

*Лукіна Л.Р.* Персвазія як ефективний метод мовного впливу в сучасних польськомовних проповідях. *Лексико-граматичні інновації в сучасних слов'янських мовах: X Міжнародна наукова конференція (м. Дніпро, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, 15–16 квітня 2021 року): матеріали / укладання і загальна редакція проф. Т. С. Пристайко.* – Дніпро: Ліра, 2021. – 196 с. – с. 99-101.

**Ключові слова:** персвазія, переконування, проповідь, релігійний дискурс, мовний вплив, лінгвістична прагматика.

### ПЕРСВАЗІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД МОВНОГО ВПЛИВУ В СУЧАСНИХ ПОЛЬСЬКОМОВНИХ ПРОПОВІДЯХ

Мова – найважливіший засіб людського спілкування. Людина використовує мову, щоб повідомити про що-небудь, спонукати адресата до певних дій, висловити свої почуття, дати оцінку. Вивченням мови як інструменту впливу займається напрямок лінгвістики – лінгвістична прагматика. Лінгвістична прагматика – напрям сучасної лінгвістики, який ґрунтується на виявленні та описі функціонування суб'єктивного чинника в Мові, Мовленні та Комунікації як модусах існування живої природної людської мови [2, с. 12].

Сучасний американський лінгвіст Джефрей Ліч наголошує, що «завдання прагматики – пояснення стосунків поміж смислом (який часто описують як «буквальне» або таке, що лежить на поверхні, значення) та ілокутивною силою (тобто скерованим мовленнєвим впливом мовця на слухача)» [2, с. 23].

Мовний вплив – це вплив на співрозмовника в процесі спілкування за допомогою різних прийомів з метою змінити його погляди і думки або спонукати до якихось дій. Мовний вплив можна розуміти також як управління людською поведінкою, вироблене за допомогою мови і невербальних засобів спілкування. Одним із ефективних методів мовного впливу є переконування або персвазія.

Засоби переконування та аргументації в мовній діяльності активно досліджували вітчизняні ( Н. Бабич, Ф. Бацевич, М. Белова, В. Дем'янова, О. Зарецька, О. Івіна, Л. Мацько) та польські ( А. Батко, І. Борг, Д. Здункевіч-Єдинак, Г. Осіка, К. Хоган) науковці.

У «Великому словнику польської мови» (WSJP) знаходимо таке тлумачення терміну «Персвазія» (Perswazja) - (лат. persuasio – умовляння; лат. persuadere – намовляти, переконувати) – переконання когось робити чи поводитися так, як хоче того особа, яка говорить.

Особливо яскраво персвазія виражена в релігійному (фідеїстичному) дискурсі, зокрема в жанрі проповіді. За словами Ф. Бацевича основною ознакою фідеїстичного слова як складової мовного коду релігійної комунікації є не конвенціональне розуміння мовного знака, тобто сприйняття слова не як умовного позначення предмета (в широкому сенсі слова), а як його (предмета)

складову або навіть сутність. Також Ф. Бацевич констатує, що специфіка фідеїстичних текстів полягає в тому, що вони несуть у собі знаки (слова, словесні формули, повідомлення, послідовності повідомлень тощо), яким у комунікації віруючих приписують певні трансцендентні (лат. *transcendens* – той, що виходить за межі) властивості, зокрема магичні: божественне або демонічне походження, сакральність або профанність (лат. *profano* – оскверняти) тощо. Ця особливість фідеїстичного слова великою мірою залежить від фасцинуючого впливу на адресата, тобто максимальної здатності переконувати, хвилювати, навіювати тощо [1, с. 143].

Персвазія або переконування за структурою складається з гіпотези (того, що треба довести), доказів чи аргументів (того, за допомогою чого доводиться гіпотеза) і демонстрації (способу доведення) [3, с. 135].

Усі ці структурні елементи персвазії ми можемо побачити в сучасних польських проповідях.

Гіпотеза – наукове припущення, яке висувають для пояснення явищ дійсності. Вона має бути чітко сформульованою, позбавленою логічної суперечності, не змінюватися в процесі доведення [5, с. 126].

Гіпотезами можуть бути теоретичні положення, правила моральної поведінки, життєві факти, явища, події, які вимагають морального оцінювання. Переконати когось – означає викликати в нього впевненість в істинності гіпотези. Наприклад: *«Chrzest to słowo jednoznaczne i wymagające. Przypatrzmy się całej akcji. Żyjący nadzwyczaj ubogo, Jan Chrzciciel pod natchnieniem ducha Bożego odważnie wychodzi nad Jordan i czyni świadectwo ostatniego proroka. Chrzczi wodą na pokutę. Tym samym rozpoczyna rekolekcje przed wielkim przyjściem Syna Bożego. Przybywają do niego tysiące ludzi. Niektórzy z ciekawości. A on oznajmia im wielką wiadomość: przychodzi Mesjasz, który zmieni oblicze ziemi. Tej ziemi. Następuje kompletna zmiana sytuacji. Jan Chrzciciel w końcu pokazuje tę zmianę dłonią: „Oto Ten, Który Jest tu”. Dodajmy, że ta historia mogłaby wydarzyć się nad Wisłą, ale stała się faktem w dolinie rzeki Jordan. Tak upodobał sobie Pan dziejów»* [8].

