

Публикации аспирантов

УДК 811.161.1'373.47

И.В. Барановская

**К ПРОБЛЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ
РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И ЭМОЦИЙ***

Проблема формирования и развития терминологии речевого воздействия, проявляемого на эмоциональном уровне, рассматривается с лингвистической точки зрения, обращаясь к фактам становления и развития основных понятий современной теории воздействия.

Ключевые слова: эмоции, сознание, воздействие, перлокутивная лингвистика.

У психологов, так же как у философов и педагогов, нет единой точки зрения относительно роли, которую играют в жизни человека эмоции. Так, некоторые из них, полагая разум характеристикой истинно человеческого в человеке, утверждают, что смыслом человеческого существования должна быть именно познавательная-интеллектуальная деятельность [1]. В нашем обществе человек, начав учиться в раннем детстве, продолжает своё образование по мере взросления до достижения зрелости; при этом само образование чаще всего понимают как процесс знакомства с фактами и овладения теориями, как процесс накопления информации. Но другие учёные склонны относить человека к ряду существ эмоциональных, может быть, эмоционально-социальных. По их мнению, сам смысл нашего существования имеет аффективную, эмоциональную природу: мы окружаем себя теми людьми и вещами, к которым привязаны эмоционально. Они утверждают, что научение через переживание (как в личном, так и в социальном плане) не менее, а быть может, и более важно, чем накопление информации. Маурер утверждал, что «эмоции являются одним из ключевых, фактически незаменимых факторов в тех изменениях поведения или его результатов, которые мы называем «научением» [2].

Эмоции необходимы для выживания и благополучия человека. Эволюционное значение эмоций состоит в том, что они обеспечили новый тип мотивации, новые поведенческие тенденции, большую вариативность поведения, необходимые для успешного взаимодействия индивида с окружающей средой и для успешной адаптации. Одно из определений эмоций звучит так: эмоция – это нечто, что переживается как чувство (feeling), которое мотивирует, организует и направляет восприятие, мышление и действие. Каждый аспект данного определения чрезвычайно важен для понимания природы эмоции. Эмоция мотивирует. Она мобилизует энергию, и эта энергия в некоторых случаях ощущается субъектом как тенденция к совершению действия. Эмоция руководит мыслительной и физической активностью индивида, направляет её в определённое русло. Кроме того, эмоция – это сложный феномен, включающий в себя нейрофизиологический, двигательно-экспрессивный и чувственный компоненты [3]. Мы воспринимаем мир исходя из своих желаний, потребностей и целей; наши

* © Барановская И.В.

желания, потребности и цели – это наши эмоции и их производные.

Сознание, даже в обычном состоянии, всегда характеризуется некоторой степенью эмоциональности, поэтому можно утверждать, что восприятию предметов, явлений или людей обязательно предшествует эмоция или комплекс эмоций. Эмоции непосредственным образом влияют на процесс восприятия, они фильтруют и модифицируют сенсорную информацию, поступающую в сознание от рецепторов. Именно от того, что эмоция взаимодействует с сознанием уже на этапе приёма сенсорной информации, ощущение не регистрируется в сознании в «чистом виде». Эмоция может трансформировать зрительные, слуховые, соматические и др. ощущения.

В эволюционном и в онтогенетическом плане первична эмоция. Специалисты по детскому развитию отмечают, что эмоциональная экспрессия (отдельные компоненты которой обнаруживаются у ребёнка уже с момента рождения) предшествует репрезентационным и оценочным процессам. Существует множество классификаций эмоций, однако наиболее очевидно разделение эмоций на *положительные и отрицательные*. По силе и длительности проявлений выделяют *аффекты, страсти, настроения, стресс, шок* [4].

Согласно материалам словаря XI-XVII вв. данные лексемы получили специальные значения. *Эмоция* (фр. *emotion* – волнение, из лат. *emoveo* – потрясаю, волную) в современном русском языке – реакция на внешнее и внутреннее раздражение. Названия эмоций известны с XI-XII веков. *Аффект* (лат. *affectus* – душевное волнение, страсть) в современной терминологии – бурная, кратковременная эмоция, возникающая в ответ на сильный внешний раздражитель. *Шок* (фр. *shok* – толчок, удар), угрожающее жизни состояние, наступающее в результате чрезмерного воздействия.

Потребность научного познания природы психической и интеллектуальной деятельности человека привела к возникновению психолингвистики. Как указывает А.А. Леонтьев, психолингвистика «возникла в связи с необходимостью дать теоретическое осмысление ряду практических задач, для решения которых чисто лингвистический подход, связанный с анализом текста, а не говорящего человека, оказался недостаточным»; в числе особенностей приложения таких практических задач там же названы обучение родному и иностранному языкам, речевое воспитание дошкольников и вопросы логопедии, *речевое воздействие* [5].

Изучение языка с точки зрения его использования для воздействия называют *перлокутивная лингвистика* (от лат. *перлокуция* – воздействие речью) [6].

В настоящее время речевое воздействие (РВ) формируется как наука об эффективном общении. Как таковая, она, разумеется, имеет свою историю. Еще в Древней Греции и Риме процветала риторика, которая учила эффективному публичному выступлению, умению вести спор и одерживать в споре победу. Древняя риторика была основана преимущественно на логике, правилах *логического* рассуждения и убеждения. Современному человеку уже важна не только и не столько логика, сколько психологические, эмоциональные приемы убеждения.

