

УДК 808.56

## К ВОПРОСУ О ВОЛЮНТАТИВНОМ АСПЕКТЕ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СВЕТЕ КРИМИНАЛЬНОЙ РИТОРИКИ

---

## TO THE ISSUE OF THE VOLUNTATIVE ASPECT OF VERBAL INFLUENCE IN THE CONTEXT OF CRIMINAL RHETORIC

**Арский Александр Адольфович,**  
*доцент кафедры иностранных и русского языков Сибирского юридического института МВД России (г. Красноярск), кандидат филологических наук*

arski7@yandex.ru



### Ключевые слова:

манипуляция, воздействие, жертва, экстралингвистика, паралингвистика.

### Keywords:

manipulation, impact, victim, extralinguistics, paralinguistics.

В статье основной акцент сделан на волонтиативном аспекте речевого воздействия на адресата в свете криминальной риторики. Внимание при этом уделяется не только анализу смысла, содержания речевого акта, но и его прагматической составляющей, имеющей отношение к экстралингвистическим факторам речевого общения, в частности базовой классификации манипулирующих тактик, направленных на подавление воли реципиента на уровне сознательного и бессознательного.

The article focuses on the voluntative aspect of speech influence on the addressee in the context of criminal rhetoric. At the same time, the author pays attention not only to the analysis of the meaning and content of the speech act, but also its pragmatic component related to the extra-linguistic factors of verbal communication, in particular to the basic classification of manipulating tactics aimed at suppressing the will of the recipient both at conscious and unconscious levels.

Приступая к анализу волюнтаристического аспекта речевого воздействия в свете криминальной риторики, филолог уже в самом начале исследовательской работы сталкивается с необходимостью определиться в своем отношении к трактовке таких терминов, как язык, речь, литературный язык и функции языка. Дело даже не в проблеме определения языковых аспектов, функций и средств их реализации, а в приоритетности целей и задач поиска, и далеко не всегда общепринятые подходы, излагаемые, в частности, в рамках классической филологической дисциплины «Введение в языкознание», способны полностью удовлетворить человека в стремлении найти ответы на извечные междисциплинарные вопросы: «Что первично – язык или мышление?», «Какие языковые функции относятся к приоритетным?», «Что является определяющим в оценке эффективности коммуникативного акта?» и прочие. С выделением социолингвистики, психолингвистики и суггестивной лингвистики в отдельные научные дисциплины диапазоны поиска в указанных направлениях значительно расширились, а исследователи, помимо упомянутого, получили возможность оперировать терминологией других наук: психологии, психиатрии и даже криминалистики, если говорить о криминальном аспекте речевого воздействия на потерпевшего. Новый для лингвистики исследовательский инструментарий позволил обратить внимание не только на смысл, содержание речевого акта, но и на его прагматическую составляющую, имеющую отношение к экстралингвистическим факторам речевого общения.

В классической теории речевого взаимодействия принято выделять три аспекта языка [4]:

- 1) собственно язык как система фонетических, лексических и грамматических единиц, а также система правил их употребления и сочетаемости;
- 2) речь (или речевой акт) – акты общения: говорения и слушания, письма и чтения;
3. Речевая деятельность – переплетение мыслительных процессов той или иной сложности и длительности и последующих целенаправленных речевых актов, успешность которых зависит от реализации цели коммуникативного воздействия на реципиента.

Иными словами, в процессе коммуникации говорящий, пишущий оперирует имеющимися у него языковыми средствами ради достижения определенной цели: убедить, сообщить и т.п. Речь является инструментом воздействия, а не набором известных адресанту языковых средств. С таким пониманием сути речевого взаимодействия исследователь, составляя список основных функций языка [1], неизбежно приходит к необходимости выделения именно волюнтаристической (воздействующей, прагматической) функции в качестве приоритетной в речевой деятельности. Именно желание трансформировать сложившуюся ситуацию в соответствии с желанием адресанта, подчинить его воле

в той или иной степени лежит в основе любого речевого взаимодействия. При таком подходе упомянутый список, если его рассматривать в русле приоритетов суггестивной лингвистики, учитывающей не только реакцию (психолингвистика), но и установку на последующие действия адресата, должен выглядеть следующим образом:

1) волюнтативная (прагматическая, суггестивная: функция воздействия на адресата);

2) когнитивная (мыслительная, познавательная, гносеологическая). Эта функция включает в себя подфункции, в частности:

- конструктивную (мысленное формирование речи, отражающей целеустановку адресанта, подбор соответствующих языковых средств);

- номинативную (вербальное обозначение всего, что известно человеку, включая абстрактные понятия);

- кумулятивную (аккумулятивную: фиксация и сохранение информации);

- коммуникативную (передача и обмен информацией);

3) идентифицирующая (индикативная, корпоративная, маркирующая представителей определенного социума);

4) эмотивная (эмоциональное отношение говорящего к предмету речи).

