

Языки народов зарубежных стран (германские языки)

Научная статья

УДК 811.161

DOI: 10.20323/2499_9679_2023_4_35_161

EDN: KSXVPD

Семантика комплексного психического воздействия в английских высказываниях с однородными предикатами

Наталья Львовна Огуречникова^{1✉}, Светлана Александровна Блинова²

¹Доктор филологических наук, профессор кафедры скандинавских, нидерландского и финского языков переводческого факультета, Московский государственный лингвистический университет. 119034, г. Москва, ул. Остоженка, д. 38, стр. 1

²Старший преподаватель кафедры социальной педагогики института иностранных языков, Российский университет дружбы народов. 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

¹ogurechnikowa@mail.ru✉, <https://orcid.org/0000-0002-2766-6414>

²Blinova-sa@rudn.ru, <https://orcid.org/0000-0002-3259-8989>

Аннотация. Целью данной статьи является изучение функционирования глаголов межличностного взаимодействия с семантикой психического воздействия в речи, их потенциала для отражения тактик психологического воздействия в языке и речи. Материалом исследования послужили примеры предложений-высказываний, описывающих ситуации оказания воздействия. Для исследования языкового материала использовался метод структурно-семантического анализа высказывания, метод контекстного анализа и метод анализа словарных дефиниций.

В результате исследования была выделена лексико-семантическая группа глаголов, репрезентирующих комплексное психологическое воздействие; выявлено соответствие между глаголами и характером воздействия, которое они реализуют в языке и речи. Установлено, что семантика исследуемых глаголов неоднородна. В материале исследования были обнаружены глаголы, не имеющие в структуре своего значения признака «воздействие на объект». Подобные глаголы называют речевое действие или являются глаголами поведения и ранее не рассматривались как глаголы воздействия. Изучение данных глаголов как единиц языка, исследование функционирования их в речи не позволили объяснить их регулярное использование в контекстах, описывающих ситуации оказания психологического воздействия, выявить характер и особенности реализуемой ими семантики. В отношении таких глаголов был сделан вывод о том, что они способны реализовать семантику воздействия только в определенных ситуациях и контекстах. Будучи встроенными в последовательность предикатов, отражающих различные типы воздействия, действия, называемые такими глаголами, переосмысливаются как репрезентирующие комплексное психическое воздействие.

В результате исследования были установлены тактики психологического воздействия, отражаемые изучаемыми глаголами в речи. Сделан вывод о том, что в англоязычной речи наблюдается значительный перевес в сторону смешанных тактик воздействия по сравнению с «чистыми» тактиками.

Ключевые слова: психологическое воздействие; глаголы агрессии; методы воздействия; тактики воздействия; семантика психического воздействия; манипуляция; глаголы побуждения; глаголы обмана; глаголы убеждения

Для цитирования: Огуречникова Н. Л., Блинова С. А. Семантика комплексного психического воздействия в английских высказываниях с однородными предикатами // Верхневолжский филологический вестник. 2023. № 4 (35). С. 161–169. http://dx.doi.org/10.20323/2499_9679_2023_4_35_161. <https://elibrary.ru/KSXVPD>

Languages of foreign countries (germanic languages)

Original article

Semantics of complex mental influence in english statements with homogeneous predicates

Natalia L. Ogurechnikova^{1✉}, Svetlana A. Blinova²

¹Doctor of philological sciences, professor at the department of scandinavian, dutch and finnish languages, faculty of translation, Moscow state linguistic university. 119034, Moscow, Ostozhenka st., 38, bld. 1

© Огуречникова Н. Л., Блинова С. А., 2023

²Senior lecturer, department of social pedagogy, institute of foreign languages, Peoples' friendship university of Russia. 117198, Moscow, Miklukho-Maklay st., 6

¹ogurechnikowa@mail.ru[✉], <https://orcid.org/0000-0002-2766-6414>

²Blinova-sa@rudn.ru, <https://orcid.org/0000-0002-3259-8989>

Abstract. The article focuses on the functioning of verbs of interpersonal interaction with the semantics of mental impact in speech and their potential for reflecting the psychological impact tactics in speech and in the language. The study is based on a corpus of statements describing situations of exerting psychological influence. The total number of the statements is 140. The material has been analyzed using the method of structural and semantic analysis, the method of contextual analysis and the method of analyzing dictionary definitions.

As a result of the study, the authors identify a lexical-semantic group of verbs representing complex psychological impact; they find out correspondence between the verbs and the nature of the impact they realize in language and in speech. It is established that the semantics of the verbs under analysis is heterogeneous. Some of the verbs have not been previously categorized as «influence» verbs. With regard to such verbs, it is concluded that they are able to realize the semantics of mental impact only in certain situations and contexts. Being included in a sequence of predicates reflecting the tactics of influence, such verbs are rethought and reinterpreted as representing a complex mental impact. The authors conclude that English speech shows a significant prevalence of mixed impact tactics over «pure» ones.