Вопросы о связях речевого воздействия и эмоций был поставлен и своеобразно решён в латинских риториках Квинтилиана, Цицерона, Варрона. На Русь учение о связях риторик и эмоций пришло с переводом в 1620 году так на-

зываемой риторике Макария, включающей раздел о *возбуждениях* или *воскурениях*. «*Возбуждение* есть показание окруженных дел, возбуждающих милосердие или гневъ или что такового. Что напред подвижетъ возбуждение? *Хипотипосес*, егда знамена и действия воспоминается и егде которого дела образ пред очи приходит, который силу о чемъ и сердцу придаёт» [7].

В средние века выделяли *возбуждения сильнейшие* (синоним – острые) (лат. – *affectus vehementiores*), которые связывались со «страшными словами» и *возбуждения любовные* (лат. – *affectus leniores*) – использование ласковых, приятных слов, названных в риторике *любимыми* [8].

В настоящее время под *эффективным воздействием* понимается такое, которое позволяет говорящему достичь поставленной цели. Выделяют такие виды целей:

1. *Информационная*. Это цель – донести свою информацию до собеседника и получить подтверждение, что она получена.

2. *Предметная*. Это цель – что-либо получить, узнать, изменить в поведении собеседника.

3. *Коммуникативная*. Это цель – сформировать определенные отношения с собеседником. Можно выделить такие разновидности коммуникативных целей: установить контакт, развить контакт, поддержать контакт, возобновить контакт, завершить контакт.

Эффективное и результативное речевое воздействие – разные вещи. Общение эффективно тогда, когда мы достигли результата и сохранили или улучшили отношения с собеседником; по крайней мере – не ухудшили.

Теория РВ, по нашему мнению, включает следующие основные проблемы: *понятие общения, понятие речевого воздействия, понятие эффективного РВ, способы РВ*. Эти способы таковы: *доказывание, убеждение, уговаривание, внушение, принуждение*. С лингвистических позиций данные термины являются отглагольными образованиями: доказывать – приводить аргументы; убеждать – вселять в собеседника уверенность в собственной правоте и т.д.

Речевое воздействие – наука о выборе подходящего, адекватного способа речевого воздействия на личность в конкретной коммуникативной ситуации, об умении правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения для достижения наибольшего эффекта.

Различают два основных аспекта РВ – *вербальный* и *невербальный*. Вербальное (от лат. *verbum* – слово) РВ – это воздействие при помощи слов. При вербальном воздействии имеет значение, в какой речевой форме вы выражаете свою мысль, в каких словах, в какой последовательности, как громко, с какой интонацией, что когда кому говорите. Согласно исследованиям филологов в процессе РВ используются как специально отобранные слова (ср.: народ, толпа, молодчики), так и грамматические категории и формы (ср. обращения: ты, вы), части речи (ср.: прошу внимания, молчать!). Кроме того для воздействия на слушателей используются многозначные слова, допускающие двоякую интерпретацию. Особенно популярны метафорические переносы (типа: свежий ветер перемен). При этом экспрессивность – способность привлекать внимание яркостью и выразительностью речи. Когда говорят о воздействии при помощи языка, практически всегда вспоминают о возможности в речи передавать эмоции. Известно, что эмоциональная речь воздействует сильнее спокойной.

Эмоциональное воздействие «ложится» на подсознание, т.к. в состоянии эмоционального возбуждения человек в той или иной степени утрачивает контроль над рассудком. Однако нужно помнить, что механизм воздействия вовсе не однозначен. Реакция на эмоциональную речь может быть двойкой – или собеседник начинает разделять эмоции говорящего, «заражается» ими, или они вызывают совершенно иные чувства: на презрение собеседник отвечает раздражением, на ненависть – презрением и т.п. Причём сам говорящий заранее предусматривает ту или иную реакцию. Так что можно говорить об эмоциях «заражающих» и «реактивных». «Реактивная» эмоция, возникающая в ответ на какие-либо эмоции автора воздействия, чаще всего находится в негативном спектре и является реакцией на негативные эмоции автора по отношению к адресату. При этом, используя заявления, намеренно провоцирующие ответные эмоции собеседника, автор рассчитывает их использовать. Эмоциональность одного всегда вызывает повышенную эмоциональность другого участника, и это может оказаться выгодным, поскольку эмоция сама по себе снижает способность к трезвой оценке сообщений и может помочь воздействию.

Наиболее эффективно воздействие, вызывающее приятные эмоциональные переживания. Сообщение становится более убедительным, если оно ассоциируется с приятными чувствами.

Невербальное воздействие – это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, поведение во время речи, внешность говорящего, дистанция до собеседника и др.).

Правильно построенное вербальное и невербальное воздействие обеспечивают нам эффективность общения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кэррол Э. Изард. Психология эмоций. – С-П., Х., Минск, 1999. – С. 16.
2. Mowrer, 1960, p.307. Цит. по: Кэррол Э. Изард. Психология эмоций. – С-П., Х., Минск, 1999. – С. 16.
3. Кэррол Э. Изард. Психология эмоций. – С-П., Х., Минск, 1999. – С. 27.
4. Психология / Под ред. А.А.Крылова. – М., 2000. – С. 203.
5. Леонтьев А.А. Психолингвистика//Лингвистический энциклопедический словарь. М.,1990. – С. 404.
6. Борисова Е.Г. Алгоритмы воздействия. – М., 2005. – С. 101
7. Аннушкин В.И. Первая русская риторика XVII века. – М., 1998. – С. 157.
8. Аннушкин В.И. Первая русская риторика XVII века. – М., 1998. – С. 163.

I. BARANOVSKAYA

ON THE PROBLEM OF CORRELATIONS OF THE SPEECH INFLUENCE AND EMOTIONS.

The problem of forming and development of the terminology of the speech influence, shown on an emotional level, is being examined from the linguistic standpoint, appealing to the facts of the formation and development of fundamental conceptions of the modern influence theory.

Key words: emotions, consciousness, influence, perlocutive linguistics.