ. Основные выводы исследования также обсуждались на IX-ой Всероссийской научно-практической конференции «Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия» (Ростов-на-Дону, 2019), X-ой Всероссийской научно-практической конференции «Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия» (Ростов-на-Дону, 2020) и на

6-ой международной научной междисциплинарной конференции «Функциональные аспекты по вопросам межкультурной коммуникации, переводу и интерпретации» (Москва, 2019), по итогам которых были опубликованы 3 научных статьи. Общий объём публикаций составил 4,5 п.л., в том числе вклад автора – 4,25 п.л.

Глава 1. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ФЕНОМЕНА КОММУНИКАТИВНОГО ДАВЛЕНИЯ

1.1. Понятие речевого воздействия

В современной науке о языке важное место занимает теория речевого воздействия, тесно связанная с прагматическим эффектом языковых явлений. Язык, являясь одним из наиболее действенных, ярких и многогранных средств управления человеческим сознанием, способен претворять в жизнь различные формы влияния одного собеседника на другого, преследуя при этом внеязыковые цели. Теория речевого воздействия нашла применение в широком диапазоне сфер человеческой жизнедеятельности, таких как политика, реклама, средства массовой информации, методика преподавания, юриспруденция, бытовое общение и другие, поскольку задача исключительно информирования давно уже не занимает лидирующие позиции в коммуникативном процессе. Объектом исследования данной теории выступают «процессы регулирования деятельности человека или группы людей при помощи речи, а также общая прагматическая установка на оптимизацию речевого воздействия» [Иссерс, 2009: 22].

Становление науки о речевом воздействии знаменует собой процесс переориентации гуманитарной научной мысли, в том числе лингвистической, на практическую составляющую человеческой интеракции. Теперь лингвистика направлена на поиск наиболее адекватного способа речевого воздействия, на повышение коммуникативной эффективности при минимизации языковых затрат. Главным отличием нового подхода является его междисциплинарность. Разработка теории речевого воздействия приводит к интеграции таких

наук, как коммуникативистика, социо- и психолингвистика, психология, риторика, стилистика и культура речи, конфликтология, культурология, лингвистическая прагматика, традиционная лингвистика.

Причины зарождения и стремительного развития науки, охватывающей различные направления гуманитарного знания, весьма разнообразны. И.А. Стернин, прежде всего, выделяет причины социально-политического характера [Стернин, 2012]. Как язык формирует мышление, так и социально-исторические изменения в жизни как отдельной нации, так и всего человечества в целом неизбежно оставляют следы в языке. Переворот во взглядах на права и свободы различных классов и социальных слоев, внимание законодательства и общества к личности, развитие демократии и свободы слова – все это породило новые формы речевого воздействия и внесло значительные изменения в уже существовавшие. Ораторы стали все больше обращаться к слову как к оружию, способному повлиять на когнитивную и эмоциональную сферу мозговой деятельности слушателя. Их задачей стало убеждение в правильности своих взглядов широкого круга лиц, что в условиях плюрализма мнений и при разнообразии целевой аудитории в культурном, интеллектуальном и социальном плане становилось все сложнее. Началась погоня за наиболее яркими и нетривиальными речевыми приемами и техниками.

Причины психологического характера объясняются кардинальной переменной во взглядах на роль личности в историческом процессе. Если раньше считалось, что отдельный человек – лишь составная часть общества, его собственные интересы и его влияние на окружающих людей и события вовсе не учитывались, то в 20 веке отдельный человек провозглашается индивидуумом с правом на собственное мнение и свободный выбор. Появляются направления в культуре, психологии,

искусстве, литературе, лингвистике, социологии, посвященные индивидууму и его функционированию в обществе. Человек независимо от своего происхождения, социального положения и умственных способностей предстает сложным феноменом, требующим глубокого изучения, и наделяется неповторимыми чертами и особенностями, которые в силу своего разнообразия создают необходимость в разработке особой науки о речевом общении.

Коммуникативные причины заключаются в увеличении функций устной речи, в расширении влияния устного публицистического и бытового дискурса. Век постиндустриального общества превратил информацию в главное орудие воздействия на человеческий разум, поэтому для достижения успеха оратору необходимо знать все тонкости ее подачи, в то время как для адресата теория речевого воздействия помогает защищаться от нежелательного влияния информационного потока.

Экономические причины, вызванные практической деятельностью людей, усложнением деловых отношений, ростом конкуренции, слиянием потребительских рынков, заставили признать значимую роль нового, но быстро развивающегося коммуникативного направления и поставили искусство убеждать в ряд с наиболее важными деловыми качествами.

Таким образом, информационная функция речи перестает быть преобладающей. Оказание влияния на человека, препятствие работе когнитивной сферы его мозга, контроль над его эмоциональной сферой – теперь основные речевые задачи. Передача сообщения становится одним из средств осуществления более сложного процесса речевого воздействия на собеседника и достижения конечной неречевой цели.

Изучение феномена речевого воздействия, которое является центральным понятием рассматриваемой нами теории, связано с трудами таких исследователей, как Р. Бендлер [1993], Дж. Гриндер [1993], М.Р.

Желтухина [2003], О.С. Иссерс [2009], А.А. Леонтьев [1999], П.Б. Паршин [2000], И.А. Стернин [2012], Е.Ф. Тарасов [1990], И.Ю. Черепанова [1995], Е.В. Шелестюк [2014]. Однако содержание и объем данного феномена до сих пор остается дискуссионным вопросом. Многие исследователи интерпретируют речевое воздействие в широком и узком смысле.

По мнению Е.Ф. Тарасова, речевое воздействие олицетворяет процесс речевого общения, который ведет к осуществлению неречевых целей коммуниканта и корректирует его поведение. Субъект общения открыто или скрыто создает условия для изменения адресатом своих собственных убеждений и принятия поведенческого сценария своего оппонента. В узком смысле под понятием речевого воздействия исследователь подразумевает речевую коммуникацию в агитационном дискурсе и дискурсе средств массовой информации, основанную на координативных отношениях. Иными словами, при такой коммуникации между собеседниками складываются равноправные отношения. Не находясь в подчинении у говорящего, объект воздействия в определенной степени получает возможность принять свободное решение, руководствуясь лишь своими интересами и потребностями. Таким образом, Е.Ф. Тарасов проводит черту между широким и узким пониманием речевого воздействия, включая в первое определение как отношения субординации, так и координативные отношения, а во второе только координативные [Тарасов, 1990].

О.С. Иссерс поддерживает мнение Е.Ф. Тарасова о том, что речевое воздействие должно рассматриваться с точки зрения его целенаправленности, поскольку, как утверждает исследователь, «всякое использование языка предполагает воздействующий эффект» [Иссерс, 2009: 52]. В широком смысле она отождествляет речевое воздействие с речевым общением, обосновывая свое мнение тем, что даже нейтральный

разговор, не преследующий цели оказать какое-либо влияние на собеседника, способен структурировать и изменить его картину мира. Кроме того, исследователь подчеркивает двунаправленность данного процесса, вовлечение в него обоих коммуникантов. Именуя речевое воздействие убеждением в широком смысле, высказывается мысль о том, что убеждение – это «совместная идентификация, которая происходит при использовании языковых знаков, причем в процессе участвуют оба – говорящий и слушающий. У коммуникантов происходит взаимная «пристройка», взаимовлияние, поскольку в процессе общения осуществляется коррекция модели мира обоих» [Иссерс, 2009: 43].

Для рассмотрения феномена речевого воздействия в узком смысле ученый ставит перед собой задачу исследовать данное понятие в аспекте когнитивных категорий [Иссерс, 2008]. Соглашаясь с мыслью профессора А.Н. Баранова о том, что речевое воздействие может быть интерпретировано как «совокупность процедур над моделями мира участников ситуации общения, приводящих к передаче знаний от одного участника к другому» [Баранов, 1990: 11], О.С. Иссерс вводит понятие «семантических сетей» [Иссерс, 2008: 57]. Семантические сети представляют упрощенную схему когнитивных процессов, заключающуюся в конструировании ассоциативных связей между концептами. Осуществляя воздействие в рамках персуазивной коммуникации, адресант производит «операции над семантическими сетями (разрыв ассоциативных связей и установление новых)» [Иссерс, 2008: 58]. В случае успешной реализации воздействия, новые ассоциации встраиваются в уже существующие когнитивные модели.

Высказанная О.С. Иссерс идея о том, что любое речевое сообщение обнаруживает в себе попытку воздействия на слушающего, подтверждается Л.В. Балахонской и Е.В. Сергеевой. В своей работе

«Лингвистика речевого воздействия и манипулирования» авторы утверждают, что говорящий не сообщает какие-либо факты бесцельно, его интерпретация фактов окружающей действительности прямо или косвенно ведет к формированию или корректировке когнитивной и эмоциональной сфер человеческого сознания [Балахонская, Сергеева, 2016]. Даже в ходе непринужденной беседы можно наблюдать попытки проявления коммуникативной власти и управления мировоззрением собеседника. Как утверждают исследователи, это отчасти объясняется тем, что сама система речевых единиц способствует речевому воздействию в силу присутствия у лексемы, помимо предметного, коннотативного значения, а именно оценочного, эмоционального и стилистического компонента, наделяющего ее особым экспрессивным содержанием. Кроме того, речевое воздействие могут оказать культурные ассоциации, закрепленные за данной лексемой и подсознательно вызывающие у адресата определенные эмоции. Вслед за О.С. Иссерс Л.В. Балахонская и Е.В. Сергеева отмечают, что, хотя адресант зачастую более активно отстаивает свои позиции, объект его воздействия в свою очередь также способен повлиять на его взгляды и в определенной степени скорректировать его картину мира.

П.Б. Паршин трактует речевое воздействие в широком смысле как «воздействие на индивидуальное и/или коллективное сознание и поведение, осуществляемое разнообразными речевыми средствами, иными словами – с помощью сообщений на естественном языке с привлечением неязыковых, «окололингвистических» средств» [Паршин, 2000: 134]. По мнению ученого, речевое воздействие помимо языкового кода может основываться на различных семиотических кодах, включая кинесику и проксемику, графические текстовые средства, эстетические коды художественного слова.

Под речевым воздействием в узком смысле рассматриваются конкретные приемы реализации этих кодовых систем, важнейшую роль из которых играет естественный язык. Особым образом организованные языковые средства в сочетании с другими знаковыми системами порождают сообщения, отличающиеся повышенной способностью влиять на сознание и поведение адресата, что позволяет говорящему преодолеть его «защитный барьер». Успешное «преодоление защитного барьера» и именуется исследователем речевым воздействием в узком смысле [Паршин, 2000].

И.А. Стернин противопоставляет понятие речевого воздействия манипулированию, подчеркивая открытый характер первого. По мнению ученого, объектом речевого воздействия становится когнитивная сфера мышления, а адресату предоставляется возможность сделать обоснованный выбор, руководствуясь разумом. И.А. Стернин проводит черту между воздействием на человеческое сознание, с одной стороны, и манипуляцией, то есть обходом сознания, с другой. Таким образом, под речевым воздействием он подразумевает средства исключительно речевого характера, в отличие от уловок, неподвластных разуму. Как утверждает исследователь, результативное воздействие не всегда является эффективным, поскольку эффективность предполагает сохранение коммуникативного равновесия между собеседниками, соблюдение максим вежливости, что зачастую нарушается в стремлении осуществить информационную и предметную цели, добиться от адресата желаемого результата [Стернин, 2012].

Помимо глобальных целей, таких как перестройка картины мира реципиента, «влияние на его поведение, изменение его психического состояния» выделяются «промежуточные задачи: эмоционально-установочные – воздействие на эмоции и формирование установок;

эйдетико-когитивные – введение, закрепление и стереотипизация определенных образов и мыслей (эйдетико-когитивных структур); негоциативные – преодоление бессознательного сопротивления объекта воздействия» [Шелестюк, 2014: 32–33].

Е.В. Шелестюк в своей монографии «Речевое воздействие. Онтология и методология исследования» различает речевое воздействие в широком и узком смысле. С одной стороны, «речевое воздействие – это произвольная и непроизвольная передача информации субъектом реципиенту в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями адресанта и целями коммуникации, а также пресуппозициями и конкретной знаковой ситуацией» [Шелестюк, 2014: 38]. Прагмалингвистическая сущность речевого воздействия проявляется в том, что его можно представить в виде схемы «иллокуция – локуция – перлокуция». В узком понимании рассматриваемый термин подразумевает то влияние, которое оказывается на адресата в ходе общения посредством как лингвистического, так и нелингвистического инструментария с целью реструктурировать его сознание, изменить его психоэмоциональное состояние или поведение.

По словам Е.В. Шелестюк, процесс речевого воздействия включает в себя интенционально-смысловую и дискурсивно-коммуникативную составляющие. Интенционально-смысловой аспект затрагивает, во-первых, прагматические намерения собеседников, а во-вторых, «личностные смыслы адресанта» и их функционирование при столкновении с идеями адресата. Дискурсивно-коммуникативный аспект связан с реализацией речевого воздействия и способом выражения мысли. В него входят речевые стратегии и тактики, применяемые для сообщения информации и

ее интерпретации, а также различные неречевые параметры коммуникантов [Шелестюк, 2014: 284].

В.Ф. Петренко выделяет три типа изменений сознания в ходе осуществления речевого воздействия. Первый предполагает корректировку коннотативного значения объекта, при этом структура сознания адресата остается прежней. Объект наполняется новой эмоциональной окраской, за ним закрепляются новые яркие ассоциации, что впоследствии приводит к формированию стереотипов [Петренко, 1990].

Второй тип – «формирование общего эмоционального настроения» – воздействует на человеческие ощущения, посредством которых человек воспринимает мир [цит. по Шелестюк, 2014: 36]. Эмоции «как наиболее глубинные формы категоризации» [Там же] времени и пространства концептуализируют нашу картину мира, семантически организуют сознание индивидуума и задают вектор развития мыслительного процесса. Человек подсознательно основывает когнитивный механизм принятия решения на мироощущении, критерием истинности становится «эмоциональный настрой души экзистенциального «я». ...Эмоции, как кривые зеркала, делают более выпуклыми те или иные аспекты действительности и, изменяя вес того или иного семантического признака значения в зависимости от его эмоциональной окраски, создают, подобно калейдоскопу, узоры семантических структур (гештальтов)» [Там же].

Третий тип изменений затрагивает категориальную структуру сознания, в которое внедряются категории, иным способом организующие объекты и явления окружающей действительности. Перестройку картины мира, которая приводит к изменению взглядов реципиента за пределами данной конкретной ситуации и качественно трансформирует систему убеждений, В.Ф. Петренко расценивает как речевое воздействие в широком смысле. В узком смысле речевое воздействие заключается в

изменении «коннотативного значения объекта либо общего эмоционального настроения в конкретном коммуникативном фрейме» [цит. по Шелестюк, 2014: 35]. Однако, по мнению Е.В. Шелестюк, такое разделение не обоснованно, поскольку даже при употреблении данного термина в узком смысле, можно наблюдать коренные изменения в когнитивной и эмоциональной сферах мышления, что определяется самой целью речевого общения [Шелестюк, 2014].

А.Н. Леонтьев объясняет феномен речевого воздействия с психолингвистической точки зрения, где привнесенные знания корректируют психологическое состояние реципиента и его поведение, причем эти знания «должны приобрести личностный, субъективный смысл» [Леонтьев, 1968: 35]. В данной концепции подчеркивается, что только те знания, которые индивид внутренне принимает, способны повлиять на его мировосприятие.

И.М. Дзялошинский воздействием считает «такой тип человеческого взаимодействия», который обладает следующими характеристиками:

- 1) инициатор коммуникации стремится изменить сознание и поведение адресата, не собираясь меняться самому;
- 2) результатом такого взаимодействия являются значимые изменения в психических характеристиках или состояниях адресата воздействия;
- 3) воздействие имеет социальную природу, поскольку способность и навыки воздействия развиваются и функционируют в социальной среде;
- 4) акты воздействия обусловлены речевой деятельностью человека, его коммуникативным опытом и формируются под непосредственным влиянием речевой практики социума [Дзялошинский, 2012: 14–15].

И.М. Дзялошинский соглашается с рядом исследователей, которые перестали принимать идею об однонаправленности речевого воздействия

как данность. По его словам, любая попытка вовлечь индивидуума в речевую деятельность приводит к взаимовлиянию [Там же].

Целевые характеристики рассматриваемого феномена определяются в трехмерной системе координат, направлениями которой являются:

- желание помочь адресату справиться с трудностями;
- желание согласовать деятельность нескольких субъектов;
- желание использовать другой субъект в качестве орудия для решения собственных проблем.

Таким образом, И.М. Дзялошинский определяет речевое воздействие как «намеренное (спланированное) воздействие на знания (когнитивный уровень), отношения (аффективный уровень) и намерения (конативный уровень) адресата в нужном для инициатора коммуникации направлении» [Дзялошинский, 2012: 20–21].

В. Сергеечева утверждает, что в основе речевого воздействия лежит процесс «формирования и коррекции потребностей» реципиента [Сергеечева, 2002: 38]. Для оказания речевого воздействия необходимо создать такие условия, при которых адресат самостоятельно активизирует свое сознание и включается в процесс речевого общения. При этом исследователь указывает на два вектора порождения потребностей: «снизу вверх» - путем преобразования внешних условий и «сверху вниз», когда адресату предлагается готовая установка на какое-либо действие. Эффективность речевого воздействия рассматривается не только в рамках достижения / недостижения преследуемой цели, но также с точки зрения способа его реализации и наличия последствий отрицательного характера для собеседника. Эффективным В. Сергеечева считает неманипулятивное, или лояльное, воздействие, которое ненавязчиво мотивирует адресата, «не затрагивая ценностей высшего порядка» [Там же].

Таким образом, феномен речевого воздействия является многоаспектным и включает в себя психологическую, психолингвистическую, социальную, риторическую, коммуникативную и прагматическую составляющие. В процессе речевого воздействия происходит деформирование структуры когнитивной картины мира адресата, изменение его поведения и эмоционального настроения с помощью лингвистических и экстралингвистических средств. Эти цели достигаются через преодоление защитного барьера реципиента, установление ассоциативных связей, аргументацию, а также навязывание определенных образов и мыслей.

1.2. Классификация видов речевого воздействия

Многоаспектность понятия речевого воздействия и различные подходы к его интерпретации затрудняют процесс разработки единой классификации его видов.

Прежде всего, следует сказать, что речевое воздействие может быть направлено на сознательное и бессознательное, вследствие чего в качестве основных способов речевого воздействия некоторые исследователи [Панкратов, 2001; Помырляну, 2013; Стернин, 2001; Шелестюк, 2014] выделяют убеждение и внушение. Убеждение при таком подходе получает широкое толкование и трактуется как «воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению» [Шелестюк, 2014: 43]. Убеждение охватывает различные логические виды речевого воздействия, опирающиеся на всевозможные типы аргументов, включая логические, эмоциональные и манипулятивные (мнимые), и производимые над ними логические операции.

В основе внушения, напротив, «лежит безоговорочная вера во что-то, а не осознанное постижение смысла сказанного» [Навасартян, 2017: 15]. Под внушением исследователи [Панкратов, 2001; Черепанова, 1995; Шелестюк, 2014] понимают «воздействие на подсознание, эмоции и чувства человека, косвенно обеспечивающее воздействие на его ум, волю, поведение и осуществляющееся за счет ослабления контрольно-регулятивной функции сознания, снижения сознательности, критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания благодаря отсутствию целенаправленного активного понимания, развернутого логического анализа и оценки со стороны реципиента» [Шелестюк, 2014: 48].

В рамках данного исследования рассматриваются виды речевого воздействия, в той или иной степени апеллирующие к когнитивной сфере человеческого сознания. В качестве таких видов речевого воздействия лингвисты выделяют убеждение, манипуляцию и приказ [Беляева, 2008; Лобас, 2011; Месропян, 2014; Хазагеров, 2006].

Убеждение – вид речевого воздействия, «который включает в себя систему доводов, построенных по законам логики и обосновывающих какое-либо выдвигаемое говорящим или пишущим положение, и который ориентирован на осмысленное приятие адресатом каких-либо сведений или идей» [Балахонская, Сергеева, 2016: 10]. Данный вид речевого воздействия апеллирует к когнитивной сфере сознания. В его основе лежит логическая аргументация, то есть совокупность логических (подкрепленных фактами) аргументов, поддерживающих или опровергающих какое-либо положение [Ивин, 1997; Крысько, 1999]. «Убедить кого-либо в чем-либо – значит добиться с помощью логического обоснования предлагаемого суждения согласия индивида или группы с определенной точкой зрения...» [Шерковин, 1973: 164].

И.И. Токарева рассматривает убеждение как «социальное вербальное действие, направленное на изменение фрагмента концептуальной картины мира адресата таким образом, чтобы он соответствовал фрагменту картины мира адресанта и чтобы мир соответствовал словам» [Токарева, 2001: 168]. Иными словами, воздействуя на собеседника посредством убеждения, адресант оперирует истинными предпосылками, фактами, соответствующими реальной действительности.

Убеждение опирается на «осознанное восприятие человеком информации, подразумевающее ее осмысливание» [Муслех, 2018: 54], предполагает наличие у адресата способности анализировать и сопоставлять различные точки зрения, вырабатывать собственные суждения, внутренне обосновывать для себя пропозицию. Такое воздействие требует от реципиента активного участия в коммуникативном процессе, поскольку «объект речевого воздействия, производя обоснование убеждения, сам по отношению к себе (независимо от субъекта воздействия) выступает в роли аргументатора» [Денисюк, 2003: 34]. Конструируемые им аргументы представляют собой когнитивные структуры, изменяющие его картину мира в соответствии с его собственными воззрениями. Деформация картины мира является результатом согласования поступившей информации с уже имеющимися знаниями. В случае возникновения между ними когнитивного конфликта адресат отвергает пропозицию. Таким образом, адресант не ущемляет коммуникативные права собеседника, предоставляя ему свободу выбора действий. Такой механизм воздействия указывает на эксплицитную интенциональность убеждения.

Убеждение как вид речевого воздействия анализируется с точки зрения двух подходов. Рационально-логический подход сосредоточен на логическом механизме убеждения, то есть приведении рациональных

доводов, и практически приравнивает убеждение к доказательству. С позиции риторического подхода убеждение посредством логических аргументов сопровождается выражением эмоций, так что «убеждение обязательно имеет две стороны: показ истинности тезиса и создание эмоционального отношения к нему» [Анисимова, 2004: 64]. Г.Г. Хазагеров называет убеждение «двуполушарным» и считает его самой полноценной формой речевого воздействия, поскольку «она предполагает и логическую прозрачность, и яркую образность, которая усиливает эту прозрачность и делает речь запоминающейся» [Хазагеров, 2006: 7].

Различаясь во взглядах на участие эмоционального компонента в убеждении, оба подхода, тем не менее, выражают единое мнение относительно перечня его отличительных признаков, противопоставляющих убеждение другим видам речевого воздействия: эксплицитный характер интенциональности, апелляция к когнитивной сфере сознания, реализация воздействия посредством логических механизмов, свобода выбора действий.

Рассмотрение приказа в системе видов речевого воздействия обусловлено его направленностью на побуждение адресата к выполнению определенных действий. Возводя приказ в статус речевого воздействия, исследователи объединяют этим термином «все виды побудительных речевых актов, характеризующихся отсутствием свободы выбора действий у адресата речи (приказ/приказание, распоряжение, требование, команда, предписание, указание)» [Месропян, 2014: 22]. Приказ, как и убеждение, характеризуется эксплицитной интенциональностью. Приказ должен быть ясным, конкретным и логически прозрачным [Хазагеров, 2006: 7].

Однако механизм реализации приказа основан не на критическом осмыслении информации, а на оправданном принуждении, при котором адресат оказывается в зависимом положении от адресанта. Успешность

реализации приказа лежит за пределами чисто лингвистической организации высказывания, что объясняется спецификой функционирования данного вида речевого воздействия, предполагающей «обязательность выполнения предписываемого действия адресатом; приоритетность социального и/или коммуникативного положения адресанта; отношения субординации между адресантом и адресатом; категоричность побуждения и особая побудительная интонация» [Охрименко, 2011: 52]. Признавая приоритет говорящего, адресат осознает необходимость выполнения приказа.

В качестве еще одного вида речевого воздействия выделяется речевая манипуляция. Несмотря на множество существующих определений данного феномена, большинство исследователей [Быкова, 1999; Денисюк, 2003; Копнина, 2010; Нефедова, 1997; Чернявская, 2006] приходят к выводу о том, что манипуляция представляет собой «вид скрытого коммуникативного воздействия адресанта на адресата (на его знания, представления, отношения, цели) с целью изменить его намерения в нужном для адресанта направлении вопреки интересам адресата» [Пирогова, 2001: 222].

Как отмечает О.Н. Быкова, «в основе языковой манипуляции лежат такие психологические и психолингвистические механизмы, которые вынуждают адресата некритично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определенных иллюзий и заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков»; в ходе речевого воздействия происходит «замена убеждения внушением» [Быкова, 1999: 99]. Иными словами, манипуляция реализуется в обход когнитивной сферы сознания адресата и направлена на блокирование его критического мышления. Адресату навязывается определенное видение окружающей действительности и

отношение к ней, что вызывает у него ответную реакцию, которая не сформировалась бы без дополнительного воздействия.

Разграничение манипуляции и убеждения является вопросом выявления характера интенциональности данных видов речевого воздействия. Как утверждают исследователи, «принципиальной и существенной отличительной чертой языковой манипуляции является сокрытие манипулятором истинной цели языкового воздействия на адресата» [Быкова, 1999: 99]; раскрытие истинной цели манипулятора приведет к «иллокутивному самоубийству», «коммуникация примет несерьезный характер» [Карасик, 2002 а): 95]. Успех манипуляции обеспечивается тем, что адресату не удастся распознать истинные намерения манипулятора, а соответственно и защититься от такого рода воздействия [Навасартян, 2017].

Имплицитный характер проявления манипуляции в речи обнаруживается в скрытом внедрении в сознание адресата желаний и установок, «служащих осуществлению интересов отправителя сообщения, которые необязательно совпадают с интересами адресата» [Чернявская, 2006: 19], в стремлении добиться желаемого результата в случае конфликта интересов без каких-либо уступок, в стремлении, «другими словами, получить нечто без платы, в то время как коммуникация с неманипулятивным речевым воздействием – это всегда компромисс, договор» [Денисюк, 2003: 23]. Не желая идти на компромисс, манипулятор скрывает само наличие конфликта интересов от объекта воздействия, избегает открытой конфронтации. Имплицитный характер манипуляции делает ее адресата уязвимым, обесценивает его коммуникативный статус и превращает коммуникацию в односторонний процесс.

Имплицитный характер манипуляции реализуется посредством «искусного использования определенных ресурсов языка» [Копнина, 2010:

24] и особой организации речи, с помощью которой происходит искажение прагматической истины. Иными словами, при данном виде речевого воздействия конструируется «высказывание такого рода, когда говорящий, вербально сообщая одно, желает достичь какой-либо цели, никак не обозначенной словесно» [Ермакова, Земская, 1993: 51]. Манипуляция, апеллируя к когнитивной сфере сознания и используя приемы открытого аргументативного вида воздействия, перенаправляет внимание манипулируемого так, что достигается лишь частичное, неполное понимание.

Манипулятору важно не только заставить реципиента принять определенную точку зрения или стратегию поведения, но и создать у него иллюзию самостоятельного решения сделать это. При манипуляции лицо, осуществляющее манипулятивное воздействие, «постоянно стремится к тому, чтобы индивидуум, являющийся объектом воздействия, сам счел бы тот или иной внушаемый ему поступок единственно правильным для себя» [Агапова, Агапова, Гущина, 2015: 12]. Чтобы достичь этого, пропагандист-манипулятор прибегает «к средствам убеждения, основанного на предумышленном обмане или внушении» [Там же]. В результате успешной манипуляции реципиент добровольно деформирует собственную систему представлений о мире и внедряет в нее новые идеи.

Такой механизм реализации речевого воздействия кардинально отличает манипуляцию от убеждения. Если при убеждении выбор принимать или отвергать навязываемые идеи остается за адресатом, то при манипуляции адресат лишается свободы выбора и приобретает более пассивную роль. Он не может противостоять манипуляции и становится объектом воздействия. Именно поэтому Т.А. ван Дейк назвал манипуляцию нелегитимной социальной практикой, которая ведет к неравенству в любом демократическом обществе [Дейк, 2006]. Подобного

взгляда на механизм реализации манипуляции придерживается большинство исследователей [Владиминова, 2011; Дейк, 2006; Месропян, 2014; Паршин, 2000].

Таким образом, имплицитный характер интенциональности воздействия ограничивает манипуляцию от других видов речевого воздействия. Манипуляция действует в обход когнитивного сознания посредством искажения прагматической истины и лишает реципиента возможности сопротивляться воздействию.

Манипуляцию, механизм которой заключается в создании речевых условий некритического восприятия информации, часто рассматривают в ее связи с психолингвистическим феноменом внушения. Внушение действует на другое лицо «путем непосредственного прививания психических состояний, т.е. идей, чувствований и ощущений, не требуя вообще никаких доказательств и не нуждаясь в логике. Оно влияет прямо и непосредственно на психическую сферу другого лица» [Владиминова, 2011: 47]. Внушение характеризуется апелляцией к эмоциональной сфере сознания адресата, сниженной аргументацией или ее отсутствием, некритическим и даже неосознанным восприятием информации адресатом, побуждением собеседника принять что-либо на веру [Крысько, 1999; Стернин, 2012; Чернявская, 2013].

Существуют разные точки зрения на соотношение внушения и манипуляции. Так, В.Н. Панкратов считает, что внушение, цель которого заставить адресата «безоговорочно принять доводы, приводимые оппонентом», «сформировать безоговорочную веру во что-либо» [Панкратов, 2004, 14], с этической точки зрения является во многом манипулятивным воздействием на психику человека. О.Н. Быкова утверждает, что для манипуляции «характерна замена убеждения внушением, которое достигается благодаря особой подачи основной

(концептуальной) информации, созданию эмоционального подтекста высказывания» [Быкова, 1999, 7]. Иными словами, внушение рассматривается как составляющий элемент манипуляции.

В то же время манипуляция, ограничивающая свободу действий адресата, полагается на логическую аргументацию, хотя и некорректную, реализуется посредством логического канала передачи и обработки информации и апеллирует к когнитивной сфере сознания. Кроме того, истинная цель такого воздействия всегда скрыта от собеседника. Внушение опирается на эмоциональные и бессознательные установки адресата, может быть не опосредовано аргументами, а его цель не всегда является скрытой. Поэтому некоторые исследователи не считают внушение основополагающей характеристикой манипулятивного воздействия и рассматривают манипуляцию и внушение как понятия пересекающиеся [Денисюк, 2003; Петрова, 2020].

Существует мнение, что внушение затрагивает и эксплицитные виды речевого воздействия. Отмечая связь убеждения и внушения, исследователи говорят о «внушающей силе убеждения» [Шерковин, 1973: 164], особенно в случае применения эмоциональных аргументов, и признают внушение основным способом воздействия. Такое широкое понимание внушения и смешение различных механизмов речевого воздействия приводит, на наш взгляд, к необоснованному выводу о том, что убеждение и манипуляция «взаимополагают и взаимодополняют друг друга» [Крамник, 2000: 120].

Манипуляцию нельзя отождествлять с риторически организованной речью, характерной для эмоционального убеждения [Лобас, 2011; Навасартян, 2017; Сиротинина, 2007], иначе, как утверждает П.П. Лобас, «мы будем вынуждены признать манипулированием два основных вида красноречия, выделенные еще Аристотелем: судебное и совещательное»

[Лобас, 2011: 12]. Риторика учит оратора способам повышения эффективности речи с целью оказать на адресата дополнительное эмоциональное воздействие, но в то же время она тесно связана с теорией аргументации и при убеждении опирается на логические аргументы.

По выражению А.А. Волкова, «риторика начинается и заканчивается там, где начинаются и заканчиваются возможности свободной воли человека. Там же, где действие слова принудительно, какими бы мотивами и обстоятельствами эта принудительность ни объяснялась, проходит граница применения риторики» [Волков, 2009: 177]. Риторика предъявляет к речевому поведению оратора такие требования, как честность, скромность, доброжелательность и предусмотрительность [Там же], согласно которым оратору запрещается скрывать истинные цели коммуникации и обращаться к речевым уловкам в процессе воздействия. Выполняя данные требования, оратор демонстрирует свое уважение к аудитории, что отличает убеждение от манипуляции.

В качестве самостоятельного вида речевого воздействия ряд исследователей также выделяет обман [Беляева, 2008; Лобас, 2011]. Обман характеризуется имплицитной интенциональностью, поскольку реципиент не может распознать факт его реализации в процессе коммуникации. Проводя границу между обманом и манипуляцией, исследователи противопоставляют два вида истины: семантическую (онтологическую) и прагматическую (гносеологическую) [Корнилова, 2003; Лобас, 2011; Месропян, 2014]. При обмане происходит отклонение от семантической истины, связанной с предоставлением фактов реальной действительности. При манипуляции искажается прагматическая истина, которая «утверждает соответствие между сказанным и понятым» [Беляева, 2008: 23].

Искажение прагматической истины основывается на способности языка к вариативной интерпретации действительности, вследствие чего удается ввести собеседника в заблуждение. При манипуляции представленная информация соответствует реальной действительности, однако получает такое языковое оформление, которое изменяет ее значение. Реализация обмана не зависит от языкового оформления фактов. Искажение фактов действительности при обмане реализуется не на лингвистическом, а на экстралингвистическом уровне, где происходит замена истинных пропозиций на ложные. Дальнейшая деятельность по обработке информации, осуществляемая адресатом, представляется логичной и оправданной, однако неизбежно ведет к неверным выводам. В отличие от манипуляции при обмане адресату предоставляется свобода выбора действий, однако эта свобода обесценивается имплицитным характером воздействия.

Несмотря на данное различие между речевым обманом и манипуляцией некоторые исследователи рассматривают его как разновидность манипуляции и утверждают, что «фактологическое манипулирование включает весь диапазон операций с истинностным аспектом высказывания – от полного искажения (лжи) и полного умолчания до полуправды (частичного искажения и частичного умолчания)» [Шейгал, 2004: 178].

Л.М. Месропян считает, что обман является подвидом убеждения по причине сходного языкового оформления, так как в обоих случаях язык не выполняет «функцию фальсифицирующего инструмента» [Месропян, 2014: 30]. Убеждение при этом включает в себя два инварианта: истинное и ложное, где последнее представляет собой обман.

На наш взгляд, выделение обмана в качестве вида речевого воздействия является целесообразным в силу наличия у него

дифференциальных признаков, отличающих его от других видов: имплицитный характер интенциональности, механизм воздействия, заключающийся в критическом анализе информации, свобода выбора действий.

Опираясь на предложенную обобщенную классификацию видов речевого воздействия и критерии их разграничения, предлагаем рассматривать следующие критерии в качестве интегрально-дифференциальных признаков убеждения, манипуляции, приказа и обмана (таблица 1):

- характер интенциональности воздействия (эксплицитный / имплицитный);
- канал реализации воздействия (логический / эмоциональный);
- механизм воздействия (критический анализ информации / блокирование критического мышления);
- свобода выбора действий (наличие / отсутствие).

Таблица 1 – Интегрально-дифференциальные признаки

№	Критерий оценки	Признак	Убеждение	Манипуляция	Приказ	Обман
1.	Характер интенциональности	эксплицитный	+		+	
		имплицитный		+		+
2.	Канал реализации воздействия	логический	+	+	+	+
		эмоциональный	+	+	-	+/-
3.	Механизм воздействия	критический анализ информации	+			+
		блокирование критического мышления		+	+	
4.	Свобода выбора действий	наличие	+			+
		отсутствие		+	+	

Таким образом, к видам речевого воздействия следует относить убеждение, манипуляцию, приказ и обман, которые отличаются друг от друга набором функциональных признаков. Убеждение и приказ являются

эксплицитными видами речевого воздействия и различаются, главным образом, наличием / отсутствием свободы выбора действий. Убеждение и манипуляция находятся на противоположных полюсах классификации и сходны лишь одним признаком – каналом реализации воздействия. Манипуляция характеризуется имплицитной интенциональностью. Механизм ее воздействия посредством блокирования критического мышления обуславливает отсутствие свободы выбора действий. Обман сочетает в себе признаки убеждения и манипуляции. Функционируя как имплицитный вид речевого воздействия, обман реализуется посредством критического анализа информации и предоставляет адресату свободу выбора.

