

ПЕРСУАЗИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В РАМКАХ СИТУАЦИИ «ОДИН ИЗ ПАРТНЕРОВ ОБЛАДАЕТ ДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ»

С. П. ЛАМБАРДЖЯН
ЕГУ

Статья посвящена исследованию одной из трех персуазивных коммуникативных архиситуаций: «**один из партнеров обладает достоверным знанием**». В продолжение темы «Персуазивность в коммуникации» (РЯА, 2022 г., эл. вариант) в данной работе рассматривается конкретная ситуация, ее основные коммуникативные характеристики (**цели, намерения партнеров**, способы их реализации). Рассматривается и вопрос о степени рациональности коммуникации, случаи достижения коммуникативных удач и возможных последствий в случае неудач.

Как известно, партнеры вступают в коммуникацию с самыми разнообразными целями, намерениями: передать информацию, получить ее, скрыть истинное положение дел, добиться искомого обманным путем и т.д. и т.п.

Естественно, что в достижении коммуникативных целей, задач последнюю роль играет **знание** того, о чем идет речь, что обсуждается. Языковая личность часто обязана аргументировать основы выражаемой ею **уверенности в достоверности информации**, а эта **уверенность** имеет источником **знание**.

Отметим, что под персуазивностью в современной лингвистике понимают разные коммуникативные явления, в данном исследовании принимаем точку зрения, представленную в работах Ш. Балли, В.А. Белошапковой, Т.В. Шмелевой, где под субъективной категорией персуазивности признают обязательный для любого высказывания компонент модуса, отражающий **степень уверенности говорящего в достоверности информации**.

Приведем примеры, где знающая сторона указывает именно на знание:

1) – Собрание состоялось?

– Да.

– Это точно? Ты уверен?

– Конечно. Я иду оттуда.

2) – Ты уверена, что никогда раньше не видела этого человека?

– Совершенно уверена. Ни раньше, ни позже. /И. Хмелевская «Бесконечная шайка»/

3) [Диалог: бывший полковник КГБ – дочь пропавшей.]

– Послушай, Маша, тебе знакома некая Полина Крашевская?

– Да, знакома. Журналист. Работает с папой. Была его любовницей.

– Ты и это знаешь? Ты с ней общалась?

– Ну, иногда она была у нас дома.

– Ты в этом уверена?

– Конечно, уверена. /Т/с «Капкан»/

4) – Ужасно! И ты действительно уверен, не случайность? Намеренно наехал?

– Ну, а как? Будь один раз – могло просто занести. Так ведь вернулся и

дублировал. /И. Хмелевская. «Гайна»/

[На глазах свидетеля самосвал два раза проехался по жертве.]

5) – Вся семья Большовых сегодня в кафе отмечает отъезд Ирины в Вильнюс.

– Вы уверены, что она уезжает?

– На все сто процентов. /Т/с «Волчица»/

Все приведенные дискурсы объединяет то, что здесь одна из сторон знает реальное положение дел и одерживает победу в коммуникации: незнающий партнер принимает предлагаемую информацию как достоверную не сразу, а после приведения аргументов знающей стороной.

Подобные дискурсы можно назвать персуазивными, т.к. одна из основных задач – выяснение степени достоверности предлагаемой информации, основ уверенности знающей стороны.

Отметим, что рассмотренные примеры отражают **тип коммуникации**, называемый в научной литературе: **выяснение позиций коммуникантов относительно обсуждаемого явления**. Так, рассуждая о диалоге как **форме коммуникации**, А.П. Садохин пишет: «Специалисты по коммуникации выделяют следующие типы диалога: **информативный**, состоящий из вопросно-ответной коммуникации и имеющий своей целью получение информации; **прескриптивный**, содержащий просьбу, приказ, обещание <...>; **обмен мнениями**, представляющий собой **общение дискуссионного характера** между собеседниками с равной коммуникативной компетенцией...» /А.П. Садохин: 2010: 143-144/.

Сделаем некоторые комментарии к мыслям А.П. Садохина: 1) в той или иной степени все типы коммуникации представлены в любом диалоге, но один их типов превалирует в своих характерных частях; 2) не всегда партнеры вступают в коммуникацию, обладая одинаковой компетенцией: в рассматриваемой архиситуации – **один из партнеров обладает знанием, а второй – нет** – наблюдается разница в компетенциях относительно обсуждаемого явления. И в последнем случае, видимо, следует говорить не **об обмене мнениями**, скорее, – не столько об этом, сколько о выяснении позиций коммуникантов, что является причиной **коммуникативных битв**, которые можно характеризовать как **персуазивные**, т.к. главным искомым, **рематической доминантой диалога** является выяснение персуазивных позиций партнеров.

До начала конкретного анализа языкового материала остановимся еще на некоторых характерных дифференциальных признаках коммуникации **«обмен мнениями и выяснение позиций»** в исследуемой ситуации: **один из партнеров обладает достоверной информацией**.

Это следующие характеристики: 1) существенный (скорее – сущностный) компонент персуазивной коммуникации – **аргументация**; 2) в большинстве случаев победу одерживает знающая сторона (что соответствует логике вещей); но победить может и незнающий партнер коммуникации; 3) обычно победа незнающей стороны приводит к коммуникативной неудаче; 4)

процесс коммуникации характеризуется **трансформацией позиции** незнающей стороны (к концу дискурса: от незнания или сомнения – **к знанию**); 5) в анализе хода реализации целей и задач партнеров немаловажную роль играет и учет такого параметра, как **степень рациональности**, т.е. решение вопроса о том, насколько поведение партнеров соответствует логике вещей, здравому смыслу.

Итак, перейдем к рассмотрению языкового материала, причем, с ситуации: **знающий партнер коммуникации побеждает**. Обычно здесь реализуются две характеристики коммуникации: а) ненейтральный эмоциональный фон; б) требование приведения однозначных, неоспоримых **аргументов**.

Рассмотрим примеры:

1) [Между героями идет спор о заброшенном доме, где очень давно никто не живет.]

Настя: *Никто там не живет!*

Кирилл: Живет. Я видел человека, который наблюдал за мной.

Настя: Человека? – переспросила Настя с *изумлением*.

Кирилл: Просто силуэт в окне. *У меня стопроцентное зрение: я начинал водителем и мне никогда ничего не мерещится.* /Т. Устинова «Хроника гнусных времен»/

Прямо, прагматически построенная коммуникация выглядела бы следующим образом:

Настя: Это невозможно! Там никто не живет.

