

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

УДК 81-114.4

КОГНИТИВНАЯ ПРИРОДА МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ

Н.В. Дзундза

Тверской государственной университет, Тверь

В статье обосновывается когнитивная природа манипулятивных коммуникативных стилей: устанавливается влияние когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» на стиль манипулирования с привлечением результатов экспериментального исследования.

Ключевые слова: когнитивный стиль, коммуникативный стиль, манипуляция, эксперимент, моделирование

Языковая манипуляция изучается на стыке дискурсологии, текстологии, теории жанров, социолингвистики и когнитивистики. Лингвистическое изучение феномена манипуляции охватывает широкий круг вопросов. Цель данной статьи – описать типологию манипулятивных коммуникативных стилей (далее – МКС), классифицирующим параметром которой является когнитивный стиль «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ». Для достижения этой цели определим некоторые исходные теоретические понятия: манипуляция, коммуникативный и когнитивный стили.

Феномен речевой манипуляции «невозможно рассматривать в отрыве от психологии, поскольку именно в этой области знаний явление манипуляции приобрело свою значимость и достаточную степень исследованности» [3: 1458]. По Е.Л. Доценко выделяются следующие признаки манипуляции [2: 59]. Манипуляции – скрытое воздействие, при котором манипулятор относится к другому человеку как к средству достижения целей. Манипулятор навязывает новые цели и стремится получить односторонний выигрыш. Кроме этого, осуществление манипулятивных действий предполагает мастерство и сноровку.

Для моделирования МКС релевантны следующие характеристики: 1) несовпадение (в том числе потенциальное и/или неосознаваемое) интенций субъектов общения; 2) наличие явного и скрытого интенционального плана; 3) наличие достаточного коммуникативного опыта, чтобы составлять «многослойные высказывания» посредством речевых стратегий и тактик.

Манипулятивное воздействие воплощается в коммуникативном стиле, который понимается как «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [4: 38–39]. Коммуникативный стиль является объектом изучения коммуникативной стилистики. Интегративный статус коммуникативной стилистики обоснован в монографии С.В. Мкртычян «Стилистика устного делового дискурса» [цит. раб.: 69]. Коммуникативный стиль изучается с учётом трех аспектов: системно-

структурного, прагматического и когнитивного.

Задача системно-структурного аспекта «состоит в системном описании стилистически маркированных единиц, формирующих стилистическое поле с позиций функциональности дискурса, обусловленного характером деятельности его субъектов» [5: 6]. Единицами-маркерами признаются речевые стратегии (далее – РС) и речевые тактики (далее – РТ). Вслед за И.Н. Борисовой, под коммуникативной стратегией мы понимаем «способ организации речевого поведения в соответствии с замыслом, интенцией коммуниканта» [1: 89]. Стратегия существует на интенциональном уровне – на этапе планирования высказывания. Стратегия реализуется посредством РТ. Под РТ понимается «речевое действие соответствующее тому или иному этапу в реализации РС и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа» [6: 229]. РТ существуют на вербальном уровне и представляют собой вариативные средства достижения РС. Успешность РС и эффективность коммуникации в целом находятся в фокусе прагматического аспекта.

Когнитивный аспект «связан с когнитивным моделированием процессов и механизмов актуальной речемыслительной деятельности, направленной на осуществление стилистического выбора языковых единиц, в условиях реального взаимодействия» [5: 6]. Сложность специфики механизмов речемыслительной деятельности, обусловленных личностными когнитивными особенностями коммуниканта, по мнению М.А. Холодной, может описываться с помощью такого параметра, как когнитивный стиль [7].