1.3. Речевая агрессия и речевое насилие как характеристики речевого воздействия

Одной из форм речевой коммуникации выступает деструктивное общение, которое «представляет собой тип эмоционального общения, направленного на сознательное и преднамеренное причинение собеседнику морального и/или физического вреда, характеризуемого негативной реакцией со стороны адресата и чувством удовлетворения от страданий жертвы и/или сознанием собственной правоты со стороны адресанта» [Волкова, 2014: 72]. Для деструктивного общения «установки на оскорбление и унижение оппонента являются базовыми» [Волкова, 2014: 62], что обуславливает важнейший параметр данного типа коммуникации – наличие коммуникативной цели, достижение которой осуществляется неэкологичными речевыми средствами.

В основе деструктивного общения лежит эмоциональный стимул негативного характера, который вводит адресата в состояние психоэмоционального дискомфорта и разрушительно воздействует на его сознание. Роль такого стимула играет речевая агрессия, которая определяет деструктивную манеру речевого поведения адресанта.

С точки зрения психологии понятие агрессия рассматривается как «мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам сосуществования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт» [Большой психологический словарь, 2003: 19]. Речевая реализация агрессии связана со способностью языка выражать эмоции. Как отмечает В.И. Шаховский, эмоции «проникают в слова, закрепляются в них, «хранятся» в них и при необходимости манифестируются, выражаются и опознаются с помощью этих слов» [Шаховский, 2008: 5]. Речевая агрессия представляет собой «словесное выражение негативных эмоций, чувств или намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме» [Щербина, 2008: 52], она реализует неприязнь и враждебность по отношению к адресату или референту высказывания.

В современной лингвистике речевая агрессия активно изучается в русле экологии языка и представляет собой одну из наиболее важных проблем для относительно молодых отраслей языкознания – лингвоэкологии и юрислингвистики.

Одни исследователи [Быкова, 1999; Воронцова, 2006; Енина, 2002; Закоян, 2010; Трошева, 2003; Шарифуллин, 2004] рассматривают речевую агрессию как речевое поведение или форму речевого поведения, «противопоставленную речевой толерантности» [Михайлова, 2018: 65]. Так, Т.А. Воронцова, исследуя данное понятие в русле коммуникативно-

дискурсивного подхода, трактует его как «речевое поведение, устанавливающее или поддерживающее социальное или психологическое неравноправие коммуникантов, обеспечивающее превосходство агрессора при дискриминации жертвы» [Воронцова, 2006: 21]. Исследователь отмечает направленность агрессии на преднамеренную деформацию когнитивного и аксиологического пространства адресата посредством речевого вторжения.

Другие исследователи [Апресян, 2003; Булыгина, 2000; Сидорова, 2009; Щербинина, 2008] разделяют точку зрения К.Ф. Седова, который определяет речевую агрессию как «целенаправленное коммуникативное действие, ориентированное на то, чтобы вызвать негативное эмоционально-психологическое состояние у объекта речевого воздействия» [Седов, 2003: 198].

Так или иначе, обе точки зрения, во-первых, указывают на целенаправленный и мотивированный характер речевой агрессии в процессе коммуникации, что делает целесообразным рассмотрение данного понятия в рамках коммуникативной лингвистики и теории речевого воздействия. Во-вторых, исследователи отмечают ее ориентированность на эмоциональную сферу сознания, поскольку, реализуя речевую агрессию, «адресант делает ставку не на рационально-логические способы воздействия, а на эмоциональное воздействие» [Воронцова, 2006: 37]. При агрессивном речевом поведении нарушается баланс между двумя видами информации – предметно-логическим и прагматическим, так что происходит смещение в сторону коммуникативной цели формирования у адресата определенных взглядов посредством деструктивных эмоций [Кошкарлова, 2009: 50].

Изучение речевой агрессии как психоэмоционального феномена в большей степени относится к психолингвистическому направлению

[Леонтьев, 1974; Леонтьев, 1983; Лурия, 1979], в рамках которого механизм ее возникновения представляет собой «преобразование внешних реакций на негативные раздражители во внутренние, связанные с речемыслительной деятельностью и находящие выражение в речевых реакциях, которые, являясь сложной нервно-психической деятельностью, опираются, в свою очередь, на интеллектуальные процессы» [Шамне, Карякин, 2011: 205]. Иными словами, речевая агрессия служит цели ослабить критическое мышление реципиента, контролировать сферу его логического сознания через эмоциональное посредством установления эмоционального диссонанса.

В-третьих, большинство исследователей [Воронцова, 2006; Жельвис, 1997; Закоян, 2010; Петрова, Рацибурская, 2011; Седов, 2003; Шамне, 2011] приходит к выводу, что реализация речевой агрессии является следствием нарушений «языковых норм, ситуативно и стилистически не оправданных» [Чернышева, 2000: 206], противоречит «институциональным и ситуативным нормам коммуникации» [Якимова, 2011: 188], не соответствует представлению «об этической и эстетической норме» [Петрова, Рацибурская, 2011: 25; Строкова, 2014]. Нарушение лингвоэтических, социальных и коммуникативных норм посредством речевых ресурсов приводит к огрублению и вульгаризации литературного языка и снижению уровня культуры речи. Проявления агрессии в процессе коммуникации угрожают экологии языка и рассматриваются как «выражение антинормы, как средство засорения речи, как фактор, оказывающий отрицательное эмоциональное воздействие на адресата» [Шамне, Карякин, 2011: 205]. Таким образом, агрессия проявляется в результате нарушения норм речевого поведения и придает коммуникации деструктивный характер.

Речевое воздействие, реализуемое посредством агрессии, опирается на установку адресанта на его безусловный авторитет и на безоговорочное принятие его мнения адресатом, поскольку речевая агрессия характеризуется «императивной, эмоционально напряженной, психологически сдвинутой позицией автора речи, настойчивым стремлением к достижению результата» [Купина, Енина, 1997: 26]. Такой вид речевого воздействия приобретает статус деструктивного (конфронтационного). Деструктивность воздействия манифестируется коммуникативной функцией речевой агрессии, заключающейся в дискредитации, дискриминации, унижении или оскорблении адресата или референта речи.

Исследователи [Седов, 2003; Щербинина, 2008] противопоставляют виды речевой агрессии по ряду признаков.

Дифференциация агрессии по характеру направленности иллокуции (направленность на адресата / предмет речи) обуславливает возможность ее функционирования как в межличностной, так и безличной коммуникации. В межличностной коммуникации деструктивность агрессии может проявляться в «захвате коммуникативной инициативы» и «навязывании субъектом собственного коммуникативного сценария» [Воронцова, 2006: 84] и тем самым приводить к ущемлению коммуникативных прав адресата. Адресант атакует своего собеседника с целью дестабилизировать эмоциональную сферу его сознания, причиняет ему психологическую боль, «оскорбляет собеседника, ставит его в неловкое положение, задевает за живое, допускает развязность речи» [Филиппова, 2009: 92].

В ситуации безличной коммуникации объект негативной оценки не совпадает с адресатом, а является ее референтом. В этом случае речевая агрессия проявляется в «навязывании адресату посредством

деструктивных форм речевого поведения (немотивированность и категоричность оценки) негативного отношения к референту высказывания» [Воронцова, 2006: 9]. Результатом реализации речевой агрессии становится деформация картины мира реципиента, порожденная в ходе неоправданного вторжения в его когнитивно-аксиологическое пространство с нарушением этико-коммуникативных норм речевого поведения. В качестве безличной формы реализации агрессии также рассматривают речь, призывающую «к насильственным или другим неэтичным действиям» по отношению к референту, способствующую «поддержанию у адресата агрессивного или подавленного состояния» [Михайлова, 2018: 80], выражающую «агрессивную идеологию» [Федюнина, 2011: 100], «эмоциональный негатив» [Шамне, Карякин, 2011: 205].

Однако следует заметить, что речевая агрессия не всегда носит целенаправленный враждебный характер. Так, Т.А. Воронцова указывает на то, что «включение агрессивного, на первый взгляд, высказывания в контекст конкретного дискурса позволяет увидеть противоречие между эмоционально-экспрессивной формой высказывания и прагматическими установками адресанта. Так, внешне агрессивное высказывание может выполнять в коммуникативном акте функцию отвлекающего маневра и быть направлено, скорее, на то, чтобы разрядить ситуацию» [Воронцова, 2006: 21].

В зависимости от степени осознанности говорящим и целенаправленности речевого воздействия исследователи [Жельвис, 1997; Седов, 2003; Щербинина, 2008] различают целенаправленный (неинструментальный) и нецеленаправленный (инструментальный) виды речевой агрессии. Неинструментальная агрессия преследует цель причинения коммуникативного вреда собеседнику. Инструментальная

агрессия выступает средством эмоциональной разрядки говорящего, его реакцией на внешний раздражитель и не направлена на адресата, поскольку «словесное нападение не является для говорящего самоцелью» [Щербинина, 2008: 134]. Именно такая агрессия рассматривается исследователями как «агрессия в чистом виде» [Месропян, 2014; Щербинина, 2008]. Деструктивное общение, будучи целенаправленным по определению, охватывает только ту часть агрессивных вербальных действий, которая носит преднамеренно деструктивный характер, иными словами, неинструментальный вид агрессии [Волкова, 2014: 62].

Комплексное исследование понятия речевой агрессии требует его рассмотрения во взаимосвязи с понятием речевого насилия, лингвистический статус и формы проявления которого до сих пор остаются предметом научных дискуссий.

Так, Ю.В. Щербинина различает данные понятия по широте охвата их возможных проявлений и утверждает, что «под языковым насилием понимается преимущественно скрытая словесная манипуляция общественным сознанием, тогда как вербальная агрессия часто выражается в открытой форме» [Щербинина, 2008: 32], хотя исследователь не исключает скрытые формы реализации речевой агрессии. В качестве дифференциальных признаков, позволяющих отличить высказывания с открытой формой агрессии от высказываний со скрытой формой, она указывает «однозначность агрессивного содержания этих высказываний; очевидность негативности намерений говорящего; осознание и признание первых двух признаков большинством участников данной ситуации общения» [Щербинина, 2008: 137]. Скрытая агрессия, по мнению исследователя, реализует скорее имплицитные негативные намерения адресанта, чем негативные эмоции.

Однако, следует заметить, что при данной трактовке формы реализации агрессии происходит смешение имплицитного характера проявления самой речевой агрессии с имплицитностью коммуникативных интенций адресанта [Месропян, 2014]. В качестве примера реализации скрытой агрессии Ю.В. Щербинина предлагает следующее высказывание: *«Какое нарядное платье! Жаль только, размер не твой...»*. Вслед за Л.М. Месропян мы считаем, что в данном высказывании речевая агрессия носит эксплицитный характер проявления, так как эффект психоэмоциональной дестабилизации реципиента, который говорящий стремится достичь, очевиден.

На эксплицитный характер проявления речевой агрессии также указывают Н.Е. Петрова и Л.В. Рацибурская, анализируя взаимосвязь речевой агрессии и манипуляции: «Речевое манипулирование – это гораздо более широкое явление, нежели речевая агрессия. Речевая агрессия является одним из средств манипулирования сознанием, причем это “негодное” средство уже хотя бы потому, что нарушает условие скрытности воздействия и обнаруживает слабость общей позиции “манипулятора”» [Петрова, Рацибурская, 2011: 27]. Однако нельзя согласиться с идеей о более узком функционировании речевой агрессии по сравнению с манипулированием, поскольку агрессия не ограничивается данным видом коммуникации, проявляясь в открытом аргументированном дискурсе.

Ряд исследователей [Булгакова, 2013; Быкова, 1999; Сковородников, 1997] трактует речевую агрессию как эксплицитный (открытый) вид речевого насилия. При этом манипуляцию относят к имплицитному (скрытому) виду реализации насилия. О.Н. Быкова, разъясняя данную точку зрения, утверждает: «Открытое языковое насилие представляет собой явное и настойчивое навязывание адресату

определенной точки зрения, лишаящее его выбора и возможности сделать собственный вывод, самостоятельно проанализировать факты, информацию и т.д. ...Скрытое языковое насилие преследует те же цели, но маскирует их под другие» [Быкова, 1999: 22].

Соглашаясь с тем, что отсутствие свободы выбора является признаком проявления насилия в процессе речевого воздействия [Меликян, 2015; Месропян, 2014; Шахматова, 2013], исследователи указывают на то, что данный признак обусловлен искажением прагматической истины и блокированием когнитивной сферы сознания адресата, а потому присущ только манипулятивным видам воздействия [Лобас, 2011; Месропян, 2014]. Кроме того, насилие направлено на подавление воли своего объекта и предполагает совершение каких-либо действий вопреки его желанию. Воздействие на адресата против его воли также характерно манипуляции. Иными словами, манипуляция благодаря ее имплицитной интенциональности и имплицитному проявлению в речи, лишаящему адресата свободы выбора, реализует насилие как скрытую характеристику воздействия. Наличие признака насилия в реализации манипуляции отмечают некоторые исследователи, трактуя манипуляцию как «разновидность социального воздействия, при котором манипулятор пытается изменить поведение собеседника или убеждения собеседника эксплуатационными, скрытыми или насильственными методами» [Braiker, 2004: 56]. При реализации эксплицитного вида воздействия невозможно добиться коммуникативного успеха, открыто действуя против воли адресата.

Согласно другой точки зрения [Копнина, 2010; Сидоренко, 2001], речевое насилие противопоставляется манипулированию по признаку эксплицитности / имплицитности коммуникативных интенций, а речевая агрессия рассматривается как разновидность речевого насилия. При

таким подходе манипулятивное воздействие должно отказаться от возможности реализации посредством речевой агрессии, в то время как даже сами сторонники данной точки зрения утверждают, что «речевая агрессия может использоваться в манипулятивных целях, например, с целью дискредитации» оппонента [Копнина, 2010: 29].

Обобщая существующие точки зрения на понятия речевой агрессии и речевого насилия, мы приходим к выводу, что данные понятия представляют собой характеристики деструктивного речевого воздействия и способствуют трансформации сознания адресата. Они служат реализации коммуникативных интенций различных видов речевого воздействия, а именно деформации картины мира адресата посредством деструкции его сознания. Однако речевая (неинструментальная) агрессия направлена на эмоциональную сферу сознания. Психоэмоциональный диссонанс как результат ее реализации является очевидным для объекта воздействия, что свидетельствует об эксплицитной форме проявления речевой агрессии. Речевое насилие, направленное на когнитивную сферу сознания адресата, лишает его свободы выбора, при этом скрывая сам факт воздействия. В качестве отличительных признаков насилия выделяют «неаргументированность оценок и суждений; использование предвзятых категоричных формулировок, ссылок на недостоверную и неопределенную информацию вместо подкрепления заявлений логически и фактически обоснованными аргументами; однобокая и тенденциозная интерпретация фактов; низкая степень информативности текста; доминирование в речи оценочных и императивных реплик» [Культура русской речи, 2003: 567]. Таким образом, речевое насилие становится характеристикой манипуляции и реализуется в имплицитной форме.

Исследование средств речевой реализации агрессии как следствия нарушения норм речевого поведения обуславливает необходимость привлечения функционального подхода, поскольку речевая агрессия не всегда является маркированной, т.е. выраженной некодифицированными средствами языка. Это объясняется наличием у речевой агрессии дискурсивных характеристик и ее способностью выражаться как посредством формы, так и содержания, в связи с чем квалификация речевой агрессии в тексте требует учета коммуникативной ситуации.

В соответствии со способом выражения агрессивного смыслового содержания (по форме / содержанию) многие исследователи разделяют средства реализации речевой агрессии на лексические [Петрова, Рацибурская, 2011] и дискурсивные, или эксплицитные и имплицитные [Апресян, 2003; Аскерко, 2013; Булыгина, 2000; Жмуров, 2011; Месропян, 2014].

Лексические средства реализации речевой агрессии обладают высокой степенью эмоциональной модальности и являются «маркерами вербальной агрессии» [Варламова, 2017; Гуськова, 2013; Костяев, 2010], т.е. средствами, обладающими формальными признаками агрессии. М.Ю. Федосюк относит признаки формальной агрессии к приемам, эмоциональное воздействие которых обусловлено особенностями речевого поведения говорящего или стилистической окрашенностью языковых средств, как правило, закрепленной в лингвистических словарях [Федосюк, 1993].

Лексические маркеры «могут быть разделены на две основные группы: имеющие самостоятельное инвективное / негативное значение и приобретающие подобное значение в контексте» [Якимова, 2012: 12]. Первую группу составляют инвективная и негативно-оценочная лексика [Жельвис, 2011; Петрова, Рацибурская, 2011], обценная и стилистически

сниженная лексика [Месропян, 2014; Петрова, Рацибурская, 2011; Шарифуллин, 2000; Шейгал, 2004], пейоративы [Шейгал, 2004], «устойчивые выражения, связанные с негативно оцениваемыми ситуациями», глаголы «с осуждающим значением», жаргон [Петрова, Рацибурская, 2011], сленг, варваризмы [Петрова, Рацибурская, 2011], вульгаризмы, иноязычная лексика [Петрова, Рацибурская, 2011], дисфемизмы [Лобас, 2011], просторечные фразеологизмы [Кобякова, 2010], разговорные выражения, «националистически маркированные слова», эвфемизмы с негативно-оценочной характеристикой, словообразовательные окказионализмы, направленные на оскорбление [Петрова, Рацибурская, 2011], ярлыки, а именно отрицательно-оценочные термины, антропонимы, этнонимы [Шейгал, 2004].

Вторая группа лексических маркеров, приобретающих статус агрессивных в контексте, включает в себя негативные ассоциации типа «обыгрывание имени», деструктивные и агрессивные метафоры [Гуськова, 2013; Костяев, 2010; Петрова, Рацибурская, 2011], сравнения [Петрова, Рацибурская, 2011], оценочные перифразы [Лобас, 2011] и другие средства, основанные на возможностях полисемии и формирующие переносное негативное значение в определенном контексте.

Наряду с лексико-семантическими маркерами показателем речевой агрессии могут выступать грамматические средства, поэтому некоторые исследователи объединяют эти два вида маркеров в группу собственно языковых средств [Михайлова, 2018].

К грамматическим маркерам речевой агрессии относят морфологические и синтаксические средства, такие как словообразующие аффиксы субъективной оценки, в частности уменьшительно-ласкательные суффиксы, образующие уничижительное значение, грубо-фамильярные частицы; показатели форм частей речи: будущего времени для глаголов

деструктивной семантики, императива или «псевдоимператива»; риторические восклицания, агрессивные вопросы, кавычки и полемические скобки, многоточие как текстовый маркер намека [Апресян, 2003; Щербинина, 2004; Яковлева, 2016].

Дискурсивные средства агрессивной направленности представляют собой «специфическую форму использования языка для производства речи, посредством которой осуществляется изменение концепта (модели) окружающей (в том числе и коммуникативной) действительности, приводящее к дискомфортной трансформации системы личностных смыслов участников общения» [Костяев, 2010: 102]. Исследователи рассматривают такие средства как «особый способ оформления мыслей, композиционную организацию текста» [Яковлева, 2016: 28] и указывают на необходимость апеллирования к экстралингвистическим факторам при их анализе, поскольку, как утверждает О.С. Иссерс, «значение дискурсивных единиц формируется не в вакууме, а в коммуникативном контексте и зависит от всех его составляющих» [Иссерс, 2013: 111].

Разнообразие дискурсивных способов выражения речевой агрессии и механизмов ее реализации не позволяет создать их исчерпывающий список. Такие формы проявления речевой агрессии объединены тем, что они «не столько заключены в самих словах, сколько связаны с принятыми нормами успешного общения, знаниями участников общения о мире, проблемами адекватного истолкования слов, явлением интертекстуальности» [Петрова, Рацибурская, 2011: 113].

К дискурсивным средствам принадлежат коммуникативные стратегии и тактики конфронтационного характера, направленные на реализацию деструктивного воздействия на адресата. В качестве конфронтационных стратегий выделяют стратегию диффамации, стратегию вербальной дискриминации, ориентированную на выражение

говорящим своего превосходства над оппонентом; стратегию вербальной дискредитации, заключающуюся в подрыве авторитета оппонента и его словесном унижении, стратегии уклонения, ухода от ответа и игнорирования, направленные на саботирование собеседника, стратегию открытого негативного реагирования, стратегию морального уничтожения [Кусов, 2004; Карякин, 2010; Шамне, Карякин, 2011].

К доминирующим тактикам, реализующим конфронтационные стратегии, относят угрозу, грубое требование, грубый приказ, оскорбление, отказ, обвинение, издевку, насмешку, упрек, критическое замечание, порицание, претензию, возмущение. Некоторые исследователи рассматривают тактики реализации речевой агрессии как систему инвективных жанров [Аскерко, 2013; Комалова, 2013]. Кроме того, выделяют тактики провокации, дистанцирования, игнорирования, тактику создания эмоциональной напряженности, тактику демонстрации обиды, тактику апелляции к негативным чувствам, тактику анализ-минус, обличения, стигматизации [Волкова, 2014; Закоян, 2010; Кусов, 2004; Шарифуллин, 2000; Щербинина, 2004].

Дискурсивные средства речевой агрессии также объективируются иронией, выходящей за рамки уместности, нарушающей психоэмоциональный баланс адресата и характеризующейся фривольностью и цинизмом; тенденциозным использованием негативной информации, интертекстуальностью и языковой демагогией [Гловинская, 2004; Петрова, Рацибурская, 2011; Щербинина, 2004].

Таким образом, рассмотрение одного из видов речевой коммуникации – деструктивного общения обуславливает исследование таких понятий, как речевая агрессия и речевое насилие, которые являются характеристиками деструктивного (конфронтационного) воздействия. Речевая агрессия, направленная на эмоциональную сферу,

реализуется посредством установления эмоционального диссонанса и носит эксплицитный характер проявления. Агрессивный смысл высказывания может объективироваться в речи через содержание и/или форму. Речевое насилие, лишаящее адресата свободы выбора, выступает характеристикой манипулятивного воздействия и имеет имплицитную форму проявления.

1.4. Языковая норма vs риторическая норма

Существование двух различных подходов, по-разному оценивающих взаимодействие логического и эмоционального каналов передачи и обработки информации в рамках речевого воздействия, приводит к противоположным взглядам на допустимую норму воздействия, а также на классификацию видов речевого воздействия.

Логико-ориентированный подход проводит границу между логическим и эмоциональным способами осмысления информации. Первый ориентирован на систематическое восприятие информации определенной модальности, активное пролонгированное размышление, подключаются различные когнитивные составляющие процесса освоения контента, возникает устойчивая оценка содержания, готовность оценивать последующую информацию с учетом полученного оценочного опыта. Второй основывается на эвристическом восприятии информации, который требует учитывать конкретную коммуникативную ситуацию. Это «импульсивный» способ оценки, не предполагающий детального анализа, призванный деформировать критическое сознание посредством эмоций. Таким образом, выделяются два механизма речевого воздействия: логический, позволяющий дать критическую оценку предлагаемой

информации, и эмоциональный, препятствующий когнитивным операциям [Kopperschmidt, 1976].

Иная точка зрения в русле функционального подхода основывается на отрицании разделения логического и эмоционального каналов передачи и обработки информации, в связи с чем признается существование только одного типа – смешанного, логико-эмоционального. Так, например, группа исследователей [Голоднов, 2011; Леонтьев, 1999; Шелестюк, 2014], опираясь на тот факт, что речевое воздействие всегда ориентировано на достижение внеречевой цели коммуникации, утверждает, что уже при формировании высказывания продуцент не может пренебрегать эмоциональной составляющей восприятия реципиента, это предполагается самой целью общения. А.А. Леонтьев, в частности, считает, что модель речевого воздействия изначально включает в себя психологическую составляющую, поскольку речевое воздействие, как правило, выступает частью более сложной деятельности, имеет статус психологического действия и представляет собой психолингвистический феномен [Леонтьев, 1999].

Различия между логико-ориентированным и функциональным подходами вызывают споры относительно нормативности речевого воздействия, что ведет к противопоставлению языковой нормы и риторической.

Языковая норма определяется как «совокупность языковых средств и закономерностей их использования, свойственных данной форме существования языка, которые ей приписаны коммуникативным сообществом и которые в соответствии с этим данное коммуникативное сообщество использует как обязательные» [Куликова, 2004: 104]. Данная норма представляет собой некий эталон речевого высказывания и носит жесткий характер кодификации, оставаясь неизменной в различных

коммуникативных условиях. Она признается неотъемлемым атрибутом литературного языка.

Риторическая норма связана с либерализацией языковой нормы, ее интенциональными нарушениями и отступлением адресанта от жесткой кодификации средств речевого выражения, что позволяет ему управлять коммуникативной ситуацией. Девиации риторической нормы от языковой порождаются тропами и фигурами, которые в классической риторике трактуются как «аномалии, культурно закрепленные в прецедентных текстах. Это маркированные знаки, отличающиеся от обычных» [Куликова, 2004: 53].

Подобные аномалии служат созданию особого эстетического эффекта, призваны для «услаждения» слушателя, что обеспечивается «наличием особого семиотического механизма» [Куликова, 2004: 55]. Отклонения, реализуемые тропами и фигурами, проявляются в изменении уровня эмоциональной насыщенности высказывания. «Говорящий создает отклонения, а слушающий – в процессе понимания – эти отклонения «разгадывает», возвращая «неправильную» (видоизмененную) языковую единицу к соответствующей ей «правильной» (стандартной)» [Клюев, 2001: 194]. Речепорождающая деятельность предполагает наличие у собеседников метаязыковой способности, благодаря которой становится возможной процедура «сличения и оценки соответствия употребляемой языковой единицы эталону в языковой памяти» [Лисицкая, 2009: 86]. Нулевой точкой, или эталоном, мыслится «нейтральный дискурс, без всяких украшательств, не предполагающий никаких намеков, в котором «под кошкой имеется в виду кошка»» [Клюев, 2001: 193].

Разграничение двух видов речевой нормы носит принципиальный характер, поскольку языковая и риторическая нормы по-разному оценивают уровень допустимого воздействия на адресата.

«Автоматическое перенесение представлений, связанных с риторической нормой (ее функциями, обязательностью, способом кодификации), на представления о языковой норме приводит к неадекватному пониманию последней, к размыванию границы между нормой и ненормой» [Куликова, 2004: 105].

Риторическая норма, предусматривающая преобразование нейтрального с языковой точки зрения высказывания в экспрессивное посредством использования тропов и фигур, способствует процессу «деавтоматизации языка», тем самым конфликтуя «прежде всего с нормой литературного языка» [Куликова, 2004: 98].

Риторическая норма берет свое начало в риторике, «науке убеждать» [Клюев, 2001: 16]. В диссертационном исследовании Ю.Н. Варзониной «Когнитивно-коммуникативная модель риторики» риторика рассматривается как «раздел теории коммуникации, специальным предметом которого является эффективизация воздействия/взаимодействия, а критерий эффективности общения составляет ядро системы» [Варзонин, 2001: 17]. Основной задачей риторики оказывается оптимизация общения, которая состоит в том, чтобы «не навязывать коммуниканту какого-нибудь «гарантированно» приводящего к успеху способа и средства воздействия, а помочь ему оказаться в таких условиях, в которых становится видимым то, что проецируется на его коммуникативную деятельность, и в которых он оказывается перед осознанным выбором и берёт на себя ответственность за происходящее в соответствии с тем, как он видит себя и мир. В этом случае в общении есть место поступку и ответственности за поступок, которая теперь уже не производна от средств взаимодействия, но определена субъектно» [Там же]. Основными категориями риторики

выступают логос, этос и пафос. Мы рассматриваем данные категории как компоненты модели речевого воздействия.

Логос – владение интеллектуальными ресурсами аргументации. Логос требует от высказывания обоснованного, не противоречащего здравому смыслу умозаключения, выдвинутому путем критического анализа. Эта составляющая характеризуется наличием доказательной базы, которая позволяет на основе объективных данных прийти к определенному выводу. Соблюдение норм логоса контролируется законами формальной логики.

Этос регламентирует норму коммуникативного поведения говорящего. Охват риторикой данного компонента связан с тем, что «критерий эффективности имеет аксиологическую природу и внедряется, в том числе, в этическую сферу, где решаются проблемы морального выбора, блага, соотношения цели и средств, а шире — в сферу онтологии личности, где обосновываются предпосылки выбора этической системы» [Там же]. Этос, рассматриваемый как знание уместности высказывания, сигнализирует о кооперативном / некооперативном стиле общения, который регулируется соблюдением / несоблюдением постулатов кооперации и максим вежливости. Кооперативный тип общения основан на следовании правилам коммуникативной вежливости, в силу чего высказывание приобретает позитивный характер и рассматривается как норма, поскольку не ущемляются коммуникативные права собеседника и создается благоприятный фон для восприятия и обработки информации. Этико-эстетический образец коммуникации «подразумевает особую роль категорий гармонии, кротости, смирения, миролюбия, негневливости, уравновешенности, радости, а реализуется в диалогическом гармонизирующем воздействии, риторических принципах немногословия, спокойствия, правдивости, искренности, благожелательности,

ритмической мерности, отказе от крика, клеветы, сплетни, осуждения» [Михальская, 1996: 400].

Пафос – эмоциональная техника аргументации, посредством которой интенсифицируется тон речи. Усиление прагматического эффекта высказывания осуществляется путем эмоциональной интеграции в речевое пространство, которая оказывает дополнительное эмоциональное воздействие и рассматривается как отступление от языковой нормы. Различают повышающий и понижающий виды пафоса. Повышающий пафос «развивает нравственные качества и творческие способности личности и общества и организует созидательную деятельность аудитории», в то время как понижающий пафос «снижает соответствующие качества и способности» [Волков, 2009: 218]. Риторика признает наличие данного компонента в высказывании допустимым и даже обязательным. Это свидетельствует о том, что логико-эмоциональный способ воздействия на реципиента, одной из задач которого выступает «вызвать в слушателях чувства, которые могли бы повлиять на их мнение» [Клюев, 2001: 17], рассматривается риторикой в качестве нормы. Однако следует заметить, что только повышающий пафос одобряется риторикой.

Таким образом, язык становится не только средством реализации речевого воздействия, но и одним из его инструментов, который можно использовать с той или иной эффективностью. Как утверждает Е.В. Клюев, «риторика отнюдь не была стерильной наукой, одобрявшей лишь речевое поведение в соответствии с правилами. Концептуальное совершенство риторики было таково, что возможные «нарушения правил» были тоже гениально предусмотрены ею» [Клюев, 2001: 22].

Итак, риторическая норма рассматривается как отклонение от нормы языковой. Однако данный вид отклонения нельзя рассматривать как

деструктивное явление, поскольку «отклонение – это не то, что противостоит некой единственной абсолютной норме, а взаимное отклонение двух норм. Отклонение – это тоже норма, но только оцениваемая с точки зрения другой нормы» [Борухов, 1989: 9]. Иными словами, отклонение от языковой нормы в риторике есть норма.

Такая вариативность нормы не является избыточной, поскольку, как замечает Ф.П. Филин, «не всякая вариативность средств языкового выражения «избыточна». Она становится «избыточной» только тогда, когда варианты не имеют никакой особой нагрузки» [Филин, 1963: 16]. Наличие экспрессивной нагрузки у риторической нормы как раз и составляет разницу между ней и языковой нормой.

Таким образом, риторическая норма, с позиции которой экспрессивная нагрузка является неотъемлемой характеристикой речевого воздействия, порождает одну модель реализации речевого воздействия – риторическую, а языковая норма – две: риторическую и нериторическую.

Попыткой оправдать процесс риторизации языковой нормы выступает принцип коммуникативной целесообразности, который по-разному квалифицирует одно и то же языковое явление в зависимости от речевой ситуации. Поддерживая риторическую норму, принцип коммуникативной целесообразности «содействует осуществлению конкретной информационной задачи и соприкасается с эстетической направленностью высказывания» [Горбачевич, 1978: 80].

Отмечая развивающуюся тенденцию к эластичной коммуникации, исследователи [Ласкова, 2001; Eemeren, Grootendorst, 1992] утверждают, что «в современных речевых условиях вопрос о нормативности все чаще уходит из поля кодификации: понятие правильности/неправильности заменяется понятием уместности/неуместности» [Ласкова, 2001: 157]. В связи с этим расширенное использование эмотивно нагруженных единиц в

речи становится все более приемлемым, так что современные исследователи в конечном итоге подменяют языковую норму риторической и утверждают, что в процессе речевого воздействия логическое неотделимо от эмоционального.

Разница между языковой и риторической нормой лежит в сфере экологии языка, чувствительной к любым, пусть даже риторическим, отклонениям от нейтральной формы выражения. Новая эпоха в развитии языка, ознаменовавшаяся «культурным сломом, разрушением сословного общества и урбанизацией», «ярко выраженной стабилизацией риторической нормы революционной риторики с ее общими местами, словесными формулами, излюбленными метафорами» [Куликова, 2004: 107], заставило нас позабыть о языковой норме, во многих случаях заменив ее на риторическую и сделав последнюю точкой отсчета. Положение усугубилось еще и упрочением неориторики в системе лингвистических наук, «которая не видит себя в качестве нормативной науки» [Куликова, 2004: 107].

Отклонения от нормы обусловлены, во-первых, количественно-динамическим критерием, суть которого состоит в том, что норма обладает свойством частотности, повторяемости. Введение в контекст новой нестандартной структуры или неизбежного речевого оборота «создает напряжение для адресата и нарушает стабильность языковой лексической системы, приводит к рассогласованию элементов на отдельных ее участках» [Лисицкая, 2009: 87]. Во-вторых, отклонения от нормы детерминируются стилистическим критерием, или критерием маркированности / немаркированности, поскольку «стилистически маркированная единица всегда остается в фокусе внимания» адресата [Лисицкая, 2009: 87], в отличие от нейтральной, не содержащей в себе эмоционально-оценочного компонента. Третьим критерием нарушения

нейтральности дискурса выступает критерий деривационный, что объясняется тем, что производящие формы носят, как правило нормативный характер, в то время как производные тяготеют к ненормативности. «Прямое значение нормативнее переносного, основное – нормативнее вторичного, производного, эвфемистического, коннотативного» [Лисицкая, 2009: 88].

Иными словами, речевые инновации всегда воспринимаются как отклонение от языковой нормы, от нейтрального стиля, поскольку непременно привлекают внимание адресата, а также, являясь продуктом индивидуального творчества говорящего, непременно несут в себе дополнительное эмоциональное воздействие на способ восприятия и оценку адресатом окружающей действительности. Языковая норма, обладая жесткой кодификацией по сравнению с риторической, позволяет разграничить логическое и эмоциональное воздействие.

Противоположные взгляды логико-ориентированного и функционального подходов на соотношение логического и эмоционального каналов передачи и обработки информации приводят к противопоставлению языковой нормы и риторической. Языковая норма, разграничивая логический и эмоциональный каналы, является речевым эталоном и характеризуется жесткой кодификацией. Риторическая норма, используя оба канала, допускает отклонения от языкового стандарта с целью повышения эффективности речевого воздействия. Как результат, языковая норма порождает две модели речевого воздействия: нериторическую и риторическую, а риторическая – одну. Компонентами модели речевого воздействия выступают логос, этос и пафос.

Выводы по главе 1

Центральное место в современной науке о языке занимает теория речевого воздействия, которая направлена на оптимизацию коммуникативного процесса. Основным понятием данной теории выступает речевое воздействие, целью которого является корректировка когнитивной и эмоциональной сфер человеческого сознания.