Кирилл: Живет. Я видел. Не надо со мной спорить. У меня стопроцентное зрение, и ошибка исключена!

2) – В раньше его никогда не видели?

– *Совершенно определенно – нет.*

– *Можете быть в этом уверены?*

– *Анастасия Павловна, у меня хорошая зрительная память, и зрение, кстати, отличное.* /А. Маринина «Реквием»/

Здесь знающая сторона косвенно построенным (переносным) речевым актом выражает раздражение относительно сомнений партнера и приводит веские аргументы в пользу достоверности информации.

3) – Скажите, – осторожно спросила я – *вы уверены на сто процентов*, что несчастная была жива в момент аварии?

– Конечно, – ответил Федор. – Во-первых, в дыхательных путях выявили копоть <...>. /Д. Донцова «Черт из табакерки»/

4) – Гваделупе арестовали. Она в тюрьме.

– *Этого не может быть! Ты уверена?*

– Конечно, уверена: *своими глазами видела*. /Т/с «Раба любви»/

5) – Игорь изменяет мне.

– *А ты уверена в этом?*

– Уверена.

– *А почему ты так уверена в этом?*

– *Видела все своими глазами, как тебя сейчас*. /Т/с «Татьянин день»/

6) – Вы знаете эту женщину?

– Да, я помню ее лицо.

– *А вы уверены?*

– *На сто процентов*. /Т/с «Две судьбы»/

Самый веский, неоспоримый аргумент в пользу абсолютной достоверности сообщаемого – *видел все своими глазами*; и он, этот аргумент, *имплицитно* представлен во многих коммуникативных реакциях *знающей* стороны, хотя чаще всего для большего воздействия *эксплицитируется*.

Рассмотрим пример, где «*видел все своими глазами*» представлен *имплицитно*.

[На глазах героя самосвал дважды прошелся по жертве.]

– Ужасно! И ты *действительно уверен*, – не случайность?

– Ну а как? Будь один раз – могло просто занести, *так ведь вернулся и дублировал*. /И. Хмелевская «Тайна»/

Здесь, как видим, представлена именно ситуация: «*видел все своими глазами*».

Иногда эта ситуация приводит к шоковому состоянию, т.к. противоречит обыденным представлениям. Рассмотрим пример:

[Перед глазами сотрудников полицейские вынесли труп погибшего Гутюши. И вот Гутюша в дверях.]

Дверь открыл Гутюша

Я уставилась на Гутюшу, даже потрогала его.

– Гутюша, Господи, Боже. Слушайте, *вы уверены, что это Гутюша? И притом живой.*

– Минут пятнадцать назад вполне ощутимо наступил мне на мозоль, так что, *по-моему, даже слишком живой,* – проворчал Тадеуш. – А что, по этому вопросу *есть сомнения?* /И. Хмелевская «Тайна»/

Ситуация, естественно, неординарная: видели целой группой умершего Гутюшу, а через несколько минут – он в дверях. Оказалось, что умерший – очень похожий на Гутюшу двоюродный брат.

Видел своими глазами в качестве самого действенного аргумента может испытывать те или иные трансформации. Так, например:

Катя: Мою сестру убил Комов.

Настя: *Как ты можешь это доказать?*

Катя: Все записано на кассету.

Настя: *Но это не может быть! Комов – давний друг наших семей.*

Катя: *Но это так!*

Настя: *Значит, ты думаешь...*

Катя: *Я не думаю. я точно знаю. Я видела кассету.* Мою сестру убил Комов. /Т/с «Волчица»/

Как показывает данная затяжная битва, победу одерживает знающая сторона, приведя в качестве неоспоримого аргумента «не видела все своими глазами, а видела кассету», т.е. здесь наблюдение за ситуацией хоть и визуальное, но опосредовано техническим средством, что не уменьшает силу аргумента.

И хотя наблюдаются философские поползновения типа:

Нередко видимость обманывает нас.

Опасно доверять тому, что видит глаз. /Ж-Б Мольер. «Тартюф»/

Для обыденного сознания видел все своими глазами – необсуждаемый аргумент.

Для победы в коммуникации приводятся и другие сильнодействующие аргументы:

– Дядя, рабочие нашли архивы Крижевских.

– *А ты уверен в этом?*

– *Уверен, как в себе. /Г/с «Ангел – хранитель»/*

В языковом материале наблюдается немало случаев, когда персуазивная битва прерывается, порой – весьма грубо.

Рассмотрим примеры:

1) Он мыслит до известной степени объективно и не может понять, как эта несчастная женщина, эта скорбящая мать *возится со сплетней...*

– Нет, фрау фон Праквиц, – говорит он дружелюбно. – *Можете не сомневаться: в грязных шашнях я не повинен.*

– Но мне сказали! – настаивает фрау Эва. – Вы ...

– *Охота вам верить всяким врагам. Ни о каких шашнях не может быть и речи. /Г. Фаллада. «Волк среди волков»/*

2) – Но, господин лейтенант, *люди рассказывают...*

– *А ты веришь всяким рассказам? Людских толков не переслушаешь, Фридрих.*

– Но ...

– *Брось ерунду молоть! /Г. Фаллада. «Волк среди волков»/*

В приведенных монологах сомнения незнающей стороны, требование – аргументов прерываются (в последнем случае достаточно грубо). Исход здесь остается *неопределенным: неизвестно*, убедилась ли незнающая сторона в достоверности позиции партнера, т.к. практически ее обвиняют в глупости, неспособности понять истинное положение дел. Коммуникация *прерывается...*

Знающая сторона может строить косвенный речевой акт и в виде иронии, мягкого подшучивания над партнером.

Рассмотрим пример:

– Что вы надумали делать? *Ведь вы что-то надумали, правда?*

– Откуда вы знаете?

– *Я очень умный. /Г. Устинова. «Хроника гнусных времен»/*

Как видим, незнающая сторона с успехом получает нужную информацию, а на вопрос партнера отвечает шуткой.

Выше было отмечено (и приведенный материал подтверждает), что **тип коммуникации** – обмен мнениями с последующим выяснением позиций относительно обсуждаемого – отличается высоким эмоциональным фоном.

Рассмотрим примеры:

1) – Земля не центр Вселенной, а всего лишь одна из планет, вращающаяся вокруг светила <...>.

– *Не может быть!* – вскричал *потрясенный* капитан. – *Всякий видит*, что солнце обращается *вокруг Земли*.

