

Реализация стратегии коммуникативно-суггестивного воздействия в дискурсивных практиках интернет-коммуникации

Храбан Т.Е.

Киевский военный лицей имени Ивана Богуна, Киев (Украина)

Возрастающий интерес современной лингвистики к процессам как лингвистического, так и экстралингвистического характера определяет актуальность работы. Особый акцент при этом делается на том, что экстралингвистические факторы органично входят в состав когнитивной наполненности текста, неизбежно влияют и на саму композицию текстового материала.

Цель статьи – исследовать приемы реализации стратегии коммуникативно-суггестивного воздействия в интернет-коммуникации.

Материал и методы. *Материалом послужили 500 индикаторов текущего положения, полученные методом сплошной выборки в англоязычной социальной сети Facebook. Были применены методы дефиниционного и контекстуального анализа, функционального анализа употребления единиц языка в речи, прагматической интерпретации, а также метод глубинной интроспекции, апеллирующий к интуиции и «внутреннему опыту» (Л. Теньер).*

Результаты и их обсуждение. *Динамическая система взаимоотношений между участниками коммуникации составляет основную сторону речевой ситуации, которая, кроме того, зависит от социальных ролей общающихся и сферы общения. В социальных сетях взаимоотношения собеседников определяют стратегии общения, виды информации, необходимые для реализации их речевых намерений, в частности, в индикаторах текущего состояния используется стратегия коммуникативно-суггестивного воздействия.*

В индикаторах поточного положения стратегия коммуникативно-суггестивного воздействия реализуется следующими приемами: создание эффекта сопричастности, иллюзия непосредственного участия в коммуникации; демонстрация общности и формирования диады «Мы»; «Я-утверждение»; выражение симпатии; открытость для убедительных аргументов и вовлечение оппонента в совместную выработку решения; демонстрация открытости и доверия к собеседнику; создание непринужденной обстановки коммуникации с помощью языковой игры.

Заключение. *Подтверждается плодотворность исследования языковых явлений интернет-коммуникации с опорой на концептуальный арсенал современной междисциплинарной парадигмы, включающей положения когнитологии, лингвистической прагматики, теории речевого воздействия.*

Ключевые слова: *лингвистика, интернет-коммуникация, стратегия коммуникативно-суггестивного воздействия, прием, дискурс.*

(Ученые записки. – 2016. – Том 22. – С. 141–147)

Implementation of the Communicative and Suggestive Strategy in the Discourse of the Internet Communication

Khraban T.E.

Kyiv Military Ivan Bohun Lyceum, Kyiv (Ukraine)

Topicality of the research is assigned to modern linguistics' increasing interest in the processes of both linguistic and extra-linguistic nature. Particular emphasis is placed on the fact that being a constituent of a text cognitive part the extra-linguistic factors inevitably influence the composition of the text material.

The purpose of the work is to study techniques of the strategies of communicative and suggestive impact in the Internet communication.

Material and methods. *500 current situation indicators which were obtained with the method of total selection in English social network of Facebook became the material of the study. The methods of definition and context analysis, functional analysis of using language units in speech, pragmatic interpretation as well as the method of deep introspection, which appeals to intuition and «inner experience» (L. Tenier), were used.*

Findings and their discussion. *Dynamic system of interrelations between communication participants makes up the basic side of speech situation, which, apart from it, depends on social roles of the communicators and the communication sphere. In social networks interrelations of interlocutors determine communication strategies, information types, which are necessary for the implementation of their speech intentions, namely, in the indicators of current state the strategy of communicative and suggestive impact is used.*

In the indicators of stream state the strategy of communicative and suggestive impact is implemented with these techniques: creation of involvement effect, illusion of direct participation in the communication; demonstration of unity and formation of the diade of We, me-statement; sympathy expression; openness for convincing arguments and involvement of the opponent into joint decision making; demonstration of openness and trust in the interlocutor; creation of friendly atmosphere of communication with the help of language play.