Key words: psychological impact; verbs of aggression; methods of influence; tactics of influence; semantics of influence; manipulation; verbs of motivation; verbs of deception; verbs of persuasion

For citation: Ogurechnikova N. L., Blinova S. A. Semantics of complex mental influence in english statements with homogeneous predicates. *Verhnevolzhski philological bulletin*. 2023;(4):161–169. (In Russ.). http://dx.doi.org/10.20323/2499_9679_2023_4_35_161. <https://elibrary.ru/KSXVPD>

Введение

Объектом исследования выступают последовательности предикатов в высказываниях, отражающие комплексное психическое воздействие. Предметом исследования является семантический потенциал глаголов межличностного взаимодействия, возникающий в речи при обозначении комплексного психологического воздействия (стратегий и тактик психологического воздействия). Цель работы – изучение речевых функций глаголов межличностного взаимодействия, выступающих в качестве предикатов в высказываниях, описывающих ситуации оказания психологического воздействия.

Актуальность работы обусловлена отсутствием исследований, посвященных последовательностям предикатов, отражающим комплексное психологическое воздействие. В семантике изучаемых цепочек предикатов, а иногда и отдельных глаголов, содержится указание на комплексное действие, состоящее из ряда событий, что вызывает трудности в описании и классификации таких глаголов. Границы группы глаголов, способных реализовать в речи семантику комплексного психического воздействия, не определены, не выявлено соответствие между глаголами и характером воздействия, которые они называют. Кроме того, актуальность работы определяется огромной ролью, которую психологическое воздействие играет в ежедневной жизни: оказывая воздействие, можно управлять людьми,

формировать у них ту или иную мотивацию, убеждения, менять их намерения и установки.

Материал и методы исследования

Материалом исследования является созданная авторами картотека (140 предложений-высказываний, описывающих ситуации оказания воздействия), источниками для которой послужили национальный корпус английского языка, а также современные электронные СМИ, а именно, it.com.

Для исследования языкового материала использовался метод структурно-семантического анализа высказывания, метод контекстного анализа и метод анализа словарных дефиниций.

Использование терминов

Необходимо пояснить использование нами терминов «психологическое воздействие» и «психическое воздействие». В лингвистических исследованиях глаголы, называющие воздействие, в результате которого изменяется психическое состояние объекта, называют глаголами психического воздействия [Королькова, 2004; Падучева, 2004]. В психологии говорят о психологическом воздействии, понимая под ним воздействие на различные психические структуры (мысли, чувства) и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств [Душкина, 2019]. Объектом психологического воздействия является психика другого человека (или группы людей), а цель заключается в коррекции или полном изменении психического статуса объекта, его

целей, мотивационной сферы и т.д. [Крысько, 2006]. В настоящей работе мы будем придерживаться термина «психическое воздействие», говоря о глаголах и предикатах с соответствующей семантикой. Говоря о внеязыковой действительности, о методах, тактиках воздействия, используемых людьми в жизни, мы будем использовать термин «психологические воздействия», как это принято в психологии.

Отбор материала исследования

Объектом исследования являются предикаты межличностного взаимодействия с семантикой психического воздействия, выраженными «цепочками» глаголов, называющих конкретные действия. В состав таких «цепочек» может войти несколько (два, три, четырех и более) предикатов.

Рассмотрим следующие примеры:

(1) *I have been intreated during these weeks, cajoled, wheedled, almost caressed, tortured, threatened, brow-beaten and all but blackmailed to step in as the saviour of society.* (*Constitutional texts. Brazier, Rodney. Oxford: OUP, 1990, pp. 1-90. 1590 s-units.*)

(2) *The reason I didn't quibble or include Akin in the post is that I am 100% certain that the national GOP would have happily invited the entire Greyhound fleet to drive over him if they could have. But since he was the fairly-elected winner of the primary, they had little alternative but to beg and plead and wheedle for him to drop out.* (<http://ordinary-gentlemen.com/russellsaunders/2012/11/unsolicited-advice-for-the-gop/> *Unsolicited advice for the GOP*)

В примере (1) сам говорящий является объектом воздействия, которое включает попытки заставить его совершить выгодное субъекту действие с помощью мольбы, обмана, лести, давления, угроз. В примере (2) объектом воздействия является претендент от республиканской партии на президентских выборах в США, на которого пытаются воздействовать однопартийцы с целью заставить его снять свою кандидатуру с предвыборной гонки. Однако, учитывая то, что он законно победил на праймериз, арсенал их средств воздействия ограничен уговорами, увещеваниями и лестью.