Когнитивные стили (далее – КС) – устойчивая характеристика мыслительной деятельности говорящего, а именно способы восприятия, синтеза, обработки, анализа и структурирования информации. Как пишет ведущий исследователь в области когнитивных стилей М.А. Холодная, это «индивидуально-своеобразные способы получения того или иного когнитивного продукта» [цит. раб.: 53], независимые от результатов интеллектуальной деятельности человека. К КС не применимы оценочные суждения, так как каждый стиль имеет преимущества в определенных ситуациях, поэтому возможен только вектор ситуативной оценочности. Когнитивный стиль является «устойчивой характеристикой субъекта, которая проявляется проявляющаяся на разных уровнях интеллектуального функционирования» [цит. раб.: 54]. Человек может использовать любой стиль, но неосознанно отдает предпочтение одному из них. Как предполагает И.П. Шкуратова, формирование КС проходит три стадии: 1) стиль не выражен, нет явного предпочтения одно из стилей поведения 2) стиль ярко выражен; 3) стиль мобилен, что свидетельствует о зрелости когнитивных структур личности [8: 257]. Люди, имеющие ярко выраженный КС, менее адаптивны, чем люди с мобильным когнитивным стилем, способные менять стиль поведения в зависимости от ситуации. Таким образом, КС – «индивидуально-своеобразные способы переработки информации о своем окружении в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, категоризации, оценивании происходящего» [7: 51]. Эти индивидуальные различия образуют особую

форму когнитивного поведения, которая в свою очередь, распределяется на два полюса противоположных стилей.

В основу типологии МКС положен КС «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ», который отвечает за скорость и качество принятия решения в условиях неопределенности, когда требуется выбрать один вариант из нескольких альтернатив. Основное отличие между полюсами ИМПУЛЬСИВНОСТИ и РЕФЛЕКТИВНОСТИ заключается, как пишет М.А. Холодная, «в объеме той информации, которую собирает индивидуум до принятия решения» [цит. раб.: 121]. Импульсивные лица принимают решения быстро, но на недостаточной информационной базе. У них эмоции доминируют над логикой. Рефлексивные лица склонны принимать решения при наличии максимально полной информации. Следовательно, рефлексивные люди более рациональны и логичны. Эти особенности в соответствии с нашей гипотезой задают вектор реагирования в ситуациях, где для достижения целей индивид прибегает к манипулированию.

Одна из методик выявления данного когнитивного стиля – методика Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков» [10: 17–24]. Испытуемым предлагается 2 тренировочных листа, затем 12 основных листов. На каждом листе представлена картинка-эталон, а внизу восемь фигур, почти идентичных ей. Задача испытуемых – указать картинку, которая полностью соответствует эталону. ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выявляется по показателям: 1) время ответа, 2) количество ошибок. Среди всех испытуемых подводится подсчет времени и ошибок, выделяется среднее число. Представители рефлексивного стиля будут находиться выше медианы времени ответа и ниже медианы количества ошибок, в то время как индивиды с импульсивным стилем – выше медианы времени и ниже медианы количества ошибок. Особую категорию (как отмечает М.А. Холодная, на неё приходится примерно 1/3 испытуемых [7: 117]), составляют «быстрые/точные» и «медленные/неточные». Ответы «быстрых/точных» ниже медианы времени ответа и ниже медианы количества ошибок. Ответы «медленных/неточных» выше медианы времени ответа и выше медианы количества ошибок. Так образуется квадриполярное измерение когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (см. рис.1).

На основе параметра ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ разрабатывается типология МКС. При этом учитывается типология ролей Манипулятора Э. Шострома [9: 20]. По этой типологии манипуляторы делятся на «попираемых» и «попирающих» манипуляторов. «Попираемые» манипуляторы (*Диктатор, Калькулятор, Судья, Хулиган*) доминируют, приказывают, подчиняют для достижения необходимых целей. «Попирающие» манипуляторы (*Тряпка, Прилипала, Славный Парень, Защитник*) играют пассивную роль – подчиняются, принижают себя. В соответствии с типологией выявлены два стиля манипулирования: эксплицитно-доминантный и латентный.