Conclusion. *The research findings confirm fruitfulness of the study of linguistic phenomena of the Internet communication which rests on concept basis of the contemporary interdisciplinary paradigm that includes ideas of cognitology, linguistic pragmatics and theory of speech impact.*

Key words: *linguistics, the Internet communication, communicative and suggestive strategy, method, discourse.*

(Scientific notes. – 2016. – Vol. 22. – P. 141–147)

Технологический прогресс в условиях глобализации мирового сообщества привел к возникновению и развитию новых способов общения. Одной из ярких особенностей современности является стремительное развитие средств массовой коммуникации, которая может рассматриваться как сложная система организации процесса обработки и распределения информации между пользователями без привязки к их местоположению по разнообразным коммуникационным каналам и при помощи соответствующих технических средств. Возрастающий интерес современной лингвистики к процессам как лингвистического, так и экстралингвистического характера определяет актуальность работы. Особый акцент при этом делается на том, что экстралингвистические факторы, органично входя в состав когнитивной наполненности текста, неизбежно влияют и на саму композицию текстового материала.

Цель статьи — исследовать приемы реализации стратегии коммуникативно-суггестивного воздействия в интернет-коммуникации.

Материал и методы. Материалом послужили 500 индикаторов текущего положения, полученные методом сплошной выборки в англоязычной социальной сети Facebook. В работе использовались методы дефиниционного и контекстуального анализа, функционального анализа употребления единиц языка в речи, метод прагматической интерпретации, а также метод глубинной интроспекции, апеллирующий к интуиции и «внутреннему опыту» (Л. Теньер).

Результаты и их обсуждение. Смена общенаучной лингвистической парадигмы последней четверти двадцатого века под эгидой исследования человеческого фактора в языке четко обозначила необходимость привлечения в лингвистическую науку данных таких отраслей гуманитарного знания, как психология, социология, политология, культурология. Все чаще объектом лингвистического исследования становится детерминанта речевого поведения — авербальная составляющая психики человека — мир интенций, эмоций, оценок.

Жизнь человека как социального существа не может быть полноценной, если в ней отсутствует общение. Психологически оптимальным общение является в том случае, если реализуются цели участников общения в соответствии с мотивами, обуславливающими эти цели, и с помощью таких способов, которые не вызывают у партнеров чувства неудовлетворения.

При этом было бы ошибочно полагать, что психологически оптимальное общение — это непременно своеобразное слияние умов, чувств, воли его участников. Психологически оптимальным может быть и общение, в котором партнерам удастся сохранить желаемую для каждого из них субъективную дистанцию. Затрудненное общение часто объясняют наличием психологических барьеров, основным носителем которых является личность, а результатом — сокращение эмоционально-интеллектуального потенциала активности [1]. Способствовать психологически оптимальному общению в социальных сетях помогают индикаторы текущего положения пользователей.

Следует также отметить, что, как и всякое действие, коммуникативный акт состоит из ориентировочной и инструментальной части. Первая предполагает анализ ситуации общения, построение адекватного представления о партнере. Эффективность ориентировочной части коммуникативного акта определяет эффективность действия в целом. Таким образом, с позиции коммуникативно-прагматической функции статус можно определить как ориентировочную часть коммуникативного акта, призванную обеспечить в дальнейшем психологически оптимальное общение и выполняющую цель установления психологического контакта.

Динамическая система взаимоотношений между участниками коммуникации составляет основную сторону речевой ситуации, которая, кроме того, зависит от социальных ролей общающихся и сферы общения. В социальных сетях взаимоотношения собеседников определяют стратегии общения, виды информации, необходимые для реализации их речевых намерений, в частности, в ин-

дикаторах текущего состояния используется стратегия коммуникативно-суггестивного воздействия. Коммуникативная стратегия определяется как «глобальное по отношению к другим понятиям, т.е. как понятие высшего уровня коммуникативной иерархии, соотносящее цель и возможные средства ее достижения» [2, с. 45–46].