Всего нами было обнаружено 140 предложений-высказываний с такими цепочками. Анализ примеров позволил установить наиболее частотные глаголы, которые в них употребляются:

wheedle, coax, cajole, bribe, coerce, taunt, humiliate, charm, inveigle, persuade, plead, hoodwink,

belittle, intimidate, offend, provoke, scold, cajole, fawn, connive, insult, censure, urge, implore, whine, complain, promise, encourage, entice, intreat, torture, threaten, brow-beaten, mock, harass, nag, beg, trick, bully, push, hassle, force, castigate, yell, induce, spook, massage, flatter, bribe, flirt, assault, pressure и др.

Семантическая классификация глаголов, отобранных для данного исследования представляет определенные сложности по нескольким причинам. Во-первых, комплексный характер лексического значения и речевой семантики таких глаголов (наличие нескольких семантических компонентов), позволяет включать их в разные группы в зависимости от семантического признака, используемого в качестве классифицирующего. Ряд изучаемых глаголов уже являлся предметом исследований, однако исследователей интересовали другие семантические признаки этих глаголов, соответственно глаголы, являющиеся объектом нашего исследования, рассматривались как глаголы принуждения, эмоций, обмана, речевых действий и др. [Закоян, 2010; Ильинская, 2022; Кузьмина, 2012]. Исследователи также рассматривали некоторые из изучаемых нами глаголов с точки зрения семантических ролей актантов этих глаголов [Candice Chi-Hang Cheung, Richard K. Larson, 2015; Figdor Carrie, 2017].

Кроме того, рассмотрение данных глаголов только как единиц языка не позволяет однозначно выявить характер описываемого ими воздействия и отнести данные единицы к тому или иному типу. Внимание к функционированию лексических единиц в речи позволяет разрешить некоторые упомянутые выше трудности и более точно описать их семантику. Необходимость изучения окружения слов в контексте при анализе их лексического значения отмечали многие исследователи, В. В. Виноградов писал: «Значение слова определяется не только соответствием его тому понятию, которое выражается с помощью этого слова, оно зависит от общественно осознанных и отстоявшихся контекстов его употребления, от конкретных лексических связей его с другими словами» [Виноградов, 1977, с. 163]. Д. Н. Шмелев также указывал, что изучение синтаксической сочетаемости слов помогает выявить «определенные критерии для отнесения слов к тем или иным лексико-семантическим группам, изучение же собственно лексической сочетаемости раскрывает индивидуальные семантические особенности каждого отдельного слова» [Шмелев, 2008].

Организация исследования

Начнем анализ с рассмотрения семантической структуры выделенных глаголов. Подавляющее большинство изучаемых глаголов имеют в своем значении признак «воздействие на объект», выраженный в словарной статье глаголами *cause* 'вызывать', *make* 'заставлять', *persuade* 'убеждать', *lead* 'вести, приводить', например:

Humiliate -to cause to feel stupid, embarrassed esp. when other people are present; or to lose the respect of others [LDOCE]

Coerce- to make an unwilling person do smth by force, threats [LDOCE]

Coax – to persuade someone by gentle kindness, patience, or flattery [LDOCE]

У многочисленной группы глаголов признак «воздействие на объект» является потенциальным и может реализовываться только в определенных контекстах. В семантике этих глаголов есть указание на признак «намеренность» оказания воздействия, в то время как результативность воздействия не находит отражения в дефинициях:

entreat – to ask someone in a very emotional way to do someone for you

fawn- to praise someone and be friendly to them in an insincere way, because you want them to like you or give you smth

implore -to ask for something in an emotional way

При изучении выделенной группы глаголов, было установлено, что признак «цель воздействия» эксплицитно выражен только у ряда глаголов:

Inveigle- to persuade someone to do what you want esp in a dishonest way

Flatter -to praise someone in order to please them or get something from them, even though you don't mean it.

В других же случаях в дефиниции глагола содержится указание на способ воздействия- угроза, повторяющиеся оскорбление и т.д.

(*) *Intimidate -to frighten esp by making threats*

(*) *Harass – to make someone's life unpleasant, for example, by frequently saying offensive things to them or threatening them*

(*) *Insult – to offend someone by saying or doing something they think is rude*

Как видно из вышеприведенных дефиниций (*) данные глаголы называют такие действия как запугивание, причинение беспокойства или оскорбление, которые сами по себе чаще всего не являются конечной целью воздействия, по-

средством этих действий люди хотят достичь какой-то цели- заставить других принять определенное решение, что-либо сделать, или, наоборот, заставить их перестать что-либо делать.

Невозможность выявить характер воздействия, описываемого глаголом, а также однозначно определить конкретные способы воздействия проявляется в подгруппе глаголов, называющих воздействие посредством манипулирования.

