**Дубинко С.А.**

***Белорусский государственный университет,***

***Республика Беларусь***

**РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ И ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ**

 Риторика предоставляет говорящему возможность пользоваться разнообразными средствами прямого и фигурального выражения. За традиционным термином "речевые фигуры" стоят формы непрямого воздействия на аудиторию. В действительности никакого противоречия между фигуральной и точной речью нет. "Риторизм не принадлежит к каким-либо эпохам культуры исключительно: подобно оппозиции "поэзия/проза" оппозиция "риторизм / антириторизм " принадлежит к универсалиям человеческой культуры" [3, с.175]. Следует особо подчеркнуть, что фигуры рассматриваются как органическое свойство языка, без которых живой язык немыслим. Речь идет не о том, чтобы "делать фигуры из языка", а о том, чтобы, находя фигуры в языке, использовать их как можно эффективнее. Под термином "речевая фигура" или "метафора" мы понимаем способы косвенного речевого воздействия. Признание возможностей разных форм языкового выражения одного и того же содержания приводит к идее выбора стилистически отмеченных форм и к использованию их с целью убеждения слушающего. Таким образом, сам язык через его фигуры становится средством психического воздействия на слушателя [7, с.542]. Проблема выбора между прямыми и непрямыми формами воздействия на слушателя это по сути дела проблема соотношения прямых и косвенных речевых актов. Используя богатейшие возможности языка, логические и аналитические средства убеждения (в реальной речевой практике говорящий редко пользуется "логически чистыми" умозаключениями, довольствуясь чаще всего энтимемами), риторика способна создавать эффекты необыкновенной силы.

В нашем исследовании мы придерживаемся точки зрения, согласно которой фигуры так же естественны для языка, как слова, использующиеся в прямых значениях, и не являются отклонением от некой "мыслимой" нулевой ступени. В условиях повседневной речи, где употребление фигур носит спонтанный характер, в распоряжении каждого носителя языка имеются достаточно хорошие навыки переноса значений.

Различные языковые формы, выражая одну и туже форму мысли, имеют дополнительную риторическую нагрузку. Естественный язык не мог бы быть полноценным средством общения между людьми, если бы он не располагал таким богатством форм, способных нести любой оттенок мыслей и чувств. Но так как языковых средств, служащих для выражения логических умозаключений, значительно больше, чем самих логических форм, то, естественно, для одной и той же логической формы умозаключения используется множество специальных языковых форм.

В логике, например, известны противоположные разделения суждений по качеству: утвердительные и отрицательные. В естественном языке между этими четкими разделениями существует множество переходных семантических значений. Наличие в языковых построениях, выражающих логические умозаключения, различного рода отрицательных средств не означает, что эти умозаключения построены по правилам отрицательных модусов и наоборот. В некоторых случаях языковые форманты, служащие средством выражения отрицания на уровне предложения, не являются таковыми на уровне умозаключения. Возьмем в качестве примера риторический вопрос, выступающий в форме логических суждений: "… he felt a little comforted, for what could you expect with a father like that." В умозаключениях, выраженных сложноподчиненными предложениями с причинными союзами for и because, риторические вопросы обнаружены как в главных, так и в придаточных предложениях, выражающих соответственно заключение и меньшую посылку силлогизма: "Who knows what he expected… for who knew that each other couple might not be he and she?" [8, с.254 ]. " … I cannot introduce a topic, because how do I know what will interest you?"[12, с. 173 ].

Общие места в риторике являются средством установления речевой коммуникации и той основой, которая обеспечивает общепонятность нового, индивидуального. Это предполагает взгляд на речевую фигуру (метафору) как на языковое явление, отражающее базовый когнитивный механизм. В соответствии с этим, языковые метафоры являются всего лишь проявлением так называемых "концептуальных метафор", заложенных в понятийной системе человека и структурирующих его восприятие, мышление, деятельность [9, с.123 ]. Исследование уровней метафоричности того или иного дискурса, плотности когнитивных метафор, а также их соотношения с базовыми, онтологическими метафорами могло бы существенно продвинуть нашу компетентность относительно коммуникативной специфики данной культуры, а также пролить свет на особенности понятийной структуры английского дискурса.

Мотивация риторических фигур является отражением коммуникативной ситуации и основных принципов коммуникации, доминирующих в ней. Выбор той или иной тактики речевого воздействия определяется тем, какой из принципов коммуникации является ведущим в данном случае: последовательность и ответственность (если это, например, пламенная речь политика), истинность, последовательность, ответственность (выступление ученого), принцип кооперации, последовательности, информативности (речь на переговорах) и т. д. Реализация принципов коммуникации предусматривает выбор прямой или косвенной тактики коммуникативного взаимодействия и речевого воздействия и опирается на весьма конкретные языковые феномены: употребление личных местоимений, значения конкретных слов в контексте, просодические изменения, механизмы имперсонализации высказывания, языковые средства реализации категории вежливости, минимизации ущерба для социального лица собеседников при коммуникативном взаимодействии. Примером использования косвенной тактики речевого воздействия являются обобщенно-адресатные предложения с местоимением "one" , "you" в прагматической функции расширительного значения. Говорящий убежден в своей правоте и, демонстрируя адресату свою точку зрения, старается убедить в своей правоте или просто навязать свою точку зрения в смягченной, ненавязчивой, завуалированной форме (приказы, например, не оформляются подобным образом).

Реализация прямых и косвенных тактик речевого воздействия предусматривает не наличие или отсутствие риторических фигур или когнитивных метафор, а их соотношение с базовыми метафорами.