Выбор наиболее приемлемых приемов реализации данной стратегии зависит от конкретных целей автора статуса. А.А. Калита определяет прием как «апробированное практикой средство реализации способа коммуникативного воздействия, предписывающее конкретную последовательность применения языковых и неязыковых средств и/или их определенных комбинаций» [3, с. 52]. В работе вслед за Е.В. Шелестюком под приемами речевого воздействия понимаются «специфические психологические, прагмалингвистические и семиотические действия со стороны воздействующего субъекта, направленные на достижение его непосредственных иллокутивных целей и контроль над речевой ситуацией» [4, с. 16].

Приемы, стимулирующие общение, призваны снять «барьеры в общении», т.е. сформировать у собеседников благоприятное впечатление о партнере, доверительное отношение к нему, обеспечить полное взаимопонимание, способствовать конструктивному обсуждению проблемы. А.А. Калита отмечает, что «практическая неисчерпаемость альтернативного поля существующих средств реализации приемов коммуникативно-суггестивного воздействия обусловлена реальной возможностью использования в коммуникации неограниченного множества последовательных комбинаций лингвистических, паралингвистических, психологических, семиотических и т.п. средств» [3, с. 53].

Анализ языкового материала (500 индикаторов поточного состояния) позволил прийти к выводу, что к основным приемам реализации коммуникативно-суггестивной стратегии, используемой в статусах, можно отнести:

1. Создание эффекта сопричастности, иллюзии непосредственного участия в коммуникации. Реализуется в статусах с помощью местоимения *you, your*. Следует отметить, что эти слова сами по себе не несут в себе эмоционального содержания, они абсолютно бесстрастны. Результат достигается лишь путем понимания подтекста и способом использования слов. В данном случае грамматическая категория лица характеризуется значительным прагматическим потенциалом. Так, использование местоимений *you, your* в статусах однозначно сигнализирует об эмоциональной вовлеченности предполагаемого собе-

седника. В индикаторах текущего положения может содержаться послание, предназначенное для конкретного лица. В другом случае местоимения *you, your* отражают непосредственное обращение к адресату, на которого направлено воздействие, создают иллюзию знакомства с адресатом и тем самым сокращают эмоциональную дистанцию между потенциальными собеседниками. Конкретные примеры:

а) обращение к конкретному собеседнику. Реализуется в статусах с помощью местоимения *you*: *I didn't say it was your fault, I said I was blaming you; Every second I spend with you is like turning dreams true; My dear crush, you're the reason why I still go to temple; Do you believe in love at first sight, or should I walk by again?; If you are still hate me! then No Problem!; It's the little things you do that mean the most to me; Why do I love you? Because I finally learned what the word means, and you were the one who showed me; I don't have the heart to hurt you, that's the last thing I want to do, but I don't have the heart to love you, not the way you want me to;*

б) обращение к потенциальному собеседнику:

– с помощью местоимения *you*: *Never bottle in anything it makes the whole situation you in worse; Go for someone who is not only proud to have you but will also take every risk just to be with you; If someone has something bad to say about you, it's probably because they have nothing good to say about themselves; If others are jealous, you are doing something right; Never look down on someone unless you are helping him up; Forgive but don't forget otherwise you might make the same mistake again; You should never waste tears today for yesterdays sorrows; You can never invite the wind, but you must leave the window open; Don't run from your fears, when they catch up with you, you'll be too tired to fight; People who gossip with you, most likely gossip about you;*

– с помощью использования дейктика *your*: *Some people come in your life as blessings, others come in your life as lessons; There are many things in life that will catch your eye, but only a few can catch your heart; Some time's your memories can be your best dreams or your worse Nightmares; If you lower your expectations, you limit your disappointment; If you lower your expectations, you limit your disappointment; Your mind may be sad because you're not with him, but your heart is happy just knowing him; If you think you're free, there's no escape possible; You can never make the same mistake twice, because the second time you make it, it's not a mistake, it's a choice; Style is a reflection of your attitude and personality.*

Таким образом, грамматическая категория лица выполняет контактоустанавливаю-

щую функцию. При этом могут реализоваться следующие интенции: привлечь внимание адресата для вступления в контакт; выделить адресат как объект речи; выразить эмоциональное отношение к адресату.