Fawn- to praise someone and be friendly to them in an insincere way, because you want them to like you or give you smth

Flatter -to praise someone in order to please them or get something from them, even though you don't mean it.

Wheedle -to persuade someone to do or give you smth e.g. by saying nice things to them that you do not mean

Coax -to persuade smb by gentle kindness, patience or flattery

To cajole – to persuade by praise or false promises

В семантике глаголов этой подгруппы (*wheedle, coax, cajole, flatter, fawn, inveigle, entice*) находит отражение цель воздействия- убедить кого-то что-либо сделать, и способ воздействия- обман, лесть, ложные обещания (признаки, характерные для манипулирования [Седов, 2003; Сидоренко, 2004; Титова, 2008]). В дефинициях способ и цель воздействия отражены не однозначно, а посредством возможных альтернатив с использованием союза *or*: *by praise or false promises, to like you or give you smth, in order to please them or get something from them, to persuade someone to do or give you smth* и т.д.

Как видим, изучение данных глаголов с опорой на анализ дефиниций без учета особенностей употребления их в речи не позволяет выявить характер описываемого ими воздействия, его конкретные цели и способы.

Также среди изучаемых глаголов можно выделить немногочисленную группу глаголов, в семантике которых нет признака воздействия на объект, и нет указаний на цель совершения действия:

Joke – say things that are intended to be funny and that you do not really mean

Flirt – to behave towards someone in a way that shows that you are sexually attracted to them, although you do not really want a relationship with them

Yell – to shout or say smth very loudly esp because you are frightened, angry or excited

Complain – to say that you are annoyed, not satisfied, or unhappy about something or someone

Whine – to complain in a sad annoying voice

Bluster – to speak in a loud angry way

Подобные глаголы описывают поведение или речевое действие / речевую деятельность, и ввиду того, что они не имеют признака «воздействие на объект», не могут быть отнесены к группе глаголов психического воздействия. Однако, частотность и повторяемость их употребления в подобных цепочках предикатов наряду с глаголами с семантикой психического воздействия не позволяет исключить их из анализа. Таким образом, рассматривая изучаемые глаголы с позиций языковых единиц, нами были выделены следующие группы глаголов:

– глаголы, называющие воздействие посредством формирования благосклонности (*charm, court, massage*);

– глаголы побуждения (*inspire, encourage, egg on*);

– глаголы, называющие воздействие посредством давления, угроз и запугивания (*browbeat, bludgeon, intimidate, pressure, command, threaten, bully, coerce*);

– глаголы, называющие воздействие посредством манипулирования (*wheedle, coax, cajole, flatter, fawn, inveigle, entice, bribe*);

– глаголы, называющие воздействие посредством упрощения/мольбы (*plead, beg, insist, entreat, implore, hassle, nag*);

– глаголы убеждения (*persuade, convince, reason*);

– глаголы агрессии/нападок (*castigate, harangue, assault, bait, taunt* др.);

– глаголы, называющие воздействие посредством морального подавления (*mock, belittle, harass, insult, humiliate, offend*);

– глаголы, называющие воздействие посредством обмана (*trick, hoodwink, dupe*);

– глаголы, называющие речевое действие/речевую деятельность или поведение не имеющие в своей семантике признака «воздействие на объект» (*flirt, joke, scheme, yell, holler, scold, bluster, squabble, censure, collude, connive, complain, whine, cry*).

Как видим, языковой материал не позволяет полностью выявить семантические особенности изучаемых глаголов и не дает достаточных оснований для однозначной их классификации, поэтому следующим этапом исследования было

изучение функционирования отобранных глаголов в речи.

Рассмотрим несколько примеров.

(3) *I marketed the company's salt as if it were mine. I talked, cajoled, and joked, to woo customers to buy the product. (Source FIC: Massachusetts Review*

Date 2013 Publication information Spring2013, Vol. 54 Issue 1, p26-39. 14p.

Title The Waiting Stool. Author Anyaegbuna, Jekwu)

В примере (3) автор описывает свои действия – *talked, cajoled, and joked*, направленные на то, чтобы убедить покупателей приобрести товар. Как можно судить по дефинициям, глаголы *talk, joke* не имеют в своем значении признака «воздействие на объект», они оба являются глаголами говорения.

Joke – to say things that are intended to be funny and that you do not really mean

Talk – to say things to someone as part of a conversation

Использование глагола *joke* свидетельствует о том, что говорящий пытается растопить лед, расположить к себе покупателей, улучшить их эмоционально-психологическое состояние и таким образом поощрить их купить товар. Можно утверждать, что глагол *joke* сам по себе не является глаголом воздействия, но при употреблении в составе цепочки предикатов, называющих действия, направленные на то, чтобы коммуникативный партнер выполнил действие, необходимое говорящему, глагол *joke* переосмысливается как глагол, реализующий семантику воздействия.