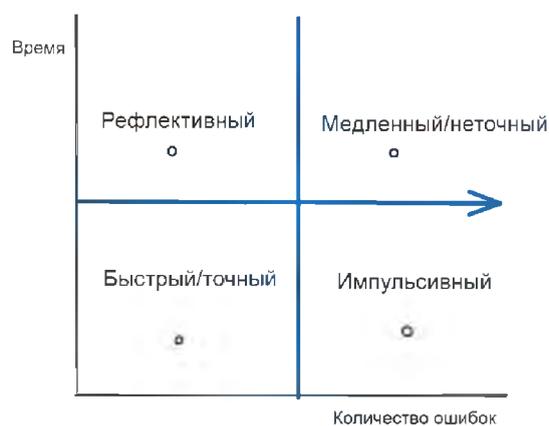


Рис. 1. Квадриполярное измерение когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ»

Эксплицитно-доминантный (ЭД) стиль обусловлен импульсивным КС и соотносится с «попирающими» манипуляторами (*Диктатор, Судья, Хулиган*). Манипуляция предполагает активное эмоциональное доминирование и совершается с позиции силы: манипулятор критикует, возвышает себя, контролирует поведение другого.

Латентный (Л) стиль обусловлен рефлексивным КС и соотносится с «попираемыми» манипуляторами (*Тряпка, Прилипала, Славный Парень*). В отличие от экспрессивности ЭД стиля, Л стиль обезличен, эмотивная окраска направлена на факты. Манипуляция осуществляется с позиции слабости: манипулятор подчиняется, демонстрирует беспомощность и зависимость.

Отметим, что роли Калькулятор и Защитник стоят на границе ЭД и Л стиля, так как для достижения целей они могут менять стиль манипулирования.

Для установления зависимости МКС от КС «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» был проведен эксперимент, в котором приняли участие 50 испытуемых в возрасте от 18 до 40 лет. Исследование состояло из двух частей: первая часть направлена на установление КС (Тест Дж. Кагана), вторая часть выявляла доминирующий МКС: описаны модельные ситуации, к которым нужно 1) продуцировать реплики самостоятельно и 2) выбрать ответ из предложенных вариантов. Гипотеза эксперимента заключалась в том, что Ии полюса ИМПУЛЬСИВНОСТЬ будут демонстрировать эксплицитно-доминантный МКС, в то время как Ии полюса РЕФЛЕКТИВНОСТЬ будут демонстрировать латентный МКС.

В рамках настоящей публикации представлены 15 уже обработанных ответов. Ответы испытуемых на первую часть эксперимента распределились следующим образом (см. рис. 2).

Далее испытуемым была предложена вторая часть теста – 5 ситуаций открытого и 5 ситуаций закрытого типа. Задание открытого типа выглядело следующим образом:

1. Задание: *Напишите, что Вы скажете для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).*

2. Модельная ситуация: *Представьте, что Вы – продавец-консультант в магазине одежды. К Вам в магазин приходит женщина, которая выглядит элегантно и представительно, скорее всего, у неё высокий статус. Женщина выбирает одно из самых дорогих платьев в магазине. Покупательнице оно нравится, но она колеблется, возможно, из-за его стоимости или из-за фасона. Что бы Вы сказали, чтобы убедить купить платье?*

Явная цель: убедить, что это идеальное платье для покупательницы.

Скрытая цель: продать одно из самых дорогих платьев.



Рис. 2. Результаты теста на выявление КС

Ответ на ситуацию испытуемые продуцировали самостоятельно. Затем предлагались задания, где нужно было выбрать ответ из предложенных вариантов: первые два ответа соответствуют ЭД стилю, вторые два – Л стилю. Проиллюстрируем одно из заданий.

1. Задание. *Выберите начало ответа, который наиболее подходит для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).*

Представьте, что Вы – продавец-консультант в магазине часов. К Вам в магазин приходит мужчина, который выглядит солидно и представительно, Вы думаете, что у мужчины высокий статус и достаток. Мужчина выбирает часы и просит показать одну из самых дорогих моделей (из лимитированной коллекции, из прочных материалов и с надежным механизмом). Покупателю нравится эта модель, но вы видите, что он не решается на покупку, возможно, из-за стоимости. Как бы вы убедили покупателя приобрести именно эти часы?