Доказ (аргумент) – думка, істинність якої перевірена й доведена. Він має бути чітко сформульований, відповідати обговорюваній проблемі. Наприклад: *«Kiedy Jezus przychodzi nad Jordan rozpoczyna tajemnice światła i nowego życia świata. Zaczyna odważnie nauczać jako dojrzały, 30-letni mężczyzna. Z jaką On to czyni mocą? Dokonuje znaków, wielu cudów publicznych, głosi bezkompromisowo nową drogę i opowiada ludziom na nowo historię świata. Naprawia ją. Pomaga nowożeńcom w kłopotliwej sytuacji w czasie wesela w Kanie Galilejskiej. Wybiera uczniów, późniejszych misjonarzy. Gromadzi przy sobie tłumy. Rozdziela cudownie chleb. Uzdrawia setki żydów i cudzoziemców, wskrzesza z grobu troje z nich: córkę Jaira, młodzieńca z Nain oraz swojego przyjaciela Łazarza. Odnawia przykazania zapisanego w kamieniu Dekalogu, wnosząc nowe ich interpretacje w świetle miłości. Stanowi sakramenty. Idzie odważnie przez życie aż na Golgotę, aby przypieczętować ofiarę Bożego Syna. Rysuje wszystkim wyzwolenie z grzechu jako nie tylko możliwość, ale konieczność. Zmartwychwstaje i odchodzi do Domu Ojca, gdzie przygotował nam miejsce. W Nim dostąpimy zmartwychwstania, jak ufamy. Jezus Chrystus realizuje*

*odważny plan Ojca w Duchu Świętym. Wyzwała świat i ludzi z impasu. Dynamizuje historię» [8].*

Демонстрація – логічне розмірковування, під час якого із доказів (аргументів) доводять істинність чи хибність гіпотези. Аргументування може посилатися на авторитет, базуватися на взаємозалежності причин і наслідків, на аналогії. За формою обґрунтування доказ може бути прямим (ґрунтується на безсумнівному факті, який переконує в істинності гіпотези) та опосередкованим (істинність гіпотези доводять запереченням істинності суперечливого положення) [4, с. 221]. Наприклад: *«Dlatego chrzest jest czymś więcej niż tylko przebaczeniem grzechów. Chrzest jest jak umowa zawarta z Bogiem, by nauczyć się mówić Ewangelią i prowadzić życie ucznia. Chrzest to skrzydła. Wiara od tej pory czyni cuda i zmienia smutnego zjadacza chleba w odważnego zmartwychwstaniem twórcę. Apostoł Piotr nawet przyrównuje chrzest do potopu w czasach Noego (1 P 3,18–21). Od czasów chrztu w Jordanie Syna Bożego już Bóg nie sądzi jak za dni Noego, że wielka jest niegodziwość ludzi na ziemi i że usposobienie ich jest wciąż złe. Bóg wówczas pożałował, że stworzył ludzi na ziemi, i zasmucił się (Por. Rdz 6, 5–6). W Nowym Testamencie chrzest symbolizuje koniec wegetacji ludzi, a początek nowego życia, w którym mniej lub bardziej udolnie planują z Bogiem. Wody chrztu wymagają tej odwagi i postępowania wg planu Jezusa Chrystusa» [8].*

Отже, переконування – це свідоме вживання письмового або усного слова, образу з метою ефективного впливу на чийсь переконання, погляди, рішення; здобуття чиеїсь підтримки, схвалення пропонованих поглядів, способів поведінки, намірів, ухвал. Першочерговим завданням персвазії є не стільки логічно правильно довести слушність певних поглядів, скільки результативно переконати в цьому якомога більшу кількість осіб. Ефективність переконувального впливу залежить від його сили (визначається аргументами та авторитетом того, хто переконує), знання психологічних рис особи, яку переконують (потреби, інтереси, установки, смаки, особливості мислення), відповідності інтелектуально-емоційного стану переконувача і переконуваного в момент взаємовідносин.

### Література

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Академія, 2004. с. 143.
2. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. Київ: Академія, 2011. с. 12-23.
3. Batko A., Sztuka perswazji czyli język wpływu i manipulacji. Gliwice, Wydawnictwo Helion, 2004. - S. 134 - 138.
4. Borg J., Perswazja. Sztuka pozytywnego wpływu na ludzi. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2011. - S. 220 - 225.
5. Hogan K., Ukryta perswazja. Gliwice, Wydawnictwo Helion, 2006. - S. 125 - 128.
6. Zdunkiewicz-Jedynak D., Językowe środki perswazji w kazaniu. Ruch Biblijny i Liturgiczny 49(4), Kraków 1996. S. 279-282.

7. Wielki słownik języka polskiego - URL: <https://wsjp.pl> (дата звернення: 10.03.2021).

**Джерела ілюстрованого матеріалу**

8. Ks. Dariusz Raś Odważni - URL: <http://mariacki.com/odwazni-2/> (дата звернення: 10.03.2021).