(4) *I insisted my mother get out of bed. She was resistant at first. But I begged and cajoled, promised her it would be worth her effort. (Source FIC: Fantasy & Science Fiction Date 2006 (May) Publication information # . Vol. 110, Iss. 5; pg. 132, 27 pgs Title Journey into the Kingdom Author M Rickert)*

В примере (4) говорящий пытается убедить свою престарелую маму встать с постели и выйти на улицу. Данное воздействие описывается глаголами *to insist, to beg, to cajole, to promise*.

Ориентируясь на словарные дефиниции, можно утверждать, что глагол *promise* не имеет эксплицитно выраженного признака «воздействие на объект» (*promise – to tell somebody that you will definitely do or provide something or that something will happen*), хотя некоторые исследователи относят его к глаголам каузации мнения [Воронова, 1991]. Однако, будучи встроенным в цепочку предикатов с семантикой воздействия,

следуя за глаголом *cajole*, называющим манипулятивное действие «убеждать при помощи ложных обещаний», глагол *promise* оказывается «втянутым» в эту семантику и называемое им действие воспринимается как оказывающее воздействие на объект посредством обещаний, что соотносится с признаком манипулятивного воздействия, а именно манипулированием потребностями.

Анализ результатов исследования

Так как изучаемые цепочки предикатов формируются в речи при употреблении глаголов психического воздействия (или же в изучаемых контекстах ведут себя как таковые), на следующем этапе анализа мы нашли целесообразным посмотреть на материал исследования с позиций теории воздействия, разработанной в психологии.

Согласно А. Л. Журавлеву психологическое воздействие представляет собой направленную передачу информации от одного участника коммуникации к другому для влияния на его психологические характеристики, поведение и др. [Журавлев, 2002] и реализуется посредством приемов, тактик и стратегий воздействия.

Тактика воздействия — это использование различных психологических приемов для решения задач психологического воздействия.

В психологической литературе тактику психологического воздействия иногда смешивают с методами воздействия (например, с убеждением или принуждением), а отдельный психологический прием (конкретное действие) принимают за тактику [Журавлев, 2002].

А. Л. Журавлев полагает, что «в тактике должно быть не менее двух конкретных действий, которые могут быть как разнопорядковые (к примеру, унижение и лесть), так и однопорядковые (лесть, комплименты)». [Журавлев, 2002, с. 179].

Так как в состав изучаемых нами последовательностей предикатов входят два или несколько предикатов, каждый из которых называет как минимум одно конкретное действие, можно утверждать, что последовательностям предикатов соответствует семантика «тактики психического воздействия». Анализ последовательностей предикатов, представленных в изучаемом нами корпусе, позволил выделить несколько типов речевой семантики, отражающей определенные тактики воздействия, а также глаголы, которые характерны для соответствующих цепочек предикатов:

– **тактика формирования благосклонности**, включающая в себя такие действия/приемы как похвала, комплименты, ухаживание, воодушевление (*charm, court, flirt, massage, joke, inspire, encourage*);

– **тактика манипулирования**, включающая в себя лесть, ложные обещания, обман (*wheedle, coax, cajole, flatter, fawn, inveigle, entice, promise, bribe, scheme, trick, hoodwink, dupe*);

– **тактика уговоров** включает такие приемы, как просьба, мольба, нытье, «канюченье» (*plead, beg, entreat, implore, hassle, nag, whine, complain, urge*);

– **тактика убеждения** включает приведение логических доводов, аргументов, апеллирование к разуму (*persuade, convince, reason with*);

– **тактика агрессии/нападок** включает угрозы, устрашение, критику, оскорбление, унижение, высмеивание, издевка, игнорирование (*yell, scold, castigate, assault, harangue, brush off, mock, belittle, pressure, bludgeon, harass, insult, humiliate, offend*).

Рассмотрим следующие примеры:

(4) *I believe coaches have a chance to mold players, to shape men, to create greatness. However, the new regime of coaches has preferred to belittle, intimidate and humiliate us.* (<http://www.cougcenter.com/2012/11/10/3629216/marquess-wilson-letter-wsu-football-mike-leach> Date 2012 Title *Marquess Wilson leaves WSU, releases harshly-worded statement*)

(5) *She had coaxed, cajoled and bribed the delivery boys to do what they had already been told to do -- carry it to the relevant floor of the hotel. She was feeling pleased with her progress when she walked in on a typical scene on the terrace of room 216. (Platinum coast. Pemberton, Lynne. London: HarperCollins, 1993, pp. 150-291. 3487 s-units.)*

Пример (4) описывает воздействия, оказываемое тренерами на спортсменов для создания у них мотивации. Данное воздействие является иллюстрацией тактики агрессии, осуществляемой посредством унижения, умаления достижений, угроз. Пример (5) является примером тактики манипулирования, включающей в себя такие действия, как лесть, обман и обещания.