– *Не всегда нужно верить своим глазам*, – улыбнулся ему аптекарь. /Б. Акунин. «Алтын-голобас»/

Здесь основа конфликта – смена **научных парадигм**: знающий партнер придерживается гелиоцентрической системы, а капитан – господствующей тысячелетиями геоцентрической. Этим обусловлено шоковое состояние адресанта. Под сомнение ставится и «вижу своими глазами».

2) – Ты знаешь, Лилька, я слушал ночью радио. – А у Трояновских <...> радио было <...> *огромный, роскошный комбинированный аппарат*, привезенный из Америки, <...> и он *очень хорошо ловил западные радиостанции*. И Олег говорит: – Ты знаешь, Лилька, я не уверен, я плохо расслышал, но, *по-моему*, сегодня ночью началась война, *по-моему*, Гитлер пересек границу.

Я говорю:

– Да, Олег, *что ты несешь?*

– Ну, *не поручусь*, но *насколько я понял, все-таки, да*. /Лилиана Лунгина «Подстрочник»/

Здесь первая часть информации противоречит второй: сначала подчеркивается, что западная аппаратура без помех ловит западные каналы; **во второй части слышавший все собственными ушами**, тем не менее отказывается поверить, настолько все **невероятно, невозможно, противоречит логике** вещей. Реакция адресата – **шок**; психика не смиряется с полученной информацией.

3) Эмоция может являть собой удивление-раздражение-возмущение.

Рассмотрим диалог между Кириллом и Сергеем, подозреваемым в убийстве.

Кирилл: <...> сказали, что ты в прошлую пятницу им звонил <...>

– Я? – *поразился* Сергей. – Я им звонил? В прошлую пятницу?

– А что? – спросил Кирилл. – Ты не звонил?

– Нет, конечно, нет! /Т. Устинова. «Хроника гнусных времен»/

Подобный дискурс интересен тем, что конец коммуникации «остаётся в тумане»: неясно, достигнут ли консенсус между партнерами, одержала ли победу знающая сторона.

Как было отмечено выше, важнейшую роль в типе коммуникации «выяснение позиций партнеров» играет аргументация; самый неоспоримый, необсуждаемый аргумент: «Видел все своими глазами», чуть менее действенный – «Слышал все своими ушами».

Но есть немало и других весьма надежных аргументов. Например, логически вычисляемое знание. Рассмотрим диалог между следователями и дедом Леры – любимой девушки убитого Саша Барсукова:

Дед: Саша его [кольцо] не дарил.

Следователь Коротков: То есть как?

Дед: *Очень просто.* Его подарил кто-то другой. *Не знаю, кто, но только не Саша.*

Коротков: Почему вы уверены?

Дед: *Саша стал к нам ходить меньше двух месяцев.* А кольцо Лерочка носит почти год. /А. Маринина. «Реквием»/

Из контекста следует, что дед Леры точно не знает, кто дарил кольцо, но все здесь **яснее ясного**: его аргумент «железный».

Рассмотрим и следующий пример:

[Диалог между Гутюшей и Иоанной; двоюродный брат погиб; официальная версия – выпил много, упал, ударился, погиб.]

– Если по совести, для меня все *мрак и туман.* Он в самом деле ничего не пил.

– А вдруг друзья-товарищи объявились <...> ? *Уступчивый он по характеру?*

– <...> *насчет водки легче монумент уговорить, а его – ни за что.*
/И. Хмелевская «Тайна»/

Здесь обе стороны находятся в неведении относительно осуждаемого положения дел, но одна из сторон обладает определенным знанием, служащим *железным аргументом* в пользу того, что погибший не мог упасть в пьяном виде. Следовательно, возможны ситуации, когда положение дел для коммуникантов – *«полный туман»*, но известны определенные факты, которые могут служить неоспоримым аргументом.

В рамках ситуации **«один из партнеров знает»** возможна и **заочная** коммуникация. Рассмотрим коммуникативную битву между великим композитором Н. Римским-Корсаковым и всеми теми, кто крайне скептически относился к его творчеству, в первую очередь, – члены его семьи.

– *Ты меня спрашиваешь, сочиняю ли я пьески, к чему у меня, как говорят, есть талант. Нет, я не сочиняю ни пьесок, ни пьес, а талант у меня есть. И это мне не кажется, а я точно знаю лучше их, и мне никакого дела нет до того, что им кажется. Я знаю, что я знаю.* /А. Соловцов. «Римский-Корсаков»/

Великий русский композитор выражает глубокое возмущение, гневно спорит со всем своим окружением, которое не воспринимает серьезно его музыкальный талант. Здесь один выступает против всех и побеждает: время расставило все по своим местам, признавая Н. Римского-Корсакова в числе гениальных русских композиторов. То есть затяжная во времени коммуникативная битва завершилась удачей: победу одержала знающая сторона.

В рамках ситуации **один знает** весьма частотен представлен следующий вариант: именно персуазивная позиция партнера становится единственным искомым. Рассмотрим примеры:

1) [Ищут подъезд преступника.]

– Это, *кажется* его подъезд.

– Мне нравится это твое *кажется*. Так точно этот или *кажется*?

– *Точно этот.* /Х/ф «Несовершенная женщина»/

2) [Диалог между подозреваемым и следователем.]

– *Мне кажется*, мы говорили об Антоне Захаровиче.

– *Кажется или точно?* Это очень важно.

– *Точно говорили об Антоне Захаровиче.* /Т/с «Ангел-хранитель»/

3) [Диалог между служанкой и управляющим, на глазах которых «отходит» их господин.]

Бласина: Не надо доктора. *Мне кажется*, все пройдет, как только мы его натрем спиртом.

Управляющий: *Тебе кажется или ты точно знаешь? Положение очень серьезное.*

Бласина: *Точно знаю.* /Т/с «Вдова Бланко»/

В приведенных монологах **искомая** рематическая доминанта, – **исключительно персуазивная позиция партнера**, это «вопрос жизни и смерти».

Остановимся еще на одном вопросе: анализ, приведенный выше, в основном был ориентирован на освещение коммуникативного «поведения» знающей стороны в реализации ее целей и задач.

Остановимся и на некоторых аспектах коммуникативного поведения **незнающей стороны**. Естественно, проведенный анализ так или иначе осветил ряд вопросов, связанных с позицией незнающего партнера: это **удивление, шок, недоверие**, требование однозначных **аргументов**. Незнающий партнер коммуникации может быть очень активен в вопросе выявления истинного положения дел. И не только.

Рассмотрим некоторые стандартные реализации. Одна из частотных ситуаций следующая: незнающий участник коммуникации, желая получить интересующую его информацию, прибегает к разным ухищрениям.