При построении классификации видов речевого воздействия предлагается опираться на следующие критерии: характер интенциональности, канал реализации воздействия, механизм воздействия, наличие / отсутствие свободы выбора действий. Данные критерии позволяют нам выделить такие виды речевого воздействия, как убеждение, приказ, манипуляция и обман. Убеждение опирается на критический анализ информации и реализуется посредством логического (и эмоционального) канала. Такое воздействие характеризуется эксплицитной интенциональностью и предоставляет адресату свободу выбора. Приказ также характеризуется эксплицитностью интенциональности при речевой реализации. Однако его механизм основан на оправданном принуждении, обусловленном социальной зависимостью адресата от адресанта.

Манипуляция противопоставляется убеждению и характеризуется имплицитной интенциональностью. В основе механизма манипуляции лежит искажение прагматической истины, позволяющее блокировать критическое сознание адресата и создавать иллюзию свободы выбора.

Обман сочетает в себе признаки убеждения и манипуляции. Данный вид речевого воздействия основывается на критическом анализе информации и предоставляет адресату свободу выбора. Особенность механизма обмана состоит в отклонении от семантической истины, которое девальвирует возможность критического восприятия информации и свободы выбора. В результате речевое воздействие посредством обмана приобретает имплицитный характер.

Одной из форм коммуникации выступает деструктивное общение, ориентированное на причинение собеседнику коммуникативного вреда. В основе деструктивной коммуникации лежит речевая агрессия, открыто реализующая негативное эмоциональное воздействие. Речевая агрессия проявляется в коммуникативном доминировании, ущемлении прав собеседника и вульгаризации речи. Агрессивный смысл высказывания может объективироваться через его форму и/или содержание и реализуется, соответственно, эксплицитными / имплицитными неэкологическими речевыми ресурсами. В отличие от целенаправленной нецеленаправленная агрессия выступает средством эмоциональной разрядки и не является фактором деструктивного общения. Речевая агрессия противопоставляется речевому насилию по признаку эксплицитности / имплицитности проявления. Речевое насилие лишает адресата свободы выбора, скрывая сам факт воздействия, и становится характеристикой манипуляции.

Противопоставление логико-ориентированного и функционального подходов порождает разногласия относительно нормы речевого воздействия. Первый подход проводит черту между логическим и эмоциональным воздействием, второй отрицает возможность такого разделения. Противоречие между двумя подходами приводит к противопоставлению языковой нормы и риторической. Языковая норма носит жесткий характер кодификации. Риторическая норма является результатом либерализации языковой нормы и допускает различные стилевые вариации под влиянием коммуникативной ситуации с целью оптимизации прагматического эффекта и повышения эмоциональной насыщенности речи. Разграничение двух видов нормы играет важную роль для теории речевого воздействия, поскольку выбор нормы как речевого эталона определяет уровень допустимого воздействия. Риторическая норма

за речевой эталон принимает логико-эмоциональное воздействие. С точки зрения языковой нормы проявление эмоций является попыткой усиления экспрессивного потенциала и реализацией дополнительного воздействия на адресата, а значит, превышает допустимый уровень.

В качестве компонентов модели речевого воздействия в исследовании рассматриваются основные компоненты риторики: логос, этос и пафос. Логос репрезентирует интеллектуальный ресурс аргументации, этос регламентирует норму коммуникативного поведения, пафос представляет собой эмоциональную технику воздействия. С точки зрения риторической нормы пафос является обязательным компонентом модели речевого воздействия. Языковая норма признает существование двух моделей воздействия: риторической (логос, этос и пафос) и нериторической (логос и этос), различающихся наличием / отсутствием эмоционального компонента.

ГЛАВА 2. ДИСКУРСИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

2.1. Нериторический и риторические (кооперационный и конфронтационный) виды речевого воздействия: аргументация, убеждение, давление

При построении классификации видов речевого воздействия и описании характера их функционирования целесообразно опираться на понятие языковой нормы. При этом следует различать языковую и риторическую нормы. Со временем риторическая вытеснила языковую в различных системах лингвистических знаний, в результате чего типология видов речевого воздействия в современной теории коммуникации не представляет собой цельного и системного пространства.

С учётом данного подхода следует различать нериторический вид речевого воздействия и риторический.

Нериторический вид речевого воздействия задействует только один канал передачи и обработки информации – логический и направлен на когнитивную сферу сознания. Данный вид воздействия исключает «любые попытки повышения эффективности риторического воздействия с помощью неаргументативных приемов, так как обращение к эмоциональной сфере реципиента приводит не к консенсусу, а к «эмоциональной интеграции», что может быть интерпретировано как проявление насилия в виде эмоционального навязывания мнения, как использование языка в качестве «инструмента подчинения»» [Голоднов, 2009: 83]. Нериторический вид речевого воздействия реализуется посредством нериторической модели речевого воздействия, включающей в себя два компонента – логос и этос.

В системе видов речевого воздействия отсутствует такой вид, который соответствовал бы данной модели. В этой связи считаем целесообразным выделить аргументацию в качестве самостоятельного нериторического вида речевого воздействия, поскольку с формально-логической точки зрения аргументация представляет собой «приведение логических доводов для обоснования какого-либо положения; логический процесс» [Кондаков, 1975: 49]. При этом мы исходим из того, что любой текст обладает воздействующим потенциалом [Леонтьев, 1972], так как «выразиться нейтрально невозможно. Всякое использование языка предполагает воздействующий эффект» [Блакар, 1987: 92]. Аргументация «стремится к обоснованности, эффективности доказываемых тезисов и идеалу истины» [Костюшкина, 2014: 30]. Она направлена на изменение «онтологического статуса знания», которое обеспечивается процедурами «пояснения, экспликации, экземпфикации, толкования, постулирования, определения» [Шелестюк, 2014: 79]. Иными словами, аргументация реализуется посредством логического канала передачи и обработки информации и воздействует на когнитивную сферу сознания. Таким образом, аргументация представляет собой нериторический вид речевого воздействия и реализуется моделью, состоящей из двух компонентов – логоса и этоса. Например:

Использование национальных валют – это наша цель не только в рамках отношений с партнерами евразийского экономического союза. Мы обсуждаем это и с другими коллегами в рамках шанхайской организации сотрудничества, в рамках брикс и в других форматах. [Лавров С.В. Выступление в МИД от 10.03.2021]

В речевой модели данного высказывания логос реализуется двумя компонентами: тезисом (*Использование национальных валют – это наша цель*) и аргументом (*Мы обсуждаем это и с другими коллегами*),

взаимосвязь которых представлена на логико-смысловом уровне и опирается на причинно-следственные отношения между ними. Этнос квалифицирует высказывание как кооперативное.

Официально-деловой тон высказывания, уместный при обращении представителей власти, свидетельствует об отсутствии источника речевой экспрессивности, и, следовательно, пафоса.

Рассмотрим также следующие примеры реализации речевой модели аргументации:

В действиях по перепостированию состава административного правонарушения нет. Закон предусматривает ответственность за незаконные призывы к совершению несогласованных акций. Но в законе ничего не сказано об ответственности за сообщение о том, что кем-то сделаны такого рода призывы. [Резник Г.М. Речь в защиту Льва Пономарева в Московском городском суде]

Логос опирается на причинно-следственную связь тезиса (*В действиях по перепостированию состава административного правонарушения нет*) и аргумента (*Закон предусматривает...; но в законе ничего не сказано об ответственности...*), актуализирующегося уместной ссылкой на соответствующий закон. Аргумент основывается на противопоставлении действий, наказуемых законодательным кодексом и действий, совершенных подзащитным. Такое противопоставление доказывает его невиновность, что является основной коммуникативной интенцией говорящего. Этнос указывает на кооперативность речевого воздействия, реализуемого аргументацией, а отсутствие элементов эмоционального выражения свидетельствует о его нериторическом характере и, соответственно, об отсутствии пафоса в модели его реализации.

Мой доверитель не являлся участником ДТП. ... В материалах дела не содержится документов и справок, подтверждающих наличие какого-либо ущерба с чьей-либо стороны. Это обязательно для того, чтобы утверждать, что имело место дорожно-транспортное происшествие. Также в материалах дела содержится постановление, вынесенное инспектором ГИБДД, в котором указано, что при исследовании обстоятельств, произошедших на АЗС, какого-либо повреждения не установлено. Поэтому полагаю, что в данном случае нет достаточных доказательств тому, что действительно наличествовало правонарушение. [Информация по делу 05-1337/2018]

Логос реализуется трехкомпонентной структурой, включающей тезис, аргумент и вывод. Тезис (*Мой доверитель не являлся участником ДТП*) занимает позицию первого коммуникативного шага, за которым следуют два аргумента (*в материалах дела не содержится документов и справок, подтверждающих наличие какого-либо ущерба (1); какого-либо повреждения не установлено (2)*). Опираясь на дедуктивный способ подачи аргументации, адресант приходит к выводу в заключительном предложении (*нет достаточных доказательств тому, что действительно наличествовало правонарушение*). Оба аргумента характеризуются высокой степенью убедительности, так как один из них представляет ссылку на административный кодекс, а другой – на мнение независимого эксперта.

С точки зрения этоса данное высказывание является уместным и корректно оформленным. Речевое воздействие реализуется только посредством логического канала передачи и обработки информации, поскольку высказывание не располагает речевыми приемами, направленными на эмоциональную сферу реципиента и

актуализирующими пафос. Другими словами, высказывание соответствует языковой норме.

Рассмотрим еще один пример реализации аргументации:

Уважаемый суд! Я считаю постановление незаконным. Парковка была оплачена, так как фактически деньги были списаны. К материалам дела были приложены доказательства оплаты. Однако номер транспортного средства был указан без кода региона. Административный кодекс предусматривает штраф именно за неоплату. Я также ссылаюсь на положительную судебную практику по аналогичным делам. Прошу учесть суд все обстоятельства и отменить постановление об административном правонарушении. [Информация по делу 12-2048/2018]

Логос реализуется трехкомпонентной моделью, состоящей из тезиса (*Я считаю постановление незаконным*), аргументов (*фактически деньги были списаны; Административный кодекс предусматривает штраф именно за неоплату; ссылаюсь на положительную судебную практику по аналогичным делам*) и вывода (*Прошу отменить постановление об административном правонарушении*). Логичность высказывания обеспечивается смысловой взаимосвязью между его структурными компонентами. Этос как показатель уместности высказывания указывает на его кооперативный характер.

Риторические средства как способ намеренного повышения речевой аттрактивности не реализуются в приведенном фрагменте текста, что свидетельствует об отсутствии пафоса в данной речевой модели воздействия. Таким образом, речевая модель воздействия, реализованного в высказывании, включает в себя два компонента: ЛОГОС и ЭТОС.

Итак, аргументация соответствует требованиям языковой нормы и направлена на трансформацию когнитивной сферы реципиента посредством приведения рациональных аргументов.

Риторические виды речевого воздействия отклоняются от языковой нормы, обращаясь к различным риторическим средствам. Они преследуют цель повысить аттрактивные способности речи, увеличивающие ее убеждающий потенциал, тем самым апеллируя, помимо когнитивной, к эмоциональной сфере сознания. Эмоционально-экспрессивное оформление речи неотъемлемо выступает элементом дополнительного интенсифицированного внедрения идеи адресанта, поскольку вместе с эмоциональным посылом автор передает собственное отношение к предмету речи и в той или иной степени заставляет адресата принять его. Источником экспрессивности риторической модели воздействия выступает пафос, поэтому речевая модель риторического воздействия включает в себя три компонента: логос, этос и пафос.

К риторическим видам речевого воздействия относится убеждение, поскольку «убеждение предъявляет как рациональные аргументы, так и эмоциональные, обращается к разуму, но влияет и на чувства аудитории, апеллирует как к истине, так и к мнению слушателей, показывает все возможности, выгоды и преимущества своего варианта решения проблемы, добивается, чтобы аудитория поверила сказанному и восприняла его как руководство к действию» [Анисимова, 2000: 18].

Дихотомию убеждения, направленного на одновременную реализацию логического и эмоционального воздействия, подтверждают и другие исследователи [Голоднов, 2011; Ключев, 2001; Москвин, 2008; Хазагеров, 2008; Шелестюк, 2014]. Так, Е.В. Шелестюк считает, что основу убеждения «составляет отбор, логическое упорядочение фактов и выводов согласно единой функциональной задаче, логическое

доказательство, возможно, вкупе с эмоциональным воздействием, призванное обеспечить сознательное принятие реципиентом системы оценок и суждений в согласии с иной точкой зрения» [Шелестюк, 2014: 43].

Речевая модель убеждения как риторического вида речевого воздействия реализуется тремя компонентами – логосом, этосом и пафосом:

Налицо попрание основополагающего конституционного принципа равенства граждан перед законом и судом. Оскорбление — преступление против личности, а не против должности. Оскорбленный министр ничем не отличается в правовом отношении, простите, от оскорбленного дворника. Потому что достоинство личности охраняется независимо от занимаемого кресла. ... Поэтому возбуждение уголовного дела Генеральной прокуратурой незаконно, а, следовательно, незаконно и все предварительное следствие. [Резник Г.М. Защитительная речь по делу Поэгли В.Ю.]

Логос реализуется трехкомпонентной структурой, состоящей из тезиса (*Налицо попрание основополагающего конституционного принципа равенства граждан перед законом и судом*), аргумента (*Оскорбление — преступление против личности, а не против должности*) и вывода (*Поэтому возбуждение уголовного дела Генеральной прокуратурой незаконно*), смысловая связь между которыми выражается причинно-следственными отношениями. Аргумент представлен ссылкой на действующее законодательство, что свидетельствует о его объективности и валидности.

Этос указывает на кооперативный характер высказывания, поскольку не нарушаются параметры экологичного общения.

Наличие пафоса в речевой модели убеждения служит источником экспрессивности высказывания, которая реализуется благодаря выразительной способности речевых приемов. Так, прагматический эффект неожиданности на логико-смысловом уровне высказывания создается приравниванием контекстуальных антонимов, обозначающих два социальных статуса, традиционно рассматриваемых обществом как противоположные (*министр – дворник*). Нестандартность идеи адресанта и ее оригинальное речевое оформление привлекает внимание аудитории и реализует риторический потенциал высказывания. Данной цели способствует употребление глагола *простите*, интимизирующего общение между адресантом и аудиторией и снижающего степень официальности коммуникативной ситуации.

На лексическом уровне экспрессивность высказывания создается перифразом, который обозначает обыденный предмет речи (*должность*) необычным способом – через описание его существенных признаков (*занимаемое кресло*), что позволяет апеллировать к эмоциональному сознанию аудитории.

Рассмотрим еще один пример реализации речевой модели убеждения:

Насчет ЕГЭ. ...это система не коррумпированная. Уже научились принимать ЕГЭ без коррупции. И я могу подтвердить. И вот почему. Потому что в том же московском университете в советское время был конкурс родителей, парткомов и денег. А сейчас могут прийти и учиться, действительно, талантливые ребята из любой точки нашей страны. У меня на факультете учатся ребята из 82 субъектов РФ, приехали отовсюду. Это колоссальное завоевание. [Передача «60 минут» выпуск от 29.09.2016]

Логос реализуется трехкомпонентной структурой: тезис (*это система не коррумпированная*), аргумент (*Потому что в том же московском университете ... А сейчас могут прийти и учиться, действительно, талантливые ребята из любой точки нашей страны*) и вывод (*Это колоссальное завоевание*). Аргументация построена на контрастивно-оценочной речевой тактике, которая основывается на противопоставлении фактов прошлого и настоящего (*был конкурс – могут прийти и учиться, учатся; в советское время – сейчас*). Аргумент носит объективный характер, так как подтверждается статистическими данными (*учатся ребята из 82 субъектов РФ*). Компоненты логоса связаны не только смысловой связью, но и с помощью аргументативных слов-маркеров (*вот почему, потому что*).

С точки зрения этоса высказывание носит кооперативный характер, который проявляется в позитивной манере изложения, положительной оценке предмета речи и доброжелательности по отношению к аудитории.

Реализация пафоса в речевой модели убеждения обусловлена наличием семантико-стилистических и синтаксических риторических средств в данном высказывании, выполняющих функцию эстетизации речи. В их число входят мягкая ирония (*Уже научились принимать ЕГЭ без коррупции*), парцелляция (*И я могу подтвердить. И вот почему. Потому что...*), которая позволяет расставить смысловые акценты; эпитет, выражающий положительную оценку (*колоссальное завоевание*).

Сочетание риторических средств различных языковых уровней при реализации убеждения мы наблюдаем в следующем примере:

Представьте на секундочку, сегодня мы запрещаем CNN, лишаем их аккредитации, завтра что говорят: CNN сказала правду, Россия за это запретила ей аккредитацию. В свое время Russia Today набирала большое количество по You Tube и всему остальному, потому что показывала

материалы, которые не шли в официальную ротацию, и она получила самый большой You Tube сегмент вообще в США. После этого ее начали давить. Проблема в этом и заключается. Если вы жесткую позицию загоразживааете, то вы проигрываете. [Передача «60 минут» выпуск от 04.06.2020]

В данном высказывании логос реализуется трехкомпонентной структурой, состоящей из тезиса, аргумента и вывода, и основывается на тактике инверсирования. Вначале говорящий обосновывает свою позицию иллюстративным аргументом, а затем приходит к заключению, которое одновременно является и тезисом, и выводом (*Если вы жесткую позицию загоразживааете, то вы проигрываете*). Это так называемое явление «трансмутации», нарушающее естественный ход вещей с целью привлечь внимание слушателей необычным способом подачи информации. Такая композиционная структура аргументации может рассматриваться как риторический прием, воздействующий на эмоциональное восприятие адресанта, что говорит о реализации пафоса в высказывании.

Аргументы связаны смысловыми отношениями аналогии. Аргумент, представляющий субъективную оценку событий (*Представьте на секундочку... CNN сказала правду, Россия за это запретила ей аккредитацию*), обосновывается аргументом, опирающимся на факты объективной действительности (*В свое время Russia Today набирала большое количество по You Tube и всему остальному, потому что...*), что делает доказательство более содержательным и веским.

Соответствие данного высказывания норме этоса выражается в следовании этикетной форме речевой интеракции.

Реализации пафоса способствует не только композиционная организация аргументации, но и сочетание морфолого-синтаксических средств. Высказывание содержит сложное предложение (*сегодня мы*

запрещаем CNN, завтра что говорят: CNN сказала правду...) части которого связаны смысловыми отношениями противопоставления и асиндетоном. Асиндетон оживляет высказывание, делает его более динамичным, тем самым усиливая реализуемый прагматический эффект. Противопоставление основывается на контекстуальных антонимах, обозначающих временную перспективу (*сегодня-завтра*). Имитация диалогической формы общения (*завтра что говорят*) позволяет говорящему сблизиться с аудиторией. Речевая экспрессия интенсифицируется с помощью усилительного наречия *вообще*, лексической единицы *давить*, реализующей переносное значение и приобретающей экспрессивный статус разговорной, а также с помощью эпитета (*жесткая позиция*) и инверсии (*Проблема в этом и заключается*).

В следующем фрагменте текста также представлена речевая модель убеждения:

В очередной раз прорвался гнойник ушедшего вглубь, но не исчезнувшего противостояния двух рас в Америке – белых и чёрных. С одной стороны, у потомков африканских рабов есть все основания протестовать против самоуправства правоохранителей. Характерным примером стал недавний случай, когда полиция надела наручники на чернокожих владельцев магазина, ждавших её помощи в защите от мародёров. ...С другой стороны, у белого населения США накопилось много недовольства афроамериканскими братьями, которые, как сказал бы какой-нибудь реднек «только торгуют наркотиками, совершают преступления, читают рэп и играют в баскетбол, а работать не хотят». ...Американский плавильный котёл бурлит давно, но не сплавляет народ в нечто целое. [Кудрявцев В. Цветная революция в США – горшочек, вари!]

Структура логоса включает в себя тезис (*прорвался гнойник противостояния двух рас в Америке*), аргументы (*есть все основания протестовать против самоуправства правоохранителей; накопилось много недовольства афроамериканскими братьями*) и вывод (*не сплавляет народ в нечто целое*). В данном примере аргументация основана на контрастном методе построения текста, «закрывающемся в динамическом противопоставлении двух содержательно-логических планов изложения» [Баишева, 2012: 39], что обусловлено смысловой спецификой тезиса. Первый аргумент носит иллюстративный характер, так как отражает факты реальной действительности (*надела наручники на чернокожих владельцев магазина*). Второй представляет собой субъективную оценку (*как сказал бы какой-нибудь реднек...*).

Кооперативный характер высказывания, о котором свидетельствует этос, проявляется в экологичном выборе средств речевого выражения.

Реализация пафоса в речевой модели убеждения обусловлена наличием эмоционально нагруженных речевых единиц в высказывании, создающих положительный прагматический эффект. Так, например, адресант обращается к метафоре, содержащей в себе емкую экспрессивную характеристику конфликта (*прорвался гнойник противостояния двух рас*); перифразу, описывающему признак речевого объекта и порождающему определенные ассоциации и переживания (*потомки африканских рабов*); мягкой иронии (*афроамериканскими братьями*). Приведенная автором цитата, характерная разговорному стилю речи (*только торгуют наркотиками...*), и жаргонизм *реднек* в сочетании с неопределенно-личным местоимением *какой-нибудь* резко контрастируют с публицистическим стилем всего текста, что привлекает внимание адресата. Риторический потенциал вывода в высказывании интенсифицируется метафорой (*котел бурлит, но не сплавляет*) и

содержащейся в ней аллюзией на наименование многонациональной Америки (*плавильный котел*), что придает тексту эстетико-интеллектуальный характер. Иносказательность интригует читателя и активизирует его эмоциональное восприятие.

Таким образом, убеждение представляет собой риторический кооперационный вид речевого воздействия, корректирующий картину мира реципиента посредством апелляции к обеим сферам его сознания – когнитивной и эмоциональной. Убеждение нарушает языковую норму, реализуя эстетико-экспрессивный потенциал речи.

Однако риторическое воздействие не является однородным с точки зрения соблюдения норм коммуникации. Реализуя экспрессивный потенциал речи, риторическое воздействие может выполнять как конструктивную, так и деструктивную функцию и охватывать как кооперационные, так и конфронтационные виды речевого воздействия. Деструктивный характер общения проявляется в следующем высказывании:

Вы все мусор европейский. Вы никому не нужны. Вас зачищают. Вы издеваетесь над самими собой. Над вами издеваются. Вы навоз европейский. [Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 24.11.2019]

Выход за рамки языковой нормы в данном высказывании осуществляется агрессивными речевыми средствами, направленными, в целом, на реализацию стратегии дискредитации. Этому способствует, во-первых, тактика оскорбления, реализованная с помощью лексико-семантических маркеров с приобретенным инвективным значением (*мусор, навоз*). Во-вторых, тактика нагнетания, которая выражается в настойчивой констатации негативной информации по отношению к

реципиенту (*Вы никому не нужны. Вас защищают. Вы издеваетесь над самими собой. Над вами издеваются.*).

Данная тактика репрезентируется не только на содержательном уровне высказывания, но и на других языковых уровнях. На лексическом уровне речевая агрессия порождается употреблением разговорной лексики *защищать*, которая приобретает агрессивный характер в условиях применения к одушевленному объекту, а также повтором лексики с негативным семантическим значением *издеваться*. Объединение средств лексического и морфологического уровней языка реализует чрезмерный повтор различных форм личного местоимения *Вы*, а также преувеличение посредством негативного местоимения *никому* и отрицательной частицы *не*, что придает речи оттенок категоричности и также является признаком деструктивного общения. Особая синтаксическая организация высказывания, представляющая собой последовательность нераспространенных или мало распространенных и неполных предложений, служит эскалации его агрессивного тона.

Иными словами, данное высказывание реализует деструктивный потенциал категории экспрессивности и является примером конфронтационного вида риторического воздействия.

Мы исключаем возможность квалифицировать данное высказывание как убеждение, поскольку убеждение как кооперационный вид речевого воздействия не предполагает деструктивного нарушения языковой нормы. Вслед за Е.В. Теновой мы считаем, что убеждение – это «вид воздействия без власти, ситуация, в которой субъект стремится найти взаимопонимание с объектом, прийти к общему соглашению, не подчиняя и не подавляя его волю или интересы. При убеждении оба участника коммуникации (автор и адресат) являются равноправными и находятся в отношениях согласования их интересов» [Тенева, 2011: 23].

Необходимость разграничения риторического кооперационного и риторического конфронтационного видов речевого воздействия и отсутствие в классификации последнего обуславливает необходимость введения самостоятельного риторического конфронтационного вида речевого воздействия в существующую классификацию. В качестве такого вида воздействия мы предлагаем рассматривать коммуникативное давление.

К.М. Шилихина считает коммуникативное давление обратной стороной убеждения, «если говорящий воздействует на мысли и чувства адресата» и «хочет любыми способами изменить поведение собеседника», «побудить его к определенному действию» [Шилихина, 2000 а): 63]. Мы согласны с исследователем, что основой давления является «вторжение внутрь личной сферы индивида» [Шилихина, 2000 б): 103], что приводит к его конфронтационной направленности. Говорящий обращается к давлению, если он убежден, что его точка зрения не будет принята «добровольно», «без усиленного воздействия» [Шилихина, 2000 а): 63]. В.Ю. Андреева также разделяет данное мнение, подразумевая под коммуникативным давлением «усилие человека достичь своей цели, во что бы то ни стало, добиться желаемого любыми целями» [Андреева, 2014]. Иными словами, при давлении превышает мера речевого воздействия, допустимая нормами коммуникации, а потому морали и этики.

Исследователи включают коммуникативное давление в круг некооперативных речевых явлений [Шилихина, 2000 а), 2000 б); Андреева, 2014], не определяя при этом его лингвистического статуса. К.М. Шилихина косвенно указывает на реализацию речевой агрессии как компонента давления. По ее словам, «в большинстве случаев коммуникативное давление мы расцениваем как таковое только тогда, когда агрессивные речевые действия говорящего вызывают отрицательные

эмоции» [Шилихина, 2000 а): 63]. Е.В. Шелестюк, не обосновывая толкование термина коммуникативное давление, указывает на реализацию «интеллектуальной агрессии» при чрезмерно интенсивном убеждении адресата посредством логических ресурсов [Шелестюк, 2014: 46]. По ее словам, в такого рода воздействии «присутствует элемент спора, «состязательности»» [Там же], что свидетельствует о его логико-эмоциональном характере.

Разграничение коммуникативного давления и речевого насилия опирается на противопоставление форм проявления данных речевых феноменов, а также на критерий наличия / отсутствия свободы выбора у адресата. Коммуникативное давление не искажает прагматическую картину действительности, а результат превышения допустимой меры воздействия в виде причиненного коммуникативного вреда является очевидным для реципиента. Иными словами, посягая на коммуникативные права собеседника, адресант предоставляет ему свободу выбора и реализует воздействие в эксплицитной форме. Речевое насилие лишает адресата свободы выбора, реализуясь как имплицитная характеристика манипуляции.

Таким образом, коммуникативное давление представляет собой риторический конфронтационный (деструктивный) вид речевого воздействия, направленный на усиление логической аргументации деструктивно-экспрессивными речевыми ресурсами и характеризующийся эксплицитной интенциональностью. Объектом его воздействия выступают когнитивная и эмоциональная сферы сознания, а механизм реализации основывается на критическом анализе информации и проявлении деструктивных эмоций. Речевая модель коммуникативного давления состоит из трех компонентов модели риторического воздействия, включающей логос, этос и пафос.

Основное различие между убеждением и давлением заключается в характере экспрессивного компонента воздействия. Убеждение реализуется посредством эстетизации эмоций в речи, в то время как давление – посредством вульгаризации языка. Такое различие между двумя риторическими видами речевого воздействия обусловлено наличием конфликтогена в одном или нескольких компонентах речевой модели давления, который трансформирует кооперационный вид воздействия в конфронтационный.

Изначально понятие конфликтогена было введено А.П. Егидесем применительно к психогенезу как «инициальный посыл, необоснованно (неоправданно) фрустрирующий потребность партнера» и порождающий конфликт [Егидес, 2004: 13]. Распространенность речевого конфликта в коммуникативном процессе заставило науку о языке заимствовать термин «конфликтоген» из психологии, придав ему лингвистическую направленность. Так, В.С. Третьякова считает конфликтогенными единицы языка, если они «способны стать побудительным механизмом порождения речевого конфликта или причиной коммуникативной неудачи» [Третьякова, 2009: 98]. Г.С. Макаренко аналогично интерпретирует термин конфликтоген, понимая под ним «вербальный и невербальный знак, провоцирующий возникновение конфликта» [Макаренко, 2018: 9], причем исследователь указывает, что вербальный конфликтоген способен придать негативную тональность даже нейтральному тексту.

Конфликтоген, квалифицирующий речевое воздействие как риторическое конфронтационное, реализуется средствами речевой агрессии и направлен на порождение у реципиента внутреннего дискомфорта. В юридическом смысле такое воздействие является «противоправным», поскольку выполняет деструктивную функцию.

Появление конфликтогена в речевой модели коммуникативного давления, порождающего деструктивную функцию воздействия, обусловлено нарушением правил (норм) организации компонентов модели речевого воздействия: логического (логоса), этико-коммуникативного (этоса) и правил эмоциональной техники выражения (пафоса). Логическая норма определяется, во-первых, законами формальной логики: тождества, противоречия, исключенного третьего, достаточного основания, регламентирующими качественную организацию содержания высказывания. Во-вторых, логическая норма предполагает соблюдение правил формирования структурной модели логоса. Модель логоса состоит из тезиса, аргумента и вывода. Превышение допустимого количества аргументов в рамках одного коммуникативного хода, где их информативная ценность снижается пропорционально их числу, порождает информативную избыточность и интенсифицирует речевое воздействие. Незначительное превышение количества аргументов (два – три) реализует риторический кооперационный вид речевого воздействия – убеждение. Более существенное превышение количества аргументов (более трех) расценивается адресатом как попытка адресанта навязать свою точку зрения и выступает способом реализации конфронтационного вида воздействия – коммуникативного давления.

Под этико-коммуникативными нормами понимают «нормы, ориентированные на обеспечение максимально возможной эффективности общения в любой коммуникативной ситуации с учетом всех ее особенностей» [Савова, 2009: 26]. Эти нормы формируются на основе законов общения, которые в целом направлены на достижение конструктивного, неконфликтного, гармонизирующего диалога. Коммуникативные нормы тесно связаны с этическими, которые во многом их определяют. Первые отражают в себе вторые, подчиняя им процесс

речевого общения, и предписывают проявлять уважение к собеседнику, «сдерживать негативные эмоции и смягчать негативную информацию, не допускать унижения и оскорбления человеческого достоинства, грубости» [Там же]. В случае нарушения этико-коммуникативных норм общение приобретает деструктивную форму. Адресант воспринимается аудиторией «как аморальный субъект, который стремится навязать обществу свои корыстные и вредоносные замыслы» [Волков, 2009: 103].

Многочисленные попытки установить коммуникативные нормы, регламентирующие процесс речевого взаимодействия, породили различные системы правил коммуникации. Наиболее успешным отражением коммуникативных норм, способных регулировать допустимый уровень речевого воздействия, на наш взгляд, являются принцип кооперации Г. Грайса [Grice, 1975] и принцип вежливости Дж. Лича [Leech, 1983], которые эффективно дополняют друг друга.

Принцип кооперации в большей степени связан с предметно-логическим аспектом речевого взаимодействия и заключается в четырех постулатах: качества, количества, отношения (релевантности), манеры (способа), которые направлены на содержательную сторону высказывания. «Г. Грайс и его последователи, используя логический подход к языку, исходят прежде всего из истинности высказывания и поэтому больше сосредоточены на пропозиции, в то время как Дж. Лич предлагает более широкую, социально-психологическую трактовку принципа вежливости и тем самым делает решающий скачок от семантического к прагматическому взгляду на вежливость» [Ерзинкян, 2018: 62]. Принцип вежливости Дж. Лича находит отражение в шести максимах: такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия и симпатии и «имеет своей целью добиться максимальной эффективности социального взаимодействия за счет соблюдения социального равновесия и дружественных отношений»

[Там же], тем самым затрагивая морально-этический аспект коммуникации.

Нарушение правил эмоциональной техники выражения при риторическом конфронтационном виде воздействия в отличие от кооперационного проявляется в выборе понижающего пафоса.

Нарушение правил организации компонентов модели речевого воздействия служит средством повышения речевой аттрактивности и привлекает адресата своей экспрессивностью, оказывая на него агрессивное эмоциональное воздействие.

Реализация конфликтогенов логоса в речевой модели коммуникативного давления обусловлена нарушением логической нормы, конфликтогены этоса порождаются вследствие нарушения этико-коммуникативной нормы, причиной появления конфликтогенов в пафосе выступают нарушения правил эмоциональной техники выражения.

Следует отдельно отметить, что в речевой модели убеждения, предполагающей соблюдение правил эмоциональной техники выражения, реализуется повышающий пафос.

Благодаря логико-социальной направленности коммуникативной нормы, на которую опирается этос, данный компонент речевой модели давления способен оценивать кооперационный / конфронтационный характер речевого процесса в целом и фиксировать нарушения в различных аспектах коммуникации. Первичные конфликтогены в логосе и/или пафосе маркируют высказывание как конфронтационное, таким образом, нарушая коммуникативную норму и, как следствие, обуславливают порождение вторичных конфликтогенов в этосе. Иными словами, только этос может выступать самостоятельным конфликтогеном в речевой модели коммуникативного давления, являясь при этом первичным. Конфликтогены логоса и пафоса выполняют первичную

функцию при порождении давления, однако сопровождаются вторичными конфликтогенами этоса.

Итак, при разработке классификации видов речевого воздействия за основу следует принять формально-логический подход, а за точку отсчета – противопоставление языковой и риторической нормы. Это позволяет дифференцировать нериторические и риторические виды речевого воздействия. Аргументация представляет собой нериторический кооперационный вид речевого воздействия, соответствующий языковой норме и реализующийся двухкомпонентной речевой моделью. Убеждение является риторическим кооперационным видом речевого воздействия, нарушающим языковую норму посредством реализации источника экспрессивности, который выполняет эстетическую, конструктивную функцию. Убеждение реализуется трехкомпонентной речевой моделью. Аргументация и убеждение представляют собой неагрессивные виды коммуникации.

Неоднородность риторического воздействия с точки зрения норм коммуникации обуславливает необходимость выделения коммуникативного давления как самостоятельного риторического конфронтационного вида речевого воздействия. Конфронтационный характер коммуникативного давления реализуется конфликтогеном в одном или нескольких компонентах его речевой модели и обусловлен нарушением правил организации компонентов модели речевого воздействия.

2.2. Источники деструктивности речевой модели коммуникативного давления

Специфика функционирования конфликтогенов обуславливает способы реализации речевой модели коммуникативного давления. Модель коммуникативного давления строится с опорой на один из вариантов реализации первичных конфликтогенов: 1) логос; 2) этос; 3) пафос; 4) а) логос и этос; б) логос и пафос; в) этос и пафос; г) логос, этос и пафос. В этой главе мы последовательно рассмотрим каждый из способов реализации коммуникативного давления.

2.2.1. Логос как источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления

Первый способ реализации речевой модели давления основывается на проявлении первичного конфликтогена в логосе и вторичного в этосе. В кооперационных видах речевого воздействия при отсутствии конфликтогена в логосе манифестируются «коренные свойства логического мышления – его определенность, непротиворечивость, последовательность и обоснованность» [Кириллов, 2008: 16]. Отклонения от законов формальной логики нивелируют данные свойства и мешают работе когнитивной сферы сознания. Нарушения логичности высказывания противоречат этико-коммуникативным нормам, выраженным, в частности, постулатами качества и манеры. Нарушения данных постулатов порождают конфликтогены этоса вторичного характера.

В нижеприведенном высказывании речевая модель коммуникативного давления опирается на первичный конфликтоген логоса, порожденный нарушением закона тождества, а также вторичный конфликтоген этоса, возникший вследствие нарушения постулата качества.