Следует отметить, что цепочки предикатов, отражающие перечисленные выше тактики встречаются не так часто, как цепочки предикатов, отражающие смешанные тактики. Субъект воздействия в процессе межличностного взаимодействия оценивает получаемые от объекта воздействия сигналы, свидетельствующие об эф-

фективности, успешности или неуспешности выбранных приемов воздействия, учитывает их и корректирует первоначально выбранную тактику в зависимости от ситуации.

Рассмотрим несколько примеров:

(6) *Megachurch leaders clearly want attenders to do more than just show up. Everything about these large churches is designed to encourage, entice, and even cajole spectators into active participation. The survey explicitly asked attenders what action moved them from being a passive spectator in worship to an active participant, what method encouraged them to finally get involved.... It is*

clear that different pathways appealed to and worked best for different people. (http://hirr.hartsem.edu/megachurch/megachurch_attender_report.htm, *Profile of the People Who Attend America's Megachurches*)

(7) *Both male and female reporters carry basic tools in their bag of tricks, including the ability to flatter, cajole, wheedle and bully a subject into answering questions. # But the most effective tool of the female journalist is often her ability to disarm.* (Source <http://observer.com/2012/11/her-pen-his-sword/>, *Her Pen, His Sword: Petraeus's Paramour not the First Journo to*)

Пример (6) описывает тактику, используемую церковными лидерами для того, чтобы заставить прихожан не только посещать службы, но и активно участвовать, делать пожертвования. Как видно, действия, предпринимаемые субъектами воздействия, включают эмоциональное воздействие (encourage), которое, очевидно, не приносило желаемого результата, поэтому дальше субъект воздействия прибегает к манипулятивному приему обещаний и лести (entice, cajole).

В примере (7) журналист описывает, какие приемы воздействия есть в арсенале репортера, чтобы заставить людей отвечать на вопросы во время интервью.

(8) *But the sales rep wouldn't leave. For the next hour, she urged, cajoled, and pressured Buford to show her one of her electric bills. Finally, exhausted and groggy from medication, Buford relented.* (Mother Jones, *Publication information Jan/Feb2014, Vol. 39 Issue 1, p5-10. бр. 1, Author Mencimer, Stephanie*)

В данном примере субъект воздействия в течение часа убеждал второго участника общения показать ей счета за электричество, при этом субъект воздействия начинает с попыток убедить/уговорить второго участника коммуника-

ции, потом пробует лести и обещания, и, наконец, давление и принуждение.

Проанализировав многообразие приемов, которые репрезентируются в изучаемых «цепочках» предикатов, нами был сделан вывод, что в речи гораздо чаще находят отражение смешанные тактики. Всего в исследуемом материале было обнаружено 21 пример «чистых» тактик (14 %) и 119 примеров смешанных тактик (86%). Значительный перевес в пользу смешанных тактик по сравнению с «чистыми» свидетельствует о том, что в действительности при взаимодействии людей друг с другом имеет место комплексное психологическое воздействие, когда, если изначально выбранная тактика/прием воздействия не приносит желаемого результата, субъект воздействия вынужден их менять по мере взаимодействия со вторым участником ситуации – объектом воздействия.

Заключение

В данной статье рассмотрено функционирование в речи последовательностей предикатов, выраженных глаголами межличностного взаимодействия. Предпринята попытка выявить характер описываемого ими воздействия и соотнести исследуемые глаголы с видами психологического воздействия на уровне языка и речи. Большое количество высказываний, где представлены последовательность одних и тех же предикатов, в материале исследования свидетельствует о том, что данное явление характеризуется устойчивостью и повторяемостью и позволяет по-новому взглянуть на семантику психического воздействия и на глаголы, способные ее формировать в речи.

В результате исследования была выделена лексико-семантическая группа глаголов, репрезентирующих комплексное психологическое воздействие, а также определены подгруппы глаголов, отражающих отдельные приемы и тактики воздействия.

Границы данных подгрупп глаголов подвижны в силу неоднородности их семантики. В материале исследования присутствуют глаголы, называющие речевое действие или являющиеся глаголами поведения, которые ранее не рассматривались как глаголы воздействия. В контекстах, где соответствующие предикаты встраиваются в цепочку, формирующую представление о тактике воздействия, эти предикаты реализуют семантику психического воздействия в отличии от глаголов, остающихся глаголами речевого поведе-

ния или речевых действий.

