

ТИПЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Sitosanova O.V.

TYPES OF SPEECH IMPACT

Аннотация. В статье рассматриваются основные типы речевого воздействия.

Ключевые слова: речевое воздействие, адресат, адресант, информация.

Abstract. The article deals with the main types of speech impact.

Keywords: speech impact, addressee, addresser, information.

Обмен смысловой информацией – есть общение. Согласно Леонтьеву А.А. «речевое воздействие не протекает в застывших однообразных формах, а пластично подстраивается под требования ситуации и речевой задачи, используя разные возможные пути из имеющихся в запасе и широко опираясь на разного рода индивидуальные стратегии порождения и восприятия речи» [4, с. 20]. Поэтому целью любого общения является не просто передача той или иной информации, а определенное воздействие на структуру знания адресата.

Адресат, декодируя полученную информацию, соотносит ее со своей когнитивной системой, и извлекает скрытый за внешним планом значения глубинный смысл. То есть процесс речевого воздействия предполагает одностороннюю направленность, так как попытка воздействовать осознанно осуществляется одним из участников общения.

Поскольку речевое воздействие происходит, благодаря проявлению отношения адресанта к адресату, к сказанному им, к происходящему, поэтому можно выделить четыре типа речевых воздействий [5]:

- к *социальным* воздействиям относятся условные речевые действия;
- *волеизъявления* воздействуют на поведение собеседника, побуждают собеседника действовать согласно воле и желаниям говорящего;
- речевые действия *информирующего* типа: сообщение, предупреждение, объяснение, доклад;
- *эмоционально-оценочные* речевые воздействия обращены на чувства партнёра по речевому общению и основываются на общепринятых в данном социуме критериях морали.

Для достижения целей в конкретной ситуации общения используются тактики. Применяя ту или иную тактику, адресант старается изменить модель мира адресата в нужном направлении [2].

Тактика по Верещагину Е.М. – «одно или несколько речевых действий, реализующие стратегии» [1].

Тактики речевого воздействия делятся на косвенные и прямые. Прямая тактика речевого воздействия – это тактика открытого типа, то есть говорящий

сообщает слушающему просто и непосредственно то, что имеет в виду. Косвенная тактика воздействия – это тактика интригующая. Это тактика, которая включает слушателя в сообщение [3].

Такое разнообразие типов речевых воздействий даёт возможность объяснить способы связей реплик в диалоге, описать его структуру, а также предсказать вероятные ходы, то есть спрогнозировать в какой-то мере ход беседы.

Прогнозирование речевых действий означает, что адресант учитывает информацию о взаимосвязях между его будущими речевыми действиями и ситуацией.

Таким образом, можно предположить, что до ситуации общения говорящий располагает следующими видами данных:

- информацией о предстоящем речевом событии;
- информацией о когнитивных пресуппозициях;
- информацией о ситуации [2, с. 94].

Итак, в общении можно наблюдать эффекты взаимовлияния, поскольку трудно представить ситуации, когда поставленную цель можно достичь с помощью одного обращения к реципиенту, поэтому участники ситуации общения корректируют свои действия в зависимости от сложившейся ситуации, оставаясь в рамках единой стратегии [2, с. 52].

ЛИТЕРАТУРА

1. Верещагин Е.М. Речевые тактики «призывы к откровенности». Еще одна попытка проникнуть в идиоматику речевого поведения и русско-немецкий контрастивный подход / Е.М. Верещагин, Р. Райтмар, Т. Ройтер // Вопросы языкознания. – 1992. – № 6. – С. 82-93.

2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 284 с.

3. Клюев Е.В. Риторика (Инвенция, Диспозиция, Элокуция) / Е.В. Клюев. – М.: ПРИОР, 1999. – 272 с.

4. Леонтьев А.А. Основные направления прикладной психолингвистики в СССР / А.А. Леонтьев // Речевое воздействие: Проблемы прикладной психолингвистики. – М.: Наука, 1972. – С. 7-24.

5. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения / Л.Л. Федорова // Вопросы языкознания. – 1991. – №6. – С.46-50.