Улики говорят о невиновности Михаила Ефремова. Два свидетеля в суде дали показания о том, что видели Михаила Ефремова на пассажирском сиденье. Один из них, Александр Кобец, был очевидцем аварии. Он видел и смог описать приметы водителя джипа. Это был мужчина в возрасте от 30 до 40 лет с темными волосами. Он был одет в светлую футболку. Его показания подтверждает видео, на котором четко видно, что джипом управляет мужчина в светлой одежде с короткими рукавами, в то время как Михаил Ефремов на месте аварии был в темной футболке и черном пиджаке. ... Я с самого начала предупреждал его, что возможно такое развитие событий [тюремное заключение]. Я не обещал ему оправдательным приговор. [Пашаев Э. Радио КП от 03.09.2020]

Конфликтоген логоса порождается вследствие нарушения взаимосвязи между тезисом (*Улики говорят о невиновности*) и аргументами (*Два свидетеля в суде дали показания о том, что видели Михаила Ефремова на пассажирском сиденье... .. показания подтверждает видео*), с одной стороны, и выводом (*Я с самого начала предупреждал его, что возможно такое развитие событий. Я не обещал ему оправдательным приговор*), с другой. Тезис представляет собой утверждение о наличии улики невиновности подзащитного. Первый аргумент содержит в себе ссылку на показания очевидца и основывается на противопоставлении внешних признаков неизвестного преступника и подзащитного (*30 до 40 лет с темными волосами, в светлой одежде – в темной футболке и черном пиджаке*). Второй аргумент (*Его показания подтверждает видео*) опирается на факты объективной реальности и подтверждает первый. Оба аргумента логически связаны с тезисом и отрицают вину подсудимого.

Тезис и аргументы подразумевают наличие в высказывании вывода, отражающего в себе идею об оправдательном приговоре. Однако говорящий утверждает противоположное (*Я не обещал ему оправдательным приговор*). Адресант выражает сомнения в возможности избежать наказания и даже подчеркивает эту мысль словами *с самого начала*. Таким образом, в выводе происходит подмена суждения, обусловленная нарушением закона тождества, которая приводит к установлению необоснованной причинно-следственной связи и смысловому несоответствию между тезисом и выводом (*Улики говорят о невиновности – Я не обещал ему оправдательным приговор*). В содержании тезиса говорящий исходит из пресуппозиции о невиновности своего клиента, а в выводе – о виновности своего клиента.

Нарушения законов формальной логики приводят к нарушению постулата качества, порождающему вторичный конфликтоген этоса. Деструктивный пафос как обязательный компонент риторического конфронтационного воздействия реализуется в данном высказывании постольку, поскольку любое отклонение, в том числе от логики, рассматривается как экспрессивный прием и привлекает внимание адресата. Однако при этом сам пафос в данном типе речевой модели давления не содержит конфликтогена и не является источником деструктивности.

Нарушение закона тождества является наиболее продуктивным источником конфликтогенности логоса при отсутствии у адресанта каких-либо аргументов:

Доказательства присутствия агентов России на складе боеприпасов не было в отчетах контрразведки. Однако из этого не следует, что наши подозрения были несерьезными. Если участие России

будет доказано, она должна за это заплатить. [Передача «5-я студия» выпуск от 26.04.2021]

Конфликтоген логоса порождается подменой суждений, выражающих разный коммуникативный смысл. В высказывании (*Доказательства присутствия ... не было в отчетах*) говорящий сообщает об отсутствии улик, свидетельствующих о причастности российских агентов к совершению преступления, а значит, указывает на их невиновность. Далее он подменяет суждение о невиновности суждением о виновности (*Однако из этого не следует, что наши подозрения были несерьезными*). Такая необоснованная подмена коммуникативного смысла порождает деструктивный коммуникативный импульс. Нарушение закона формальной логики свидетельствует о некачественной обработке информации, вследствие которой возникает двусмысленность. Таким образом, первичный конфликтоген логоса порождает вторичный конфликтоген этоса, обусловленный нарушением постулата манеры.

Нарушение законов формальной логики приводит к различным видам конфликтогенов логоса.

Надо добиваться, чтобы к тридцатому году продолжительность жизни была не 78 лет, а 85. Этого можно добиться, если будет больше жилья, хорошее питание. Главное, не ругаться, не обижать друг друга, поднять культуру наших отношений. [Жириновский В.В. о послании президента от 21.04.2021]

В данном высказывании конфликтоген логоса репрезентируется эффектом обманутого ожидания, основанного на нарушении логической предсказуемости. Суть этого феномена заключается в том, что появление каждого последующего элемента высказывания подготовлено предшествующими и определяет последующие. Однако при появлении элементов малой вероятности «возникает нарушение непрерывности,

которое действует подобно толчку: неподготовленное и неожиданное создает сопротивление восприятию, преодоление этого сопротивления требует усилия» [Пантина, 2018: 49] со стороны адресата, а потому оказывает на него более мощное прагматическое воздействие. В данном примере эффект обманутого ожидания реализуется логической неоднородностью аргументативных элементов, объединением аргументов материального (*больше жилья, хорошее питание*) и духовного характера (*Главное, не ругаться, не обижать друг друга, поднять культуру наших отношений*). Такая подмена одного типа аргумента другим нарушает закон тождества и обуславливает формирование вторичных конфликтогенов в этосе, нарушающих постулат релевантности. Кроме того, последний аргумент не обнаруживает причинно-следственной связи с тезисом (*Этого [чтобы продолжительность жизни была не 78 лет, а 85] можно добиться*), поскольку цель увеличения продолжительности жизни граждан требует от правительства действий в материальной сфере, а не в сфере духовной культуры. Данный конфликтоген возникает вследствие нарушения закона достаточного основания, что ведет к нарушению постулата качества и образованию вторичных конфликтогенов этоса.

Особый случай представляет собой речевая модель коммуникативного давления, в которой первичные конфликтогены логоса порождают вторичные конфликтогены пафоса. Высказывания, репрезентирующие данную модель давления, содержат в себе иронию или сарказм. Ирония и сарказм рассматриваются как риторические приемы, основанные на иносказательности, двусмысленности, несоответствии буквального смысла и подразумеваемого [Культура русской речи, 2003; Москвин, 2004; Ермакова, 2007]. Сущность данных приемов заключается в искажении прагматической истины с целью реализации экспрессивного потенциала коммуникации, что в обязательном порядке обуславливает

нарушение законов формальной логики. Таким образом, первичные конфликтогены логоса всегда предшествуют конфликтогенам пафоса, объективируемым иронией или сарказмом, так что конфликтогены пафоса приобретают статус вторичных. Помимо вторичных конфликтогенов пафоса, первичные конфликтогены логоса обуславливают нарушение постулатов кооперации, в частности, постулатов качества и манеры, продуцируя вторичные конфликтогены этоса.

По словам К.М. Шилихиной, «любое ироническое высказывание апеллирует к нашему знанию об определенных социальных нормах и ценностях. Ирония возникает как результат несоответствия между этим знанием и пропозицией высказывания» [Шилихина, 2014: 47]. Противопоставление эксплицитно выраженной и подразумеваемой информации порождается алогизмами, опирающимися на внеязыковое или языковое средство, вызывающее диссонанс на пропозициональном уровне [Костыгова, 2013]. В качестве средств реализации иронии выделяют антифразис, антонимию, энантиосемию, гиперболу, литоту, метафору, нетривиальную лексическую сочетаемость, языковую игру, интертекстуальность [Шилихина, 2014; Печенихина, 2010; Giora, 2003].

Сарказм рассматривается многими исследователями как крайняя форма иронии. Однако существенное отличие сарказма от иронии заключается в ином соотношении подразумеваемого и выраженного. В то время как «в иронии выдержано иносказание», в сарказме «подразумеваемое выступает рядом с выражаемым и иносказание нарочито ослабляется: сарказм – это исчезающая точнее, – дезавуируемая ирония» [Культура русской речи, 2003: 596]. Такое ослабление степени иносказательности при реализации сарказма мотивировано смещением акцента в сторону язвительной насмешки, передающей возмущение и раздражение. Данные характеристики обуславливают способ порождения

сарказма, эксплицирующий ярко выраженное противоречие между высказыванием и объективной действительностью, которое выступает фактором деэвакуации насмешки и высокой степени проявления агрессивных эмоций. Таким образом, порождение сарказма обусловлено реализацией абсурда, о котором говорят как о «крайнем алогизме речи» [Москвин, 2004: 22], затрагивающем смысло-жизненные ориентиры адресата [Карасик, 2002 б)]. Абсурд представляет собой «описательное имя, в котором определительный функтор выражает признак, не только не свойственный предмету, обозначенному главным словом, но и в принципе не присущий ему в силу того, что противоречит природе предмета» [Бартон, 2001: 307].

Ирония и сарказм направлены на объективацию той или иной степени критики, что нарушает максимы вежливости. Выражение иронии сопровождается проявлением неуважения и пренебрежения. Сарказм реализует более сильные негативные эмоции по отношению к адресату или предмету речи, такие как презрение. Нарушение этико-коммуникативных норм, обусловленное вторичными конфликтогенами пафоса, продуцирует третичные конфликтогены этоса. Таким образом, механизм реализации коммуникативного давления при объективации иронии и сарказма носит сложный трехступенчатый характер. Обратимся к примерам:

Интересно, как бы Гордеев индивидуализировал ответственность, если бы действия собравшихся создали помехи в движении пешеходов и транспорта, затруднили доступ граждан к жилым помещениям или объектам социальной инфраструктуры либо повлекли причинение вреда здоровью человека или имуществу...? Ведь судья почти исчерпал возможности учестьотягающие ответственность обстоятельства. Или в его глазах таковыми являются правозащитная деятельность и

пожилой возраст? [Выступление в Останкинском суде Г.М. Резника. Прения перед вынесением приговора]

Порождение первичного конфликтогена логоса обусловлено нарушением закона тождества, который запрещает наделять одну и ту же лексическую единицу разными значениями в рамках одного контекста. В данном случае адресант называет *отягчающими* обстоятельства (*правозащитная деятельность и пожилой возраст*), которые на самом деле являются *смягчающими* с юридической точки зрения. Нарушение закона формальной логики приводит, во-первых, к нарушению постулата качества, актуализирующего вторичные конфликтогены этоса. Во-вторых, в ходе нарушения закона тождества порождается лексико-семантический прием энантиосемии, актуализирующей противоположное значение лексемы «*смягчающие*» – «*отягчающие*». По словам В.Ю. Меликяна, «энантиосемичные языковые единицы относятся к экспрессивной подсистеме языка, что обусловлено их способностью выражать в речи весь спектр эмоционально-волевых переживаний коммуникантов» [Melikyan, Melikyan, Vakulenko, 2016: 134]. Энантиосемия ложится в основу иронии. Ирония выступает способом демонстрации пренебрежительного отношения к предмету речи и обуславливает реализацию вторичного конфликтогена пафоса. Проявление пренебрежения в ходе коммуникативного процесса противоречит максимам одобрения и симпатии. Таким образом, вторичный конфликтоген пафоса порождает третичный конфликтоген этоса.

Степень проявления коммуникативного давления максимизируется при реализации сарказма, который по сравнению с иронией является более мощным средством экспликации речевой агрессии. Рассмотрим следующий пример:

Уверенно заявлять о предвзятости Тверского суда мне позволяет еще другой пункт его решения. Суд признает утверждением высказывание Орлова о том, что Рамзан Кадыров сделал невозможным работу правозащитников в Республике, и требует его опровергнуть. Но такое суждение чисто оценочное... и не поддается проверке на соответствие действительности. Зато следующая фраза, разрушающая иск (напомню: «Те, кто убил Наташу Эстемирову, хотели прекратить поток правдивой информации из Чечни»), опускается. А, следовательно, удаляется и контекст, который только и позволяет определить смысл сказанного. Известное дело – препятствия к заранее определенной цели надо обходить. [Речь адвоката Г. Резника на процессе по делу о клевете]

Последний коммуникативный ход (*Известное дело – препятствия к заранее определенной цели надо обходить*) обнаруживает неоднократное нарушение законов формальной логики. Коммуникема *известное дело*, выражающая «уверенное утверждение, согласие или подтверждение» [Меликян, 2013: 129], меняет свое значение на противоположное («*отрицание, опровержение*») вследствие нарушения закона тождества, обуславливающего первичные конфликтогены логоса и реализующего энантиосемию. Энантиосемия продуцирует иронию. Первичные конфликтогены логоса одновременно порождают вторичные конфликтогены этоса как результат нарушения постулата качества и вторичные конфликтогены пафоса, обусловленные иронией. Манифестация иронии в речи приводит к нарушению максим одобрения и симпатии, реализующему третичные конфликтогены этоса.

Повторное нарушение закона тождества обнаруживается во второй части высказывания (*препятствия к заранее определенной цели надо обходить*) и формирует первичные конфликтогены логоса. Подразумевая под словом *препятствия* значение «закон», говорящий вкладывает в

лексическую единицу *надо* противоположный смысл («не надо»), что порождает внутрисловное противоречие лексических значений, иными словами, энантиосемию. В то же время в данном коммуникативном ходе нарушается закон достаточного основания вследствие несостоятельности причинно-следственной связи. Коммуникативный смысл фразы *препятствия к заранее определенной цели надо обходить* можно интерпретировать следующим образом: «*чтобы достичь цели, надо нарушить закон*». Такое утверждение противоречит установленным нормам объективной действительности, в том числе юридической, социальной и моральной, и является абсурдным. Абсурд как крайняя степень выражения нелепости реализует сарказм, наделяющий высказывание агрессивной-эмоциональной окраской особого характера и порождающий вторичные конфликтогены пафоса. Насмешка, заключенная в сарказме и объективируемая позитивным суждением, обнаруживает тонкие эстетические черты и вместе с тем выступает мощным способом объективации критики. Направленность сарказма на реализацию критики обуславливает нарушение адресантом этико-коммуникативных норм, а именно максим одобрения и симпатии, что приводит к формированию третичных конфликтогенов этоса.

Подобная игра со смыслом доступна лишь высоко развитой языковой личности, которая «ввиду достаточной поведенческой гибкости и словесной изобретательности в конфликтной ситуации» [Щербинина, 2008: 56] способна выразить субъективно-агрессивную оценку в оригинальной форме, требующей когнитивных усилий при восприятии. Ирония и сарказм представляют собой тонкую грань между искусным оперированием речевыми ресурсами и резкой конфронтацией, которая может перейти в коммуникативный конфликт. Необходимость проявления речевой изобретательности может регламентироваться условиями

дискурса, в частности, судебного, который ограничивает способы реализации коммуникативного давления более интеллектуальными.

Реализация сарказма обуславливается различными способами нарушения законов логики. Например:

В России проблема – крайности. Почему крайности? На краю цивилизации мы. Вот европейская цивилизация там на Западе – мы на краю. Восточная – там далеко, до Тихого океана. Мы опять на краю. С края трудно принять решение. [Жириновский В.В. Заседание Госдумы от 28.04.2021]

Первичные конфликтогены логоса порождаются нарушением закона тождества, обусловленным подменой понятий *крайность – край* на основе сходства форм данных лексем. Такая подмена не является обоснованной, поскольку данные лексические единицы не обладают общей семой: под понятием «*крайность*» подразумевается «*чрезмерное проявление чего-либо*», в то время как «*край*» трактуется как «*часть чего-либо, наиболее удаленная от центра; окраина*». Таким образом, говорящий соотносит степень проявления качественного признака и физическую величину, что противоречит формальной логике и приводит к нарушению постулата качества, обуславливающего вторичные конфликтогены этоса. В результате намеренного сближения несоотносимых понятий на основе сходства их формы реализуется прием паронимической аттракции. Данный прием становится основой порождения абсурда, который приводит к реализации сарказма, объективирующего вторичные конфликтогены пафоса. Сарказм как «едкая, язвительная насмешка, выражающая негодование» [Культура русской речи, 2003: 609] нарушает максимы одобрения и симпатии и обуславливает формирование третичных конфликтогенов этоса.

Кроме того, первичный конфликтоген логоса также продуцируется нарушением закона достаточного основания. Неадекватная подмена одного понятия другим обесценивает аргумент (*На краю цивилизации мы*) и лишает его доказательной силы.

Следует отметить риторический потенциал данного высказывания, сосредоточенный в контекстуальном противопоставлении (*на Западе – мы на краю; Восточная – Мы опять на краю*). Такое противопоставление является порождением пафоса как эмоциональной техники высказывания. Однако стилистическое противопоставление в данном случае не является агрессивно маркированным, поэтому пафос нельзя квалифицировать как первичный источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления.

Функционирование первичного конфликтогена логоса, реализующего речевую модель коммуникативного давления, опирается на нарушение законов формальной логики. Конфликтогены логоса могут порождаться нарушением взаимосвязи между тезисом и аргументом / аргументом и выводом, подменой понятий, расширением лексического значения, эффектом обманутого ожидания. При несоблюдении законов формальной логики нарушаются постулаты качества и манеры и порождаются вторичные конфликтогены этоса. Особым случаем является модель коммуникативного давления, опирающаяся на трехступенчатый механизм реализации. Первичные конфликтогены логоса порождают риторический прием, реализующий иронию или сарказм, которые обуславливают формирование вторичных конфликтогенов пафоса. Выступая средством выражения агрессивных эмоций, ирония и сарказм приводят к нарушению максим вежливости, продуцирующему третичные конфликтогены этоса.

2.2.2. Этнос как источник деструктивности речевого модели коммуникативного давления

Второй способ реализации речевого модели коммуникативного давления основывается на формировании конфликтогена только в одном ее компоненте – этосе. В этом случае этос является единственным источником деструктивности, а его конфликтоген носит первичный характер. Этнос представляет собой этический параметр коммуникации, нарушением которого считается любой безнравственный коммуникативный поступок, способный повлечь за собой негативные речевые последствия. Вследствие нарушения этико-коммуникативных норм, требующих исключения элементов, отвергаемых нормами нравственности, общий тон высказывания приобретает агрессивную эмоциональную окраску. В результате реализации деструктивного типа общения интересы адресанта оказываются в приоритете, что приводит к коммуникативному неравенству собеседников.

Различного рода отступления от языковой нормы расцениваются как риторический способ воздействия, а, следовательно, реализуют пафос как его эмоциональную технику. Тем не менее пафос не является самостоятельным источником деструктивности в данной речевой модели в связи с отсутствием в нем конфликтогена.

Сложность выявления конфликтогена в этосе состоит в его обусловленности определенной коммуникативной ситуацией и неограниченном выборе способов и средств его реализации, которые могут варьироваться от тематической направленности высказывания до речевых приемов, выполняющих конструктивную функцию в ином контексте. Другими словами, конфликтогены этоса реализуются дискурсивными средствами, выражающими речевую агрессию через содержание речевых

единиц. Конфликтогены этоса, обусловленные нарушением постулатов кооперации и максим вежливости, реализуют конфронтационные тактики.

Рассмотрим примеры реализации речевой модели коммуникативного давления, источником деструктивности которой выступает этос.

Если я не дождусь от тебя телефонного звонка или письма до полудня пятницы, я приеду в Ликург в тот же вечер, и все узнают, как ты со мной поступил. [Драйзер Т. Американская трагедия]

Конфликтоген этоса, обусловленный нарушением максим согласия и симпатии, реализует конфронтационную тактику угрозы. Ее механизм основывается на запугивании оппонента обещанием негативных для него последствий в будущем. Деструктивность тактики угрозы детерминирована спецификой ее агрессивной иллокутивной интенции и основывается на способности адресанта выполнить свое негативное обещание в случае неподчинения адресата. На языковом уровне данное обещание реализуется условным предложением в будущем времени (*Если я не дождусь – я приеду, все узнают*). Прямая форма реализации данной тактики позволяет адресанту максимизировать степень проявления коммуникативного давления.

Рассмотрим примеры реализации различных конфронтационных тактик:

Вам за ваше умение государство платит деньги, а вы, если говорить объективно, просто присваиваете их, когда выгоняете ребенка за дверь. Дети приходят в школу учиться, а ваша задача — научить их. Как вам их учить — это дело вашего опыта и профессиональной подготовки, и ребенок не виноват в том, что вы таковых не имеете. [Иванов А. Географ глобус пропил]

В данном фрагменте текста конфликтоген этоса, обусловленный нарушением максим одобрения и согласия, неоднократно реализует

тактику прямого обвинения (*а вы, если говорить объективно, просто присваиваете их [деньги]; вы таковых [опыта и профессиональной подготовки] не имеете*). Следуя конфронтационной линии поведения, говорящий также использует тактику неуместного напоминания, намекая на отсутствие у адресата необходимых профессиональных навыков (*Дети приходят в школу учиться, а ваша задача — научить их*). Тактики обвинения и неуместного напоминания реализуют общую стратегию дискредитации оппонента, направленную на резкое снижение его самооценки и обостряющую противоречия между коммуникантами.

Агрессия, порожденная подобным речевым поведением, репрезентируется посредством содержания высказывания. Отсутствие агрессивных речевых маркеров компенсируется способностью слова демонстрировать «скрытую в нем смысловую энергетику, проявляющуюся тогда, когда оно становится «словом дискурса»» [Шаховский, 2016: 50]. Таким образом, рефлексивный вектор высказывания переориентируется на реализацию деструктивных интенций адресата. В данном случае изменение направления вектора в сторону конфронтационного воздействия осуществляется посредством приписывания адресату отрицательных характеристик с помощью глагола с негативной семантикой *присваивать* («завладеть, самовольно взять в свою собственность, выдать за своё») и глагола 2 лица с отрицательной частицей *не* (*не имеете*), а также через подачу известного факта как нового (*Дети приходят в школу учиться...*). Речевое поведение адресанта, обнаруживающее его враждебность по отношению к собеседнику, создает эмоционально напряженные условия коммуникации и нарушает максимум симпатии.

Рассмотрим следующий пример:

Обвинение, которое Вы предъявили Вадиму Поэгли, не конкретизировано. Непонятно, в чем же состоит неприличная форма употребляемых в статье выражений. Большая часть речи государственного обвинителя была посвящена тому, что Поэгли не имел права в отсутствие обвинительного судебного приговора называть министра обороны “вором”. Однако соответствие действительности сообщаемой информации имеет значение для состава клеветы. При оскорблении наказуема сама неприличная форма. Против такого обвинения невозможно защищаться. [Резник Г.М. Защитительная речь по делу Поэгли В.Ю.]

В данном высказывании первичный конфликтоген этоса направлен на дискредитацию оппонента, умаление его авторитета и порождение недоверия к нему и реализует тактику возмущения (*Против такого обвинения невозможно защищаться*). Данный конфликтоген обусловлен нарушением максимы согласия, поскольку углубляет противоречия между оппонентами, противопоставляя их точки зрения. Кроме того, выражение несогласия в форме возмущения обнаруживает негативную оценку поведения адресата со стороны адресанта, принимающую вид косвенной критики, и проявление недовольства, что рассматривается как нарушение максим одобрения и симпатии.

Агрессивно-экспрессивный тон высказывания интенсифицируется с помощью противопоставления, дважды используемого говорящим. Первый раз противопоставление маркируется союзом *однако*, во второй раз противопоставление носит смысловой характер (*...имеет значение для состава клеветы. При оскорблении наказуема сама неприличная форма*).

Степень коммуникативного давления снижается, если первичные конфликтогены этоса сопровождаются языковыми средствами, смягчающими речевую агрессию.

... люди, которых я представляю, отказались брать деньги. Вам, наверное, это не противно и несвойственно, что есть люди, которых деньги не интересуют, но это так. [Передача «Отдельная тема» выпуск от 21.06.2020]

В данном фрагменте текста конфликтоген этоса, обусловленный нарушением максим одобрения и согласия, реализует тактику прямого обвинения. Специфика тактики обвинения заключается «в комплексном характере коммуникативной цели, интегрирующей выражение неодобрительной оценки и воздействие на эмоциональное состояние адресата» [Лаврентьева, 2006: 11]. Обвинительное высказывание возлагает ответственность за ненормативное поведение на собеседника, что наделяет его особой иллокутивной силой, способной трансформировать коммуникацию из кооперативной в деструктивную. Однако в данном случае степень коммуникативного давления не является максимальной, поскольку в речи присутствуют лексико-семантические средства смягчения деструктивной интенции, а именно модальное слово с семантикой неуверенности (*наверное*). Выбранная говорящим конфронтационная линия поведения устанавливает взаимоотношения неприятия между собеседниками. Иными словами, максимизация антипатии в коммуникативной ситуации порождает конфликтоген, обусловленный нарушением максимы симпатии.

Исследование эмпирического материала показало, что наиболее высокая степень коммуникативного давления обусловлена первичными конфликтогенами этоса, сопровождающимися оттенком «категоричности». Категоричность характеризуется «требовательностью, ультимативностью, авторитарностью и безапелляционностью» [Кузьмина, 2018: 140], обладает высоким эмоциональным фоном и выражает интенсифицированную оценку, вследствие чего способна увеличивать деструктивность

коммуникации. Категоричность лежит в основе конфронтационной тактики ультиматума:

Вы чересчур щепетильны, чтобы появиться в таком виде перед леди и джентльменами с Двенадцатого озера, но вам не угодно признаться в знакомстве с бедной фабричной работницей, своей подчиненной? Ну нет, либо вы сейчас выложите все, что вам на самом деле известно, либо пойдете туда. [Драйзер Т. Американская трагедия]

Конфликтоген этоса порождается нарушением максимы великодушия и реализует тактику ультиматума (*либо вы сейчас выложите все, ... либо пойдете туда*). Данная конфронтационная тактика становится реакцией на поведение адресата, которое вербализируется риторическим вопросом (*Вы чересчур щепетильны...*). Тактика ультиматума представляет собой своего рода категоричное требование, сопровождающееся скрытой угрозой, и, таким образом, оценивается как одно из наиболее интенсивных средств деструктивности. Выбор, предоставляемый адресату, на языковом уровне маркируется разделительным союзом *либо*, который делает коммуникативную интенцию говорящего более ясной и однозначной.

В следующем высказывании продемонстрирована низкая степень реализации давления, поскольку личность адресата не является непосредственной коммуникативной мишенью. Представленный здесь конфликтоген принятия похвалы в свой адрес и завышения собственной самооценки является менее продуктивным. Ограниченная распространенность такого рода конфликтогенов объясняется тем, что их формирование требует от адресанта высокую степень уверенности в себе и своем авторитете.

Добровинский: Я ответил «нет», потому что хорошо знаю и понимаю, как выстроить линию защиты, по которой Михаил Ефремов

может выйти из этой ситуации с наименьшими потерями. ... Я думаю, что я мог бы ему сделать так, чтобы даже условного не было бы.

Нарышкин: ...Это волшебство. Если вы волшебник, я готов это принять.

Добровинский: Вы же знаете, куда вы позвонили. [Радио Эхо Москвы, Интервью от 11.06.2020].

Последнее высказывание носит эгоцентричный характер, поскольку адресант не только соглашается с высокой оценкой своей профессиональной деятельности, но и намеренно подчеркивает ее. Говорящий преследует цель навязать свою уверенность в собственном авторитете собеседнику и шире – всей аудитории, продемонстрировать свое профессиональное превосходство. Такая явная убежденность в своем профессионализме служит причиной психоэмоционального дискомфорта и порождает конфликтоген, обусловленный нарушением максимы скромности. Кроме того, данное высказывание также противоречит нормам, установленным постулатом манеры, который требует выражаться ясно и избегать двусмысленность. Говорящий, наоборот, не дает четкого ответа на заданный вопрос, а вынуждает адресата интерпретировать свое высказывание.

Давление, вызванное демонстрацией адресантом собственного превосходства, усиливается при констатации подтверждающих фактов. Например:

Коллектор: Вы меня отключили от базы?

Роман Петрович: Да, я попросил это сделать.

Коллектор: А зачем? База на треть состоит из моих клиентов, которые, кстати, вернули долг, потому что я с ними работал.

Роман Петрович: Я вынужден был, потому что на меня начали давить...

Коллектор: Мне база нужна. Как я работать буду?

Роман Петрович: Я сказал, что ты у нас больше не работаешь.

Коллектор: Роман Петрович, я правильно понимаю, Вы меня уволили? ... Я один за день зарабатываю столько же, сколько весь ваш отдел за месяц. [Из к/ф «Коллектор», 2016]

Конфликтоген этоса обусловлен намеренной экспликацией адресантом своего профессионального превосходства с целью воздействовать на собеседника своим авторитетом. Адресант ставит его в положение зависимости, указывая на свою значимость посредством констатации фактов объективной действительности (*База на треть состоит из моих клиентов, которые, кстати, вернули долг, потому что я с ними работал; Я один за день зарабатываю столько же, сколько весь ваш отдел за месяц*). Перечисление заслуг, повышающее профессиональный статус адресанта, направлено на снижение самооценки собеседника с целью изменить его точку зрения. Такой прием реализует деструктивный прагматический эффект и нарушает максимум скромности.

Особой формой нарушения этико-коммуникативной нормы является превышение числа коммуникативных ходов, в результате чего нарушается постулат количества. Как правило, такой коммуникативный прием реализует конфронтационные тактики, поэтому в большинстве случаев конфликтогены, порожденные постулатом количества, сопровождаются конфликтогенами, обусловленными нарушением других кооперационных постулатов и максим. Например:

Миссис Чивли: Прежде чем я уйду отсюда, вы должны мне пообещать, что снимете ваш доклад и выступите завтра в парламенте в защиту проекта.

Сэр Р. Чилтерн: Вы требуете невозможного.

Миссис Чивли: А вы сделайте, чтобы оно стало возможным. Вам же ничего другого не остается. ...

Сэр Р. Чилтерн: Дайте мне подумать.

Миссис Чивли: Нельзя. Решайте сейчас! [Уайльд О. Идеальный муж].

В данном высказывании превышение допустимого количества коммуникативных ходов, которое проявляется в многократном повторении требования, цель которого – навязать оппоненту свою позицию, обременить его обещанием или клятвой, порождает конфликтоген этоса.

Агрессивный способ оформления речи интенсифицирует агрессивный характер ее содержания. Адресант навязывает собеседнику определенные действия, предъявляет ему категоричные требования и тем самым препятствует функционированию его когнитивного сознания. Подобное речевое поведение ставит под угрозу коммуникативную и социальную независимость оппонента и формирует конфликтоген, обусловленный нарушением максимы великодушия. Сочетание конфликтогенов, вызванных нарушением постулата количества и максимы великодушия, направлено на речевое доминирование одного из коммуникантов и реализует одну из наиболее грубых форм коммуникативного давления, поскольку опирается не на когнитивные механизмы сознания как на посредника между речевым воздействием и эмоциональным восприятием, а непосредственно на легко доступные эмоциональные импульсы, что характеризует языковую личность говорящего как более примитивную.

Конфликтогены, порожденные нарушением постулата количества, также взаимодействуют с конфликтогенами, обусловленными нарушением максимы такта. Например:

Лорд Кавершем: Давно пора вам жениться. Вам уже тридцать четыре года, сэр.

Лорд Горинг: Но я всегда говорю, что мне тридцать два.

Лорд Кавершем: Вам тридцать четыре, сэр. [Уайльд О. Идеальный муж].

Конфликтогенность данного высказывания заключается в наличии навязчивого совета (*Давно пора вам жениться*), а также неуместного упоминания о возрасте адресата, в результате чего говорящий преступает границы коммуникативной дистанции, вторгается в личное пространство собеседника и нарушает максимум такта. Неоправданный повтор, который можно квалифицировать как превышение числа коммуникативных ходов, обуславливающее нарушение постулата количества, усиливает давление на адресата и выступает фактором деструктивного общения. Однако степень давления в данном примере является довольно низкой, так как, во-первых, незначительно превышено число коммуникативных ходов, во-вторых, тактика неуместного напоминания реализуется в косвенной форме.

При увеличении числа коммуникативных ходов возрастает степень коммуникативного давления. Рассмотрим следующий пример:

Кашин: И вот вы защищаете бесплатно, почему? Из соображений филантропии? Из соображений пиара? Или из-за какой-то третьей мотивации?

Добровинский: Ну, если вы хотите, чтобы я сейчас разъединился, то это может произойти. Но я хотел бы, чтобы вы взяли обратно свои слова. [Передача «Отдельная тема» выпуск от 21.06.2020]

Конфликтоген этоса в высказывании интервьюера порождается, во-первых, превышением допустимого количества коммуникативных ходов, выраженных последовательностью вопросов, адресованных собеседнику.

Подобный коммуникативный прием не дает собеседнику сконцентрироваться, чтобы сформулировать свой ответ, и нарушает постулат количества. Во-вторых, вопросы интервьюера, заключающие в себе его собственные предположения, носят характер насмешки. Такой постановкой вопросов он дает понять собеседнику, что допускает любую возможную причину его предложения бесплатно защищать потерпевших, начиная от самых благородных (*Из соображений филантропии*) до корыстных (*Из соображений пиара*), что приводит к нарушению максимы одобрения. Говорящий не только навязывает адресату готовые ответы, заставляя его мыслить в определенном формате, но и своими неуместными вопросами косвенно выражает пренебрежительное отношение к нему, нарушая максимы такта и симпатии, пренебрегая правилом демонстрировать собеседнику свою доброжелательность. Ответ адресата доказывает, что выбор такой линии речевого поведения может поставить коммуникацию под угрозу срыва.

При значительном превышении количества коммуникативных ходов и прямом способе реализации конфронтационной тактики степень проявления коммуникативного давления возрастает. Например:

– *Значит, поэтому ты не мог прийти сегодня вечером? Ты ведь уверял, что тебе ничто не сможет помешать...*

– *Да, верно, – подтвердил Клайд. – Мне ничто и не помешало бы, если б не это письмо.*

– *А все-таки, – продолжала она неуверенно, – разве ты не мог оставить мне записку, Клайд? Я бы застала весточку от тебя, как только вернулась...*

– *Но я же сказал, дорогая, я не ожидал, что так задержусь.*

– *Да... хорошо... я знаю... но все-таки...* [Драйзер Т. Американская трагедия]

Конфликтоген этоса в высказываниях девушки обусловлен выражением упрека в адрес собеседника, обременением его необходимостью объяснить свое поведение, а также превышением допустимого количества однотипных коммуникативных ходов. Неоднократное применение тактики упрека (*Ты ведь уверял, что тебе ничто не сможет помешать; разве ты не мог оставить мне записку, Клайд?..*) направлено на порождение чувства вины у адресата и обуславливает нарушение максимы одобрения. На языковом уровне упрек реализуется наиболее типичными для него средствами, такими как усилительные и вопросительные частицы (*ведь, разве*), риторический вопрос (*разве ты не мог оставить мне записку, Клайд?*), форма сослагательного наклонения глагола (*Я бы застала весточку от тебя*).

Коммуникативное давление на собеседника, порожденное упреком, интенсифицируется тактикой обременения с целью заставить его дать определенные объяснения или признать свою вину. Мотивируя адресата к коммуникативным действиям против его воли, адресант наносит ему коммуникативный ущерб, обременяет его поиском другого выхода из коммуникативной ситуации. Такое речевое поведение не соответствует максиме великодушия. Тактика обременения реализуется в форме возражения с помощью повторяющейся частицы *все-таки*, выражающей противопоставление, в сочетании с противительными союзами *а, но*. Превышение допустимого количества коммуникативных ходов имеет место при повторной реализации и тактики упрека, и тактики обременения, что приводит к актуализации тактики настаивания и нарушает постулат количества. Реализация тактик упрека, обременения и настаивания обостряет противоречия между коммуникантами, поскольку говорящий демонстрирует свою неудовлетворенность аргументами адресата и заставляет его оправдываться, тем самым нарушая максиму согласия.