Однако следует признать, что приоритетность названных функций в указанном списке может зависеть от экстралингвистических факторов, например от сферы использования. Так, если говорить о языке права, то это, в первую очередь, язык закона и различных нормативных актов, в которых выражена воля государства на разрешение или запрет того или иного действия; следовательно, основная функция языка права, в частности языка официально-деловой документации, – волюнтативная, т.е. функция повеления или предписания, что соответствует расставленными нами приоритетам в формировании списка языковых функций.

Волюнтативная функция языка может реализовываться только в ходе речевого взаимодействия, в котором участвуют говорящий и слушающий, выступающие как носители определенных социальных ролей и понимающие смысл используемых в данной речи сообщений. Участвуя в речевом акте, человек сознательно или бессознательно стремится к осуществлению цели общения, своего намерения. Таким образом, в ходе речевого взаимодействия говорящий или пишущий воздействует на слушающего или читающего, при этом эффективность вербальных средств может усиливаться либо, наоборот, нивелироваться невербальными средствами, сопровождающими речь (мимика, жесты, дистанция между коммуникантами, внешность говорящего и т.д.)

Базовые способы вербальной реализации волюнтативной функции языка: посредством убеждения и посредством манипулирования. Эти два способа требуют разграничения:

- убеждающее воздействие призвано заставить адресата осознанно принять точку зрения говорящего, осознанно принять решение о каком-либо действии;

- манипулятивное воздействие направлено на побуждение адресата совершить действие неосознанно или вопреки его собственному намерению, но в интересах говорящего. Это, по сути, манипуляция сознанием, внушение адресату какой-либо идеи без ее критического осмысления и последующее ее восприятие как своей собственной, как итога своих умозаключений без всякого внешнего вмешательства. Однако следует иметь в виду, что в отношении людей, отличающихся аналитическим складом ума, убеждение во многих случаях также может использоваться в манипулятивных целях, но лишь на предварительном этапе воздействия на реципиента [3].

Традиционно убеждение относят к так называемой белой риторике, а манипулирование, соответственно, к черной риторике [2]. В рамках классической дисциплины «Риторика» в подавляющем большинстве случаев преподают именно первый вариант как наиболее соответствующий запросу общества. Однако по мере увеличения числа пострадавших от «специалистов» черной риторики, как правило ассоциирующейся на уровне общественного сознания не с софистами Древней Греции, а с современным цыганским гипнозом и мошенничеством в сфере торговли, возникает необходимость не только хотя бы базовой классификации манипулирующих тактик, направленных на подавление воли реципиента на уровне сознательного и бессознательного [5], но и обучения оборонительным тактикам противодействия подобным речевым уловкам.

Если рассматривать случаи, классифицируемые как преступные деяния, то в общих чертах этапы криминальной манипуляции могут быть представлены следующим образом:

1) сбор информации о потенциальной жертве: уровень благосостояния, место хранения финансовых средств или ценных вещей, чем больше всего дорожит и что из этого является наиболее уязвимым (члены семьи, домашние животные и т.д.), маршрут передвижения «дом – работа» и временные сроки, сфера интересов, психологический тип личности в зависимости от гендерной и национальной принадлежности, имеющиеся существенные проблемы и т.п. Этот этап, как правило, задействуется опытными мошенниками при тщательной разработке хорошо защищенной жертвы;

2) выбор подходящего места для предстоящего вступления в непосредственный контакт: чаще людные места, в которых, во-первых, неминуемо происходит отвлечение внимания жертвы, а во-вторых, особенно у женщин, появляется ощущение гипотетической защищенности;

3) диагностирование текущего состояния жертвы, например выявление внешних признаков депрессии или опьянения, и его потенциальной способности оказать противодействие;

4) вступление в контакт и завладение вниманием: например, спровоцировать чувство вины (якобы случайно столкнуться с жертвой и при этом выронить и разбить очки) или сострадания (мошенница держит ребенка на руках и обращается к жертве за помощью: украли все деньги, а ребенку нужно срочно купить лекарства); инсценировать нападение и тут же выступить в роли якобы спасителя; заинтересовать жертву в обращении за помощью к мошеннику («Вижу, красавица, порча на тебе, и ждет твоего ребенка тяжелая болезнь, но я могу помочь. Денег не прошу: понравилась ты мне»);

5) если был задействован первый этап, то сбор необходимой информации о жертве происходит при непосредственном контакте с мошенником. Например, таксист в аэропорту берет пассажира и везет к известной провидице, выспрашивая все по дороге. А упомянутая провидица потом выдает эту информацию жертве, подтверждая тем самым свои магические способности. Опытные мошенники даже имя жертвы могут попытаться угадать по пульсу, по зрачкам: задаешь первую букву и смотришь на реакцию жертвы. В случае совпадения жертва проникается доверием к мошеннику;

6) провоцирование расположения жертвы к мошеннику, доверия к нему: демонстрация сострадания, комплименты («Какая красивая девушка, и дети у тебя еще красивее будут. Вижу, что все у тебя и твоей семьи хорошо будет. Хочешь, бесплатно погадаю: подскажу, где ты мужа хорошего встретишь?»). Если одна тактика не сработала, мошенник переходит к следующей, не давая жертве опомниться;