Рассмотрим примеры:

1) – *Вижу, вижу* теперь, в чем дело. Рудин отбил у вас ваш предмет, а вы до сих пор простить его не можете. *Держу пари, что не ошибаюсь.*

– И проиграли бы пари, Александра Павловна, *вы ошибаетесь.* /И. Тургенев «Рудин»/

Здесь незнающая сторона путем коммуникативной провокации получает достоверную информацию: практически, можно в данном случае фиксировать коммуникативную удачу, т.к. обе стороны пришли к общему знаменателю, и намерения партнеров реализовались.

2) [Диалог между частным детективом и его дочерью, которая самостоятельно вышла на клиента.]

– Ох, Дашка, подведешь ты меня под монастырь. *Надеюсь, ты не сказала ему, что работаешь в частном детективном агентстве?*

– Ты что, папа!

– Небось, наплела ему, что учишься в юридической академии?

– И откуда вам все известно, мистер Хомс. /Т/с «Татьянин день»/.

Приведенный (весь построенный из косвенных речевых актов) диалог кончается удачей, но в отличие от предыдущего, здесь предположения незнающей стороны подтверждаются, за что она сравнивается с гениальным Ш. Хомсом.

3) [Диалог между учительницей Юрия Суркова и его женой, которая сообщает, что муж умер.]

– Оленька, *мне кажется, у вас какое-то несчастье*, отчего вы тайно страдаете. *А может, я ошибаюсь?*

– *Вы абсолютно правы...* /Т/с «Танго втроем»/

Как видим, в данном дискурсе «закидывание коммуникативной петли» происходит в очень мягкой, интеллигентной манере; и здесь фиксируется удача, т.к. цель достигнута, и знание о реальном положении дел получено.

4) [Диалог между следователем Алексом и девочкой – свидетелем преступления.]

Алекс: *Ты мне что-то хочешь сказать?*

Девочка: *Откуда вы знаете?*

Алекс: *Не знаю, а догадываюсь. Думаю, что я прав.* /Т/с «Комиссар Рекс»/

Девочка рассказывает Алексу все, что знает.

Данный вариант рассматриваемой ситуации интересен тем, что незнающий партнер признается в своем **неведении**, так что шансы на неудачу здесь выше, чем в предыдущих случаях. Но риск оправдал себя.

Как явствует из приведенного материала, незнающий партнер обычно не «сидит сложа руки», а прибегает к активным действиям для достижения цели.

А если подвести некоторую черту под наблюдения в рамках ситуации «один из партнеров обладает достоверной информацией» в рамках **рационального**, то можно выделить следующее:

- 1) знающая сторона одерживает победу;
- 2) коммуникация отличается высоким эмоциональным фоном;
- 3) незнающая сторона проявляет высокую активность для выяснения степени достоверности информации;
- 4) в результате коммуникации происходит **трансформация** позиции одного из партнеров – незнающего – от **незнания, предположения, сомнений**... к достоверному знанию;
- 5) в рассматриваемом типе коммуникации – **персуазивном** – фиксируется удача: партнеры приходят к одной точке зрения на ситуацию с победой **знающей** стороны.

Но анализ материала убеждает в мысли, что существует огромное количество коммуникативных актов, которые отражают положение дел, выходящее **за рамки рационального**, т.е. не соответствующее обычным человеческим представлениям. Рассмотрим основные реализации «иррациональной коммуникации».

Первый шаг в этом направлении – это случаи, когда не фиксируется коммуникативная удача: знающему партнеру в простых, «прозрачных» ситуациях не удается убедить незнающего.

Рассмотрим примеры:

- 1) [Диалог между экскурсоводом и Ю. Башметом.]

Ю. Башмет: Для меня это самый великий день в жизни: я играл на скрипке, на которой, *возможно* играл Моцарт.

Экскурсовод: Как «возможно»? *Точно играл.*

Ю. Башмет: *Возможно.* /Т/к «Культура», Т/п об Олеге Когане/

В представленном персуазивном диалоге знающая сторона (экскурсовод) терпит неудачу не будучи в состоянии рассеять сомнения партнера, высокий профессиональный рейтинг которого (мировая слава) позволяет ему остаться при своем мнении даже относительно принятых человечеством знаний.

2) [Частный сыщик Радж расследует дело об убийстве мистера Лансинга, подозревая в преступлении исчезнувшего из тюрьмы его друга мистера Эшли. Мисс Дубкова знает *правду*: отца убил сын Джорджи.]

Радж: Вам никогда не приходило в голову, что побег Эшли могла организовать миссис Лансинг.

Мисс Дубкова: *Да что вы такое мелете?*

Радж: Мистер Эшли и миссис Лансинг были, извините за откровенность, любовниками.

Мисс Дубкова: *Никогда в жизни!*

Радж: *Почему вы так уверены?*

В ответ он услышал негромкий, раскатистый, звенящий презрением смех.

Мисс Дубкова: Мистер Радж <...> *Ничего вы не знаете об Эшли и Лаксингах.* /Т. Уайлдер «День восьмой»/

Здесь коммуникативная неудача обусловлена тем, что знающая сторона (друг обеих семей мисс Дубкова) преднамеренно скрывает правду, при этом указывая, что незнающая сторона идет по ложному следу.

3) [Диалог между следователем Скрыбиным и дочерью Комова – убийцы, скрывающегося у дочери, предварительно инсценировав свою смерть.]

Скрыбин: Есть люди, которые утверждают, что *якобы, повторяю, якобы* ваш папа жив, после того, как он погиб.

Дочь Комова: Папа ... Жив ... После того, как он погиб ... /Т/с «Волчица»/.

Здесь коммуникативная неудача в своей основе имеет тот факт, что для знающей стороны (дочери убийцы Олеси) сокрытие правды – вопрос жизни и смерти для отца.

Не всегда персуазивные битвы носят цивилизованный характер, Они нередко переходят из агрессивной вербальной в невербальную битву.

Рассмотрим пример: [Абсурдная с точки зрения здравого смысла битва между одноклассниками]

– Пятью пять будет двадцать пять, говорил друг Панчуни <...>

– Нет, – упорствовал Панчуни, – пятью пять будет пятьдесят.

– Нет, *двадцать пять*.

– *Пятьдесят*.

Видя, что трудно, нет, – *невозможно* вразумить Панчуни и не желая ввязываться в *бесполезный* спор, друг примирительно ответил.