Таким образом, первичный конфликтоген этоса способен самостоятельно реализовывать речевую модель коммуникативного давления. Речевые способы объективации конфликтогенов этоса основываются на возможности дискурса формировать различные прагматические значения. Деструктивное значение речевых единиц обусловлено конфронтационным характером коммуникативной интенции, смысловым содержанием, коммуникативной неуместностью речевого высказывания. Конфликтогены этоса могут реализовывать конфронтационные тактики, в частности, тактики угрозы, обвинения, возмущения, навязчивого совета, требования, ультиматума, упрёка, превосходства. Наиболее высокая степень коммуникативного давления актуализируется при экспликации оттенка «категоричности», которая отличается высоким показателем оппозитивности и является фактором более грубой формы воздействия. Оттенком «категоричности» обладает тактика ультиматума. Степень давления снижается при использовании средств смягчения деструктивной коммуникативной интенции, а также конфронтационных тактик, реализуемых в косвенной форме.

Конфликтогены этоса также объективируются превышением допустимого числа коммуникативных ходов. Данный прием реализации коммуникативного давления служит цели навязать оппоненту какую-либо идею, в особенности при отсутствии у адресанта необходимых аргументов. Он носит примитивный характер, однако может обладать высокой степенью эффективности, в особенности при сочетании с другими конфликтогенами.

2.2.3. Пафос как источник деструктивности речевой модели коммуникативного давления

Третий способ реализации речевой модели коммуникативного давления заключается в формировании первичного конфликтогена в пафосе, так что пафос приобретает понижающий характер и становится источником деструктивной коммуникации. Конфликтоген пафоса является результатом реализации агрессивных языковых единиц и речевых приемов, что приводит к огрублению и вульгаризации литературного языка и оказывает на адресата разрушительный прагматический эффект. Деструктивный пафос обуславливает появление вторичных конфликтогенов в этосе, образующихся как результат нарушения этико-коммуникативных норм кооперативного общения.

Широкая распространенность неcodифицированной лексики при реализации коммуникативного давления объясняется ее способностью концентрировать в себе негативную эмоционально-оценочную информацию и вызывать мгновенную ответную реакцию у адресата. Рассмотрим следующий пример:

Его убил интеллигент. Ехал упоровшийся на дорогой машине и раздавил. А когда вывалился наружу, заявил, что у него «денег дофига».

[Носиков Р., Мертвого не обманешь]

Конфликтоген пафоса порождается вульгаризацией речевого поведения и увеличением «плотности негативной эмоциональной ткани» высказывания [Шаховский, 2016: 63], что достигается при реализации негативного прагматического значения лексических единиц и оказывает деструктивное воздействие на когнитивное и эмоциональное восприятие адресата. Конфликтогены пафоса репрезентируются жаргонными (*упоровшийся*) и просторечными (*дофига, вывалился*) лексическими единицами, употребление которых обусловлено стремлением адресанта к экспрессивному изображению картины объективной действительности и ее участников, передаче аудитории информации не только фактуального,

но и агрессивно-эмоционального характера. Проникновение в речь различного рода нестандартной лексики способствует ее стилизации, оживляет речь и привлекает внимание адресата своей оригинальностью. В частности, жаргонизмы и просторечия, будучи элементом нелитературного языка, привлекают внимание своей грубостью, пренебрежительностью и категоричностью и становятся маркерами речевой агрессии, направленной на предмет речи.

К маркерам речевой агрессии в данном высказывании также относится глагол с деструктивной семантикой *раздавил*, выражающий значение полного разрушения. Подобные языковые единицы тесно связаны с внеязыковой реальностью и представляют собой вербальные обозначения агрессивных действий, в силу чего приобретают статус лексических индикаторов агрессии в высказываниях, реализующих негативную интенциональность. Характеризуя поведение предмета речи, адресант обращается к нестандартной сочетаемости лексических единиц. Действие глагола *раздавил*, как правило, направлено на неодушевленный предмет. Подразумевая под таковым человека, адресант придает речи пренебрежительную окраску и указывает на презрительное отношение предмета речи к своей жертве.

Таким образом, понижающий пафос реализуется различными агрессивными лексико-семантическими средствами, в том числе жаргонизмами и просторечиями, а также лексическими единицами с деструктивной семантикой. Подобный выбор лексико-семантических ресурсов и их речевая объективизация позволяет адресанту не только изложить события, но и дать им экспрессивную оценку агрессивного характера, которая в значительной мере негативизирует образ предмета речи и закрепляет его в сознании аудитории. Максимизация отрицательных эмоций, реализуемая пафосом, ведет к нарушению максим

одобрения и симпатии и обуславливает появление вторичных конфликтогенов в этосе.

Агрессивные тропы обладают более значительным деструктивным потенциалом, чем агрессивные лексические единицы. Являясь экспрессивной формой интерпретации объективной действительности, они оказывают мощное воздействие на человеческое сознание. Однако реализация деструктивных стилистических средств требует от продуцента речи особой изобретательности и творческого навыка, что свидетельствует о развитости его языковой личности. Обратимся к примерам:

Старина Байден – материализация власти стоящей за ним глобалистской элиты и одновременно материализация ее катастрофического состояния. Посмотрите, как сонного Байдена, проваливавшего демократические праймериз на старте кампании – напомним, в феврале в Неваде, где он теперь побеждает, он не набрал ни одного голоса, – как его вытянула за уши мощнейшая партийная машина. И в конечном итоге запихнула в президентское кресло. [Передача «Однако» выпуск от 07.11.2020]

Конфликтоген пафоса обусловлен попыткой дискредитировать предмет речи, основанной на фамильярно-пренебрежительном отношении к нему адресанта. Фамильярно-пренебрежительное отношение к главе государства формируется посредством неуместного употребления лексической единицы фамильярного характера (*старина*) в его адрес. Внедрение подобного рода лексики, с одной стороны, дискредитирует предмет речи в глазах аудитории. С другой, такой прием позволяет адресанту «создать непринужденную обстановку дружеского общения» [Фирсова, 2018: 145] с аудиторией, расположить ее к себе, тем самым, добиться ее доверия. Негативный прагматический эффект интенсифицируется при смешении разговорного стиля и

публицистического, маркерами которого выступают заимствованные термины политической направленности (*материализация, глобалистская элита, демократические праймериз*).

Более мощным средством дискредитации предмета речи в высказывании являются тропы агрессивного характера, репрезентирующие безучастие Байдена к собственной избирательной кампании и превращение его в марионетку политических сил. Эпитет (*сонный Байден*) с приобретенным в контексте пренебрежительно-уничижительным коннотативным оттенком лексического значения изображает потенциального президента как бездеятельную инфантильную личность, что вступает в противоречие с привычным представлением аудитории об образе эффективного президента.

Деструктивная коммуникативная интенция говорящего также объективируется с помощью агрессивных метафор (*вытянула за уши мощнейшая партийная машина; затихнула в президентское кресло*), которые позволяют адресанту косвенно передать свое негативное отношение, скрывая его за фактуальной информацией. Агрессивный характер данных метафор заключается в том, что они репрезентируют одушевленный предмет речи как неодушевленный, подлежащий манипуляции, подчеркивают его пассивное состояние. В данном высказывании экспрессивность метафор основывается на разговорном характере лексико-фразеологических единиц (*вытянула за уши; затихнула*), интенсификации семантического признака эпитета *мощнейшая*, употребленного в превосходной степени, а также синекдохе, подменяющей общее понятие «*президентская должность*» частным «*президентское кресло*».

Такая насыщенность высказывания агрессивно-эмоциональными средствами формирует гиперэкспрессивную оценку с негативным

коннотатом, оказывающую на адресата интенсифицированное воздействие. Деструктивная направленность речевых средств при изображении предмета речи нарушает условия кооперативной коммуникации, в частности, максимы одобрения и симпатии, и порождает вторичные конфликтогена этоса.

Реализация конфликтогенов пафоса может опираться как на лексико-семантические особенности речевых единиц и их взаимосвязь, так и на лексико-синтаксические ресурсы, представленные фигурами нагромождения с целью эмоциональной эскалации. Рассмотрим лексико-синтаксические способы реализации конфликтогенного пафоса в модели коммуникативного давления:

Сто с лишним лет Америка не признавала геноцид моего народа. Не признавала очевидное. Не признавала правду. Не признавала одну из величайших трагедий в истории человечества. Потому что такова была геополитическая конъюнктура. Конъюнктура была важнее, чем элементарное достоинство и элементарная справедливость. [Симоньян М. Мой народ не радуется подачкам]

Конфликтоген пафоса порождается эмоциональной эскалацией, реализующейся перенасыщением речи неоправданным повтором (*не признавали, конъюнктура, элементарное достоинство, элементарная справедливость*) и восходящей градацией (*не признавали геноцид... Не признавали очевидное. Не признавали правду. Не признавали одну из величайших трагедий*), которая получает языковую объективацию с помощью повтора и однотипных парцеллированных синтаксических конструкций. Механизм градации основывается на повторяемости элементов с постепенным приращением смыслового содержания и направлен на усиление значимости каждой последующей фразы. Такой прием передачи информации расценивается как превышение меры

допустимого воздействия и способ навязать определенную идею аудитории. Конфликтоген пафоса также реализуется формой превосходной степени прилагательного (*величайший*), которая интенсифицирует мрачную картину событий. Перенасыщение высказывание речевыми элементами нарушает постулат количества, а выражение субъективно-негативной оценки нарушает максимы одобрения и симпатии, в результате чего формируются вторичные конфликтогены этоса.

При реализации коммуникативного давления примитивные средства выражения агрессии, такие как инвективная лексика, неоправданный повтор, могут употребляться наряду с более художественными и интеллектуальными, требующими когнитивной обработки. Например:

Лживая вороватая скотиньяка Волков провалился даже как айтишник. Он слил данные людей, он подставил людей под цветы от омона. [Передача «Соловьев LIVE» выпуск от 22.04.2021]

Конфликтоген пафоса порождается вульгаризацией речи и увеличением уровня эмоциональной напряженности. Вульгаризация речи состоит в употреблении инвективных лексических единиц, направленных на нанесение оскорбления предмету речи. Негативный образ предмета речи создается посредством просторечной номинации *скотиньяка*, характеризующейся негативным оттенком презрения, а также с помощью лексических единиц, обозначающих отрицательные качества (*лживый, вороватый*) и действия (*провалился, слил, подставил*). Кроме того, лексические единицы *вороватый, провалился, слил*, квалифицирующиеся как разговорные, интенсифицируют оттенок пренебрежения. Применение такого рода речевых ресурсов для репрезентации предмета речи формирует агрессивную стратегию дискредитации.

Конфликтоген пафоса, обусловленный эмоциональной эскалацией, реализуется амплификацией, основанной на однотипности речевых

конструкций и лексическом повторе (*Он слил данные людей, он подставил людей*). Единообразии синтаксических элементов помогает расставить смысловые акценты, что способствует усилению речевого воздействия. Инвективные речевые средства и приемы эмоциональной эскалации, такие как амплификация, являются наиболее доступными как для применения, так и восприятия, так как не основаны на логическом механизме реализации и направлены на поверхностные эмоциональные импульсы.

Расшифровка скрытого смысла метафоры, напротив, требует когнитивных затрат со стороны адресата. Метафора (*подставил людей под цветы от омона*) основывается на представлении о цветах как атрибуте похорон и омоне как силовой структуре, функционирующей в экстремальных ситуациях. Соединение этих двух явлений в рамках одного словосочетания порождает семантический эквивалент понятий «уничтожение», «расправа», «гибель», так что адресант посредством агрессивной метафоры возлагает ответственность за возможные негативные последствия на предмет речи. Вульгаризация речи, направленная на создание его негативного образа, и эмоциональная эскалация, актуализованная посредством амплификации и агрессивной метафоры, нарушают максимы одобрения и симпатии, а также постулат количества, что обуславливает порождение вторичных конфликтогенов этоса в речевой модели воздействия.

При развитости языковой личности удастся гармонично сочетать лексико-семантические деструктивные ресурсы и фигуры нагромождения, порождающие конфликтогены пафоса:

Зубодробительный пафос! Зубодробительный пафос этой речи. Не понимаю, почему Вы этого не слышите. Я понимаю, почему этого не слышат американцы. Потому что они вскормлены этим пафосом, они уже по-другому не воспринимают никакую информацию. И, к сожалению,

уже выросли поколения людей в силу чудовищно дурного образования, в силу ничтожнейше малого чтения, в силу чудовищной дебилизации того, что воспитывает людей – культуры, кино. В силу этого они содержание как таковое, суть воспринимать не могут. [Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 21.01.2021]

Конфликтоген пафоса в данном высказывании порождается интенсификацией оценочных значений лексических единиц, которая выступает фактором деструктивного речевого воздействия. Свойство градуальности качественных прилагательных позволяет варьировать силу их воздействия. В данном высказывании выбор лексических единиц с высокой степенью проявления семантического признака (*Зубодробительный пафос, чудовищная дебилизация*), а также употребление наречий-интенсификаторов (*чудовищно дурное образование, ничтожнейше малое чтение*), выполняющих функцию усиления качественной составляющей речи, приводит к яркой категоричной интерпретации объективной действительности, вызывающей мощную эмоциональную реакцию аудитории. Обращение к речевым единицам с гиперутрированной экспрессивной оценкой можно рассматривать как способ оказать дополнительное влияние на реципиента и заставить его согласиться с точкой зрения адресанта.

Конфликтогенность пафоса также объективируется словообразовательным неологизмом (*дебилизация*), представляющим некодифицированный пласт лексики. Негативная оценка, которую он выражает, опирается на инвективное значение разговорной единицы *дебил*, служащей в качестве его основы.

Кроме того, интенсификация речевого воздействия, порождающая конфликтоген пафоса, обусловлена неоправданным лексическим повтором в двух следующих друг за другом высказываниях, а также при

перечислении однородных членов, что создает атмосферу нагнетания (*Зубодробительный пафос! Зубодробительный пафос этой речи; в силу чудовищно дурного образования, в силу ничтожнейше малого чтения, в силу чудовищной дебилизации*). Такое агрессивное речевое поведение говорящего свидетельствует о нарушении постулата количества и максимум одобрения и симпатии и вызывает вторичные конфликтогены этоса.

Высокая степень коммуникативного давления реализуется при участии агрессивных фразеологических единиц. Например:

Непонятно, почему он был уверен все это время, что его не задержат. Зная, что у тебя не скелеты в шкафу, а трупы и покойники, ты пошел по кладбищу и за тобой убийства. Если приехали за ним сотрудники ФСБ, а это весомые и серьезные аргументы, а в его деле это заказные убийства, это кровь на руках, конечно, от этого никуда невозможно отмазаться. [Передача «60 минут» выпуск от 09.07.2020]

Конфликтоген пафоса обусловлен агрессивным характером репрезентации предмета речи, реализующимся фразеологизмами с общим семантическим значением «убийство» (*скелеты в шкафу, пошел по кладбищу, кровь на руках*). Фразеологические единицы отличаются своей живостью, экспрессивностью и лаконичностью и являются средством интерпретации объективной действительности, которая усваивается сознанием адресата вместе с фактуальной информацией. Помещенные в семантическое поле негативной направленности фразеологизмы создают резко отрицательный образ предмета речи. Игра слов, основанная на конвергенции прямого и переносного значений словосочетания *скелеты в шкафу*, активизирует сознание адресата, ломает привычный ход мышления. Прямое значение реализуется вследствие распространения фразеологической единицы однородными членами (*трупы и покойники*),

которые представляют собой синонимичные лексические единицы, входящие в семантическое поле негативной направленности.

Плеоназм, основанный на неоправданном использовании синонимичных единиц (*трупы и покойники*), и амплификация (*это заказные убийства, это кровь на руках*) служат эскалации агрессивного характера высказывания, нарушая постулат количества, что приводит к формированию вторичных конфликтогенов этоса. Деструктивная манера речи адресанта также проявляется в обращении к жаргону (*отмазаться*), что соответствует общему стилю и содержанию высказывания. Негативизация образа предмета речи обуславливает нарушение максим одобрения и симпатии, что свидетельствует о вторичной конфликтогенности этоса.

Конфликтогены пафоса могут порождаться лексико-грамматическими средствами выражения речевой агрессии. Например:

Это слишком важно для меня. Я не знаю, что я буду делать одна, мне не от кого больше ждать помощи, и ты должен мне помочь. [Драйзер Т. Американская трагедия]

В данном высказывании первичный конфликтоген пафоса обусловлен неадекватным коммуникативной ситуации выбором семантической категории модальности. Модальность долженствования, которая маркируется модальным глаголом *должен*, содержащим в себе сему «облигаторности», увеличивает степень настойчивости просьбы адресанта и превращает ее в категоричное требование (*ты должен мне помочь*). Категоричное требование в ситуации общения между равностатусными коммуникантами рассматривается как превышение допустимого уровня речевого воздействия и обуславливает нарушение максим великодушия и симпатии. Нарушение этико-коммуникативных

норм вследствие позиционирования адресантом своих интересов как приоритетных порождает вторичные конфликтогены этоса.

Таким образом, диапазон речевых средств реализации конфликтогенов пафоса в модели коммуникативного давления является чрезвычайно широким. Речевые средства различаются по степени проявления деструктивности и механизму воздействия. Лексико-семантические средства реализации конфликтогенов пафоса включают в себя инвективные единицы, агрессивные фразеологические единицы, глаголы и прилагательные с деструктивной семантикой, наречия-интенсификаторы, неологизмы и более сложные риторические средства, такие как агрессивная метафора и эпитет. Более редким является использование лексико-грамматических средств, обуславливающих формирование первичных конфликтогенов пафоса. Лексико-синтаксические средства представлены фигурами нагромождения, наиболее продуктивными среди которых выступают амплификация, градация, плеоназм. Высокая частотность употребления фигур нагромождения объясняется их эффективностью и простотой при реализации и восприятии. Широкий выбор средств реализации конфликтогенов пафоса позволяет объективировать деструктивные значения различных оттенков и силы и раскрыть богатство языковой личности. Деструктивный способ репрезентации речевого объекта выражает субъективно-негативную оценку адресанта, что является нарушением этико-коммуникативной нормы, в большинстве случаев обусловленном несоблюдением максим одобрения и симпатии и постулата количества. Нарушение этико-коммуникативной нормы порождает вторичные конфликтогены этоса.

2.2.4. Логос, этос и пафос как источники деструктивности речевой модели коммуникативного давления

Речевая модель коммуникативного давления может реализовываться при одновременном проявлении конфликтогенов в различных ее компонентах: логосе, этосе и пафосе. Особая сила такого разнохарактерного способа воздействия на адресата заключается в том, что прагматический эффект каждого из конфликтогенов интенсифицируется функционированием других. Функционирование конфликтогенов в такой модели коммуникативного давления не является однородным. Разностатусный характер конфликтогенов позволяет нам выделить следующие варианты данного способа реализации модели коммуникативного давления (номер индекса указывает на первичный, вторичный или третичный конфликтоген): 1) логос¹, этос¹, этос²; логос¹, этос¹, этос², этос³, пафос²; 2) логос¹, этос², пафос¹; логос¹, этос², этос³, пафос¹, пафос²; 3) этос¹, этос², пафос¹; 4) логос¹, этос¹, этос², пафос¹; логос¹, этос¹, этос², этос³, пафос¹, пафос².

Более широкая распространенность реализации конфликтогенов логоса в сочетании с первичными конфликтогенами в других компонентах речевой модели обусловлена тем, что, как правило, адресант нарушает законы формальной логики в силу отсутствия у него веских аргументов. В таком случае для реализации своего коммуникативного намерения он вынужден обращаться к всевозможным средствам убеждения, апеллирующим к эмоциональному сознанию, что приводит к формированию первичных конфликтогенов этоса и/или пафоса. Формирование конфликтогенов других компонентов помогает отвлечь внимание адресата от нарушения логоса, усилить эмоциональное впечатление от высказывания.

Так, конфликтогены **логоса** могут сопровождаться первичными конфликтогенами **этоса**, в результате чего этос становится источником деструктивности речевого воздействия. Наиболее часто такая модель порождения давления включает в себя вторичные конфликтогены пафоса как следствие реализации источника деструктивности в логосе.

Коммуникативное давление отличается интенсивностью проявления при сочетании конфликтогенов логоса, порождающих риторический прием абсурд, с конфликтогенами этоса. Рассмотрим следующий пример:

Мы потеряли страну! Потому что «Эхо Москвы» не стало закрываться, когда всех закрыли, все радиостанции, телеканалы и газеты.

[Передача «Итоги с Жириновским» выпуск от 16.10.2020]

В данном высказывании речь идет о сложной эпидемиологической ситуации в стране и периоде карантина, и под потерей страны говорящий подразумевает распространение болезни. Первичный конфликтоген логоса обусловлен нарушением закона тождества, в результате которого сопоставляются два несоотносимых по своей значимости понятия: *страна* – *радиостанция* – и реализуется абсурдная гипербола. Абсурдная гипербола становится, во-первых, фактором несостоятельности причинно-следственной связи между тезисом и аргументом, обуславливающей нарушение закона достаточного основания. Неподчинение одной радиостанции не может стать причиной бедствия в масштабе всей страны, поэтому приведенный адресантом аргумент квалифицируется как невалидный. Во-вторых, абсурдная гипербола ведет к актуализации дезавуируемой насмешки, иными словами, сарказму, создающему агрессивно-эмоциональный прагматический эффект. Сарказм объективирует вторичные конфликтогены пафоса. Выражение насмешки нарушает максимы одобрения и симпатии, что обуславливает формирование третичных конфликтогенов этоса.

Первичный конфликтоген этоса, который также продуцируется нарушением максим одобрения и симпатии, реализует тактику прямого обвинения, не сопровождающуюся речевыми средствами смягчения отрицательного прагматического эффекта и вызывает напряженность коммуникации.

Рассмотрим пример с неоднократным нарушением этико-коммуникативных норм в сочетании с нарушением закона формальной логики:

Такое впечатление, что обвинительный эпизод в самый последний момент вписан в приговор, который должен был быть целиком оправдательным. Должен был, но не стал. (1) Заговорило социалистическое правосознание и заглушило голос совести. (2) ... «честь мундира» органов госбезопасности и прокуратуры – ценность более высокая, чем доброе имя еще одного невиновного капитана Григория Пасько. (3) [Выступление адвоката Г. Резника в защиту Григория Пасько в Военной коллегии Верховного суда РФ 25 июня 2002]

В первом высказывании наличие конфликтогенов этоса обусловлено нарушением максим согласия, одобрения и симпатии. При нарушении максимы согласия конфликтоген проявляется в открытой демонстрации адресантом своего несогласия с принятым решением и манифестации конфликтной позиции. Данное нарушение носит этико-нравственный характер, что позволяет квалифицировать этос как источник деструктивности в коммуникации. Своим заявлением о несогласии с приговором адресант косвенно обвиняет адресата в предвзятости и некомпетентности. Данное обвинение нарушает максимум одобрения. Реализация конфликта, опосредованного несогласием и обвинением, сопровождается нарушением максимы симпатии и проявлением речевой агрессии.

Во втором высказывании говорящий продолжает конфронтационную линию поведения. Конфликтоген этоса, обусловленный нарушением максим одобрения, согласия и симпатии, реализует тактику обвинения. Резкую критику относительно поведения адресата, противоречащего нормам этики и морали, удастся выразить через негативную аллюзию на социалистическое сознание, которое основывается на принципах господствующей идеологии, а не нормах права.

В третьем высказывании говорящий противопоставляет два равноценных понятия *честь мундира* («достоинство офицера») и *доброе имя* («репутация») человека. Такого рода понятия не находятся в отношении оппозиции, а попытка расположить их на разных полюсах градуальной шкалы противоположности приводит к нарушению закона противоречия, обуславливающему формирование первичных конфликтогенов логоса. Противопоставление однородных понятий одновременно нарушает постулат качества, что продуцирует вторичные конфликтогены этоса, и реализует абсурдное сравнение, объективирующее сарказм. Сарказм порождает вторичные конфликтогены пафоса. Будучи способом реализации язвительной насмешки, сарказм приводит к формированию третичных конфликтогенов этоса, обусловленных нарушением максим одобрения и симпатии.

Следует заметить, что нарушения, обуславливающие сложный многоступенчатый механизм порождения давления, носят интеллектуальный характер и присущи наиболее развитой языковой личности. Таким образом, специфический набор разнообразных конфликтогенов коммуникативного давления может служить основанием для идентификации языковой личности.

Первичные конфликтогены логоса, порождающие вторичные конфликтогены пафоса, объективируемые сарказмом, реализуют высокую

степень коммуникативного давления. Такие конфликтогены могут сочетаться с более слабыми первичными конфликтогенами этоса.

Два метра – социальная дистанция. Я об этом говорю. Наконец я увидел какую-то западноевропейскую страну, там написано: социальная дистанция – 2 метра. Даже там прислушиваются к моим советам.
[Передача «Итоги с Жириновским» выпуск от 16.10.2020]

Первичный конфликтоген логоса порождается нарушением причинно-следственной связи между аргументом (*Наконец я увидел какую-то западноевропейскую страну, там написано: социальная дистанция – 2 метра*) и выводом (*Даже там прислушиваются к моим советам*) вследствие неадекватной оценки явлений. Говорящий рассматривает два факта как взаимосвязанные (*Я об этом говорю – Наконец я увидел...*), в то время как их необусловленность друг другом очевидна, поскольку член государственного аппарата управления одной страны не может влиять на принятие законов внутри другой страны. Такое резкое противоречие объективной действительности свидетельствует о реализации абсурда в высказывании, что влечет за собой реализацию сарказма, обуславливающего появление вторичного конфликтогена пафоса. Порожденные таким образом вторичные конфликтогены пафоса нарушают максимы одобрения и симпатии и продуцируют третичные конфликтогены этоса.

Кроме того, адресант намеренно подчеркивает свою дальновидность и рассудительность, а также хвастается своим авторитетом (*Даже там прислушиваются к моим советам*), существенно преувеличивая свои заслуги. Такое нарочитое желание показать свою значимость выступает одним из способов нарушения максимы скромности и формирует первичный конфликтоген этоса.

Алогизмы, реализующие конфликтогены логоса, могут сопровождаться агрессивно маркированными риторическими средствами, формирующими первичные конфликтогены пафоса. Первичные конфликтогены логоса и пафоса обуславливают реализацию вторичных конфликтогенов этоса. Например:

По обвинительному заключению Лебедев, нанося удары Полонскому, руководствовался сразу двумя мотивами: хулиганскими побуждениями и политической ненавистью. Но такого не может быть — воистину, потому, что не может быть никогда. [Выступление в Останкинском суде Г.М. Резника. Прения перед вынесением приговора]

Реализация модели коммуникативного давления в данном высказывании основывается на тавтологии. Примечательно, что многомерность этого речевого феномена позволяет ему выступать в качестве первичного конфликтогена различных компонентов речевой модели. Первичный конфликтоген логоса порождается повтором одной и той же информации в двух компонентах структуры логоса – выводе (*такого не может быть*) и аргументе (*потому, что не может быть никогда*), а также нейтрализацией причинно-следственной связи между ними, несмотря на использование подчинительного союза причины. Таким образом, конфликтоген логоса, порожденный тавтологией, нарушает закон достаточного основания и приводит к формированию вторичного конфликтогена этоса, нарушающего постулат качества.

Тавтология, основанная на лексико-синтаксическом параллелизме, порождает первичный конфликтоген пафоса, нарушающий постулат количества. Кроме того, сочетание повтора с отрицательным наречием *никогда* придает высказыванию оттенок «категоричности», что выступает способом выражения крайней оппозитивности и ведет к нарушению

максимы согласия, в результате чего формируется вторичный конфликтоген этоса.

Высокая степень коммуникативного давления реализуется при сочетании алогизма, порождающего конфликтоген логоса, и средств речевой агрессии, объективирующих оттенки «категоричности» и порождающих конфликтогены пафоса. Например:

Он сейчас сидит в лучшем берлинском ресторане и обедает. Доказательство: покажите его в коме в немецком госпитале в палате. Покажите! Покажите мне немецкое шарите, палата и Навальный без сознания. Я вам говорю, что покажите то или другое. Я про ресторан делаю вывод, если его нет в палате, что он будет делать? [Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 06.09.2020]

Конфликтоген логоса обусловлен нарушением причинно-следственной связи, вызванным неверным применением закона исключенного третьего, который предполагает существование двух взаимоисключающих суждений и при этом отрицает наличие третьего. Адресант обосновывает свою точку зрения, опираясь на то, что право на существование имеют только два суждения (*Он сейчас сидит в лучшем берлинском ресторане и обедает – Навальный без сознания*) и ложность одного непременно доказывает достоверность второго (*покажите то или другое*). Однако идея о том, что предмет речи не находится в коме, не предполагает его пребывания в ресторане. Данные факты не связаны взаимоисключающей связью, подтверждающей или опровергающей их. Независимость данных фактов свидетельствует о том, что они не могут являться достаточным доказательством друг для друга. Таким образом, адресант нарушает закон достаточного основания, что порождает вторичные конфликтогены этоса, обусловленные нарушением постулата качества.

Первичный конфликтоген пафоса порождается эмоциональной эскалацией, вызванной неоднократным обращением к императиву *покажите*. Многократный повтор императива актуализирует тактику настаивания (*покажите его в коме; Покажите! Покажите мне немецкое шарите; покажите то или другое*), усиливающую эмоциональное напряжение. Императив, не обусловленный коммуникативной ситуацией и проявляющийся в настойчивой форме, противоречит максимам великодушия, такта и постулату количества и формирует вторичные конфликтогены этоса.

Первичный конфликтоген логоса, приводящий к реализации иронии и формированию вторичных конфликтогенов пафоса, эксплицирует относительно невысокую степень коммуникативного давления. Однако мера речевого воздействия увеличивается при актуализации первичных конфликтогенов пафоса, которые получают объективацию с помощью агрессивных тропов, обладающих значительным деструктивным потенциалом. Например:

Макрон как зеркало нынешней европейской политики, которая умикробливает все: голлизм, социализм, терроризм. Даже европейское климатобесие умикроблено титанической фигурой Греты Тунберг.
[Передача «Однако» выпуск от 21.11.2020]

Деструктивность данной речевой модели коммуникативного давления заключается в агрессивной манере выражения оценки предмета речи. Первичный конфликтоген пафоса репрезентируется метафорой (*политика умикробливает; европейское климатобесие умикроблено фигурой Греты Тунберг*), агрессивный характер которой порождается окказионализмами с деструктивной семантикой. Аттрактивно-усилительная функция окказионализмов осуществляется благодаря их оригинальности и специфичности, что говорит о неординарном и даже эксцентричном стиле

автора и является мощным инструментом воздействия на сознание адресата. Деструктивный прагматический эффект окказионализма *умикробливать* основывается на негативной семантике существительного *микроб* («то, что действует губительно, разрушительно, тлетворно и распространяется как зараза»), от которого он образован. Семантика основной лексемы придает новообразованию негативную коннотацию, так что политический лидер Франции и Евросоюз в целом, а также экологическая активистка *Грета Тунберг* сравниваются с вредоносным элементом, разрушительно влияющим на объективную реальность. Деструктивность окказионализма *климатобесие* скрывается за семантикой его основной лексемы *беситься* («бурно проявляться»), так что озабоченность европейцев климатом оценивается адресантом резко отрицательно. Первичный конфликтоген пафоса нарушает максимы одобрения и симпатии, что обуславливает реализацию вторичных конфликтогенов этоса.

Нарушение закона тождества (*титаническая фигура*), обуславливающее первичные конфликтогены логоса и вторичные конфликтогены этоса, порождает энантиосемию. Реализация энантиосемии заключается в актуализации противоположного значения лексической единицы *титаническая* («отличающийся огромной физической или нравственной силой, умом, талантом»), вследствие чего эпитет приобретает ироничный характер. Ирония является средством выражения пренебрежения к предмету речи и формирования субъективно-негативной оценки, что обуславливает реализацию вторичных конфликтогенов в пафосе. Ирония нарушает максимы одобрения и симпатии, тем самым порождая третичные конфликтогены этоса.

Степень проявления коммуникативного давления существенно возрастает при реализации сарказма в сочетании со стилистически сниженными лексическими единицами. Например:

Слив записей переговоров первых лиц государств – традиционный украинский спорт. Были пленки Мельниченко, которыми скovyривали Кучму. Теперь, вот, пленки Деркача, записи разговоров Порошенко, тогдашнего президента, с вице-президентом США Байденом. Появилась даже, якобы, запись разговора Порошенко с Путиным, шокировавшая украинскую патриотическую общественность. [Передача «Однако» выпуск от 11.07.2020]

Первичный конфликтоген логоса обусловлен нарушением закона тождества, вызванным расширением значения лексической единицы *спорт* («азартное увлечение каким-либо занятием»). К повседневным увлечениям причисляется *слив информации* (от гл. *сливать* – «публиковать или передавать кому-либо конфиденциальную информацию»), который в обыденном представлении рассматривается как нарушение международного права, уголовное преступление. Репрезентация отрицательного явления (*слив*) одной понятийной сферы через положительное явление (*спорт*) другой порождает абсурдную метафору, которая составляет основу сарказма. Сарказм приводит к появлению вторичных конфликтогенов пафоса, которые нарушают максимы одобрения и симпатии, в результате чего формируются третичные конфликтогены этоса. Вторичные конфликтогены этоса порождаются нарушением законов формальной логики.

Эффект сарказма, реализованного абсурдной метафорой, интенсифицируется эпитетом *традиционный* («ставший обязательным»). Рассмотрение преступления (*слива*) как обязательного занятия (*традиционного*) устанавливает противоречие между выраженной мыслью

и нормами восприятия объективной действительности. Данное противоречие вызвано расширением значения лексемы *традиционный*, нарушающим закон тождества и продуцирующим первичный конфликтоген логоса. Порожденный таким образом абсурдный эпитет реализует сарказм, обуславливающий появление вторичных конфликтогенов пафоса. Вторичные конфликтогены пафоса нарушают максимы одобрения и симпатии и продуцируют третичные конфликтогены этоса.

Первичный конфликтоген пафоса в данном фрагменте речи порождается огрублением языковой нормы посредством употребления стилистически сниженных лексем: *слив (разг.)*, *сковыривали (прост., фам.)*, *тогдашний (разг.)*. Использование некодифицированной лексики выступает не только способом создания негативного образа предмета речи, но, самое главное, способом навязать этот образ аудитории посредством деструктивного воздействия на ее эмоциональное восприятие. Негативный эмоционально-оценочный фон, создаваемый разговорно-просторечной лексикой, придает речи специфический оттенок, повышающий к ней интерес адресата и усиливающий деструктивный характер воздействия. Речевая раскованность адресанта может быть мотивирована его стремлением к интимизации коммуникативной ситуации, благодаря чему возрастает степень доверия аудитории к говорящему. Вульгаризация речи лексико-семантическими средствами дополняется нарушением ее синтаксической структуры, а именно неоднократным обращением к неполным и нераспространенным предложениям (*Были пленки Мельниченко, которыми сковыривали; Теперь, вот, пленки Деркача*).

Деструктивное речевое поведение адресата разрушает аксиологические установки реципиента. Вторжение в его аксиологическое пространство вербальным путем реализуется субъективной негативной

оценкой предмета речи, оказывающей на реципиента дополнительное воздействие агрессивного характера. Выражение субъективно-негативной оценки рассматривается как выход за пределы обоснованной критики, допустимой этико-коммуникативной нормой, вследствие чего порождаются вторичные конфликтогены этоса, обусловленные нарушением максим одобрения и симпатии.

Одним из наиболее частых способов экспликации коммуникативного давления выступает реализация в речи сарказма в сопровождении риторических фигур нагромождения. Обратимся к примерам:

Факты исказить было невозможно. О них следственные материалы не говорили, кричали: целевые деньги, выделенные правительством постановлениями и приказами Министерства обороны для обустройства семей военнослужащих ЗГВ, выводимых из Германии, незаконно расходуются на покупку двух “Мерседесов”. [Резник Г.М. Защитительная речь по делу Поэгли В.Ю.]