Явная цель: убедить, что эти часы идеальны для покупателя.

Скрытая цель: продать одну из самых дорогих часов.

2. Варианты ответов:

А. Конечно, Вам решать, но без всякого сомнения, эти часы идеальны для вас, высочайшего качества. К тому же последний экземпляр! Уж я-то в часах разбираюсь!

Б. Разве Вы не хотите стать обладателем такой ценной модели?

В. А я всё люблюсь ими, но не могу себе позволить.

Г. Не думайте – можете даже неделю поносить, а потом вернуть!

Ответы испытуемых были подсчитаны и классифицированы в соответствии с ЭД и Л стилем. Были получены следующие результаты (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение ответов по гипотезе эксперимента

	КС	ЭД	Л	Соответствует ли КС и МКС?
1.	РФЛ	3	7	ДА
2.	РФЛ	1	9	ДА
3.	МН	3	7	ДА
4.	ИМП	8	2	ДА
5.	БТ	7	3	ДА
6.	МН	4	6	ДА
7.	ИМП	7	3	ДА
8.	ИМП	1	9	НЕТ
9.	ИМП	6	4	ДА
10.	ИМП	6	4	ДА
11.	БТ	6	4	ДА
12.	РФЛ	4	6	ДА
13.	БТ	2	8	НЕТ
14.	ИМП	1	9	НЕТ
15.	РФЛ	3	7	ДА

Испытуемые, демонстрирующие КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ (импульсивные и быстрые/точные), склонялись к выбору ответов ЭД стиля: 6 человек выбрали ответы, маркирующие ЭД стиль и 3 человека – стиль. Все испытуемые демонстрирующие КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (рефлексивные и медленные/неточные), склонялись к выбору ответов Л стиля. Это позволяет сделать вывод о том, что когнитивный стиль влияет на использование МКС.

Таким образом, можно заключить, что МКС имеет когнитивную природу. Выбрав в качестве классифицирующего основания когнитивный параметр «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ», были выявлены два МКС – эксплицитно-доминантный и латентный. Проведенный эксперимент показал, что когнитивный стиль может быть положен в основу типологии манипулятивных коммуникативных стилей.

Список литературы

1. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. Изд. 3-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 320 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
3. Илюхин Н.И. Характерные черты коммуникативной манипуляции (на материале английского киносернала) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2023. №5. С. 1458–1464.
4. Мкртычян С.В. Стилистика устного делового дискурса: монография. Тверь: Тверской гос. ун-т, 2011. 313 с.

5. Мкртычян С.В. Коммуникативная стилистика: на пути к интегративной теории языка // Известия ВГПУ. 2011. №7. С. 4–7.
6. Сковородников А.П. Коммуникативные стратегии и тактики // Эффективное речевое общение (базовые компетенции). Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014. С. 229–230.
7. Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии. 2-е изд. М. [и др.]: Питер, 2004. 384 с.
8. Шкуратова И.П. Когнитивные стили как регуляторы мировосприятия личности // Первая российская конференция по когнитивной науке. Тезисы докладов. Казань: КГУ, 2004. С.256–257.
9. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации М., 2008. 192 с.
10. Kagan J. Reflection-impulsivity: The generality and dynamics of conceptual tempo // Journal of Abnormal Psychology, 1966. Vol. 71, № 1. P. 17–24.

COGNITIVE NATURE OF MANIPULATIVE COMMUNICATION STYLES

N.V. Dzundza
Tver State University

The article substantiates the cognitive nature of manipulative communicative styles, and establishes the influence of the cognitive parameter "IMPULSIVITY/REFLEXIVITY" on the style of manipulation involving the results of experimental research.
Keywords: cognitive style, communicative style, manipulation, experiment, modeling.

Об авторе:

Дзундза Надежда Владимировна – аспирант кафедры французского языка, перевода и межкультурной коммуникации Тверского государственного университета; *e-mail*: dzundza.00@gmail.com