– Хорошо, пусть я буду *знать*, что двадцать пять, а ты *думай*, что пятьдесят, и не будем больше спорить <...>

– Нет, так не пойдет, <...> надо, чтоб и ты убедился, что пятью пять будет пятьдесят.

– *Это невозможно!*

– Я непременно должен *убедить* тебя.

– Меня *не убедить!*

– Ах, не могу *убедить?! <...>* – зарычал Панчуни. – На тебе *убедительный аргумент!*

И подняв с земли камень, опустил его на голову собеседника. /Е. Отян «Товарищ Панчуни»/

Приведенная затяжная персуазивная битва интересна во многих отношениях: а) она иррациональна с точки зрения принятой системы научных знаний; б) психически здоровая и при этом обладающая знанием сторона, осознавая опасность ситуации, пытается идти на компромиссные решения, но терпит неудачу; в) вербальная коммуникация переходит в невербальную, при этом опасную ситуацию.

Подобные дискурсы характеризуются, как видим, высоким эмоциональным фоном и неадекватным поведением одной из сторон.

Но эти характеристики – не обязательное условие для победы незнающей стороны. Оба партнера коммуникации могут быть в здравом уме, но, тем не менее, это не мешает ведению диалога в иррациональном русле, результатом чего является победа незнающей стороны, т.е. фиксируется **неудача**, которая, как правило, оборачивается **трагедией** в реальной жизни.

Рассмотрим примеры:

1) [Кирила Петрович – исправник]

– Я тебе своего француза не выдам, *покамест сам не разберу дела. Как можно верить* Антону Парфутьичу, *трус*у и *лгуну*. *Ему пригрезилось*, что учитель хотел ограбить его. *Зачем он в то же утро не сказал мне о том ни слова?*

– *Француз застращал его, взял с него клятву молчать.*

– *Вранье*, – *решил* Кирила Петрович, – *сейчас я вас выведу на чистую воду.* /А.С. Пушкин «Дубровский»/

Здесь коммуникативная неудача обусловлена не только крутым нравом, амбициями Троекурова, привыкшего считаться исключительно с собственным мнением, но и тем, что Антон Пафнутьич известен как *трус* и *лгун*.

2) [Диалог между атаманом Бурнашем и его другом-сподвижником Лютым]

Лютый: Это Саня, *я его хорошо знаю*, он из красных дьяволят.

Бурнаш: Это Гриня, сын моего друга-атамана.

Лютый: *Я говорю тебе, это Саня!*

Бурнаш: Ты что, не веришь моим словам?

Лютый: *Я верю своим глазам!*

Бурнаш: *Ты устал*, тебе все мерещится. *Отдохни!* /X/ф «Неуловимые»/

Здесь также реализована коммуникативная неудача: знающая сторона проигрывает; более того в эмоциональной атмосфере диалога чувствуется обида обеих сторон друг на друга. Неудача подчеркивается тем, что с помощью *косвенного речевого акта* (*устал, отдохни, тебе все мерещится!*) незнающий партнер практически говорит: «Ты сошел с ума и говоришь глупости!».

И эта победа незнающей стороны оборачивается рядом реальных трагедий.

3) Одной из самых показательных коммуникативных битв в рамках рассматриваемого варианта можно считать диалог между сестрами **Электрой** и Хрисофемидой, который отличается рядом дифференциальных признаков: а) **косвенные данные**, которые являются столь же однозначным **аргументом** в пользу **достоверности** информации, что и «**Видел собственными глазами**»; б) и эти однозначно косвенные данные не способствуют победе знающей стороны.

Сестра Электры Хрисофемиды смогла вырваться из домашнего заточения, пошла на могилу отца и обнаружила **свежие цветы, локон, который имеет право** (согласно обряду) **оставить на могиле только сын**, пролитое свежее молоко. Все эти церемониальные признаки однозначно указывают на **Ореста**, брата Электры и Хрисофемиды. Почему однозначно? Потому что ни в одной из культур с подобными обрядами не шутят. И тем не менее Хрисофемиды проигрывает. Приведем фрагменты из данной коммуникативной битвы;

Хрисофемиды: Меня, родная, подгоняет радость <...>

Близко избавился от долгих бед <...>

Электры: Где помощь ты нашла моим страданиям <...>!

Хрисофемиды: О, слушай! Здесь – Орест! Он рядом, близко.

Он здесь – как я перед тобой стою.

Электры: Несчастная! <...> Да ты сошла с ума!

Над нашим общим горем ты смеешься?

Хрисофемиды: Нет, – *очагом отеческим* клянусь!

Не насмехаюсь, нет. Поверь, – он здесь!

<...> *Своим глазам я верю, а не слухам.*

Бесспорные есть признаки – он здесь <...>!

Все расскажу, что *видела сама*.

Придя к отцовской родовой могиле

Вдруг *вижу: струйки молока*, недавно

Разлитого по ней текут и холм

Цветами всевозможными увенчан.

Я изумилась <...>, вплотную подошла,
 И что же! *Вижу*, на краю могилы
 Прядь лишь недавно срезанных волос <...>.
 Признала я любимого Ореста <...>
 Я и сейчас *не сомневаюсь*: он.
 Он и не кто иной почтил могилу,
Кто это мог бы сделать, кроме нас?

Но ведь не мы <...> А мать к подобным жертвам не склонна ...
 То *бесспорно*, Ореста поминальные дары! <...>

Электра: Увы! Какое *жалкое безумье!*
Хрисофемиды: Как! Мой рассказ не радует тебя?
Электра: Сама не знаешь, где *блуждаешь мыслями.*

Хрисофемиды: Но *мне ль не знать, что видела сама?*

Электра: Он умер <...>

Хрисофемиды: О горе мне! ... А кто принес *известье?*

Электра: Принес свидетель гибели его.

/Софокл. «Электра», пер. С. Шервинского/

Как видим, даже во фрагментах затяжная персуазивная битва обрывается мгновенно. Почему? Потому что Электра приводит самый бесспорный в любой культуре аргумент – «урну с прахом Ореста». Известно, что с этим действительно не шутят, хотя урну передал сестре сам неузнанный Орест в целях конспирации. Все однозначные аргументы Хрисофемиды мгновенно улечиваются, и она принимает позицию сестры Электры.

Естественно, фактор **обмана** обе сестры исключают. Коммуникативная неудача в затяжной персуазивной битве с неоспоримыми аргументами знающей стороны в жизни реализуется в целом ряде кровавых убийств.