В данном высказывании первичный конфликтоген логоса обусловлен реализацией апофазии, или коррекции (*следственные материалы не говорили, кричали*), которая состоит в намеренном изменении или опровержении ранее высказанной мысли с целью подчеркнуть значимость последующей мысли [Хазагеров, 1994: 144]. Данный алогизм представляет собой «внутреннюю гетерогенную контаминацию фигур» [Пекарская, 2014: 75] и построен одновременно по принципам антитезы и градации. Реализация двух противоположных суждений в рамках одного высказывания нарушает закон противоречия и вызывает вторичные конфликтогены этоса, обусловленные нарушением постулата манеры. Кроме того, первичный конфликтоген логоса, основанный на абсурдном противоречии (*не говорили – кричали («громко говорить»*)), обуславливает формирование вторичных конфликтогенов

пафоса, объективируемых сарказмом. Сарказм нарушает максимы одобрения и симпатии, что приводит к образованию третичных конфликтогенов этоса.

Первичный конфликтоген пафоса образуется вследствие градационного характера апофазии, при котором следующий элемент перечислительного ряда несет большую эмоциональную нагрузку. Лексическая единица *кричали* актуализирует в данном контексте свое переносное интенсифицированное значение и приобретает статус агрессивной. Градация нарушает постулат количества и создает эмоциональное напряжение, нарушающее максимум симпатии. Таким образом, порождаются вторичные конфликтогены этоса, обусловленные нарушением этико-коммуникативных норм.

Степень коммуникативного давления максимизируется при взаимодействии конфликтогенов, объективируемых сарказмом, инвективными номинациями и риторическими фигурами нагромождения.

Пересчет фриков состоялся, и вывод оказался печальный. Вас, детки, мало, и вы, детки, смехотворные, жалкие, ничтожные психи. Вас, детки, так мало, что, по сути, вы являетесь статистической погрешностью. Вы будете обижаться, кричать, так что я вынужден дезавуировать мое ставшее знаменитым 2% дерьма. [Передача «Соловьев LIVE» выпуск от 22.04.2021]

Первичный конфликтоген пафоса обусловлен агрессивным способом репрезентации предмета речи, который заключается в употреблении стилистически сниженных лексических единиц и восходящей градации. Для создания образа предмета речи адресант не только использует жаргонные (*фрики*), просторечные (*психи*) и грубо-просторечные (*дерьмо*) номинации, которые сами по себе выступают резко агрессивными средствами, но и ставит их в один ряд с разговорными уменьшительно-

ласкательными (*детки*). Употребление лексической единицы *детки* является результатом нарушения закона тождества и реализации первичного конфликтогена логоса. Обусловленная контекстом подмена положительного коннотативного значения данной лексемы на отрицательное актуализирует энантиосемию, которая порождает иронию. Ирония служит средством объективации вторичного конфликтогена пафоса и нарушает максимы одобрения и симпатии. Нарушение максим вежливости обуславливает реализацию третичных конфликтогенов этоса. Таким образом, адресант не только дает предмету речи крайне негативную оценку с помощью разного рода инвективы, но и выставляет его на посмешище посредством ироничного тона речи.

Первичный конфликтоген логоса также порождается нарушением закона тождества вследствие расширения значения лексической единицы *погрешность* и ее отнесенности к одушевленному предмету. Группа людей, несмотря на свою малочисленность, представляет собой определенный результат и не может быть квалифицирована как *статистическая погрешность*. Противоречие между объективной действительностью и языковыми средствами ее изображения реализует абсурд. Абсурд, использованный в речи с целью создания грубой насмешки, порождает сарказм, продуцирующий вторичный конфликтоген пафоса. Сарказм, функционирующий в данном контексте как способ передать презрительное отношение адресанта к предмету речи нарушает максимы одобрения и симпатии, что обуславливает формирование третичных конфликтогенов этоса.

Негативизации образа предмета речи, порождающей первичный конфликтоген пафоса, способствуют инвективные определения, приписывающие ему отрицательные качества (*смехотворные, жалкие, ничтожные*). Перенасыщение высказывания инвективными

определениями приводит к формированию восходящей градации, которая превышает допустимую меру воздействия. Фактором чрезмерного воздействия также становится неуместное обращение (*Вас, детки, мало, и вы, детки, смехотворные; Вас, детки, так мало*) с многократным повтором местоимения *вы* и существительного *детки*, реализация которого не продиктована ни этической, ни смысловой необходимостью. Излишнее внимание к предмету речи вызвано желанием адресанта еще раз продемонстрировать ему свое неуважение. Таким образом, в высказывании многократно нарушаются этические нормы коммуникации. Несоблюдение законов формальной логики порождает нарушение постулата качества. Речевой повтор и градация нарушают постулат количества. Жаргонные, просторечные и грубо-просторечные лексические единицы, инвективные определения, ирония и сарказм направлены на реализацию насмешки и понижение статуса предмета речи.

Рассмотрим еще один пример:

Считали все, кроме белого счетчика. Посчитали случайных прохожих на улице, мороженщицу, собачницу, щепы, будки, стоящих рядом. Все посчитали! Трех бомжей, лежавших рядом. По всей Москве насчитали шесть тысяч. [Передача «Соловьев LIVE» выпуск от 22.04.2021]

В данном фрагменте речи говорящий неоднократно нарушает закон тождества, что приводит к реализации первичных конфликтогенов логоса. В первом случае нарушение закона тождества обусловлено неоправданной генерализацией, порождающей абсурд (*Считали все, кроме белого счетчика*). Доведение мысли до абсурда продуцирует сарказм, объективирующий вторичные конфликтогены пафоса. Во втором случае первичный конфликтоген логоса также порождается нарушением закона тождества, обуславливающим нарушение максимы качества и, соответственно, вторичные конфликтогены этоса, и реализует абсурдную

гиперболу (*Посчитали случайных прохожих на улице, мороженщицу, собачницу, щепы, будки, стоящих рядом. Все посчитали! Трех бомжей, лежавших рядом*). Абсурдная гипербола состоит в нелепом с точки зрения здравого смысла выборе внеречевых элементов, служащем гиперутрированному описанию событий и противоречащем сущности объективной действительности. Это особенно ярко отражается в речи при одновременном использовании речевых единиц, обозначающих как одушевленные, так и неодушевленные предметы. Перечисленные элементы не соответствуют смысловому контексту, поскольку ни один из них не может расцениваться как участник митинга, а значит, не подлежит подсчету. Абсурдная гипербола порождает сарказм, выражающий негативную оценку в особо насмешливой форме и объективирующий вторичные конфликтогены пафоса. Дискредитация предмета речи агрессивными средствами нарушает максимы одобрения и симпатии, что обуславливает реализацию третичных конфликтогенов этоса.

Первичный конфликтоген пафоса порождается эмоциональной эскалацией, которая репрезентируется амплификацией. Агрессивный характер амплификации манифестируется в превышении количества речевых элементов, необходимых для смыслового понимания высказывания, и их особой синтаксической организации, проявляющейся в использовании асидетона. Эмоциональная эскалация представляет собой деструктивный способ воздействия, так как направлена на внедрение аксиологических установок адресанта в сознание адресата посредством нарушения постулата количества, обуславливающего реализацию вторичных конфликтогенов этоса.

Реализация сарказма может сопровождаться грамматическими маркерами речевой агрессии, порождающими первичный конфликтоген пафоса. Например:

Я христианин! Я христианин, а если не верите, окрестите меня еще раз, два раза, хоть десять раз! [Сенкевич Г. Quo Vadis]

Наличие конфликтогена в логосе вызвано отклонением двух противоположных утверждений и поиском третьего, как соответствующего истине, что обусловлено нарушением закона исключенного третьего. Утверждение о том, что человек является христианином, исключает возможность его вторичного, а тем более многократного крещения. В то же время возникновение необходимости креститься опровергает суждение о том, что говорящий является христианином. Предложенное адресантом утверждение о том, что он одновременно является крещеным христианином и нуждается в крещении, противоречит двум выше приведенным противоположным утверждениям и является абсурдным. Нарушение закона исключенного третьего приводит к нарушению постулата качества вследствие искаженной интерпретации объективной действительности, что формирует вторичные конфликтогены этоса. Абсурд, интенсифицирующий речевое воздействие, порождает сарказм. Сарказм обуславливает появление вторичных конфликтогенов пафоса и нарушает максимы одобрения и симпатии, в результате чего актуализируются третичные конфликтогены этоса.

Первичный конфликтоген пафоса порождается таким грамматическим маркером, как императив (*окрестите*), который является средством реализации оттенка «категоричности» и создает агрессивную тональность высказывания. Нецелесообразное употребление императива приводит к реализации вторичных конфликтогенов этоса, нарушающих максимы такта и великодушия. Оттенок «категоричности» речи интенсифицируется конфликтогенами пафоса, обусловленными нарушением постулата количества. Данные нарушения получают

языковую объективацию в форме необоснованного повтора риторического восклицания (*Я христианин! Я христианин*) и градации в сочетании с усилительными частицами (*еще раз, два раза, хоть десять раз*). Превышение допустимого объема высказывания является ядром коммуникативного давления и выступает распространенным приемом, в особенности при отсутствии веских аргументов и недостаточной развитости языковой личности.

Многочисленные примеры реализации речевой модели коммуникативного давления обусловлены первичными конфликтогенами в **этосе и пафосе**. Преследуя деструктивную коммуникативную цель, адресанту зачастую трудно обойтись имплицитными средствами агрессии, опирающимися на содержательную составляющую коммуникации и объективирующими конфликтогены этоса. Придерживаясь конфронтационной тактики общения и стремясь оказать более мощное речевое воздействие, адресант обращается к эксплицитным средствам агрессии, реализующим конфликтогены пафоса. Обратимся к примерам:

М.: Что-то мне не понятно...

Ж.: Нет, это мне не понятно, как Вы себя ведете. Мне не просто не понятно, а мне понятно, что у нас конфликт. Не буду я там мычать ничего перед руководством, у нас не просто будет война, у нас будет жестокая война. Мы будем реально жаловаться, потому что Ваше поведение... Вы обнадежили, я считала, это Ваше решение, нормально мы сейчас бы разошлись бы, а сейчас я возвращаюсь с постановлением на два миллиона, то которое Вы не имеете право выносить и надо будет объяснять, что где там должна была что-то там подписывать, да никогда. Или спокойно сделаем и разойдемся, нет, значит нет, все.

М.: Подождите, я Вам еще раз говорю...

Ж.: Еще раз Вам говорю, не буду я за «Водоканал» никакие деньги вносить, что за фигня. Не буду я этого делать. [Материалы оперативно-розыскных мероприятий]

Первичные конфликтогены этоса, обусловленные многократным нарушением максим вежливости, реализуют конфронтационные тактики, а именно тактики косвенной критики (*это мне не понятно, как Вы себя ведете*); констатирования негативной информации (*а мне понятно, что у нас конфликт*), категоричного отказа (*Не буду я там мычать ничего перед руководством, не буду я за «Водоканал» никакие деньги вносить, Не буду я этого делать*), угрозы (*Мы будем реально жаловаться; у нас будет жестокая война*), упрека (*Вы обнадружили, я считала, это Ваше решение, нормально мы сейчас бы разошлись бы, а сейчас я возвращаюсь с постановлением на два миллиона*), ультиматума (*Или спокойно сделаем и разойдемся, нет, значит нет, все*), перебива, нарушающего принцип экспектации мены коммуникативных ролей (*Нет, это мне не понятно; Еще раз Вам говорю*), настаивания (*Еще раз Вам говорю*).

Деструктивная природа конфронтационных тактик обусловлена коммуникативной интенцией подчинить адресата воли адресанта. Речевое поведение говорящего ориентировано на разрушение границ личной сферы собеседника и захват коммуникативного пространства, обострение конфликта и максимизацию антипатии между собеседниками. Коммуникативный успех достигается путем речевого доминирования адресанта и навязывания его интересов оппоненту. Подобное речевое поведение противоречит максимам кооперативного общения: максима такта, великодушия, одобрения, согласия и симпатии.

Тактика упрека в данном примере реализуется противопоставлением видовременных форм глагола с помощью противительного союза *а* (*Вы обнадружили, я считала, нормально мы сейчас бы разошлись бы – а сейчас*

я возвращаюсь). Данная тактика интенсифицируется многократным повтором местоимений *Вы* и *Ваше*. Такой способ указания на собеседника призван подчеркнуть его ответственность за происходящее. Тактика отказа также усиливается многократным повтором формы будущего времени вспомогательного глагола *быть* с отрицательной частицей *нет*. Категоричность тактики ультиматума актуализируется неполным нераспространенным предложением с разделительным союзом *или* (*Или спокойно сделаем и разойдемся*), а также тавтологией (*нет, значит, нет*). Различного рода повторы нарушают постулат количества и приводят к эмоциональной эскалации, порождающей конфликтогенный пафос. Эмоциональная эскалация также реализуется агрессивным эпитетом *жестокая (война)*, содержащим деструктивную сему «насилие».

Кроме того, конфликтогенный пафос обусловлен вульгаризацией речевого поведения говорящего и объективируется разговорно-просторечными лексическими единицами (*мычать, фигня*), выступающими в высказывании маркерами речевой агрессии. Негативизируя речевое общение, конфликтогенный пафос порождает вторичные конфликтогены этоса.

Рассмотрим пример, где конфликтогены этоса и пафоса вступают в тесную взаимосвязь при речевой реализации коммуникативного давления:

Сейчас выключили [трансляцию], когда выступаю я. У нас равны партии? У нас есть конституция? Или редактор сидит: включить – выключить, разрешить – не разрешить? Кто решил, Россия 24? Увольте его немедленно сегодня с работы. Тогда это будет парламент. Чтобы вы запретили редакторам сидеть со своими кривыми ручками и решать, кого показать, кого не показать, кому сказать. [Жириновский В.В. Выступление в Госдуме от 07.04.2021]

Агрессивная манера выражения протеста маркирует данное высказывание как деструктивное. Первичный конфликтоген этоса, обусловленный нарушением максим одобрения, согласия и симпатии, реализует тактику косвенного обвинения (*У нас равны партии? У нас есть конституция? Или редактор сидит: включить – выключить, разрешить – не разрешить?*). Актуализация данной тактики мотивирована негативной реакцией на незаконные действия органов цензуры парламента, а именно на выключение трансляции в момент выступления представителя одной из партий, что свидетельствует о нарушении законов о равенстве партий и свободе слова. Применение тактики косвенного обвинения обусловлено желанием адресанта не только оказать воздействие на виновных, но и акцентировать внимание реципиента на существующей проблеме, придать ей большую масштабность и значимость.

Пафос также становится источником конфликтогенности речевой модели давления. Обвинение, актуализирующееся агрессивными средствами пафоса, приобретает более интенсифицированный характер. В данном высказывании конфликтоген пафоса продуцируется эмоциональной эскалацией, усиливающей напряжение коммуникативной ситуации. Эмоциональная эскалация реализуется в форме последовательности риторических вопросов, расположенных по градационному принципу. Первые два вопроса основываются на климаксе (*У нас равны партии? У нас есть конституция?*), поскольку второй вопрос оказывается в содержательном отношении более значимым. Третье (*Или редактор сидит: включить – выключить, разрешить – не разрешить?*) и второе вопросительные предложения находятся в отношении части и целого и реализуют риторический прием синекдохи, поскольку незаконная редакция является лишь одним из проявлений нарушения конституции. Смысловое сужение последнего речевого

элемента выступает примером антиклимакса, нисходящий характер которого реализует эффект экспрессивной волны. Эмоциональная эскалация приводит к нарушению постулата количества и максимы симпатии и порождает вторичные конфликтогены этоса.

Еще один первичный конфликтоген пафоса обусловлен использованием императива (*Увольте его немедленно сегодня с работы*), обладающего высокой иллокутивной силой побуждения и характеризующегося резкостью формулировки и неожиданностью проявления в речи. Категоричность речевого поведения противоречит этико-коммуникативным нормам, поскольку пренебрегает главным принципом кооперативного общения – коммуникативным демократизмом, обуславливающим необходимость поиска компромисса в общении. Императив направлен на реализацию требования, обременяющего адресата, вследствие чего нарушаются максимы такта и великодушия и формируются вторичные конфликтогены этоса.

Первичный конфликтоген пафоса также порождается насмешливым тоном высказывания, который объективируется агрессивным эпитетом (*со своими кривыми ручками*). Эпитет *кривые* употреблен в данном контексте с целью раскритиковать предмет речи, указать на его негативные стороны, что нарушает максимы одобрения и симпатии и порождает вторичные конфликтогены этоса.

Коммуникативное давление интенсифицируется при сочетании конфликтогенов этоса с конфликтогенами пафоса, репрезентируемыми инвективными номинациями. Например:

А я вам могу сказать, где могилы моих шестерых. Ваша бандэровская сволочь их живыми во время войны закопала. Поэтому пока вы будете говорить, что у вас герои бындэры и Шукевич, я вас буду до последнего момента, пока дышу, рвать. Потому что для меня Великая

отечественная война не закончилась, пока нацисты ваши по вашей украинской земле топаят. [Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 26.02.2020]

Первичный конфликтоген этоса обусловлен репрезентацией угрозы в сторону адресата и его сторонников (*я вас буду до последнего момента, пока дышу, рвать*). Угроза является деструктивной коммуникативной тактикой, поскольку обладает высокой степенью «интенсивности регулирования деятельности или состояния собеседника» [Третьякова, 2009: 142]. Данная тактика «используется в разговоре как выражение намерения сделать нечто, способное повредить интересам другой стороны» [Там же]. Адресат как человек, поддерживающий в данной коммуникативной ситуации экстремистские течения, является причиной крайне негативного состояния говорящего, которое порождает у него желание принудить адресата кардинально изменить свою точку зрения в рамках жесткой альтернативы. Угроза воплощается в речи посредством тактики обещания негативных последствий и эксплицируется с помощью глагола 1 лица будущего времени (*буду рвать*). Реализация угрозы нарушает максимы согласия и симпатии.

Конфликтоген пафоса обусловлен выбором лексических единиц с негативной прагматической окраской. Инвективная номинация *бандэровская сволочь* основана на сочетании негативной аллюзии и просторечия. Адресуя ее предмету речи, говорящий отчасти обращается и к самому собеседнику посредством притяжательного местоимения *Ваша*, тем самым нарушая максимы одобрения и симпатии. Конфликтогены пафоса также объективируются лексическими единицами с приобретенным агрессивным статусом. Лексема *рвать* реализует в данном контексте деструктивное переносное значение (*«умерщвлять, раздирая на*

части»), обладающее высокой степенью интенсивности признака, а лексема *топать* приобретает оттенок пренебрежения.

Еще одним средством формирования конфликтогенов пафоса является гиперболизация коммуникативного смысла (*до последнего момента, пока дышу*), обусловленная стремлением говорящего к интенсификации коммуникативной интенции. Конфликтоген пафоса также детерминируется превышением необходимого количества средств языкового выражения смысла и объективируется неоправданным повтором местоимения 2 лица (*Ваша бандэровская сволочь; нацисты ваши по вашей украинской земле; вы будете говорить; у вас герои; я вас буду рвать*), использованным с целью возложить на собеседника ответственность за действия экстремистов. Подобное речевое оформление высказывания нарушает постулат количества, в результате чего формируются вторичные конфликтогены этоса.

Коммуникативное давление ослабевает при отсутствии инвективных номинаций и ярких агрессивных стилистических средств, а также конфронтационных тактик. Рассмотрим следующий пример:

Милитаризация, мобилизация, жесткая пропаганда день и ночь, чтобы они боялись. Я однажды сказал одну фразу финнам. Через две недели военный бюджет Финляндии был увеличен на 30%. Одна моя фраза, и на 30% увеличился бюджет. [Жириновский В.В. Выступление в Ялте от 14.08.2014]

В данном случае первичный конфликтоген этоса проявляется в демонстрации говорящим своей авторитетной позиции как политического деятеля, а также профессиональной грамотности (*Я однажды сказал одну фразу финнам. Через две недели военный бюджет Финляндии был увеличен на 30%*), благодаря которой ему удастся при минимальных усилиях достичь максимального результата, а именно запугать своих

оппонентов, привести их в состояние паники. Такой коммуникативный ход преследует цель добиться доверия адресата, завоевать его уважение, пренебрегая при этом максимальной скромности.

Конфликтоген пафоса порождается эмоциональной эскалацией агрессивного тона высказывания, которая создается при использовании таких лексико-семантических ресурсов, как военно-политическая лексика в публицистическом дискурсе (*милитаризация, мобилизация, пропаганда*), агрессивный эпитет (*жесткая пропаганда*), клишированная гипербола (*день и ночь*), а также синтаксических средств, в частности, асидетона, связывающего элементы перечисления. Кроме того, в стремлении акцентировать внимание аудитории на своей значимости адресант использует лексический повтор в форме номинативного предложения (*Одна моя фраза, и на 30% увеличился бюджет*), в результате чего нарушается постулат количества.

При реализации коммуникативного давления одновременно все три компонента его речевой модели – **логос, этос и пафос** могут обладать конфликтогенами с первичным статусом. Обратимся к примерам:

М.: Квитанция не заполняется (неразборчиво)

Ж.: А ну знаете вот то, замечательно, я еще не знаю под чем буду ставить подпись.

М.: Почему не знаете? Мы принимаем денежные средства от вас в пользу взыскателя.

Ж.: Пиз, лучше бы я их тогда в под отчет оформила и списала бы как-то, честно.

Ж.: Я ж говорю в этой ситуации несколько она идиотская, вот сами подумайте, мало того, что сейчас я взяла эти деньги пошла, я полезла в глаза руководителю, я разговаривала с новым ген. директором, я его убедила в этом, мне оформили эту тринадцатую зарплату, с меня вычли

тринадцать процентов, я еду к вам сейчас, я расписываюсь непонятно за что непонятно в какой квитанции. [Материалы оперативно-розыскных мероприятий]

Первичный конфликтоген логоса, обуславливающий появление вторичных конфликтогенов этоса вследствие несоблюдения постулата качества, порождается нарушением закона тождества, которое, в свою очередь, реализуется при помощи противоположного значения лексической единицы *замечательно* (*замечательно, я еще не знаю под чем буду ставить подпись*). Такое нарушение актуализирует энантиосемию, служащую основой проявления иронии. Обращаясь к иронии, адресант использует ее способность притворно изображать отрицательное явление в положительном виде, чтобы путем искажения прагматической истины «осмеять и дискредитировать данное явление, обратить внимание на тот его недостаток, который в ироническом изображении заменяется соответствующим достоинством» [Фирсова, 2018: 145]. В данном случае говорящий указывает на невозможность подписания неизвестного документа, используя в ироничном смысле коммуникему *замечательно*, направленную на «выражение неодобрения, возмущения, негодования, негативной оценки» [Меликян, 2013: 117]. Таким образом, ирония, способная вызвать у адресата серьезные психоэмоциональные переживания, воздействующие на его самооценку, обуславливает вторичные конфликтогены пафоса в данной речевой модели. Вторичные конфликтогены пафоса нарушают максимы одобрения, согласия и симпатии и приводят к формированию третичных конфликтогенов в этосе, реализующих тактику возмущения.

Первичный конфликтоген этоса актуализирует тактику косвенного упрека (*Пну, лучше бы я их тогда в под отчет оформила и списала бы как-то, честно*), которая не направлена непосредственно на дискредитацию

адресата, однако посредством экстралингвистического контекста имплицитно указывает на его вину. Тактика косвенного упрека в сравнении с тактикой возмущения, основанной на иронии, реализует более низкую степень коммуникативного давления. Одновременно с первичным конфликтогеном этоса реализуется первичный конфликтоген пафоса, который получает объективацию с помощью инвективной лексической единицы (*пну*), выступающей маркером агрессивного речевого поведения. Подобный маркер может стать идентификатором высокой степени проявления деструктивности. Однако благодаря косвенной связи упрека с адресатом высказывания и общей тенденции к снижению речевой культуры инвективная лексема не создает мощного прагматического эффекта и даже может расцениваться как способ психологической разрядки.

Первичный конфликтоген этоса, реализующий тактику нагнетания, порождается превышением числа коммуникативных ходов (*сейчас я взяла эти деньги пошла, я полезла в глаза руководителю, я разговаривала с новым ген. директором*) и обуславливается нарушением постулата количества. Допустимая мера предоставления информации определяется смысловой необходимостью. Ее превышение в данном высказывании приводит к чрезмерной детализации. Данный конфликтоген этоса тесно связан с первичным конфликтогеном пафоса, порождаемым эмоциональной эскалацией, которая, в свою очередь, объективируется лексико-синтаксическим средством – амплификацией. Амплификация проявляется в перенасыщении высказывания однотипными простыми нераспространенными предложениями (*сейчас я взяла, я полезла, я разговаривала, я его убедила, я еду, я расписываюсь, мне оформили, с меня вычли*) и неоправданным повтором местоимений первого лица (*я, меня, мне*). Глагольные формы придают речевой конструкции динамичность и

вместе с тем создают эффект нагнетания, вызывающий у собеседника эмоционально-психологический дисбаланс. Подмена глагольной формы прошедшего времени настоящим интенсифицирует экспрессивный тон высказывания (*еду, расписываюсь*). Первичные конфликтогены пафоса нарушают постулат количества и максимы симпатии и реализуют вторичные конфликтогены этоса.

В следующем фрагменте речи мощный прагматический эффект воздействия детерминируется первичными конфликтогенами логоса, порождающими сарказм, и первичными конфликтогенами пафоса, обусловленными огрублением языковой нормы:

...объективная сторона побоев состоит в множественном нанесении ударов, а множественность означает три удара и более. ...А прокурор заявляет: и двух достаточно. Эдак мы доживем до «хорошего» времени, когда пара пощечин или пинков под зад будут считаться побоями. Тогда у нас из практики уйдет так называемое «оскорбление действием». [Выступление в Останкинском суде Г.М. Резника. Прения перед вынесением приговора]

Прежде всего, следует отметить, что данный речевой фрагмент основан на инверсированном способе построения аргументации, поскольку аргумент (*а множественность означает три удара и более. ...А прокурор заявляет: и двух достаточно*) предшествует тезису (*Эдак мы доживем до «хорошего» времени ... уйдет так называемое «оскорбление действием»*), что усложняет процесс выявления источника психоэмоционального дискомфорта и позволяет адресанту расставить смысловые акценты. Коммуникативный ход (*Эдак мы доживем до «хорошего» времени, когда пара пощечин или пинков под зад будут считаться побоями*) содержит в себе два первичных конфликтогена логоса, обусловленных нарушением закона тождества. В первом случае (*Эдак мы доживем до «хорошего»*

времени) нарушение закона тождества приводит к актуализации противоположного значения лексемы *хороший* («хороший» – «плохой»), что порождает энантиосемию, объективирующую иронию. Ирония как деструктивное средство воздействия обуславливает реализацию вторичных конфликтогенов пафоса, которые, нарушая максимы одобрения и симпатии, в свою очередь, порождают третичные конфликтогены этоса, актуализирующие тактику возмущения.

Еще один первичный конфликтоген логоса (*...пара пощечин или пинков под зад будут считаться побоями. Тогда у нас из практики уйдет так называемое «оскорбление действием»*), также обусловленный нарушением закона тождества, репрезентирован необоснованной генерализацией, приводящей к актуализации алогизма в форме абсурдной гиперболы, которая является мощным рычагом управления человеческим сознанием [Попова, Саушева, Сурикова, Юсупова, Дзюбенко, 2018: 152]. Абсурдная гипербола состоит в необоснованном приравнивании двух разностатусных в юридическом аспекте понятий, а именно «побоев» и «оскорбления действием». Резкий переход от первого понятия ко второму служит гиперболизации возможных последствий в судебной практике и чрезмерно расширяет смысловое содержание тезиса. Реализация абсурда приводит, во-первых, к образованию вторичного конфликтогена этоса, обусловленного нарушением постулата качества. Во-вторых, абсурд порождает сарказм, который представляет собой едкую насмешку, выражающую негодование [Культура русской речи, 2003: 596]. Сарказм как средство проявления негативных эмоций объективирует вторичные конфликтогены пафоса. Нарушение максим одобрения и симпатии как результат реализации сарказма приводит к формированию третичных конфликтогенов этоса.

Первичные конфликтогены этоса обусловлены нарушением максим одобрения и симпатии и реализуют тактику косвенной негативной оценки, направленной на профессиональные компетенции адресата (*множественность означает три удара. А прокурор заявляет: и двух достаточно*).

Степень деструктивности коммуникативного давления повышается при помощи первичных конфликтогенов пафоса, порожденных вульгаризацией речи. В данном высказывании лексико-семантический способ объективации агрессии заключается в использовании разговорной лексики *эдак* и грубого разговорного устойчивого выражения *пинок под зад*. Подобные языковые единицы придают речи специфический оттенок и усиливают негативный эмоционально-оценочный фон коммуникативной ситуации. Их реализация в высказывании способствует обострению противоречия, нарушая максимы согласия и симпатии, и порождает вторичные конфликтогены этоса.

Подобный выбор конфликтогенов и способов их реализации свидетельствует о высоком уровне развития языковой личности говорящего и его способности реализовать высокую степень проявления коммуникативного давления при обращении к емким имплицитным приемам речевого воздействия, к которым относятся камуфлирование источника алогизма текстуальной структурой, сарказм, косвенная критика.

В отличие от предыдущего высказывания, эксплицирующего высокую степень давления с помощью прагматического искажения истины и порождения вторичных конфликтогенов пафоса и третичных конфликтогенов этоса, следующий пример реализует высокую степень давления с помощью конфронтационной тактики:

Советский союз погубили артисты, юмористы, партийная печать. КПСС решили, пусть в партийной печати критикуют, пусть юмористы

шумят. А народ-то решил, что плохие коммунисты. И я согласен. Коммунисты плохие. Они во всем виноваты. [Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 12.05.2019]

Конфликтоген логоса порождается логической контрадикторностью, выраженной смысловым противоречием между тезисом и выводом (*Советский союз погубили артисты – Коммунисты плохие. Они во всем виноваты*). Противоречие обнаруживается в высказывании двух взаимоисключающих друг друга утверждений – наличии и отсутствии вины коммунистов в трудностях Советского Союза и его конечном распаде. Обвинение артистов, юмористов и печати в создании негативного облика коммунистической партии свидетельствует о несогласии адресанта с представителями масс медиа и развлекательного сектора, что, в свою очередь, выражает его имплицитное намерение оправдать партию. В то же время адресант открыто критикует и даже обвиняет коммунистов (*Коммунисты плохие. Они во всем виноваты*), что формирует эффект обманутого ожидания и приводит к когнитивному диссонансу. Актуализация противоречия является следствием нарушения закона противоречия. Конфликтоген логоса обуславливает порождение вторичного конфликтогена этоса, вызванного нарушением постулата манеры. В соответствии с постулатом манеры речь говорящего должна отличаться ясностью и последовательностью, что не допускает наличие подобных логических противоречий.

Первичные конфликтогены этоса в данном высказывании реализуют тактику прямого обвинения (*Советский союз погубили артисты... Коммунисты плохие. Они во всем виноваты*) и обусловлены нарушением максимы одобрения. Кроме того, высказывание реализует конфронтационную речевую стратегию, подчеркивающую бескомпромиссность позиции адресата, что нарушает максиму согласия.

Подобное коммуникативное поведение служит способом формирования агрессии адресанта по отношению к предмету речи, нарушая таким образом максимум симпатии.

Конфликтогены пафоса конструируют модальность категоричности высказывания. Этому способствует перенасыщение речи однотипными синтаксическими структурами, а именно простыми нераспространенными предложениями (*И я согласен. Коммунисты плохие. Они во всем виноваты*) и однородными членами (*артисты, юмористы, партийная печать*). Интенсификации категоричности также служит лексический повтор (*пусть*), в том числе осложненный хиазмом (*что плохие коммунисты. Коммунисты плохие*). Таким образом, конфликтогены пафоса продуцируются превышением оптимального объема информации, а, следовательно, нарушают постулат количества, оказывая чрезмерное воздействие на адресата.

Конфликтогены, реализующие высокую степень коммуникативного давления, могут проявляться одновременно в этосе и пафосе. Рассмотрим пример:

Лидер оппозиции! Какой ты лидер оппозиции? Тридцать лет назад ты был семиклассником и списывал контрольные по арифметике в школе своей в Марьино. А я был уже кандидат в президенты страны.
[Жириновский В.В. Выступление в Госдуме от 19.01.2021]

Конфликтоген логоса детерминирован отсутствием причинно-следственной связи между тезисом (*Какой ты лидер оппозиции?*) и аргументом (*Тридцать лет назад ты был семиклассником и списывал контрольные... А я был уже кандидат в президенты страны*). Нарушение такой связи порождает алогизм, который искажает когнитивную картину мира адресата и вынуждает его искать новые способы смысловой интерпретации высказывания. Конфликтоген логоса, обусловленный

нарушением закона достаточного основания, приводит к нарушению постулата качества и формированию вторичного конфликтогена этоса, связанного с некачественной обработкой информации.

Однако помимо конфликтогена логоса, оказывающего деструктивное воздействие на реципиента, коммуникативное давление реализуется первичными конфликтогенами этоса, репрезентирующими, во-первых, тактику резкой критики оппонента (*Какой ты лидер оппозиции?...ты был семиклассником и списывал контрольные*). Такой коммуникативный ход нарушает психоэмоциональный баланс адресата и вводит его в состояние фрустрации. Резкая критика обусловлена превышением допустимой нормы воздействия вследствие несоблюдения максимы одобрения и продуцирует мощный деструктивный прагматический эффект.

Во-вторых, о наличии первичного конфликтогена в этосе свидетельствует снижение регистра коммуникации, реализованного подменой этикетной формы обращения с использованием местоимения *Вы* на недопустимую – *ты*. Данный конфликтоген обусловлен нарушением максимы такта, регулирующей коммуникативно-социальную дистанцию, и в агрессивной форме навязывает аудитории крайне пренебрежительное отношение говорящего к предмету речи. В-третьих, реализация конфликтогена этоса обусловлена тем, что выражение критики и пренебрежительного отношения сопряжено с максимизацией антипатии к личности собеседника либо к предмету речи, что создает неблагоприятную атмосферу общения и нарушает максиму симпатии. В-четвертых, конфликтоген этоса порождается противопоставлением недостатков оппонента достоинствам адресанта (*А я был уже кандидат в президенты страны*). Подобное подчеркивание собственных достижений противоречит максиме скромности, которая предписывает «избегать завышения самооценки» [Ерзинкян, 2018: 64].

Конфликтогены этоса тесно взаимосвязаны с конфликтогенами пафоса. Так, изменение регистра общения посредством способа адресации рассматривается как стилистический прием, поскольку таким образом актуализируется экспрессивный потенциал обращения в речи. Снижение речевого регистра реализует негативные оценочные значения обращения, которые порождают конфликтогены пафоса и оказывают деструктивное воздействие на адресата. Интенсификация данного воздействия обусловлена неверным выбором такой координаты речевой ситуации, как лицо, поскольку ее референт и ее адресат не представляют собой единый объект. Иными словами, происходит подмена обусловленного речевой ситуацией местоимения третьего лица *он* на прагматически значимое *ты*.

Кроме того, резкая критика в адрес предмета речи (*Какой ты лидер оппозиции?*) во многом реализуется благодаря идиоматичности использованной в данном высказывании фразеосхемы, содержащей «категориальное фразеосемантическое значение «негативной оценки»» [Меликян, Меликян, Посиделова, 2019: 117]. По мнению В.Ю. Меликяна, фразеосхемы «выступают в качестве одного из наиболее ярких средств эмоционально-экспрессивного выражения коммуникативного смысла» [Меликян, 2020: 130] и способны реализовывать высокую степень давления.

