

JOANNA RYBARCZYK-DYJEWSKA

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8414-9421>

Uniwersytet Jagielloński

## WIZERUNEK UZDROWICIELKI SYBERYJSKIEJ (NATALII STIEPANOWEJ) W ŚWIETLE KRYTYCZNEJ ANALIZY DISKURSU

### The image of the Siberian healer in the light of critical discourse analysis

SŁOWA KLUCZOWE: autoprezentacja, poradniki magiczne, argumentacja, perswazja, manipulacja

KEYWORDS: self-presentation, magic handbooks, argumentation, persuasion, manipulation

ABSTRACT: The aim of the article is to present the way in which the Siberian Healer (Natal'ya Ivanova Stepanova), in her publications, creates her own image and, at the same time, encourages to use magic practices proposed by herself. Magic handbooks and compilations of charms written by Stepanova served as the empirical material. They were the basis to describe manipulative and persuasive linguistic activities used to affect the recipient. The most common of those activities is argumentation, which is usually described as 'a set of actions taken to justify some view'. The healer – in order to sway recipients to her views – mainly uses the so-called fallacious arguments, such as e.g. *argumentum ad populum* or *argumentum ad metum*. She also uses specific lexical and stylistic means.

### 1. Wstęp

Zgodnie z koncepcją „człowieka w teatrze życia codziennego”, zaproponowaną przez wybitnego socjologa E. Goffmana, każda interakcja społeczna ma charakter spektaklu, w którym ludzie odgrywają swoje role według ustalonych wcześniej scenariuszy, mających na celu wywarcie na widzach odpowiedniego wrażenia. Podstawą tej koncepcji – którą należy rzecz jasna traktować jako pewne uproszczenie – jest teza, że człowiek, znajdując się w otoczeniu innych, zwykle radykalnie zmienia swoje zachowanie: przybiera odpowiednią do sytuacji maskę i zaczyna grać tak, aby zyskać poparcie i uznanie widzów. Badacz zauważa:

[...] Bez względu na konkretny cel, jaki przyświeca jednostce, i bez względu na przyczynę, dla której wybrała ona taki właśnie cel, w jej interesie będzie leżeć kontrola nad postępowaniem innych, a szczególnie nad reakcjami na jej działania. Kiedy jednostka gra jakąś rolę [...] wymaga od nich [widzów], by uwierzyli, że oglądana postać

rzeczywiście posiada cechy, które zdaje się posiadać, że wykonywane przez nią zadanie będzie miało efekty zgodne z zadeklarowanym zamiarem oraz że w ogólności rzeczy mają się tak, jak je przedstawia (Goffman 2008, 31 i n.).

Równie ciekawe spostrzeżenia na temat stosunków społecznych znajdziemy w pracach E. Berne'a. Ten amerykański psychiatra, twórca analizy transakcyjnej, uważa, że wiele zachowań ludzkich przybiera formę swoistych gier, które, jak pisze:

[...] opierają się na transakcjach ukrytych i zawierają pewien element wyzysku [...]. Celem każdego członka związku społecznego jest uzyskanie maksymalnej satysfakcji z transakcji z innymi ludźmi [...]. A zatem gry są zarówno konieczne, jak i pożądane, a cały problem sprowadza się do tego, czy gry uprawiane przez daną osobę są dla niej najbardziej korzystne (Berne 2019, 12 i n.).

Dążenie jednostki do kontrolowania reakcji innych na jej własne zachowanie leży u podstaw wszelkich działań autoprezentacyjnych, które – w przeciwieństwie do spontanicznej autoekspresji – mogą być środkiem służącym utrzymaniu lub umacnianiu władzy (Szmajke 1999; Leary 2005; Colman 2009).