2. Демонстрация общности и формирования диады «Мы». Создатель статуса стремится создать контакт, который имеет тенденцию сам себя поддерживать в силу положительного эмоционального, мотивационного или смыслового отношения к нему. Психологическому сближению и созданию доверительного характера общения потенциальных собеседников способствуют отыскивание и подчеркивание всего общего. Типичным примером экспликации подобного контакта может служить числовая грамматическая форма местоимения первого лица *we*, а также дейктика *our*, которые способствуют тому, чтобы потенциальный собеседник ясно осознавал, что говорящий такой же, как он сам. Следовательно, грамматическая категория лица в данном случае выступает как идеологема единения. Конкретные примеры:

– использование местоимения второго лица *we*: *It's impossible to please everyone so I suggest we all stop trying; We all need mirrors to remind ourselves who we are; When we miss someone, we feel like sharing a lot but when we see them after many days we just can only smile at them and that smile includes all our feelings; We always need that wake-up call that reminds us of who we really are and what we really want from our lives; Sometimes no matter how many prayers we pray, or how many tears we shed, or how many hearts get broken. God says no, because God has a better way and answer;*

– применение дейктика *our*: *Our dreams inspire us to live life to the fullest, our sorrows guide us in learning & accepting who we are, wisdom is what we achieve from experiencing both; Half of our mistakes in life arises from feeling where we ought to think, and thinking where we ought to feel.*

Таким образом, использование грамматической категории лица *we*, дейктика *our* выступает одним из способов психологического сближения через механизм формирования идентичности адресата и адресанта. Настройка на волну оппонента в данных статусах также осуществляется не только путем подачи сигналов типа «Я такой же, как вы», а также путем отказа от категоричных высказываний, применение более мягких вариантов, например: *to feel like; let us suppose; to suggest; to find conceivable; the facts admit.*

При этом реализуются следующие интенции: уточнить определенные признаки адресата; выразить эмоциональное отношение к нему; выделить адресат среди прочих присут-

ствующих; сблизить точки зрения адресанта и адресата.

3. Прием «Я-утверждение». С помощью данного приема передаются отношение субъекта к какой-либо ситуации, описание желательного варианта ее развития без обвинений и явных требований. «Я – утверждение» в статусах может быть представлено в описании ситуации и реакции (чувств и переживаний) автора статуса по поводу этой ситуации. Например: *When I actually die some people are going to get really haunted; I don't get older, I level up; Sometimes I just wish I' could fast forward the time to see if in the end it's all worth it; I don't have an attitude, I have standards for the people who are supposed to be my friends; A perfect relationship to me = Two people never giving up on each other; If you don't like me remember it's mind over matter; I don't mind and you don't matter; I'd rather be hated for being real, than loved for being fake; Shame on me for always being selfish, the feeling is never returned; I want to be the reason you look down at your phone and smile then walk into a pole; Dear homework, you are unattractive, there for, I cannot do you; I would not have to manage my anger if people would manage their stupidity; I just don't care if anyone doesn't like me I wasn't put on earth to entertain everyone.*

Прием «Я-утверждение» также призван путем создания имиджа сформировать у потенциальных собеседников благоприятное впечатление о партнере, доверительное отношение к нему, обеспечить полное взаимопонимание, способствовать конструктивному обсуждению проблемы. Конкретные примеры: *I don't drink alcohol! but Feel Awesome; I just need a good Will & Wife; I'm great in bed; I can sleep for days; I'm not fat, I'm just easy to see; I'm not actually this tall. I am sitting on my wallet; I am always satisfied with the best; I'm not tense, just terribly, terribly alert; I have high double standards; I'm 50% single; I am simple, complex, generous, selfish, unattractive, beautiful, lazy, and driven; Sorry I'm not perfect enough for your perfect little world.*