Чрезмерная драматизация коммуникативной ситуации может привести говорящего к необоснованному преувеличению, которое порождает трехступенчатый механизм реализации речевой модели коммуникативного давления и одновременно реализует конфликтогены логоса, этоса и пафоса в различных статусах. Рассмотрим следующий пример:

В таком случае вы, должно быть, станете отрицать и свое знакомство с Робертой Олден – с девушкой, которую вы повезли на

Луговое озеро и с которой потом, в четверг, поехали кататься по озеру Большой Выпи? С девушкой, с которой вы встречались в Ликурге весь этот год и которая жила у миссис Гилпин и работала в вашем отделении на фабрике Гриффитса? С девушкой, которой вы подарили на Рождество туалетный прибор? Пожалуй, вы еще скажете, что вас зовут не Клайд Гриффитс, что вы не живете у миссис Пейтон на Тэйлор-стрит и что всех этих писем и записочек от Роберты Олден и от мисс Финчли не было в вашем сундуке? [Драйзер Т. Американская трагедия]

Первичные конфликтогены логоса, этоса и пафоса направлены на реализацию тактики нагнетания, которая приводит адресата в состояние психоэмоционального дискомфорта. Первичный конфликтоген логоса порождается нарушением закона достаточного основания и реализует абсурдную гиперболу, поскольку непризнание адресатом одних фактов (*знакомство с Робертой Олден*) не означает непризнания других более очевидных фактов, скрыть которые не представляется возможным (*Пожалуй, вы еще скажете, что вас зовут не Клайд Гриффитс...*). В стремлении драматизировать ситуацию, показать собеседнику степень абсурдности его возражений говорящий приходит к необоснованным выводам, не обусловленным его предыдущим высказыванием. Нарушение законов формальной логики сопровождается нарушением максимы качества и порождением вторичных конфликтогенов этоса. Продуцированный первичным конфликтогеном логоса абсурд реализует сарказм, объективирующий вторичные конфликтогены пафоса. Сарказм отмечается проявлением презрения в адрес собеседника, что нарушает максимы одобрения и симпатии и обуславливает формирование третичных конфликтогенов в этосе.

Кроме того, превышение допустимого числа аргументов нарушает нормы организации структуры логоса и формирует конфликтоген, обусловленный информативной избыточностью.

Первичный конфликтоген этоса порождается превышением необходимого количества коммуникативных ходов, которое приводит к реализации тактики нагнетания. Прагматическая цель такого речевого поведения, нарушающего максимум количества, состоит в демонстрации адресантом своей осведомленности, настораживающей собеседника.

Первичный конфликтоген пафоса продуцируется амплификацией, реализующей тактику нагнетания. Данный фрагмент речи представляет собой скопление вопросов, построенных на однотипных синтаксических конструкциях и многократных лексических повторах (*с девушкой, которую вы повезли и с которой потом поехали; С девушкой, с которой вы встречались и которая жила; С девушкой, которой вы подарили; что вас зовут не Клайд Гриффитс; что вы не живете; что ...не было*), которые создают драматизирующий прагматический эффект и нарушают постулат количества. В целом, тактика нагнетания не соответствует условиям кооперативного общения и обуславливает нарушение максимы симпатии. Нарушение максим вежливости порождает вторичные конфликтогены этоса.

Рассмотрим еще один пример с нарушением постулата количества во всех трех компонентах модели коммуникативного давления:

БЕРГО КЛУБ Сайт для тех, кто мечтает взлететь, состояться, пробиться, реализоваться, быть важной частью чего-то Большого, Важного, Доброго и Справедливого

Клуб соединяет и объединяет всё и всех в Единую Систему: людей, бизнеса, товары, услуги, идеи, финансы, страны, направления. Людей в первую очередь! Самый ценный капитал – это люди.

Каждый член Клуба получает возможность реализовать свою мечту.

Каждый член Клуба автоматически зарабатывает деньги.

Каждый член Клуба является и клиентом, и совладельцем общего клубного бизнеса.

Каждый член Клуба работает в Клубе и делает то, что любит.

Каждый член Клуба участвует в работе Клуба так, как считает нужным и возможным. [Берго Клуб]

Конфликтоген логоса порождается информативной избыточностью, которая проявляется в превышении допустимого количества аргументов в рамках одного коммуникативного хода. Семантический анализ лексических единиц *взлететь* («стремительно подниматься вверх»), *состояться* («стать кем-н. полноценным»), *пробиться* («добиваться положения, успеха, признания»), *реализоваться* («проявлять свои способности, воплотить задуманное»), *быть важной частью* («имеющий большое значение, заслуживающий особого внимания») *чего-то Большого* («выдающийся, значительный»), *Важного* («имеющий большое значение») указывает на частичное дублирование их смыслового наполнения, что в целом значительно снижает информативную ценность сообщения. В результате информативной избыточности нарушаются нормы организации структуры логоса.

Конфликтоген этоса порождается превышением количества однотипных коммуникативных ходов. Представленные в тексте аргументы объединены одной коммуникативной целью и выражают одну общую идею – преимущества вступления в клуб.

Конфликтоген пафоса обусловлен эмоциональной эскалацией, которая реализуется амплификацией. Амплификация объективируется неоправданным лексическим повтором и однотипностью речевых

конструкций, основанных на анафоре (*Каждый член Клуба*), что приводит к нарастанию эмоциональной напряженности. Эмоциональная эскалация также реализуется при помощи гиперболы (*все и всех*) и эмфазы (*Людей в первую очередь! Самый ценный капитал – это люди*), которая выражается посредством смыслового повтора и особой синтаксической организации речи с помощью парцелляции, риторического восклицания и инверсированной структуры предложения.

Информативная избыточность, превышение количества коммуникативных ходов, фигуры нагромождения, представляющие собой единство лексико-семантических единиц и синтаксических способов их организации, нарушают постулат количества, усложняют процесс восприятия информации и служат цели навязать аудитории положительное отношение к предмету речи.

Количество и характер конфликтогенов в речевой модели коммуникативного давления не зависит от объема речевого высказывания. Неоднократное нарушение различных типов нормы и многообразие способов их нарушения можно рассмотреть на примере короткого речевого фрагмента:

С Будкиным я с третьего класса дружу. Зря ты на него навалилась. Он хороший, только его деньги и девки избаловали. [Иванов А. Географ глобус пропил]

Конфликтогены логоса в данном высказывании обусловлены, во-первых, несостоятельностью причинно-следственной связи между тезисом (*Зря ты на него навалилась*) и аргументом (*С Будкиным я с третьего класса дружу*), во-вторых, противоречивым характером аргумента, одновременно оперирующим двумя взаимоисключающими понятиями (*Он хороший, только его деньги и девки избаловали*). В первом случае нарушается закон достаточного основания, поскольку продолжительная

дружба не может свидетельствовать о характере предмета речи. Второй аргумент нарушает закон противоречия, поскольку наделяет предмет речи противоположными характеристиками. В словаре Т.Ф. Ефремовой лексема «избаловать» определяется как «портить баловством» [Ефремова, 2000], так что адресант косвенно дает предмету речи негативную оценку. Из этого следует, что говорящий одновременно приписывает ему два противоположно заряженных качества – *хороший и плохой (избалованный)*, что позволяет говорить о реализации абсурда в высказывании, порождающего сарказм. Сарказм выступает средством объективации вторичных конфликтогенов пафоса и как способ нарушения максим одобрения и симпатии приводит к формированию третичных конфликтогенов этоса.

Первичные конфликтогены логоса обуславливают проявление вторичных конфликтогенов в этосе, возникающих вследствие некачественной обработки информации. При нарушении закона достаточного основания нарушается постулат качества, поскольку искажается смысловая взаимосвязь между тезисом и аргументом. Несоблюдение закона противоречия, вызванное противоречивостью высказывания, приводит к нарушению постулата манеры.

Первичные конфликтогены этоса реализуют конфронтационную тактику упрека (*Зря ты на него навалилась*), которая «характеризуется выражением неодобрения, недовольства или укоризны относительно какого-либо действия или высказывания» [Костюшкина, 2014: 521]. Однако следует заметить, что тактика упрека в данном высказывании не выражает высокую степень агрессии благодаря разговорному предикативу *зря*, смягчающему конфронтационный тон речи. Подобное речевое поведение нарушает максимы одобрения, согласия и симпатии, а этос

становится самостоятельным источником деструктивности речевой модели коммуникативного давления.

Понижающий пафос реализуется конфликтогенами, порождаемыми вульгаризацией речи. Конфликтогены пафоса объективируются разговорной лексемой с высокой степенью интенсификации переносного семантического значения (*навалилась*), а также просторечной лексемой (*девки*), что в целом свидетельствует о низком культурном уровне языковой личности. Внедрение сниженной лексики в речевое пространство с целью реализации критики эксплицирует субъективно-негативную оценку адресата, нарушает максимы одобрения и симпатии и порождает вторичные конфликтогены этоса.

Итак, в данном параграфе были продемонстрированы различные сочетания первичных конфликтогенов при реализации речевой модели коммуникативного давления: а) логос и этос; б) логос и пафос; в) этос и пафос; г) логос, этос и пафос. При этом во всех типах модели реализуются вторичные конфликтогены этоса, обусловленные нарушением этико-коммуникативной нормы. Конфликтогены, эксплицирующие высокую степень давления, могут вступать во взаимодействие как с сильными, так и слабыми конфликтогенами. Объем высказывания не пропорционален количеству, содержащихся в нем конфликтогенов. Степень коммуникативного давления зависит от характера функционирующих конфликтогенов. Конфликтогены, опирающиеся на интеллектуальные способы реализации агрессии, могут сочетаться с примитивными. Так, речевые алогизмы, ирония и сарказм, агрессивные тропы взаимодействуют с инвективными номинациями, агрессивными грамматическими маркерами, конфронтационными тактиками. Наиболее сложной и прагматически эффективной представляется речевая модель реализации коммуникативного давления, опирающаяся на трехступенчатый механизм

порождения конфликтогенов. Нарушения, продуцирующие первичные конфликтогены логоса, носят характер, обуславливающий появление вторичных конфликтогенов пафоса, в результате чего актуализируются третичные конфликтогены этоса. Реализация такого типа модели приводит к объективации иронии / сарказма в речи.

Выводы по главе 2

При разработке классификации видов речевого воздействия мы опираемся на языковую норму, которая позволит различать риторические и нериторические виды. Нериторический вид речевого воздействия соответствует языковой норме и апеллирует к когнитивной сфере сознания посредством логического канала передачи и обработки информации. Он реализуется двухкомпонентной моделью, состоящей из логоса и этоса. Данные характеристики принадлежат аргументации, вследствие чего мы предлагаем выделять аргументацию в качестве самостоятельного нериторического вида речевого воздействия.

Риторические виды речевого воздействия нарушают языковую норму с целью повысить аттрактивные способности высказывания и реализуются посредством логического и эмоционального каналов. Речевая модель риторического вида воздействия состоит из трех компонентов: логоса, этоса и пафоса. Данный вид воздействия может выполнять как конструктивную, так и деструктивную функцию. В первом случае речевая модель реализует свой риторический потенциал благодаря повышающему пафосу и ложится в основу кооперационных видов воздействия, к которым относится убеждение. При реализации деструктивной функции порождаются конфронтационные виды воздействия. В качестве

самостоятельного риторического конфронтационного вида речевого воздействия предлагается выделять коммуникативное давление.

Коммуникативное давление превышает уровень допустимого воздействия и объективируется совокупностью логических аргументов и агрессивно-эмоциональных речевых средств. Деструктивная функция порождается конфликтогеном в одном или нескольких компонентах речевой модели, обусловленном нарушением правил (норм) их организации. Конфликтогены логоса обусловлены нарушением законов формальной логики. Появление конфликтогенов этоса детерминировано нарушением этико-коммуникативных норм, закрепленных в постулатах кооперации Г. Грайса и максимах вежливости Дж. Лича. Конфликтогены пафоса формируются агрессивно маркированными речевыми средствами и придают пафосу понижающий характер.

Благодаря своей социально-коммуникативной природе этос способен квалифицировать кооперационный / конфронтационный характер речевого процесса и фиксировать нарушения в двух других компонентах речевой модели давления. Таким образом, конфликтоген этоса может самостоятельно порождать модель давления и носить первичный характер, а может реализовываться вследствие появления конфликтогенов в логосе или пафосе и выполнять вторичную функцию.

Модель реализации коммуникативного давления может содержать первичный конфликтоген в одном из ее компонентов либо одновременно в двух или трех. Конфликтогенами логоса выступают алогизмы, заключающиеся в нарушении причинно-следственной связи между тезисом и аргументом / аргументом и выводом, в логическом противоречии, в подмене понятий в различных частях высказывания, актуализации противоположного лексического значения, неоправданном расширении лексического значения, сопоставлении несоотносимых

понятий, противопоставлении равноценных понятий, искажении когнитивной картины мира, в реализации эффекта обманутого ожидания, тавтологии, неоправданной генерализации, информативной избыточности. Конфликтогены этоса реализуют конфронтационные тактики, такие как угрозы, обвинения, ультиматума, возмущения, упрёка, нагнетания, критики, навязчивого совета, требования, демонстрации превосходства. Тактика ультиматума, обладая оттенком «категоричности», максимизирует степень проявления коммуникативного давления. Степень давления снижается при объективации средств, смягчающих деструктивную коммуникативную интенцию, а также при реализации конфронтационной тактики в косвенной форме. Конфликтогены этоса также могут порождаться превышением количества коммуникативных ходов.

Конфликтогены пафоса могут порождаться агрессивно маркированными лексико-семантическими и синтаксическими ресурсами. Лексико-семантические способы реализации давления включают в себя инвективные единицы, агрессивные окказионализмы, неологизмы, лексические единицы с деструктивной семантикой, лексические единицы с приобретенным агрессивным статусом, а также агрессивные тропы, такие как метафора и эпитет. Некодифицированные единицы, охватывающие жаргонизмы, просторечия и грубые просторечия, а также агрессивные тропы создают более мощный деструктивный прагматический эффект. Лексико-синтаксические средства реализации конфликтогенов пафоса формируют фигуры нагромождения – главным образом, амплификацию, градацию и плеоназм, эксплицирующие высокую степень коммуникативного давления. Конфликтогены пафоса также порождаются агрессивными речевыми приемами, основанными на игре со смыслом, а именно иронией и сарказмом. При этом конфликтогены, обусловленные сарказмом, максимизируют степень проявления коммуникативного

давления, манифестируя более едкую форму насмешки. Данные средства актуализации конфликтогенов пафоса формируются как результат прагматического искажения объективной действительности и детерминируются логическими нарушениями, приводящими к появлению энантиосемии, абсурда, абсурдной гиперболы, абсурдной метафоры, абсурдного сравнения. В связи с этим объективация иронии / сарказма в речи опирается на трехступенчатый механизм реализации коммуникативного давления с первичными конфликтогенами логоса, предшествующими вторичным конфликтогенам пафоса, обуславливающим формирование третичных конфликтогенов этоса. Таким образом, модель коммуникативного давления может порождаться следующими первичными конфликтогенами и их сочетаниями: а) логос; б) этос; в) пафос; г) логос и этос; логос и пафос; этос и пафос; логос, этос и пафос. Разнохарактерные конфликтогены могут вступать во взаимодействие друг с другом в рамках одного высказывания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Феномен речевого воздействия представляет большой интерес для современной лингвистики, так как именно он характеризует коммуникативный процесс и определяет его конечный результат. Исследования, посвященные данному понятию, несмотря на свою многочисленность, не являются исчерпывающими в силу разнообразия способов манифестации речевого воздействия. При репрезентации видов воздействия данное исследование предлагает опираться на систему интегрально-дифференциальных критериев, включающих характер интенциональности воздействия, канал его реализации, механизм воздействия, наличие / отсутствие свободы выбора действий. Различные комбинации данных критериев и специфика их реализации позволяет выделить следующие виды речевого воздействия: убеждение, приказ, манипуляцию и обман.

Еще одной причиной недостаточной разработанности классификации видов речевого воздействия является нейтрализация противопоставления двух видов речевой нормы: языковой и риторической, которое заключается в характере взаимодействия логического и эмоционального каналов передачи и обработки информации. При этом признание языковой нормы за речевой эталон позволяет выделить такой вид воздействия, механизм которого основывается только на рациональных суждениях. Подмена языковой нормы риторической, использующей оба канала, ведет к пренебрежению таковыми видами воздействия и сужает классификацию.

Раскрытие механизма реализации речевого воздействия требует построения его речевой модели. Рассмотрение речевого воздействия как социо-коммуникативный феномен обуславливает функционирование трех

компонентов в его модели: логоса, этоса и пафоса. Логос позволяет реализовать рациональный потенциал воздействия, этос отражает его соответствие / несоответствие социокультурным правилам общения, пафос эксплицирует эмоциональную составляющую. С позиции языковой нормы аргументативное речевое воздействие может квалифицироваться как риторическое (логико-эмоциональное) и нериторическое (логическое) в зависимости от наличия / отсутствия в речевой модели пафоса. В качестве самостоятельного нериторического вида воздействия в исследовании предлагается выделять аргументацию.

Способность коммуникации приобретать кооперативный и деструктивный (конфронтационный) характер обеспечивается разнополярностью вербализующихся эмоций. Деструктивная коммуникация основана на целенаправленной речевой агрессии, способной объективироваться посредством содержания и/или формы. Агрессивность проявляется во вторжении в когнитивное, эмоциональное и аксиологическое пространство реципиента, навязывании ему субъективного мнения, создании неэкологичных коммуникативных условий и определяется деструктивной коммуникативной интенцией. Функционирование в коммуникации вида речевого воздействия, отличающегося от всех известных, обуславливает введение понятия «коммуникативное давление».

Коммуникативное давление представляет собой самостоятельный риторический конфронтационный вид речевого воздействия, детерминированный деструктивной интенцией эксплицитного характера, наличием свободы выбора действий и реализующийся посредством логического и эмоционального каналов. В основе механизма давления лежит критический анализ информации в совокупности с когнитивно-эмоциональным диссонансом, обусловленным наличием конфликтогена в

его речевой модели. Конфликтоген порождается нарушением норм организации компонентов модели давления. При реализации конфликтогена логоса нарушаются законы формальной логики, конфликтоген этоса обусловлен нарушением принципов кооперации Г. Грайса и максим вежливости Дж. Лича. Конфликтогены пафоса заключаются в огрублении способа речевого выражения и придают пафосу понижающий характер. Нарушение любого рода правил коммуникации рассматривается как нарушение кооперативных принципов общения и формирует конфликтогены этоса, приобретающие статус вторичных.

Конфликтогены логоса реализуются алогизмами, состоящими в нарушении причинно-следственной связи между тезисом и аргументом / аргументом и выводом, в логическом противоречии, в подмене понятий в различных частях высказывания, актуализации противоположного лексического значения, неоправданном расширении лексического значения, сопоставлении несоотносимых понятий, противопоставлении равноценных понятий, искажении когнитивной картины мира, в реализации эффекта обманутого ожидания, тавтологии, неоправданной генерализации, информативной избыточности.

Конфликтогены этоса различаются по характеру средств репрезентации и степени проявления речевой агрессии. Они могут реализовывать конфронтационные тактики, такие как тактики угрозы, обвинения, ультиматума, возмущения, упрека, нагнетания, критики, навязчивого совета, требования, демонстрации превосходства. Степень коммуникативного давления максимизируется при актуализации тактики ультиматума в силу высокой степени категоричности выражаемого коммуникативного смысла и предрасположенности к коммуникативному конфликту. Степень давления снижается при объективации средств, смягчающих деструктивную коммуникативную интенцию, а также при

реализации конфронтационной тактики в косвенной форме. Конфликтогены этоса также порождаются превышением необходимого количества коммуникативных ходов, которое, как правило, не является способом реализации высокой степени давления, однако часто используется в сочетании с другими этико-коммуникативными нарушениями, усиливающими его воздействие.

Конфликтогены пафоса реализуются агрессивно маркированными речевыми средствами, среди которых в качестве наиболее эффективных можно выделить лексико-семантические средства, репрезентированные инвективными лексическими единицами (разговорными, просторечными, грубо-просторечными и обценными) и агрессивными тропами, а также фигуры нагромождения. Агрессивные тропы затрагивают более сложные когнитивные структуры мышления и подвергают сознание существенным трансформациям, порождая продолжительный деструктивный эффект. Наиболее продуктивными тропами при реализации коммуникативного давления выступают агрессивная метафора и эпитет.

Фигуры нагромождения, в частности представленные амплификацией, градацией и плеоназмом, опираются на одновременное использование лексического и синтаксического потенциала. Составные элементы фигуры нагромождения, расположенные в особом порядке, интенсифицируют драматический эффект, многократно увеличивая силу воздействия.

Особый вид риторического приема, порождающий трехступенчатый механизм формирования конфликтогенов, составляют ирония и сарказм. Специфика функционирования данных приемов, заключающаяся в искажении прагматического смысла, обуславливает их детерминированность первичными конфликтогенами логоса. Порожденные нарушениями законов логики энантиосемия, абсурд и его

разновидности продуцируют иронию и сарказм, объективирующие конфликтогены пафоса вторичного характера. При этом актуализируются вторичные конфликтогены этоса, связанные с некачественной обработкой информации. Конфликтогены пафоса, нарушающие максимы вежливости, актуализируют третичные конфликтогены этоса. Сарказм по сравнению с иронией является более мощным инструментом давления, поскольку язвительный тон передает интенсифицированный характер деструктивной коммуникативной интенции.

Таким образом, первичные конфликтогены, порождающие коммуникативное давление, могут реализовываться следующими способами: а) логос; б) этос; в) пафос; г) логос и этос; логос и пафос; этос и пафос; логос, этос и пафос. Количество конфликтогенов в речевой модели пропорционально степени деструктивности воздействия.

Источники конфликтогенности различных компонентов речевой модели коммуникативного давления дифференцируются по характеру их образования. Они могут быть детерминированы, прежде всего, самой системой языка. К их числу принадлежат инвективные единицы. В то же время источники конфликтогенности коммуникативного давления могут порождаться различными дискурсивными факторами: нарушением правил организации логоса (информативной избыточностью, нарушением законов формальной логики), нарушением правил организации этоса (нарушением постулатов кооперации и максим вежливости) и нарушением правил организации пафоса (использованием агрессивных тропов и риторических фигур).

Специфический набор конфликтогенов позволяет характеризовать языковую личность с точки зрения уровня ее развитости. Ирония и сарказм, а также агрессивные тропы в отличие от других конфликтогенов составляют интеллектуальные речевые ресурсы давления, так как

опираются на смысловое преобразование высказывания и требуют от адресанта речевой изобретательности. Обращение к инвективной лексике и агрессивным грамматическим маркерам, превышение количества коммуникативных ходов присущи менее развитой языковой личности. Хотя следует отметить общую тенденцию к вульгаризации речевой манеры выражения, так что наряду с интеллектуальными агрессивными ресурсами могут реализовываться грубые формы объективации конфликтогенов.

Перспективы дальнейшего изучения феномена коммуникативного давления заключаются в детальной разработке градуальной шкалы его проявления, позволяющей определить уровень опасности давления для психологического здоровья адресата. Также требуется изучить специфику функционирования давления в различных типах дискурса и разработать методы его идентификации в речи для усовершенствования методики проведения юрислингвистической экспертизы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Агапова, С.Г.* Манипулятивные стратегии и тактики в политическом дискурсе англоязычных СМИ: монография [Текст] / С.Г. Агапова, Е.А. Агапова, Л.В. Гущина. – Ростов н/Д: Фонд науки и образования, 2015. – 91 с.
2. *Андреева, В.Ю.* Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Андреева Валерия Юрьевна – Курск, 2009. – 211 с.
3. *Андреева, В.Ю.* Коммуникативный саботаж в ряду смежных речевых явлений (сопоставление с конфликтом, речевой агрессии, коммуникативным давлением) [Электронный ресурс] / В.Ю. Андреева // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12218> (дата обращения: 20.09.2018).
4. *Анисимова, Т.В.* Типология жанров деловой речи : Риторический аспект: автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19. [Текст] / Анисимова Татьяна Валентиновна – Краснодар, 2000. – 46 с.
5. *Анисимова, Т.В.* Современная деловая риторика: Учебное пособие. [Текст] / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во Моск. психолого-соц. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 2004. – 432 с.
6. *Апресян, В.Ю.* ИмPLICITная агрессия в языке [Текст] / В.Ю. Апресян // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии: материалы III Междунар. конф «Диалог 2003» Протвино, 11–16 июня. 2003 г. М.: Наука, 2003. С. 32–35.
7. *Аскерко, Д.С.* Средства выражения вербальной агрессии в письменном тексте [Текст] / Д.С. Аскерко // Карповские научные чтения:

сб. науч. ст. Вып.7: в 2 ч. – Ч. 1 / Отв. ред. А.И. Головня. – Минск: Белорусский Дом печати, 2013. – С. 272–276.

8. *Бабаева, Р.Г.* Языковые средства манипулирования при создании образа врага в западных и российских СМИ: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20 [Текст] / Бабаева Райганат Гаджинасруллаевна – Махачкала, 2018. – 180 с.

9. *Баишева, З.В.* Композиция ораторской речи [Текст] / З.В. Баишева // Правовое государство: теория и практика. – 2012. – № 4(30). – С. 36–41.

10. *Балахонская, Л.В.* Лингвистика речевого воздействия и манипулирования: Учебное пособие для высшей школы [Текст] / Л.В. Балахонская, Е.В. Сергеева. – М.: Флинта: Наука, 2016. – 349 с.

11. *Баранов, А.Н.* Лингвистическая теория аргументации: когнитивный подход: автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.01; 10.02.19 [Текст] / Баранов Анатолий Николаевич – М., 1990. – 48 с.

12. *Баранов, А.Н.* Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика: Учебное пособие [Текст] / А.Н. Баранов. – 4-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2012. – 593 с.

13. *Баранов, А.Н.* Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание) [Текст] / А.Н. Баранов. – М.: Знание, 1990. – 63 с.

14. *Бартон, В.И.* Логика: Учебное пособие [Текст] / В.И. Бартон. – Мн.: Новое знание, 2001. – 336 с.

15. *Белозерова, А.В.* Языковая репрезентация коммуникативного поведения инициатора конфликта в англоязычном художественном тексте: гендерный аспект: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Белозерова Александра Владимировна – Иваново, 2016. – 210 с.

16. *Беляева, И.В.* Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты: монография [Текст] / И.В. Беляева. – Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2008. – 244 с.

17. *Блакар, Р.М.* Язык как инструмент социальной власти [Текст] / Р.М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия / под ред. В.В. Петровой. – М.: Прогресс, 1987. – С. 88–125.

18. Большой психологический словарь [Текст] / под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – СПб.: Прайм-Еврознак; М.: Олма-пресс, 2003. – 672 с.

19. *Борухов, Б.Л.* Стиль и вертикальная норма [Текст] / Б.Л. Борухов // Стилистика как общепилологическая дисциплина: сб. науч. тр. / Отв. ред. Г.И. Богин. – Калинин: КГУ. – 1989. – С. 4–21.

20. *Брутян, Г.А.* Аргументация [Текст] / Г.А. Брутян. – Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1984. — 105 с.

21. *Булгакова, Н.Е.* Словесные ярлыки как средство языкового насилия: на материале российского политического дискурса XX – начала XXI века: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 [Текст] / Булгакова Надежда Евгеньевна – Абакан, 2013. – 21 с.

22. *Булыгина, Е.Ю.* Проявление языковой агрессии в СМИ [Текст] / Е.Ю. Булыгина, Т.И. Стексова // Юрислингвистика–2: Русский язык в его естественном юридическом бытии: межвуз. сб. науч. ст. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2000. – С. 171–173.

23. *Быкова, О.Н.* Речевая (языковая, вербальная) агрессия [Текст] / О.Н. Быкова // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестник Российской риторической ассоциации / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сковородникова. – Красноярск, 1999. – Вып. 1 (8). – С. 96–99.

24. *Быкова, О.Н.* Языковое манипулирование [Текст] / О.Н. Быкова // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестник

Российской риторической ассоциации / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сковородникова. – Красноярск, 1999. – Вып. 1 (8). – С. 99-103.

25. *Варзонин, Ю.Н.* Когнитивно-коммуникативная модель риторики: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Варзонин Юрий Николаевич – Тверь, 2001. – 268с.

26. *Варламова, О.Н.* Вербальные и невербальные маркеры игровой агрессии в общении матери с ребенком [Текст] / О.Н. Варламова // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2017. – №1. – С. 78–81.

27. *Владимирова, М.Б.* Трансформация массового сознания под воздействием СМИ (на примере российского телевидения: монография [Текст] / М.Б. Владимирова. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 144 с.

28. *Волков, А.А.* Теория риторической аргументации [Текст] / А.А. Волков. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2009. – 398 с.

29. *Волкова, Я.А.* Деструктивное общение в когнитивно-дискурсивном аспекте: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Волкова Яна Александровна – Волгоград, 2014. – 431 с.

30. *Волкова, Я.А.* Вербализация скрытой агрессии в художественной коммуникации [Электронный ресурс] / Я.А. Волкова // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». – 2015. – №1(35). – С. 86-90. URL: http://pdf.knigi-x.ru/21filologiya/27374-1-yaavolkova-volgograd-verbalizaciya-skritoj-agressii_hudozhestvennoy_kommunikacii-opisivayutsya.php (дата обращения: 15.05.2020).

31. *Воронцова, Т.А.* Речевая агрессия: вторжение в коммуникативное пространство: монография [Текст] / Т.А. Воронцова. – Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2006. – 252 с.

32. *Голев, Н.Д.* Правовое регулирование речевых конфликтов и юрислингвистическая экспертиза конфликтогенных текстов [Текст] / В.Я.

Музюкина, В.В. Сорокина // Правовая реформа в Российской Федерации: общетеоретические и исторические аспекты: межвуз. сб. ст. – Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2002. – С. 110-123.

33. *Головин, С.Ю.* Словарь практического психолога [Текст] / С.Ю. Головин. – 2-е. изд. – Минск; М.: Харвест, АСТ, 2003. — 976 с.

34. *Головинская, М.Я.* Скрытая гипербола как проявление и оправдание речевой агрессии [Текст] / М.Я. Головинская // Слово. Текст. Культура: сб. статей в честь Н.Д. Арутюновой. – Сер. «Язык. Семиотика. Культура». / Отв. ред. Ю.Д. Апресян. – М.: Изд-во «Языки славянских культур», 2004. – С. 69–77.

35. *Голоднов, А.В.* Персуазивность как универсальная стратегия текстообразования в риторическом метадискурсе: на материале немецкого языка: автореф. дис. ...д-ра. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Голоднов Антон Владимирович – СПб., 2011. – 43 с.

36. *Голоднов, А.В.* Риторический метадискурс как интегративный тип дискурса [Текст] / А.В. Голоднов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. № 104. – С. 77–87.

37. *Горбачевич, К.С.* Вариантность слова и языковая норма: на материале соврем. рус. яз. [Текст] / К.С. Горбачевич – Л.: Наука, 1978. – 238 с.

38. *Гриндер, Дж.* Формирование трансa: техника формирования и использования гипнотических состояний: пер. с англ. [Текст] / Дж. Гриндер, Р. Бендлер. – М.: АО «КААС», 1994. – 271 с.

39. *Гуськова, С.В.* Агрессивный компонент полемических текстов и иллюстраций в современной газете: монография [Текст] / С.В. Гуськова. – 2-е изд., стер. – М.: Флинта, 2013. – 203 с.

40. *Денисюк, Е.В.* Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. [Текст] / Денисюк Елена Викторовна – Екатеринбург, 2004. – 200 с.

41. *Дзялошинский, И.М.* Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии: монография [Текст] / И.М. Дзялошинский. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – 572 с.

42. *Егидес, А.А.* Психология конфликтов в деловом общении: Концепции и технологии: автореф. дис. ... д-ра. псих. наук: 19.00.05 [Текст] / Егидес Аркадий Петрович – М., 2004. – 48 с.

43. *Енина, Л.В.* Речевая агрессия и речевая толерантность в средствах массовой информации [Электронный ресурс] / Л.В. Енина // Российская пресса в политкультурном обществе: толерантность и мультикультурализм как ориентиры профессионального поведения: материалы исследований и науч.-практ. конф. – М., 2002. – 360 с. URL: <http://www.tolerance.ru/RP-rech-agress.php?PrPage=SMI> (дата обращения: 14.03.2020).

44. *Ерзинкян, Е.Л.* Лингвистическая категория вежливости: семантика и прагматика: монография [Текст] / Е.Л. Ерзинкян. – Ереван: Изд-во ЕГУ, 2018. – 410 с.

45. *Ермакова, О.П., Земская, Е.А.* К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект [Текст] / Т.Г. Винокур и др. – М.: Наука, 1993. – С. 30 – 65.

46. *Ермакова, О.С.* Ирония среди тропов [Текст] / О.С. Ермакова // сб. статей Язык в движении: к 70-летию Л.П. Крысина / Отв. ред. Е.А. Земская, М.Л. Каленчук. – М.: Изд-во «Языки славянских культур», 2007. – С. 172–180.

47. *Ефремова, Т.Ф.* Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Электронный ресурс] / Т.Ф. Ефремова. – М.: Русский язык, 2000. URL: <https://gufo.me/dict/efremova> (дата обращения: 12.03.2018).

48. *Желтухина, М.Р.* Тропологическая суггестивность масс-медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ: монография [Текст] / М.Р. Желтухина. – М.: ИЯ РАН; Волгоград: Изд-во ВФ МУПК, 2003. – 654 с.

49. *Жельвис, В.И.* Опыт классификации вербальной агрессии в русской и англоязычных культурах [Электронный ресурс] / В.И. Жельвис // Коммуникация в изменяющемся мире: материалы VI-й Международной конф. Российской коммуникативной ассоциации. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011. – URL : http://conf.sfu-kras.ru/conf/communication-2012/report?memb_id=1757 (дата обращения: 13.10.2019).

50. *Жельвис, В.И.* Поле брани. Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира [Текст] / В.И. Жельвис. – М.: Науч.-изд. Центр «Ладомир», 1997. – 330 с.

51. *Жмуров, Д.В.* Словарь терминов агрессии и насилия. Анатомия жестокости [Текст] / Д. В. Жмуров. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. – 272 с.

52. *Закоян, Л.М.* Выражение агрессии в современном русском и английском языках: на материале американского национального варианта английского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20 [Текст] / Закоян Лилит Мясниковна – М., 2010. – 24 с.

53. *Ивин, А.А.* Основы теории аргументации: Учебное пособие. [Текст] / А.А. Ивин. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. — 352 с.

54. *Ионова, С.В.* Лингвистика эмоций: от теории к практике [Текст] / С.В. Ионова, Т.В. Ларина // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика. – 2015. - №1. – С. 7-10.

55. *Иссерс, О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: монография [Текст] / О.С. Иссерс. – 5-е изд. – М.: ЛКИ, 2008. – 288 с.

56. *Иссерс, О.С.* Речевое воздействие: Учебное пособие [Текст] / О.С. Иссерс. – 3-е изд., перераб. – М.: Флинта: Наука, 2013. – 240 с.

57. *Иссерс, О.С.* Речевое воздействие: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» [Текст] / О.С. Иссерс. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 224 с.

58. *Карасик, В.И.* Языковой круг: личность, концепты, дискурс [Текст] / В.И. Карасик. – Волгоград: Перемена, 2002 а). – 477с.

59. *Карасик, В.И.* Язык социального статуса: Социолингвистический аспект. Прагмалингвистический аспект. Лингвосемантический аспект [Текст] / В.И. Карасик. – М.: Гнозис, 2002 б). – 333 с.

60. *Карякин, А.В.* Стратегемно-тактические способы реализации речевой агрессии в политическом дискурсе: на материале немецкого языка: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Карякин Александр Вячеславович – Волгоград, 2010. – 163 с.

61. *Кириллов, В.И.* Логика: учебник для юридических вузов [Текст] / В.И. Кириллов, А.А. Старченко / под ред. проф. В.И. Кириллова. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 240 с.

62. *Клюев, Е.В.* Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция: Учебное пособие для вузов [Текст] / Е. В. Клюев – М.: «Издательство ПРИОР», 2001. – 272 с.

63. *Кобякова, Г.Н.* Речевая агрессия в современной школе [Текст] / Г.Н. Кобякова // Вестник таганрогского института им. А. П. Чехова. – 2010. – Специальный выпуск № 2: Гуманитарные науки. – С. 146–151.

64. *Комалова, Л.Р.* Стереотипные модели вербальной агрессии русскоязычной молодежи [Текст] / Л.Р. Комалова // Одеський лінгвістичний вісник. – 2013. – Вып. 2. – С. 46–58.