Когнитивные исследования традиционно отдают предпочтение изучению так называемых "мертвых", или "стертых" метафор, глубоко укорененных в понятийной системе человека, в противоположность ярким, новаторским, "индивидуально-авторским", метафорическим употреблениям [6, с. 45]. В современном дискурсе на общеполитические темы (хроника, интервью, аналитическая статья) можно обнаружить метафоры обоих типов, хотя преобладающим типом являются "мертвые" метафоры (государства уподобляются людям, имеющим свой характер, линию поведения: государства могут хлопать дверью, делать шаг вперед, торговаться, отмалчиваться, закрываться на засовы, распахнуть все двери и т. д.).

Эти общеязыковые варианты речевых явлений являются мостиком от естественного языка к естественному языку в риторической функции.

В современных формах так называемой перформансной коммуникации слушателем, наблюдателем может выступать третье лицо- байстендер, присутствие которого детерминирует речевое поведение коммуникантов: выбор коммуникантами кода общения, открытость/закрытость содержания сообщения для постороннего [1, с. 191]. Другими словами, адресант регулирует свою речевую деятельность с учетом не только фактора адресата, но и фактора слушателя.

Вопрос о возможностях прямых и косвенных тактик речевого воздействия замыкается фактически на два круга проблем: проблемы искренности и проблемы эффективности высказывания. Прямая тактика речевого воздействия сообщает слушателю непосредственно то, что имеет в виду. Известно, однако, что подобная семантическая простота присуща далеко не всем высказываниям на естественном языке. В соответствии с концепцией информационной неполноты текста предложениям естественного языка присуща изначальная неэксплицированность смысла вследствие неполноты фразовой или эллиптической - презумпции и неполноты сверхфразовой - пресуппозиции [4, с. 180]. В ракурсе соотнесения тактик прямого и косвенного воздействия целесообразно разграничивать информационную неполноту и информационную неопределенность текста и несомого им сообщения. Существует мнение, что слишком понятные научные работы кажутся "инфантильными" [5, с. 121]. Очевидно, что случаи "семантической неопределенности" [2, с. 93] языковых единиц в составе текста и неопределенности сообщений (которые могут быть предпосылкой коммуникативных неудач или преднамеренно эксплуатироваться в качестве речевой тактики) отличны от случаев их неполноты, обусловленных расчетами коммуникантов на определенную предварительную информированность друг друга. В последнем случае можно наблюдать ряд метонимических образований, в основе которых лежит принцип экономии коммуникативных усилий (the knowing nudges) [11, с. 54]. Носителями метонимии могут быть аббревиатуры, имена собственные, лексические сращения, цитация, всевозможные намеки, парцелляция, эллипс, аллюзии, неологизмы и перифразы.Стремление сосредоточить в зоне пресуппозиций максимальный объем информации присуще многим регистрам коммуникации, но в большей степени характерно для английского газетного стиля.

К достоинствам прямых тактик речевого воздействия следует отнести точность, последовательность, неконфликтность по отношению к критерию искренности. Но эти достоинства носят избирательный характер и находятся в прямой зависимости от конкретной ситуации, будучи всегда готовы перейти в недостатки: есть ситуации, которые относятся к разряду этикетных (конвенциональных): отклонение приглашения на нежелательную встречу, умолчание по поводу содержания письма и многие другие случаи, которые граничат с понятием "white lie". Нетрудно представить, что использование прямых тактик в подобных случаях соответствует критерию искренности, но не является эффективным, так как ставит акт взаимодействия под угрозу срыва. Прямая тактика речевого воздействия на слушателя фактически предполагает вертикальную модель речевого взаимодействия: при таких отношениях между говорящим и слушающим имеет место иерархически структурированная коммуникация. Единственное, что может обосновать необходимость или смягчить императив, - это сила доводов говорящего. Приглашая слушателя в собеседники, то есть строя горизонтальную модель речевой ситуации, мы должны обеспечить ему возможность действительно участвовать в "конструировании" содержания сообщения, при этом эффективность сообщения определяется уровнем доверия, оказываемого говорящим слушателю. Косвенные тактики речевого воздействия апеллируют к речевым фигурам. Они обеспечивают слушателю "свободу действий", свободу инициативы и фантазии. В отличие от прямой тактики, косвенная тактика речевого воздействия не обязательно ведет слушателя исключительно к одной единственной цели или прямо формулирует ее. Анализ выдающихся произведений ораторского искусства позволяет наиболее наглядно реализовать интегративный подход к использованию прямых и косвенных тактик речевого взаимодействия. Сочетание тактик прямого и косвенного речевого воздействия делают произведения ораторского искусства особенно интересными с риторической точки зрения.

## Литература:

1. Дикарева С. С. Сценарии диалога в перформансной коммуникации. Когнитивные сценарии коммуникации. Доклады IV Международной научной конференции. - Симферополь, 2002.-250.
2. Дюкро О. Неопределенные выражения и высказывания. Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 13. Логика и лингвистика. - Радуга, 1982.
3. Лотман М. Ю. Риторика. Избранные статьи в 3-х томах. Таллинн, 1992, т.1.
4. Мартынов В. В. Категории языка. Семиологический аспект. – М.:Наука, 1982.
5. Налимов В. В. Вероятностная модель языка. О соотнесении естественных и искусственных языков.- М.: Наука, 1979.
6. Скляровская Г. Н. Метафора в системе языка. СП б., 1993.
7. Топоров В. Н. Фигуры речи. Лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990.
8. Galsworthy J. The Man of Property. M., 1974.
9. Lakoff G., Johnson M. Metaphors we live by. Chicago, London, 1980.
10. Noonan P. Speech! Speech!/ Language Awareness. 6-th ed. Ed. by Paul Escholz et. al. New York, 1994.
11. Parrot Fred. Inescapable metonymy- or, life at the shallow end (know what I mean?) // English Today, vol. 15, N 1, - P. 52-54].
12. Warren R. P. The entire King's Men. M., 1979.