## 2. Dyskurs o magii

Różne techniki autoprezentacji stosuje, najczęściej bezwiednie, właściwie każdy z nas, jednak szczególnie często, i na ogół świadomie, sięgają po nie osoby parające się zawodowo m.in. polityką, marketingiem, reklamą oraz szeroko rozumianą działalnością poradniczą. To poradnictwem właśnie zajmuje się bohaterka niniejszego artykułu, Natalia Iwanowna Stiepanowa, znana bardziej jako Uzdrowicielka Syberyjska (ros. *сибирская целительница*). Stiepanowa jest aktualnie jedną z najpopularniejszych w Rosji znachorek oraz autorką poradników magicznych, zbiorów zaklęć, popularnych kalendarzy, podręczników magii oraz materiałów, zamieszczanych na łamach wydawanej przez siebie gazety *Магия и жизнь*<sup>1</sup>. Jak sama często podkreśla, wiedzę na temat magii i unikalny dar posługiwania się nią „dla dobra ludzkości” otrzymała w spadku od swoich przodków, którzy mieli być „najbardziej znanymi białymi magami na obszarze Syberii” (<https://stepanovablog.ru/>).

Charakterystyczną cechą wielu publikacji Stiepanowej jest ich dialogowość. Uzdrowicielka prowadzi nieustanną „rozmowę” z czytelnikami: odpowiada na ich listy, zwraca się z różnymi apelami oraz poleca im swoje produkty i usługi. Szereg jej wypowiedzi ma przy tym charakter ewidentnie autoprezentacyjny, Stiepanowa

<sup>1</sup> Wszystkie numery gazety są dostępne w internecie. Do 2019 r. można je było znaleźć na oficjalnej stronie Stiepanowej, pod adresem <http://www.magia21.ru>. Od 2019 r. strona ta funkcjonuje w zmodernizowanej formie i pod nowym adresem: <https://stepanovablog.ru/>.

bowiem stara się radzić w taki sposób, by zyskać zaufanie oraz szacunek adresatów i stać się w ich oczach autorytetem w dziedzinie magii.

Na materiale wskazanych w bibliografii książek postaram się zaprezentować, w jaki sposób autorka kreuje swój wizerunek i jednocześnie próbuje przekonać odbiorców do stosowania praktyk magicznych. Posłuży mi do tego perspektywa badawcza, jaką daje krytyczna analiza dyskursu (dalej: KAD)<sup>2</sup>, koncentrująca się często na opisie tych elementów życia społecznego, w których można zauważyć nierówności, powstałe wskutek dominacji jednych grup społecznych nad innymi. Jak podkreśla A. Sokół-Klein, z punktu widzenia językoznawcy, „KAD (badająca tekst w kontekście) opisuje wszelkie elementy władzy i dominacji, które odzwierciedlone są w języku” (2017, 81). W analizowanym materiale z pewnością mamy do czynienia z nierównorzędną komunikacją pomiędzy nadawcą a odbiorcami, gdyż uzdrowicielka, z powodu pełnionej funkcji doradczej, posiada władzę nad proszącymi ją o pomoc czytelnikami<sup>3</sup>. Udzielając porad, Stiepanowa wywiera wpływ na odbiorców, a dokonuje tego poprzez stosowanie rozmaitych technik perswazyjnych i manipulacyjnych<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> Za światowych pionierów badań w dziedzinie KAD (lub z ang. CDA) uchodzą T. van Dijk (1993); R. Wodak (Wodak/Meyer 2009); N. Fairclough (2010). Z polskich badaczy należy wspomnieć przede wszystkim A. Duszak (Duszak/Fairclough 2008). Mając świadomość eklektyzmu metodologicznego i wzajemnie przenikających się ujęć teoretycznych, do których nawiązuje pojęcie zarówno samego dyskursu, jak i KAD, dokonam tu tylko niezbędnych ustaleń terminologicznych. Moje rozumienie dyskursu i jego analizy najbliższe jest ujęciu van Dijka, który przedstawia dyskurs jako zdarzenie komunikacyjne, działanie społeczne, język w użyciu. Tak rozumiany dyskurs posiada trzy wymiary: językowy (użycie języka), poznawczy (komunikacja własnych przekonań) i interakcyjny. Analiza dyskursu ma na celu całościowy opis wymienionych aspektów oraz zwrócenie uwagi na kontekst (van Dijk 2001, 12 i n.). Z kolei KAD nie stanowi jednolitego nurtu, ale – jak zauważa K. Stefaniak – jest podejściem eklektycznym, czerpiącym z różnych koncepcji lingwistycznych, filozoficznych i społecznych. Dla KAD szczególnie istotna jest analiza tekstu, gdyż w zależności od wyborów, których uczestnicy komunikacji dokonują na wszystkich poziomach języka – leksykalnym, składniowym i tekstowym – budowane są m.in. różne relacje i w różny sposób konstruowana jest ich tożsamość. Zawsze są to jednak wybory znaczące, a nie przypadkowe (Stefaniak 2011, 54 i n.). V. Kopińska pisze, że często celem badaczy reprezentujących KAD jest ujawnienie ukrytych relacji władzy, określonych interesów, środków używanych do wywierania wpływu. KAD zatem może koncentrować się na badaniu strategii dyskursywnych i środków językowych, które służą do osiągnięcia określonego celu (Kopińska 2006, 315 i n.).