В английской речи наблюдается значительный перевес в пользу смешанных тактик по сравнению с «чистыми» тактиками. Если допустить, что речь не противоречит действительности кардинальным образом, то можно утверждать, что при взаимодействии людей друг с другом имеет место комплексное психологическое воздействие.

Библиографический список

1. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для вузов. 5-е изд., испр. и доп. Москва : Аспект Пресс, 2014. 364 с.

2. Воронова С. К. Семантика и синтаксис конструкций с глаголами каузации мнения в современном английском языке. Санкт-Петербург, 1991. 16 с.

3. Виноградов В. В. Основные типы лексических значений // Виноградов В. В. Избранные труды: Лексикология и лексикография. Москва : Наука, 1977. С. 162–189.

4. Душкина М. Р. Психология влияния в социальных коммуникациях: психологическое воздействие – методы и технологии : монография. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Юрайт, 2019. 213 с.

5. Журавлев А. Л. Социальная психология : учебное пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. Москва : ПЕР СЭ, 2002. 351 с.

6. Закоян Л. М. Глаголы агрессивного эмоционального состояния // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика. 2010. № 3. С. 54–60.

7. Ильинская Я. А. Лексико-семантическое поле глаголов речи в современном английском языке // Успехи гуманитарных наук. 2022. № 6. С. 230–233.

8. Ковалёв Г. А. О системе психологического воздействия (к определению понятия) // Психология воздействия (проблемы теории и практики): сборник научных трудов АПН СССР. НИИ общей и пед. психологии / ред. А. А. Бодалев. Москва, 1989. С. 5–14.

9. Ковалев Г. А. Психологическое воздействие: теория, методология, практика. Москва, 1991. 477 с.

10. Королькова О. О. История формирования группы глаголов психического воздействия в русском языке. Новосибирск : НГПУ, 2004. 160 с.

11. Крысько В. Г. Социальная психология : курс лекций. 3-е изд. Москва : Омега-Л, 2006. 352 с.

12. Кузьмина В. В. Интегральные и дифференциальные признаки английских мотивационных глаголов // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 20(274). С. 64–68.

13. Матяш Н. В. Методы активного социально-психологического обучения : учебное пособие / Н. В. Матяш, Т. А. Павлова. 2-е изд., стер. Москва : Издат. центр «Академия», 2010. 96 с.

14. Падучева Е. В. Динамические модели в семантике лексики. Москва : Языки славянской культуры, 2004. 608 с.

15. Седов К. Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. М. А. Кормилицыной. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2003. Вып. 2. С. 20–27.

16. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояние влиянию. Санкт-Петербург : Речь, 2004. 256 с.

17. Титова Л. Г. Технологии делового общения : учебное пособие. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 271 с.

18. Шмелев Д. Н. 2006. Проблемы семантического анализа лексики. Изд. 3-е. Москва : Издательство ЛКИ, 2008. 280 с.

19. Candice Chi-Hang Cheung, Richard K. Larson. Psych verbs in English and Mandarin. *Natural Language & Linguistic Theory*, Vol. 33, No. 1. 2015. P. 127–189. URL: <https://www.jstor.org/stable/43697765> (дата обращения: 20.09.2023)

20. Corpus of Contemporary American English. URL: <https://www.english-corpora.org/coca/> (дата обращения: 20.09.2023)

21. Figdor Carrie. On the Proper Domain of Psychological Predicates. *Synthese*, vol. 194, no. 11. 2017. P. 4289–310. URL: <http://www.jstor.org/stable/26748803> (дата обращения: 24.07.2023)

22. LDOCE – Longman Dictionary of Contemporary English, Fifth Edition. Pearson Education Limited, 2009.

23. Longman Dictionary of English Language and Culture. Third Edition. Pearson Education Ltd., 2005. 1620 p.

24. Oxford Dictionary of Synonyms and Antonyms. Oxford University Press Inc., 1999. 572 p.

Reference list

1. Andreeva G. M. Social'naja psihologija = Social psychology : uchebnyk dlja vuzov. 5-e izd., ispr. i dop. Moskva : Aspekt Press, 2014. 364 s.

2. Voronova S. K. Semantika i sintaksis konstrukcij s glagolami kauzaczii mnenija v sovremennom anglijskom jazyke = Semantics and syntax of constructions with opinion-causation verbs in modern English. Sankt-Peterburg, 1991. 16 s.

3. Vinogradov V. V. Osnovnyje tipy leksicheskih znachenij = Major types of lexical meanings // Vinogradov V. V. Izbrannye trudy: Leksikologija i leksikografija. Moskva : Nauka, 1977. S. 162–189.