7) актуализация потребности в решении несуществующей проблемы. Женщин сильно пугает информация о потенциальном ухудшении здоровья, а особенно о здоровье их детей. Если на предварительном этапе суггестивной обработки у жертвы сформировано ощущение доверительных отношений с мошенником, то потом достаточно только сообщить информацию негативного содержания: например, высыпать песок на лист бумаги, стряхнуть и обнаружить оставшееся изображение, напоминающее собой по форме надгробный крест (на лист предварительно мошенник рисует клеем необходимую форму). Жертва манипулирования искренне верит мошеннику и доверчиво соглашается принять предлагаемую помощь или даже сама упрашивает мошенника помочь ей («Я могу помочь тебе вернуть девушку. Нет денег? – Завтра на этом месте встретимся.»). На этом этапе мошенник много и быстро говорит, обращаясь к жертве, и постоянно смотрит ей в глаза. В частности, фиксация взгляда – распространённый и эффективный прием манипулятивных криминальных ситуаций («Смотри на ладонь: я вижу болезнь!»). Гадалка просит Вашу руку, начинает ее гладить: «Смотри, на ней вся твоя жизнь и все твое будущее, можешь видеть все, что предписано было и будет... Просто смотри на руку и попытайся задуматься, что тебе сейчас самое важное нужно узнать. Тебе нужно расслабиться

и отдохнуть, тебе знакомо это ощущение, достаточно только его вспомнить. Я знаю, что ты можешь преодолеть все трудности, но нужно только захотеть. А теперь можно просыпаться...» Это своего рода гипноз – погружение в транс-овое состояние, при котором происходит резкое замедление когнитивных процессов. Мошенник может также обратиться к воспоминаниям жертвы, чтобы та погрузилась в эти воспоминания. Именно в состоянии подобного транса наиболее эффективно суггестивное воздействие мошенника на жертву, заключающееся в конечном итоге в установке жертвы на сознательно-подсознательные действия в интересах манипулятора. При этом жертва манипулирования активно удерживается в указанном состоянии, в том числе и посредством одновременного поступления разнородной информации. Для этого манипулятор, например, совершает монотонные поглаживания руки жертвы, блокируя тактильное восприятие; много и быстро говорит, блокируя аудиоканал; само нахождение в публичном месте отчасти блокирует визуальный канал; погружением в надуманные проблемы блокирует когнитивные процессы, направленные на анализ происходящего;

8) резкое переключение внимания, например, хлопок во время гадания, проходящий соучастник как бы нечаянно толкает жертву манипулирования. Вы частично выходите из гипнотического состояния, еще не полностью осознав произошедшее (сознательная часть мозга продолжает обрабатывать навязанные переживания по поводу, как правило, несуществующей проблемы), а денег в портмоне уже нет;

9) разрыв контакта («Ты меня забудь, ты ничего мне не давал»). Человек из неглубокого гипноза выходит, в лучшем случае, несколько минут;

10) постгипнотическое состояние, отчасти объясняющее отказ многих жертв от обращения в правоохранительные органы. Жертва не помнит, что с ним произошло, но подсознательно пытается избавиться от «плохих» воспоминаний, избежать материализации навязанных опасений, тем более что современные СМИ активно навязывают суггестивно восприимчивым людям веру в гороскопы, магию и т.д. Наименее защищенными в этом смысле являются женщины: даже женщина, обладающая научным складом ума, может при вышеназванной суггестивной обработке поверить в пресловутую порчу.

Рассмотрение базовых рекомендаций по противодействию упомянутым криминальным манипулятивным тактикам не входило в задачи данного исследования, однако, на наш взгляд, даже демонстрация при контакте с мошенником хотя бы признаков агрессии, в вербальной или невербальной форме, может убедить его отказаться от попытки манипулировать. Если этого не удалось сделать и коммуникация дошла до этапа актуализации потребности в решении несуществующей проблемы, то можно психологически давить на манипулятора, выискивая в его утверждениях очевидные противоречия, либо прекратить общение, не обращая внимания на угрозы.

## Библиографический список

1. Аврорин, В.А. Проблемы изучения функциональной стороны языка (к вопросу о предмете социолингвистики) / В.А. Аврорин ; АН СССР, Ин-т языкознания. – Ленинград : Наука. Ленингр. отд-ние, 1975. – 276 с.
2. Бредемайер, К. Черная риторика. Власть и магия слова / К. Бредемайер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
3. Кандыба, В.М. Криминальный гипноз / В.М. Кандыба. – Спб. : Лань, 1999. – 444 с.
4. Леонтьев, А.А. Язык, речь, речевая деятельность / А.А. Леонтьев. – М. : Просвещение, 1969. – 214 с.
5. Черепанова, И.Ю. Дом колдуньи. Язык творческого Бессознательного / И.Ю. Черепанова. – М.: КСП+, 1999. – 416 с.