Большое значение в приеме «Я-утверждение» имеет установка на общение вообще, то есть коммуникативная позиция. Как правило, автор статуса стремится общаться с человеком, который относится к нему «на равных»; высказывает дружелюбие, уважает точку зрения оппонента; искренен, ничего не скрывает, интригуя или обманывая; интересуется собеседником и сообщаемой им информацией. Для создания комфортной обстановки коммуникации и избегания возможных конфликтов автор статуса использует прием «Я-утверждение» для избегания нежелательных контактов. Например: *Your status*

won't ever match my status neither in whatsapp nor in reality; Am gonna Make my Status... better you too Focus on your Status only; Sure just hurt my feelings it's not like I'm human or anything; Nobody can teach me who I am; I don't care about what others think about me, I just care about what I think about myself; The only person in this world I trust is myself. And even he's questionable at times; I done what I like, I don't care what you think?; As long as I feel like this we can't be friends... selfish but it's the truth; The only people I need in life are those that really care, not the ones that use you and treat you unfair; I am who i am, you approval is not needed.

При использовании приема «Я-утверждение» реализуются следующие интенции: регулировать коммуникативные отношения с адресатом; сблизить точки зрения адресанта и адресата; выделить адресат среди прочих присутствующих; предотвратить нежелательный контакт.

4. Выражение симпатии. Один из самых эффективных приемов стимулирования коммуникации – это использование комплиментов. При применении комплимента в индикаторах поточного состояния происходит настройка партнера на взаимную симпатию, доверие и приятные отношения, создается чувство надежности, желание ответить взаимностью, формируется хорошее впечатление об авторе статуса. Получая комплимент, человек неосознанно стремится оправдать ожидания, что формирует ответную симпатию к вам, снимает его психологическую защиту и закрытость. Кроме того, комплимент помогает снять сопротивление оппонента, настраивает его на согласие и сотрудничество, создает неосознанное желание идти на уступки. Конкретные примеры использования данного приема в индикаторах поточного состояния: My stars said I would meet the woman of my dreams tonight; I love the way you walk, talk and laugh; Hello, I'm a thief, and I'm here to steal your heart; All the birds in the sky, all the fish in the sea, will never explain what you mean to me; When I count my blessings, I count you twice; The stars must be jealous. You shine way better than them; Yesterday I caught myself smiling for no reason. Then I realized I was thinking of you; One more day without you is one more day closer to being with you; Smile... it's the second best thing to do with your lips.

При применении приема выражения симпатии реализуются следующие интенции: привлечь внимание адресата для вступления в контакт; выразить эмоциональное отношение к адресату; вызвать у адресата определенные эмоциональные реакции; привлечь внимание адресата к тем или иным репликам адресанта.

5. Открытость для убедительных аргументов и вовлечение оппонента в совместную выработку решения. Отношения лучше всего строить на тех интересах и привязанностях, которые являются общими, то есть объединяют. Стимулировать общение, помогать продолжать его, даже если позиция партнеров не совпадает, можно путем поиска выяснения истины, что может быть впоследствии решающим аргументом для принятия решения. Создание статуса как некоего утверждения способствует «вычислению» приоритетной модальности оппонента с последующей подстройкой под его стратегию мыслительного процесса. Если с собеседником вести разговор в русле его личных интересов, то это, как правило, вызовет в нем повышенную вербальную активность, сопровождаемую положительными эмоциями, а оппонента он станет воспринимать как человека чуткого и внимательного. Таким образом, использование приема «вовлечение оппонента в совместную выработку решения» позволяет эффективно настроиться на «волну» собеседника. Конкретные примеры применения данного приема в индикаторах поточного состояния: Marriage is the cause of divorcel; Beauty is like Moon, looks much better at Night; Life begins at the end of your comfort zone; Sometimes you have to lose the battle to win the war; The reason people have No room for wisdom is because they are so full of judgment; People are made to be loved & things are made to be used, but the confusion in this world is that people are used & the things are loved; Real people are never fake, and fake people are never real; The greatest barrier to success is the fear of failure; Behind every strong soldier, there is an even stronger woman who stands behind him, supports him, and loves him with all her heart; The tongue is a sword or a magic wand, it can cut and kill or love and heal.