О всесии идеи смерти, парализующей логическое мышление человека, свидетельствует и диалог из трагедии А.С. Пушкина «Борис Годунов». [Царь Борис – боярин Шуйский]

Борис: Тебя *крестом* и *Богом* заклинаю.
По совести мне правду объяви;
 Узнал ли ты убитого младенца

И не было ль подмена? Отвечай.

Боярин Шуйский: *Клянусь тебе...*

Борис: Нет, Шуйский, *не клянись,*
Но отвечай: *то был царевич?*

Боярин Шуйский: *Он.* /А.С. Пушкин «Борис Годунов»/

Борис понимает, что конец близок, совесть истерзала его преступную душу, в этом мире его уже ничто не трогает, кроме **правды** о Дмитрие, поэтому он резко останавливает Шуйского: **клятвы** ни к чему, – нужна одна **правда**.

Данная коммуникативная битва имеет продолжение по сей день: нет однозначного ответа на вопрос о гибели царевича Дмитрия: умер ли он своей смертью или был убит.

О двойственности **клятвы**, недоверии к ней немало дискурсов, что обусловлено таким распространенным явлением, как **клятвопреступление**.

Рассмотрим примеры:

[Управляющий Пагель пытается выяснить правду о том, кончился ли ее сомнительный роман дочери хозяйки.]

– *Совершенно определено все кончено?* – спрашивает он [Пагель].

– *Совершенно определено,* – уверяет она [Вайо].

– *Поклянись!* – потребовал он.

– *Клянусь!*

У него *неспокойно на душе*, что-то *тут не так*. Да, не так, *чего-то она не договаривает*. /Г. Фаллада «Волк среди волков»/

Незнающая сторона не доверяет клятве знающей стороны; контекст романа доказывает правоту сомнения: для Вайо обман оборачивается трагедией.

Конец коммуникации неопределенный, и говорить об удаче сомнительно.

В рассмотренных примерах, как видим, сложно говорить о консенсусе в конце коммуникации, о естественности, рациональности, что во многом обусловлено вмешательством **смерти** в земную жизнь человека, а, как известно, человек бессилён перед ней.

4) Иррациональной является и коммуникация, когда один из партнеров при обсуждении конкретного положения дел переводит дискурс в русло **вечности**. Рассмотрим пример: проводится следственный эксперимент, в который включен и ювелир. [Диалог между представителем органов и ювелиром.]

Представитель органов: Ну как, вы готовы?

Ювелир: Готов.

Представитель органов: *А вы уверены?*

Ювелир: *Уверенным можно быть только в смерти. /Т/с «И все-таки я люблю»/*

5) В ряду иррациональной коммуникации наиболее яркими являются дискурсы, где конкретная ситуация сталкивается с **философским отрицанием достоверного чего-либо**.

Рассмотрим пример: [Диалог между Буэндиа и падре.]

– *Значит, вы тоже не верите?*

– Во что?

– В то, что *войска окружили город и расстреляли три тысячи рабочих <...>*.

Священник измерил его взглядом, *полным сострадания*.

– Ах, сын мой <...>, с меня было бы *достаточно веры в то, что мы с тобой сейчас существуем*. /Г.Г. Маркес «Сто лет одиночества»/

Полковник своими глазами видел, как расстреляли рабочих, а трупы вывезли и сбросили в море. Никто не хочет говорить с ним на эту тему, у всех ответ один: *«Ничего не видел, не знаю, не скажу»*.

Последней надеждой для полковника остается **церковь**; ответ падре, сгусток абсолютной **смещенности, безопорности, сомнений в факте собственного существования**, отнимает последнюю надежду. Естественно, здесь имеем дело с коммуникативной **неудачей**, обусловленной несовпадением, более того, – несовместимостью **картин мира** в рамках представлений **обыденного сознания и философски смещенного**.

Следовательно, можно утверждать, что обычно столкновения обыденного сознания с философскими представлениями приводят к коммуникативной неудаче.

б) Обратимся к **варианту** ситуации «**один из партнеров знает, когда знающая сторона** априори и обречена» на победу, незнающая сторона отказывается верить в достоверность того, что наблюдает своими глазами. Это ситуация встречи человека со сверхъестественной силой, где реализуется положение дел из области «**очевидное-невероятное**».

Позиция простого смертного **в этом случае**: «**этого не может быть**», т.к. «**этого не может быть никогда**»; позиция знающей стороны (беспроеигрышной при любом раскладе): «**очень даже может быть**».

Ярким примером, подтверждающим рассматриваемую ситуацию, является становление героев – простых смертных с группой Воланда, творящей чудеса, не соотносящиеся с законами физического мира («Мастер и Маргарита» М. Булгакова). Обладающая огромными сверхъестественными возможностями группа от левой руки весьма зло подшучивала над героями.

Естественно, в подобных ситуациях фиксируется коммуникативная неудача: земное (физическое) и сверхъестественное не способны прийти к общему знаменателю.

Обратим внимание еще на один фактор, играющий важную роль в определении **степени рациональности коммуникации** – психическое состояние партнеров, их адекватности.

Рассмотрим примеры:

1) – Сидишь, *думаешь*, хорошо. Иной раз дотемна сидишь.

– Одна?

– Одна.

– О чем мысли?

– *Не знаю*.

– *Вот это да! Как же так?! Сидеть, думать, а о чем – не знаю*.

– *Не знаю. Сижу, вроде думаю, а спроси вот так – не знаю, о чем*

... *Может вспоминаю...* /В. Шукшин «До третьих петухов»/

Можно утверждать, что это диалог «ни о чем»: одна из сторон («знающая»), своими ответами, бессмысленными, противоречащими элементарной логике, заводит коммуникацию в тупик.

2) К иррациональной коммуникации можно отнести и варианты, соответствующие выражению «**доверяй, но проверяй**». Это персуазивный оксюморон: **если доверяют, то не проверяют**.

И тем не менее, данная ситуация нередко реализуется в действительности.

Рассмотрим диалог между героями фильма «Три плюс два»: [Две подруги в течение ряда лет отдыхали на одном участке морского берега; для подтверждения своих прав они зарыли в бутылке записку об этом. Никак не получается откопать эту бутылку.]

Зоя: Вы что, *не верите что это наше место?*

Друзья: Охотно верим.

Зоя: Так в чем же дело?

Трое: Нужны доказательства. /Х/ф «Три плюс два»/

3) Иррациональность коммуникации может быть обусловлена отклонениями психического характера одной из сторон, например, провалами в памяти, блокированием определенных участков мозга как результат сильного страха ...