65. *Кондаков, Н.И.* Логический словарь-справочник [Текст] / Н. И. Кондаков. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 1975. – 720 с.

66. *Копнина, Г.А.* Речевое манипулирование: Учебное пособие [Текст] / Г.А. Копнина. – 3-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 176с.

67. *Костыгова, А.С.* Лингвопрагматические и стилистические особенности высказываний с саркастическим смыслом [Текст] / А.С. Костыгова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2013. № 160. – С. 101–107.

68. *Костюшкина, Г.М.* Концептуальная систематика аргументации: коллективная монография [Текст] / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова, Н.С. Баребина, С.Ю. Дашкова, Е.О. [и др.] / науч. ред. Г. М. Костюшкина. – 2-е изд., стер. – М.: Флинта, 2014. – 586 с.

69. *Костяев, А.П.* Дискурсивные маркеры вербальной агрессии в профессиональной коммуникации [Электронный ресурс] / А. П. Костяев // Мир лингвистики и коммуникации: электронный журнал. – 2010. Т.1, № 19. – С.101–109. – URL: <https://readera.ru/tverlingua> (дата обращения: 01.02.2019).

70. *Кошкарлова, Н.Н.* Лингвистические механизмы речевой агрессии в СМИ [Текст] / Н.Н. Кошкарлова // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Филология. Искусствоведение». – 2009. – Вып. 30, №10. – С. 48–52.

71. *Крамник, В.В.* Власть и мы: ментальность российской власти - традиции и новации [Текст] / В.В. Крамник // Общество и политика: Современные исследования, поиск концепций / Ред. В.Ю. Большаков. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. – С. 90-144.

72. *Крысько, В.Г.* Секреты психологической войны: (цели, задачи, методы, формы, опыт) [Текст] / В.Г. Крысько; Под общ. ред. А.Е. Тараса. – Минск: Харвест, 1999. – 448 с.

73. *Кузнецова, В.В.* Категория пафос в структуре риторического портрета: на материале французской прессы [Текст] / В.В. Кузнецова // Филология и искусствоведение. – 2017. – №4(38). – С. 28-32.

74. *Кузьмина, Т.Н.* Коммуникативная категория категоричности: прототипический и стратегический аспекты: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Кузьмина Татьяна Николаевна – Иркутск, 2018. – 164 с.

75. *Куликова, О.В.* Лингвопрагматические основания теории аргументации: на материале английского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Куликова Ольга Викторовна – М., 2011. – 60 с.

76. *Куликова, Э.Г.* Норма в лингвистике и паралингвистике: дис. ... д-ра. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Куликова Элла Германовна – Ростов н/Д., 2004. – 312 с.

77. Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник [Текст] / под ред. Л.Ю. Иванова, А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева. – М.: Флинта: Наука, 2003. – 840 с.

78. *Купина, Н.А.* Три ступени речевой агрессии [Текст] / Н.А. Купина, Л.В. Енина // Речевая агрессия и гуманизация общения в средствах массовой информации / В.М. Амиров, Л.В. Енина, Н.А. Купина [и др.]. – Екатеринбург: Урал. ун-т., 1997. – С.26-38.

79. *Кусов, Г.В.* Оскорбление как иллокутивный лингвокультурный концепт: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Кусов Геннадий Владимирович – Волгоград, 2004. – 27 с.

80. *Лаврентьева, Е.В.* Речевые жанры обвинения и оправдания в диалогическом единстве: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01

[Текст] / Лаврентьева Елизавета Владимировна. – Новосибирск, 2006. – 24 с.

81. *Ласкова, М.В.* Грамматическая категория рода в аспекте гендерной лингвистики: дис. ... д-ра. филол. наук: 10.02.19, 10.02.01 [Текст] / Ласкова Марина Васильевна – Краснодар, 2001. – 301 с.

82. *Леонтьев, А.А.* К психологии речевого воздействия // [Текст] / А.А. Леонтьев // Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. – М., 1972. – С. 31–72.

83. *Леонтьев, А.А.* Основы психолингвистики: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Психология» [Текст] / А.А. Леонтьев. – 3-е изд. – М.: смысл; СПб.: Лань, 2003. – 285 с.

84. *Леонтьев, А.А.* Психология общения: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Психология» [Текст] / А.А. Леонтьев. – 3-е изд. – М.: Смысл: Academia, 2005. – 365 с.

85. *Леонтьев, А.Н.* Некоторые психологические вопросы воздействия на личность [Текст] / А.Н. Леонтьев // Проблемы научного коммунизма: сб. статей. – М.: Мысль. – 1968. – Вып. 2. – С. 30–42.

86. *Лисицкая, Л.Г.* Коммуникативные нормы и лингвистическая безопасность современных медиатекстов [Текст] / Л.Г. Лисицкая // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. – 2009. – №1. – С. 85-89.

87. *Лобас, П.П.* Лексические средства убеждения и манипулирования в политическом дискурсе: тропика, синонимика, топика: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Лобас Павел Павлович – Ростов н/Д, 2011. – 196 с.

88. *Лурия, А.Р.* Язык и сознание А.Р. Лурия. – М.: Просвещение, 1979. – 319 с.

89. *Макаренко, Г.С.* Конфликтный текст как объект лингвистического исследования: структурно-семантический и прагматический аспекты: автореф. дис. ... канд. псих. наук: 10.02.01 [Текст] / Макаренко Гульдар Сиреневна – Уфа, 2018. – 24 с.

90. *Меликян, В.Ю.* «Оскорбление религиозных чувств верующих»: юрислингвистическое параметризирование [Текст] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы V-й Всероссийской науч.-практ. конф. / Отв. ред. В.Ю. Меликян. – Ростов н/Д, 1–30 нояб. 2015 г. – Ростов н/Д, Дониздат, 2015г. – С. 34–57.

91. *Меликян, В.Ю.* «Православие или смерть!»: речевая агрессия как способ решения задач духовного просвещения общества [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы III-й Международн. науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2013. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23814507> (дата обращения: 04.11.2019).

92. *Меликян, В.Ю.* Classification of English fixed phrase schemes according to phraseological hierarchy [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян, В.В. Посиделова // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2018. – № 2. – С. 145-151.

93. *Меликян, В.Ю.* Enantiosemy phenomenon: system and speech parameterization [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян, Д.А. Вакуленко // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2016. – № 1. – С.128-134.

94. *Меликян, В.Ю.* The fixed phrase scheme «Wie + af (?)!» in the system of german: structural, semantic, etymological and phraseological aspects [Текст] / В.Ю. Меликян, А.Д. Мельник // 5th International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts – SGEM 2018. Bulgaria, Albena, 2018 г. С. 593 – 600.

95. Меликян, В.Ю. Борьба за «экологию»: оправдывает ли цель выбор речевых средств? [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян, В.В. Посиделова // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы VI-й Всероссийской науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2016. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28330814> (дата обращения: 04.11.2019).

96. Меликян, В.Ю. Деятельность НКО в свете лингвистической экспретицы [Текст] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы VIII-й Всероссийской науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2018. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42760802> (дата обращения: 04.11.2019).

97. Меликян, В.Ю. К проблеме грамматической и словообразовательной парадигмы коммуникем [Текст] / В.Ю. Меликян // Вопросы языкознания. – 1999. – №6. – С. 43-53.

98. Меликян, В.Ю. Коммуникемы со значением «оценки»: этимологический аспект (на материале английского языка) [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. – 2017. – Т.8. №1. – С.78-88.

99. Меликян, В.Ю. Комплексный подход как основа для установления явной и скрытой речевых стратегий в конфликтных текстах СМИ (на материале одного судебного разбирательства) [Текст] / В.Ю. Меликян, В.В. Посиделова // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы VII-й Всероссийской науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2017.– URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36341620> (дата обращения: 12.04.2020).

100. Меликян, В.Ю. Методология и практика юридизации инвективной лексики [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы IX-й

Всероссийской науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2019 г. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43778799> (дата обращения: 15.12.2020).

101. Меликян, В.Ю. Носит ли высказывание «я считаю, что она конченная стерва...» оскорбительный характер? [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы I-й Международн. науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2011. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24129798> (дата обращения: 04.11.2019).

102. Меликян, В.Ю. Об основных типах нечлененых предложений в русском языке [Текст] / В.Ю. Меликян // НДВШ. Филологические науки. – 2001. – №6. – С. 79-89.

103. Меликян, В.Ю. Синтаксически связанные конструкции: структурно-семантический, этимологический, функциональный и фразеологический аспекты (на материале английского языка) [Текст] / В.Ю. Меликян, Ю.С. Гурикова // Вопросы филологии. – 2015. – № 3 (51). – С.10-20.

104. Меликян, В.Ю. Синтаксические фразеологические единицы: фразеосинтаксические схемы: монография [Текст] / В.Ю. Меликян. – Ростов н/Д: Изд-во Дониздат, 2019. – 268 с.

105. Меликян, В.Ю. Синтаксический фразеологический словарь русского языка. [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян. – М.: Флинта: Наука, 2013. – 400 с. – URL: <https://rucont.ru/efd/244441> (дата обращения: 17.08.2019).

106. Меликян, В.Ю. Словарь экспрессивных устойчивых фраз: фразеосхемы и устойчивые модели. [Текст] / под ред. В.Ю. Меликян. – М.: Флинта: Наука, 2017. – 336 с.

107. Меликян, В.Ю. Современный русский язык. Синтаксическая фразеология: учебное пособие для студентов. [Текст] / В.Ю. Меликян. М.: Флинта: Наука. – 2014. – 232 с.

108. Меликян, В.Ю. Текст гимна: «визитная карточка» или повод для конфликта? (из опыта члена конкурсной комиссии) [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы VI-й Всероссийской науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2016. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28330946> (дата обращения: 07.04.2019).

109. Меликян, В.Ю. Типовые вопросы к лингвисту-эксперту и пределы компетенции лингвистики и права [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы II-й Международн. науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2012. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23780327> (дата обращения: 08.10.2019).

110. Меликян, В.Ю. Феномен синтаксической семиоимпликации [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян // Studia z Filologii Polskiej i Slowianskiej. – 2018. – №53. – С.348-368.

111. Меликян, В.Ю. Фразеосинтаксическая схема «Когда + же + Pron1 + V!» [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян, В.В. Посиделова // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2019. – № 3. – С. 110–119.

112. Меликян, В.Ю. Фразеосинтаксические схемы «Хорош + N1!1» и «Хорош + N1!2» в современном русском языке [Текст] / В.Ю. Меликян // Вестник Томского государственного университета. Филология. – 2020. – №67. – С.129-153.

113. Меликян, В.Ю. Фразеосинтаксические схемы с опорным компонентом-неполнозначительным словом в современном русском

языке [Текст] / В.Ю. Меликян, О.В. Акбаева // Вестник Томского государственного университета. Филология. – 2017. – №47. – С. 57-71.

114. *Меликян, В.Ю.* Фразеосхема как особый формат языкового знания [Текст] / В.Ю. Меликян, А.В. Меликян, В.В. Посиделова // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2020. – № 3. – С. 43-55.

115. *Меликян, В.Ю.* Экология природы vs. экология языка [Электронный ресурс] / В.Ю. Меликян // Язык и право: актуальные проблемы взаимодействия: материалы IV-й Международн. науч.-практич. конф. – Ростов н/Д: Дониздат, 2014. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27603445> (дата обращения: 20.04.2020).

116. *Меликян, В.Ю.* Экспрессивные текстообразующие функции коммуникем [Текст] / В.Ю. Меликян // НДВШ. Филологические науки. – 1998. – №1. – С.79-89.

117. *Месропян, Л.М.* Имплицитная речевая (вербальная) агрессия как средство воздействия в информационной войне [Текст] / Л. М. Месропян // Российский Академический Журнал. – 2011. – Т. 17, № 3. – С. 44–46.

118. *Месропян, Л.М.* Речевое агрессивное манипулирование в юрислингвистическом аспекте: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Месропян Лилит Месроповна – Ростов н/Д, 2014. – 177 с.

119. *Михайлова, А.И.* Средства выражения речевой агрессии в русскоязычном песенном дискурсе: прагматический, этический, лингвopsихологический аспекты: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. [Текст] / Михайлова Алена Игоревна – Омск, 2018. – 238 с.

120. *Михальская, А.К.* Основы риторики: Мысль и слово: Учебное пособие [Текст] / А.К. Михальская. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.

121. *Мкртычан, С.В.* Речевые тактики аргументирования в устном деловом межличностном дискурсе [Электронный ресурс] / С.В. Мкртычан

// Мир лингвистики и коммуникации: Электронный научный журнал ТГСА (Тверь) – 2007. – №9. – С. 52–58. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=11565401> (дата обращения: 06.10.2020).

122. *Москвин, В.П.* Выразительные средства современной русской речи: Тропы и фигуры. Терминологический словарь-справочник [Текст] / В.П. Москвин. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 248 с.

123. *Москвин, В.П.* Аргументативная риторика: теоретический курс для филологов [Текст] / В.П. Москвин. – изд 2-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д, 2008. – 637 с.

124. *Мощева, С.В.* Интенциональность речевого поведения: система средств интенсификации: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Мощева Светлана Васильевна – М., 2017. – 509 с.

125. *Муслех, Х.А.* Стратегия убеждения в политическом дискурсе: на материале выступлений британских, российских и арабских политиков: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20 [Текст] / Муслех Хусама А.Р. – Москва, 2018. – 228 с.

126. *Наварсатян, Л.Г.* Языковые средства и речевые приемы манипуляции информацией в СМИ: на материале российских газет: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 [Текст] / Наварсатян Лариса Гагиковна – Саратов, 2017. – 172 с.

127. *Нарциссова, С.Ю.* Психология безопасной коммуникации: монография [Текст] / С.Ю. Нарциссова. – М.: Изд-во МНЭПУ. – 2016. – 267 с.

128. *Нефедова, Л.А.* Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении: на материале соврем. нем. яз.: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Нефедова Любовь Аркадьевна – М., 1997. – 16 с.

129. *Озюменко, В.И.* Медийный дискурс в ситуации информационной войны: от манипуляции – к агрессии [Текст] / В.И. Озюменко // Вестник РУДН. Сер. Лингвистика. – 2017. – Т.21, № 1. – С. 203–220.

130. *Осадчий, М.А.* Правовой самоконтроль оратора [Текст] / М.А. Осадчий. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 316 с.

131. *Охрименко, И.А.* К проблеме описания приказа как сценария речевого поведения [Электронный ресурс] // Электронное научное издание Ученые заметки ТОГУ. – 2011. – Т. 2, № 2. – URL: <http://pnu.edu.ru/ejournal/pub/articles/84/> (дата обращения: 03.11.2020).

132. *Ощепкова, Н.А.* Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения: на материале политических дебатов: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Ощепкова Наталья Анатольевна – Тверь, 2004. – 18 с.

133. *Панкратов, В.Н.* Психотехнология управления людьми: практическое руководство [Текст] / В. Н. Панкратов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2004. – 294 с.

134. *Пантина, О.А.* Экспрессивная перспектива англоязычного новостного дискурса: на материале газетных текстов о природных катастрофах: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Пантина Ольга Анатольевна – СПб., 2018. – 159 с.

135. *Паршин, П.Б.* Речевое воздействие: основные сферы и разновидности [Текст] / П.Б. Паршин // Рекламный текст: семиотика и лингвистика / Ю.К. Пирогова, А.Н. Баранов, П.Б. Паршин [и др.] / Отв. ред. Ю.К. Пирогова, П.Б. Паршин. – М.: ИД Гребенников, 2000. – С. 53 – 73.

136. *Пекарская, И.В.* Стилистические фигуры принципа алогизма: к проблеме дефиниции и типологии [Текст] / И.В. Пекарская // Вестник

Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. – 2014. – №7. – С. 72-80.

137. *Петренко, В.Ф.* Структура сознания в речевом воздействии [Текст] / В.Ф. Петренко // Оптимизация речевого воздействия / Н.А. Безменова, В.П. Белянин, Н.Н. Богомолова [и др.]; отв. ред. Р.Г. Котов; АН СССР, Ин-т языкознания. — М.: Наука, 1990. — С. 18—31.

138. *Петрова, М.В.* Речевая контрманипуляция в русскоязычных политических видеоблогах: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 [Текст] / Петрова Марина Викторовна – Красноярск, 2020. – 153 с.

139. *Петрова, Н.Е.* Язык современных СМИ: средства речевой агрессии: Учебное пособие [Текст] / Н.Е. Петрова, Л.В. Рацибурская. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 160 с.

140. *Печенехина, Е.А.* Языковое выражение иронии в произведениях Ж.М. Эсы де Кейроша: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.05 [Текст] / Печенехина Екатерина Алексеевна – М., 2010. – 24 с.

141. *Пирогова, Ю.К.* ИмPLICITная информация как средство коммуникативного воздействия и манипулирования [Текст] / Ю.К. Пирогова // Проблемы прикладной лингвистики: материалы семинара «Актуальные проблемы прикладной лингвистики» / Отв. ред. А.И. Новиков; Рос. акад. наук, Ин-т языкознания. – М.: Азбуковник, 2002. – С. 209 – 227.

142. *Помырляну, Н.А.* Речевое воздействие: способы, типы и приемы [Текст] / Н.А. Помырляну // Известия Южного федерального университета. Филологические науки. – 2013. – №3. – С. 71–78.

143. *Рузавин, Г.И.* Логика и аргументация: Учебное пособие [Текст] / Г.И. Рузавин. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 351 с.

144. *Савова, М.Р.* А.Ф. Лосев о значениях понятий «этос», «логос», и «пафос» в трудах древнегреческих риториков [Текст] / М.Р. Савова //

Медиариторика и современная культура общения: наука – практика – обучение: сб. статей XXII международной научной конференции / Отв. ред. В.И. Аннушкин / Москва, 30 января –1 февраля 2019г. – Москва, 2019. – С. 502–506.

145. *Савова, М.Р.* Этические и коммуникативные нормы в системе норм оценки речи [Текст] / М.Р. Савова // Наука и школа. – 2009. – № 1. – С. 24–27.

146. *Садуов, Р.Т.* Когнитивные нарушения как средство манипулирования сознанием в политическом дискурсе Тони Блэра [Текст] / Р. Т. Садуов // Филология и человек. – 2010. – №4. – С. 183-190.

147. *Седов, К.Ф.* Агрессия как вид речевого воздействия [Текст] / К. Ф. Седов // Прямая и непрямая коммуникация: сб. науч. ст. / Отв. ред. В. В. Дементьев. – Саратов: Гос. учеб.-науч. центр «Колледж», 2003. – С. 196–213.

148. *Сергеечева, В.* Приемы убеждений. Стратегия и тактика общения [Текст] / В.Сергеечева. — СПб.: Питер, 2002. — 192 с.

149. *Сидоренко, Е.В.* Тренинг влияния и противостояния влиянию [Текст] / Е.В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2001. – 256 с.

150. *Сидорова, Е.Ю.* Вербальная агрессия как коммуникативно-прагматическое явление [Текст] / Е.Ю. Сидорова // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – №319. – С. 28–31.

151. *Сковородников, А.П.* Языковое насилие в современной российской прессе [Текст] / А.П. Сковородников // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: науч.-методический бюл. / сост. А.П. Сковородников [и др.] – Красноярск; Ачинск: Изд-во Краснояр. гос. ун-т. – 1997. – Вып. 2. – С. 10–15.

152. *Стернин, И.А.* Введение в речевое воздействие [Текст] / И.А. Стернин. – Воронеж: Истоки, 2001. – 252 с.

153. *Стернин, И.А.* Коммуникативные аспекты толерантности: монография [Текст] / И. А. Стернин, К. М. Шилихина. – Воронеж, 2001. – 110 с.
154. *Стернин, И.А.* Основы речевого воздействия: Учебное издание [Текст] / И.А. Стернин. – Воронеж: Истоки, 2012. – 178 с.
155. *Строкова, Ю.А.* Лексические средства речевой агрессии в телевизионных новостях [Электронный ресурс] / Ю.А. Строкова // Электронный научный журнал «Медиаскоп». – 2014. – №1. URL: <http://www.mediascope.ru/1488> (дата обращения: 23.04.2021).
156. *Тарасов, Е.Ф.* Речевое воздействие как проблема речевого общения [Текст] / Е.Ф. Тарасов // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации / отв. ред. Ф.М. Березин, Е.Ф. Тарасов. — М: Наука, 1990. — С. 3-14.
157. *Тенева, Е.В.* Приемы идентификации и самопрезентации в политико-публицистическом дискурсе: на материале британских газетных статей: дис. ...канд. филол. наук: 10.02.04 [Текст] / Тенева Екатерина Веселиновна. – СПб., 2011. – 188 с.
158. *Токарева, И.И.* Этнолингвистика и этнография общения: монография [Текст] / И.И. Токарева; Под общ. ред. Ф.А. Литвина. – Минск: МГЛУ, 2003. – 250 с.
159. *Третьякова, В.С.* Речевая коммуникация: гармония и конфликт: монография [Текст] / В.С. Третьякова. – Екатеринбург: Издательство РГППУ, 2009. – 230 с.
160. *Трошева, Т.Б.* Речевая агрессия [Текст] / Т.Б. Трошева // Стилистический энциклопедический словарь русского языка / под ред. М.Н. Кожинной. – М.: Наука: Флинта, 2003. – С. 340–343.

161. *Усанова, О.Г.* Речевое воздействие в рекламе: Учебное методическое пособие [Текст] / О. Г. Усанова. – Челябинск: ЧГАКИ, 2006. – 110 с.
162. *Федосюк, М.Ю.* «Стиль» ссоры [Текст] / М.Ю. Федосюк // Русская речь. – 1993. – № 5. – С.14–19.
163. *Федюнина, Е.С.* Языковые особенности агрессивных текстов [Текст] / Е.С. Федюнина // Вестник ВГУ. Серия: Филология. Журналистика. – 2011. – №1. – С. 98–100.
164. *Филин, Ф.П.* О слове и вариантах слова [Текст] / Ф.Л. Филин // Морфологическая структура слова в языках различных типов. – М.; Л.: Изд-во АН СССР. – 1963. – С. 128–133.
165. *Филлипова, О.А.* Явление речевой агрессии в современных условиях общения (аспекты и проблемы) [Текст] / О.А. Филлипова // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2009. – №3. – С. 87–93.
166. *Фирсова, М.А.* Когнитивно-дискурсивные параметры языковой агрессии в речи публичной языковой личности: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 [Текст] / Фирсова Мария Анатольевна – Астрахань, 2018. – 236 с.
167. *Хазагеров, Г.Г.* Партия, власть и риторика [Текст] / Г.Г. Хазагеров. – М.: Изд-во: «Европа», 2006. – 48с.
168. *Хазагеров, Г.Г.* Риторика: Учебник [Текст] / Г.Г. Хазагеров, И.Б. Лобанов. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 379 с.
169. *Хазагеров, Т.Г.* Общая риторика: Курс лекций и словарь риторических фигур [Текст] / Т.Г. Хазагеров, Л.С. Ширина. – Ростов-на-Дону: РГУ, 1994. – 192 с.
170. Хорошая речь [Текст] / О.Б. Сиротинина [и др.]; под ред. М.А. Кормилицыной, О.Б. Сиротининой. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 320с.

171. *Чапаева, Е.О.* Коммуникативная ситуация возмущения: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Чапаева Елена Олеговна. – Улан-Удэ, 2010. – 25 с.

172. *Черепанова, И.Ю.* Дом колдуньи. Начала суггестивной лингвистики: в 2 ч. [Текст] / И.Ю. Черепанова. — Пермь: изд-во ПГУ, 1995. Ч. 1 — 213 с.

173. *Чернышева, Т.В.* Стилистический анализ как основа лингвистической экспертизы конфликтного текста [Текст] / Т.В. Чернышева // Юрислингвистика–2: Русский язык в его естественном юридическом бытии: межвуз. сб. науч. ст. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2000. – С. 206–213.

174. *Чернявская, В.Е.* Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: Учебное пособие [Текст] / В.Е. Чернявская. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 136с.

175. *Чернявская, В.Е.* Лингвистика текста. Лингвистика дискурса: Учебное пособие [Текст] / В.Е. Чернявская. – М.: Флинта: Наука, 2013. – 208 с.

176. *Шамне Н.Л.* Речевая агрессия как нарушение экологичности политического дискурса [Текст] / Н.Л. Шамне, А.В. Карякин // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2, «Языкознание». – 2011. – №1 (13). – С. 204–208.

177. *Шарифуллин, Б.Я.* Обценная лексика: терминологические заметки [Текст] / Б.Я. Шарифуллин // Речевое общение: Вестник Российской риторической ассоциации / под ред. А.П. Сковородникова. – Красноярск, 2000. – Вып. 1(9). – С. 108–111.

178. *Шарифуллин, Б.Я.* Языковая агрессия и языковое насилие в свете юрислингвистики: проблемы инвективы [Текст] / Б.Я. Шарифуллин // Юрислингвистика – 5: Юридические аспекты языка и лингвистические

аспекты права: межвуз. сб. науч. ст. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2004. – С. 120–132.

179. *Шахматова, Т.С.* Оскорбление как инструмент языкового насилия речевых ситуациях институционального общения [Текст] / Т.С. Шахматова // Ученые записки Казанского университета. Гуманитарные науки. – 2013. – Т.155, кн.5. – С. 267–278.

180. *Шаховский, В.И.* Диссонанс экологичности в коммуникативном круге: человек, язык, эмоции: монография [Текст] / В.И. Шаховский. – Волгоград, изд-во ИП Поликарпов И.Л., 2016. – 504 с.

181. *Шаховский, В.И.* Лингвистическая теория эмоций: монография [Текст] / В.И. Шаховский. — М.: Гнозис, 2008. — 416 с.

182. *Шейгал, Е.И.* Семиотика политического дискурса [Текст] / Е.И. Шейгал. – М.: Гнозис, 2004. – 324с.

183. *Шелестюк, Е.В.* Речевое воздействие: онтология и методология исследования: монография [Текст] / Е.В.Шелестюк. – 2-е изд. - М.: Флинта: Наука, 2014. – 344с.

184. *Шерковин, Ю.А.* Психологические проблемы массовых информационных процессов [Текст] / Ю.А. Шерковин. – М.: Мысль, 1973. — 215 с.

185. *Шилихина, К.М.* Вербальные способы модификации поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в российской и американской коммуникативных культурах: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Шилихина Ксения Михайлова – Воронеж, 1999. – 182 с.

186. *Шилихина, К.М.* Дискурсивная практика иронии: когнитивный, семантический и прагматический аспекты: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Шилихина Ксения Михайловна – Воронеж, 2014. – 399 с.

187. *Шилихина, К.М.* Коммуникативное давление в русской коммуникативной культуре [Текст] / К.М. Шилихина // Проблемы

национальной идентичности в культуре и образовании России и Запада: материалы науч. конф. Воронеж-Задонск, 3-6 июля 2000 г. – Воронеж: Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 2000 а). – Т. 1. – С. 62-70.

188. *Шилихина, К.М.* Коммуникативное давление в русском общении [Текст] / К.М. Шилихина // Теоретическая и прикладная лингвистика: межвуз. сб. науч. тр.: вып. 2: Язык и социальная среда. – Воронеж, 2000 б). – С. 103 – 108.

189. *Щербинина, Ю.В.* Вербальная агрессия [Текст] / Ю.В. Щербинина. – 2-е изд. – М.: ЛКИ, 2008. – 360 с.

190. *Щербинина, Ю.В.* Русский язык: Речевая агрессия и пути ее преодоления: Учебное пособие [Текст] / Ю.В. Щербинина. – М.: Флинта: Наука, 2004. – 224 с.

191. *Якимова, Н.С.* Вербальная агрессия как актуальный феномен современного общества [Текст] / Н.С. Якимова // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2011. – №1(45). – С. 184–188.

192. *Якимова, Н.С.* Средства выражения вербальной агрессии в контексте экспериментального изучения лингвокультур: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 [Текст] / Якимова Наталья Сергеевна – Кемерово, 2012. – 22 с.

193. *Яковлева, Ю.В.* Речевая агрессия в полемических материалах советских литературно-художественных изданий 1917 – 1932 гг.: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.01.10 [Текст] / Яковлева Юлия Владимировна – М., 2016. – 36 с.

194. *Якунчев, М.А.* Аргументация как логическое действие и ее значение для общего образования [Текст] / М.А. Якунчев, А.И.Киселева // Известия ВГПУ. – 2017. – №2 (115). – С. 60–64.

195. *Braiker, H.* Who's Pulling Your Strings?: How to Break the Cycle of Manipulation and Regain Control of Your Life. [Text] / H. Braiker. – The McGraw-Hill Companies, 2004. – 260 p.
196. *Eemeren, F.H. van* Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective [Text] / F.H. van Eemeren, R. Grootendorst. – Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1992. – 236 p.
197. *Giora, R.* On our mind: Salience, context, and figurative language [Text] / R. Giora. – New York: Oxford University Press, 2003. – 272 p.
198. *Grice, P.* Logic and Conversation [Text] / P. Grice // Syntax and Semantics. – 1975. – Vol. 3. – pp. 41 – 58.
199. *Kopperschmidt, J.* Allgemeine Rhetorik. Einführung in die Theorie der Persuasiven Kommunikation [Text] / J. Kopperschmidt. – Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz: Kohlhammer, 1976. – 216 S.
200. *Leech, G.* Principles of Pragmatics. [Text] / G. Leech. – London: Longman, 1983. – 250 p.
201. Linguistic peculiarities of feminine and masculine political media discourse in English-speaking countries. / Т.Г. Попова и др. // XLinguae. – 2018. – №2(11). – С.147-157.
202. *Melikian, V.* The Phenomenon of Syntactic Semioimplication [Text] / V. Melikian, A. Melikian // Studia z Filologii Polskiej i Slowianskiej. – 2018. – Vol.53. – pp.348 – 368.
203. *Melikyan, V.Y.* Syntactic phraseological units. Syntactic phraseology. Phraseological subsystem of language [Текст] / V.Y. Melikyan, A.V. Melikyan, A.I. Dzubenko // Zeitschrift fur Slawistik. – 2017. – №1. – P. 1-25.
204. *Van Dijk, T.* Discourse and manipulation [Text] / T. Van Dijk // Discourse & Society. – 2006. – 17 (2). – P. 359 – 383.

СПИСОК МАТЕРИАЛОВ

1. Берго Клуб [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bergoclub.com/ru/job>
2. Выступление адвоката Генри Резника в защиту Григория Пасько в Военной коллегии Верховного суда РФ 25 июня 2002 // Новая газета. №50. [Электронный ресурс]. – URL: <https://novayagazeta.ru/articles/2002/07/15/14410-chest-imeyu-a-sovest>
3. Выступление в Останкинском суде Генри Марковича Резника. Прения перед вынесением приговора // Эхо Москвы от 19.07.2013. [Электронный ресурс]. – URL: <https://echo.msk.ru/blog/alebedev/1118364-echo/>
4. Драйзер Т. Американская трагедия // Электронная библиотека Литмир. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=58319&p=1>
5. Жириновский В.В. Выступление в Госдуме от 07.04.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/zhirinovsky/vladimir-jirinovskii-vystuplenie-v-gosdume-07042021-606daa4ee2daae2990fc14f9>
6. Жириновский В.В. Выступление в Госдуме от 19.01.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=UkdZvnyI9SI>
7. Жириновский В.В. Выступление в Ялте от 14.08.2014. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=MVWjMVvX8ic>
8. Жириновский В.В. Выступление в Госдуме от 28.04.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=5i7NJP2QTLg>

9. Жириновский В.В. о послании президента от 21.04.2021 // Интервью на Россия 24. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.youtube.com/watch?v=WVtvIRkd_Lk
10. Иванов А. Географ глобус пропил // Электронная библиотека Литмир. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=49663&p=1>
11. Интервью от 11.06.2020 // Радио Эхо Москвы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://echo.msk.ru/programs/beseda/2658286-echo/>
12. Информация по делу 05-1337/2018 // Официальный портал судов общей юрисдикции города Москвы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://mos-gorsud.ru/rs/nagatinskij/services/cases/admin/details/c10190d8-c83d-4fe1-8885-8ef09137b158#tabs-4>
13. Информация по делу 12-2048/2018 // Официальный портал судов общей юрисдикции города Москвы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://clck.ru/TRFh7>
14. К/ф Коллектор от 2016 // youtube. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ecqrhFCse2s>
15. Кудрявцев В. Цветная революция в США – горшочек, вари! // Фонд стратегической культуры от 06.06.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fondsk.ru/news/2020/06/06/cvetnaja-revolucia-v-us-gorshochek-vari-51061.html>
16. Лаврова С.В. Выступление в МИД от 10.03.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=VaoC4-d0cIE>
17. Носиков Р. Мертвого не обманешь // Федеральное агентство новостей от 15.06.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://riafan.ru/1285012-mertvogo-ne-obmanesh-roman-nosikov-pro-delo-efremova-i-test-dlya-rossii>

18. Пашаев Э. «Он готов в тюрьму, уже вещи собрал»: адвокат Михаила Ефремова готовит актера к худшему развитию событий // Радио КП от 03.09.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kp.ru/daily/217177/4281208/>
19. Передача «5-я студия» выпуск от 26.04.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=XPErWNJHptE>
20. Передача «60 минут» выпуск от 04.06.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=GUghwC7S5zk>
21. Передача «60 минут» выпуск от 09.07.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=RO9kGNZcBac>
22. Передача «60 минут» выпуск от 29.09.2016. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=jlhYXeNpWhI>
23. Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 06.09.2020. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.youtube.com/watch?v=Kseenx4gk_M
24. Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 12.05.2019. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=jdhG0JMSl54>
25. Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 21.01.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=58SK1Pj5w-U>
26. Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 24.11.2019. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=EZPOJOXlZHA>
27. Передача «Вечер с Владимиром Соловьевым» выпуск от 26.02.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=2SdPYe1-Wl0>

28. Передача «Итоги с Жириновским» выпуск от 16.10.2020 // Радио КП. [Электронный ресурс]: – URL: <https://yandex.ru/turbo/radiokp.ru/s/podcast/itogi-s-zhirinovskim/84388>
29. Передача «Однако» выпуск от 07.11.2020. [Электронный ресурс]. – URL: https://free.1tv.ru/news/2020-11-07/396371-analiticheskaya_programma_odnako_s_mihailom_leontievym
30. Передача «Однако» выпуск от 11.07.2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=34KH-oJzaQ4>
31. Передача «Однако» выпуск от 21.11.2020. [Электронный ресурс]. – URL: https://yandex.ru/turbo/1tv.ru/s/news/2020-11-21/397183-analiticheskaya_programma_odnako_s_mihailom_leontievym
32. Передача «Отдельная тема» выпуск от 21.06.2020 // Радио КП [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.kp.ru/daily/27145.5/4239468/>
33. Передача «Соловьев LIVE» выпуск от 22.04.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=lqqUUJO9Tg4>
34. Резник Г.М. Защитительная речь по делу Поэгли В.Ю. // [Электронный ресурс]. – URL: <https://lektsii.org/13-2209.html>
35. Резник Г.М. Речь в защиту Льва Пономарева в Московском городском суде // Адвокатская газета от 13.12.2018. [Электронный ресурс]. – URL: <https://mhg.ru/rech-v-zashchitu-lva-ponomareva-v-moskovskom-gorodskom-sude>
36. Речь адвоката Генри Резника на процессе по делу о клевете // Новое время. 2011. №20. [Электронный ресурс]. – URL: <https://newtimes.ru/articles/detail/40343>
37. Сенкевич Г. Quo Vadis // Электронная библиотека Литмир. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.litmir.me/bd/?b=260605>

38. Симоньян М. Мой народ не радуется подачкам // Антифашист от 24.04.2021. [Электронный ресурс]. – URL: <http://antifashist.com/item/margarita-simonyan-moj-narod-ne-raduet-sya-podachkam.html>

39. Уайльд О. Идеальный муж// Электронная библиотека Литмир. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=218487>