При использовании приема «вовлечение оппонента в совместную выработку решения» реализуются следующие интенции: уточнить определенные психологические характеристики адресата; привлечь внимание адресата для вступления в контакт; вызвать у адресата определенные эмоциональные реакции; сблизить точки зрения адресанта и адресата; противопоставить свое мнение мнению адресата.

6. Демонстрация открытости и доверия к собеседнику. В социальных группах часто доминируют личности, хорошо освоившие модель поведения, внушающего доверие. Открытые люди пользуются расположением окружающих: с ними легче установить контакт, вступить в дискуссию, так как они охотно выслушивают контрдоводы. Для успешности коммуникативного процесса важно

показать проявления искреннего благожелательного отношения к собеседнику, дать ему понять, что он не безразличный. Реализуется данный прием косвенным путем предложения совета, который демонстрирует собеседнику, что автор статуса выражает психологическую поддержку потенциальному собеседнику в принятии важного решения или в стремлении собеседника к самосовершенствованию. Этот прием может также реализовываться путем раскрытия личных проблем.

Предложение совета характеризуется непосредственным обращением к адресату речи. Реализуется в статусах использованием повелительного наклонения (Imperative). Высказывание в императиве рассчитано на конкретного, присутствующего в момент речевого акта адресата: коммуникативно-прагматический эффект такого рода высказываний – побудить к незамедлительному вербальному или невербальному действию. Чтобы избежать прямого указания, которое было бы неуместным в силу межличностных отношений коммуникантов в данной ситуации общения, в статусах применяются неопределенно-личные предложения, тем самым формируя коммуникативно-прагматический эффект некатегоричности (завуалирования, соучастия, дистанцирования). Например: Always laugh when you can. It is cheaper than medicine; You can never make the same mistake twice, because the second time you make it, it's not a mistake, it's a choice; To talk without thinking first is just like to shoot without aiming; Don't trust too much, don't love too much, don't care too much because that 'too much' will hurt you so much!; You need to stop being so selfish and start caring about everyone else; Marry someone you want to annoy for the rest of your life; Try to be a rainbow in someone's cloud; Smile. It irritates those who wish to destroy you; Some people are like clouds when they go away the day gets brighter; Smile and no one will see how broken you are inside; Everything is getting expensive except some people, they are getting cheaper.

Демонстрация открытости и доверия к собеседнику путем раскрытия своих личных проблем реализована в следующих статусах: We all have that one friend who will embarrass us in front of the crush; Every problem comes with solution, but my GF don't have; I went to a seafood disco last week and pulled a muscle; I'm not scared of commitment. I'm scared of who I commit to; I feel crappy inside, like something just broke; The worst feeling is pretending you don't care about something, when really it's all you seem to think about; Sometimes I just want to cry no reason why; I'm missing something in my life these days.

При использовании приема «демонстрация открытости и доверия к собеседнику» реализуются следующие интенции: создать общий эмоциональный настрой; подготовить осуществление необходимого коммуникативно-прагматического эффекта высказывания; побудить адресат к определенным действиям; выразить эмоциональное отношение к адресату; выделить адресат среди прочих присутствующих.