[Одна из героинь нашла на улице девушку с потерей памяти, в руках которой одежда из прачечной; на бирке – имя потерявшейся: Вера Королева.]

– Верочка, а твоя фамилия не Королева?

– *Думаю, нет.*

– *Почему?*

– *Она мне не нравится.*

– *Ну, надо же! Какой сильный аргумент.* /Д. Донцова «Черт из табакерки»/

Иррациональность здесь обусловлена тем, что «знающая» сторона «**не хочет знать**», а партнер может только иронизировать над нелепостью ситуации.

4) Иррациональный характер носит и коммуникация, когда в дело вступают психотропные средства: носитель знания пытается вернуть

память и вместе с ней все, что знает. [Диалог между разведчиком, которого раскрыли, пытали, накачали психотропными средствами, но он не выдал тайн, – и полковником КГБ.]

– Товарищ полковник, я им ничего не сказал ...

– Я знаю, Витя.

– Куда мы едем?

– Домой.

– Они отпустили меня?

– Да <...>

– Товарищ полковник, я раскололся?

– Нет.

– Вы уверены?

– Уверен. /В. Суворов «Аквариум»/

Как видим, содержание первой части диалога вступает в **противоречие со второй**: сначала удается убедить неадекватного партнера в том, что все нормально, а затем начинаются **сомнения**: ведь просто так разведчиков не отпускают; значит, здесь мог быть факт измены родине.

5) В рамках иррациональности много интересного предоставляет **следственный** дискурс.

Рассмотрим примеры:

[Диалог между неадекватной поэтессой Татьяной и следователем Каменской.]

Татьяна: Я хочу сделать *признание*: я убила Леонида Пасевича.

Каменская: А вы уверены в этом?

Татьяна: Конечно, уверена. Ведь я убила его. /А. Маринина «Чужая маска»/

Знающая сторона возмущена недоверием следователя, ведь в столь тяжком преступлении не сознаются просто так.

б) Одним из частотно встречающихся вариантов в рамках следственной практики является **психическая агрессия** со стороны незнающей стороны: благодаря своей гениальной прозорливости **незнающий** партнер коммуникации подробно, в мельчайших деталях описывает картину преступления от начала до конца. Преступник

впадает в состояние шока, ужаса, оцепенения, и выдает себя репликой: «Вы что, там были и видели все своими глазами?!». Данный метод широко применялся в следственной практике, актуален и сегодня. Отметим, что он являлся основным в сыскной деятельности Шерлока Хомса.

Подобная коммуникация, естественно иррациональна: незнающий партнер **«начинает и побеждает»**. Можно ли фиксировать в данном случае коммуникативную удачу? Для незнающей стороны бесспорно: была поставлена цель – заставить преступника признаться, и путем психоатаки данное коммуникативное намерение было реализовано. Следовательно, коммуникативная удача может заключаться не только в достижении гармонии, консенсуса, но и **в победе одной из сторон, применившей обман**.

Проблема степени рациональности встает и в тех случаях, когда обсуждаются **явления**, непосредственно влияющие на коммуникацию.

Осветим вопрос о том, каково отношение к **факту**, как основе для выражения **уверенности**: ведь аргументация строится и на них.

В языковом сознании носителей русского языка крепко сидит представление о **факте**, как о чем-то незыблемом, необсуждаемом: *Против фактов не попрешь; Факты – упрямая вещь*.

Рассмотрим пример: [Диалог между Рудиным и Пигасовым.]

– Вы не верите в пользу общих рассуждений, вы *не верите в убеждения*.

– *Не верю, не верю, ни во что не верю*.

– *Вы ни во что не верите. Почему же верите в факты?*

– Факты – дело известное, всякий знает, что такое факты. Я сужу о них по опыту, по собственному опыту. /И.С. Тургенев. «Рудин»/.

Но есть и противоположная точка зрения. Приведем пример:

– *Это факт?*

– Нет, *это не факт*. Так было на самом деле. /X/ф «Тот самый Мюнхгаузен»/.

Из диалога между женой барона и бургомистром явствует, что **факт** – это не то, что состоялось, **имело место на самом деле**.

Думается, что здесь имеем дело с тавтологией в аргументации, т.к. **факт и так было на самом деле** – синонимы.

Факты могут проиграть «зрению сердца, души».

Рассмотрим пример:

[Учительница Ивана – следователь].

– Иван не мог убить Ирину. *Этого не может быть.*

– Все *факты, улики против него.*

– Причем тут *факты, улики? Сердце мне подсказывает*, что это не Ваня. *Иван не мог этого сделать.* /Т/с «Ангел-хранитель»/

Как видим, и здесь можно говорить об определенной иррациональности в персуазивных реализациях партнеров.

В рамках иррациональной персуазивной ситуации можно рассматривать и ситуацию, когда знающей стороне победа дается крайне сложно, т.к. и партнер коммуникации всю жизнь был абсолютно уверен в противоположном.

Рассмотрим пример: [Дед Леры сжег тайный притон для проституток и наркоманов, который содержал сын (отец Леры) и невестка, с ними вместе, т.к. и последние находились на последней стадии наркозависимости. Дед это тщательно скрывал от внучки, чтобы та никогда не сомневалась в родителях; девочка всю жизнь ненавидела деда-убийцу.]

Зотов: Он [дед] о тебе думал и потому и пошел в тюрьму не на три года, а на все девять лет. Он принес себя в жертву всей твоей будущей жизни.

Лера: Да почему *вы так уверены, что это правда?! Придумали себе какую-то байку и сами в нее поверили!* – возмутилась она. – Всего того, что вы тут наговорили, *просто не может быть!*

Зотов: А хочешь, я скажу, *о чем ты сейчас думаешь?* – прервал ее молчание Зотов. – *Ты думаешь, что твои родители были лучшие всех на свете. Я угадал?*

Лера: Ну и что?

Зотов: А то, что я, *вполне вероятно, прав.* Твой дедушка хотел, чтобы твои родители навсегда остались *в твоей памяти самыми лучшими.* /А. Маринина «Реквием»/

Знающей стороне удастся убедить адресата, тот осознает ложность картины мира своей жизни и падает в обморок. Несмотря на очень тяжелый психоэмоциональный фон, здесь можно фиксировать коммуникативную победу: знающая сторона побеждает, несмотря на упорное сопротивление партнера и затяжную персуазивную битву.

В рамках коммуникативной персуазивной ситуации «один из партнеров знает» необходимо остановиться и на возможностях знающей стороны манипулировать миллионами.