4. Dushkina M. R. Psihologija vlijanija v social'nyh kommunikacijah: psihologicheskoe vozdejstvie – metody i tehnologii = Psychology of influence in social communications: psychological influence – methods and technologies : monografija. 2-e izd., ispr. i dop. Moskva : Jurajt, 2019. 213 s.

5. Zhuravlev A. L. Social'naja psihologija = Social psychology : uchebnoe posobie / отв. red. A. L. Zhuravlev. Moskva : PER SJE, 2002. 351 s.

6. Zakojan L. M. Glagoly agressivnogo jemocional'nogo sostojanija = Verbs of aggressive emotional state // Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Serija: Lingvistika. 2010. № 3. S. 54–60.

7. Il'inskaja Ja. A. Leksiko-semanticheskoe pole glagolov rechi v sovremennom anglijskom jazyke = Lexical-semantic field of verbs of speaking in modern English // Uspehi gumanitarnyh nauk. 2022. № 6. S. 230–233.
8. Koval'ov G. A. O sisteme psihologicheskogo vozdejstvija (k opredeleniju ponjatija) = On the system of psychological influence (to the definition of the concept) // Psihologija vozdejstvija (problemy teorii i praktiki): sbornik nauchnyh trudov APN SSSR. NII obshhej i ped. psihologii / red. A. A. Bodalev. Moskva, 1989. S. 5–14.
9. Kovalev G. A. Psihologicheskoe vozdejstvie: teorija, metodologija, praktika = Psychological influence: theory, methodology, practice. Moskva, 1991. 477 s.
10. Korol'kova O. O. Istorija formirovanija grupy glagolov psihicheskogo vozdejstvija v ruskom jazyke = History of forming the group of mental influence verbs in Russian. Novosibirsk : NGPU, 2004. 160 s.
11. Krysko V. G. Social'naja psihologija = Social psychology : kurs lekcij. 3-e izd. Moskva : Omega-L, 2006. 352 s.
12. Kuz'mina V. V. Integral'nye i differencial'nye priznaki anglijskih motivacionnyh glagolov = Integral and differential features of English motivational verbs // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 20(274). S. 64–68.
13. Matjash N. V. Metody aktivnogo social'no-psihologicheskogo obuchenija = Active methods of social-psychological studying : uchebnoe posobie / N. V. Maljash, T. A. Pavlova. 2-e izd., ster. Moskva : Izdat. centr «Akademija», 2010. 96 s.
14. Paducheva E. V. Dinamicheskie modeli v semantike leksiki = Dynamic models in lexical semantics. Moskva : Jazyki slavjanskoj kul'tury, 2004. 608 s.
15. Sedov K. F. O manipuljacii i aktualizacii v rechevom vozdejstvii = On manipulation and actualization in speech impact // Problemy rechevoj kommunikacii: mezhvuz. sb. nauch. tr. / pod red. prof. M. A. Kormilicyn-oj. Saratov : Izd-vo Sarat. un-ta, 2003. Vyp. 2. S. 20–27.
16. Sidorenko E. V. Trening vlijanija i protivostojanie vlijaniju = Training influence and opposing influence. Sankt-Peterburg : Rech', 2004. 256 s.
17. Titova L. G. Tehnologii delovogo obshhenija = Technology of business communication : uchebnoe posobie. Moskva : JuNITI-DANA, 2008. 271 s.
18. Shmelev D. N. 2006. Problemy semanticheskogo analiza leksiki = Problems of vocabulary semantic analysis. Izd. 3-e. Moskva : Izdatel'stvo LKI, 2008. 280 s.
19. Candice Chi-Hang Cheung, Richard K. Larson. Psych verbs in English and Mandarin. Natural Language & Linguistic Theory, Vol. 33, No. 1. 2015. R. 127–189. URL: <https://www.jstor.org/stable/43697765> (data obrashhenija: 20.09.2023)
20. Corpus of Contemporary American English. URL: <https://www.english-corpora.org/coca/> (data obrashhenija: 20.09.2023)
21. Figdor Carrie. On the Proper Domain of Psychological Predicates. Synthese, vol. 194, no. 11. 2017. R. 4289–310. URL: <http://www.jstor.org/stable/26748803> (data obrashhenija: 24.07.2023)
22. LDOCE – Longman Dictionary of Contemporary English, Fifth Edition. Pearson Education Limited, 2009.
23. Longman Dictionary of English Language and Culture. Third Edition. Pearson Education Ltd., 2005. 1620 p.
24. Oxford Dictionary of Synonyms and Antonyms. Oxford University Press Inc., 1999. 572 p.

Статья поступила в редакцию 15.08.2023; одобрена после рецензирования 05.09.2023; принята к публикации 20.10.2023.

The article was submitted on 15.08.2023; approved after reviewing 05.09.2023; accepted for publication on 20.10.2023.