7. Создание непринужденной обстановки коммуникации с помощью языковой игры. Юмор помогает автору статуса показать интеллект, открытость и снисходительность к людям, располагает людей к общению, что особенно ценно, когда надо поговорить откровенно или раскрепостить собеседника. Данный прием реализуется в статусах в основном за счет применения метафор, фразеологических единиц, каламбуров, аллюзий, лексической многозначности, повторов, омонимии и т.п. Конкретные варианты использования языковой игры в статусах: Can't talk, telepathy only!; We are all part of the ultimate statistic – ten out of ten die; You compliment someone for their mustaches, & suddenly she isn't your friend anymore; Borrow money from a pessimist – he doesn't expect it back; Mom's logic: If you go wild and break your legs, do not run to me and cry; No! I'm not okay, but it's okay; I want my Girlfriend like Google, She will understand me better; How do you occupy an idiot? Press down – Press up... Press Down...; I'd far rather be happy than right; Life is Short – Chat Fast!; A party without cake is just a meeting; Virginity can be cured; If I had a British accent I would never shut up; God is really creative, I mean... just look at me; With all this technology above and under, humanity still hunts down one another; I want to die peacefully in my sleep, like my grandfather. Not screaming and yelling like the passengers in his car; I talk to myself because I like dealing with a better class of people.

При использовании приема «создание непринужденной обстановки коммуникации с помощью языковой игры» реализуются следующие интенции: привлечь внимание адресата для вступления в контакт; вызвать у адресата определенные эмоциональные реакции; сблизить точки зрения адресанта и адресата; создать общий эмоциональный настрой.

Закключение. Технический прогресс приводит к возникновению и развитию абсолютно новых способов общения, облакаемых в виртуальные формы реализации в компьютерных коммуникационных сетях.

В индикаторах поточного положения стратегию коммуникативно-суггестивного воздействия реализуют приемы: создание эффекта сопричастности, иллюзия непосредствен-

ного участия в коммуникации; демонстрация общности и формирования диады «Мы»; «Я-утверждение»; выражение симпатии; открытость для убедительных аргументов и вовлечение оппонента в совместную выработку решения; демонстрация открытости и доверия к собеседнику; создание непринужденной обстановки коммуникации с помощью языковой игры.

Следует отметить, что, несмотря на искусственную среду общения, во время взаимодействия коммуникантов применяются различные приемы и средства общения, позволяющие максимально приблизить виртуальный диалог к форме реального речевого взаимодействия.

Анализ языкового материала позволил выявить интенции создателей статусов: уменьшить коммуникативную дистанцию; привлечь внимание адресата для вступления в интеракцию; вызвать у адресата определенные эмоциональные реакции; сблизить точки зрения адресанта и адресата; создать общий эмоциональный настрой; побудить адресат к определенным действиям; выразить эмоциональное отношение к адреса-

ту; выделить адресат среди прочих присутствующих; уточнить определенные психологические характеристики адресата; противопоставить свое мнение мнению адресата; регулировать коммуникативные отношения с адресатом; предотвратить нежелательный контакт.

Также результаты исследования позволяют говорить о раскрепощении пользователей в отношении раскрытия своего истинного «Я». Это может привести в недалеком будущем к уменьшению анонимных пользователей.

Литература

1. Парыгин, Б.Д. Психологический барьер и его природа / Б.Д. Парыгин // Социальная психология и философия: сб. ст. / под ред. Б.Д. Парыгина. – Л.: ЛГПИ, 1975. – Вып. 3. – С. 3–13.
2. Чернявская, В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие / В.Е. Чернявская. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 136 с.
3. Калита, А.А. Система целей и средств суггестивного воздействия в коммуникации / А.А. Калита, Л.И. Тараненко // Вісн. Київ. нац. лінгв. ун-ту. Сер., Філологія. – 2012. – Т. 15, № 2. – С. 47–56.
4. Шелестюк, Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: автореф. дис. ... д-ра филол. наук: спец. 10.02.19 «Теория языка» / Е.В. Шелестюк. – Челябинск, 2009. – 43 с.

Поступила в редакцию 18.05.2016 г.