Рассмотрим пример:

Это с тысячепроцентной достоверностью доказано, что мед – всего лишь сахар. /ОРТ, т/п «Жить здорово», Е. Малышева/.

Это сильнейшая коммуникативная агрессия: обычно для воздействия используют **сто процентную достоверность**, а здесь делается увеличенное в **десять раз персуазивное воздействие**, чтоб отмести любые сомнения у адресата в тридцать миллионов человек. В пользу данного заявления стоит высокая профессиональная репутации передачи и ее ведущих. Но несмотря на **«тысячепроцентную достоверность» внушаемого** здравый смысл противится ему. Почему? Тому целый ряд причин: 1) человечество тысячелетиями занималось получением меда; пасечное дело развито на всех континентах; 2) человечество тысячелетиями было убеждено, что мед – один из самых полезных продуктов; 3) о полезности меда утверждают и сегодня не менее рейтинговые профессионалы в конкурирующих передачах («О самом главном», РТР, «Формула еды», РТР). Подтвердим материалом сказанное: в передаче «Формула еды» (5/VIII-23) доктор медицинских наук С. Агапкин отмечает: «Мед является одним из самых основных анти-оксидантов; мед в три раза превосходит все противоопухолевые продукты». И многомиллионная аудитория впадает в состояние, прекрасно выраженное словами песни: *«Вот, милая моя, ты и растерялась!»*.

Здесь, естественно, фиксируется коммуникативная неудача: вместо того, чтобы рассеять сомнения, неуверенность адресата, его «вгоняют» в состояние полного **смятения, шока**, тем более, что речь идет, в конечном счете, **о здоровье**.

Манипулирование мыслями и чувствами миллионов может иметь более тяжелые последствия. Рассмотрим пример: [Все просвещенное человечество знает, абсолютно уверенно, что атомные бомбы на японские города Хиросиму и Нагасаки в 1945-ом году сбросили американцы; через 70 лет опрос японцев выявил следующую картину: только тридцать процентов знают, что бомбы сбросили американцы; пятьдесят процентов не знают, как обстояли дела, а двадцать процентов **уверены, что это дело рук русских** /ОРТ, т/п «Время покажет», 9/VIII-23/.

Как видим, здесь трагические события, преступления перед человечеством вектором направляются преступником на другой субъект (в данном случае – СССР). Результаты опроса ясно показывают, что через 20-30 лет весь мир (во всяком случае – Запад) заставит новое поколение японцев поверить в то, что атомные бомбы сбросили русские.

Итак, проведенный анализ показал, что персуазивность играет важную, порой – решающую роль в таком **типе коммуникации**, как **обмен** мнениями с последующим **выяснением позиций партнеров**. Наблюдения проводились над коммуникативной «архиситуацией»: **«один из партнеров обладает достоверной информацией»**. Анализ показал, что субъективная модусная категория персуазивности принимает участие во многих начинаниях партнеров, в реализации их целей, задач: **получить достоверную информацию, определить степень достоверности, скрыть истинное положение дел, обманным путем получить искомое, навязать свою картину мира**. Языковой материал предоставляет целый ряд **вариантов** в рамках ситуаций «один из партнеров знает», каждый из которых требует своих условий реализации.

Не менее интересны и наблюдения над ролью персуазивности в рамках «архиситуаций»: **«оба партнера обладают достоверной информацией», «оба партнера не обладают достоверными знаниями»**.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балли Ш.* Общая лингвистика и вопросы французского языка. – М.: Изд. иностр. литературы, 1955.
2. *Белошапкова В.А.* Современный русский язык. Синтаксис. – М.: «Высшая школа», 1981.
3. *Садохин А.П.* Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М. Инфра-М, 2010.
4. *Шмелева Т.В.* Смысл и формальная организация двухкомпонентных инфинитивных предложений в русском языке. – М.: АКД, МГУ, 1979.

REFERENCES

1. *Balli Sh.* Obshchaya lingvistika i voprosy frantsuzskogo yazyka. – M.: Izd. inostr. literatury, 1955.
2. *Beloshapkova V.A.* Sovremenny russkiy yazyk. Sintaksis. – M.: «Vysshaya shkola», 1981.
3. *Sadokhin A.P.* Mezukul'turnaya kommunikatsiya. – M.: Al'fa-M. Infra-M, 2010.
4. *Shmeleva T.V.* Smysl i formal'naya organizatsiya dvukhkomponentnykh infinitivnykh predlozheniy v russkom yazyke. – M.: AKD, MGU, 1979.

ՊԵՐՍՈՒԱԳԻՎ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ «ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԻՑ ՄԵԿ ՏԻՐԱՊԵՏՈՒՄ Է ՀԱՎԱՍՏԻ ԳԻՏԵԼԻՔԻ» ԻՐԱՎԻՃԱԿԻ ԱՌԿԱՅՈՒԹՅԱՆ ԴԵՊՐՈՒՄ

Ս. Պ. ԼԱՄԲԱՐՉՅԱՆ

rusphil@ysu.am

ԵՊՀ

Հոդվածը նվիրված է պերսուազիվ երկխոսության երեք տարբերակներից մեկին՝ «մասնակիցներից մեկը տիրապետում է հավաստի ինֆորմացիայի»: Հոդվածագիրը ուսումնասիրում է մի քանի տարբերակներ, որոնք 1) համապատասխանում են ողջամտության կանոններին; 2) գտնվում են ողջամտության սահմաններից դուրս: Լուսաբանվում են որոշ հարցեր, կապված հաղորդակցության հաջող կամ անհաջող ավարտի հետ:

Բանալի բառեր. *պերսուազիվ կարգ, պերսուազիվ հաղորդակցություն, հավաստի գիտելիք, հաղորդության հաջողություն/անհաջողություն:*

**THE PERSUASIVE COMMUNICATION IN THE SITUATION
“ONE OF THE PARTICIPANTS POSSESSES THE RELIABLE KNOWLEDGE”**

S. P. LAMBARJYAN

Yerevan State University

The article is devoted to the problem of one type of persuasive communication – “one of the participants possesses the reliable knowledge”. The author analyzes abilities of participants in realization of communication aims, when one of the partners has knowledge and another hasn't. The author analyzes the rational and irrational variants of this type of communication:

Key words: *persuasive, communication, reliable knowledge, rational/irrational variants of persuasive communication.*

Информация о статье: статья поступила в редакцию 5 сентября 2023 г., подписана к печати в № 2 (117) 2023 27.09.2023.