<sup>3</sup> Na ten osobliwy aspekt poradnictwa zwrócił uwagę m.in. socjolog M. Mielczarek: „W sytuacji poradniczej doradca posiada pewne prerogatywy władcze (często nie tylko symboliczne, lecz także bardzo konkretne – zwłaszcza jeśli jest równocześnie urzędnikiem, reprezentantem instytucji państwowej) [...]. Modelowa sytuacja poradnicza jest taka, w której autorytet pozycji doradcy łączy się z jego autorytetem osobistym [...]. Sytuacja poradnicza jest sytuacją specyficzną, gdyż zazwyczaj dochodzi w niej do pomieszenia kontekstów formalnych z nieformalnymi. Z racji «głębokości» i istotności poruszanych problemów bardzo często następuje w niej zejście z poziomu formalnego do nieformalnego, a doradcę z radzącym zaczyna łączyć swoista więź [...]” (Mielczarek 2009, 357-358). Szczególny charakter aktu radzenia dostrzegają także językoznawcy. Większość z nich umieszcza radę w grupie wypowiedzi nazywanej *directives* – aktów mających zmobilizować czy zmusić adresata do wykonania jakiegoś działania (Pytel-Pandey 2014; Wierzbicka 2004).

<sup>4</sup> Ze względu na fakt, iż granica między perswazją a manipulacją jest nieostra, w niniejszej pracy oba typy oddziaływania językowego będę omawiać łącznie. Wypada w tym miejscu przypomnieć, że manipulacja i perswazja są przedmiotem licznych opracowań, w których zwraca się uwagę przede wszystkim na

### 3. Argumentacja

Jak wiadomo, najbardziej rozpowszechnionym sposobem oddziaływania na partnera interakcji, perswadowania mu czegoś, jest argumentacja, która każdorazowo winna być dostosowana nie tylko do przedmiotu dyskursu, lecz także do możliwości poznawczych i zdolności asertywnych odbiorców (Tokarz 2006, 124; Korolko 1998, 88). Ch. Perelman pisze:

Celem argumentacji nie jest wyprowadzenie określonych konsekwencji z pewnych przesłanek, lecz wywołanie lub wzmocnienie poparcia audytorium dla tez, przedkładanych mu do akceptacji. [...] Argumentacja nie ma wyłącznie na celu uzyskania u słuchaczy zgody czysto intelektualnej. Bardzo często chce ona pobudzić do działania lub co najmniej stworzyć do niego dyspozycję (2002, 22 i n.).

Jednym z najczęstszych argumentów wykorzystywanych przez Stiepanową jest *argumentum ad populum*, czyli odwoływanie się do popularnych upodobań i opinii. Według K. Szymanka do tego typu argumentacji zaliczyć należy następujące chwytły:

[...] Przedstawianie siebie przez mówcę jako kogoś o podobnych co słuchacze problemach, troskach, zainteresowaniach, odgrywanie roli „równego chłopa”; [...] przedstawianie wszelkich trudności jako wyniku nikczemnych knowań przeciwników; [...] odwoływanie się do uczucia dumy związanej z wykonywanym zawodem, miejscem zamieszkania, narodowością (2004, 59 i n.).

Z analizowanego materiału językowego wynika wyraźnie, iż Stiepanowa chętnie stosuje ten rodzaj argumentacji, a ponadto *argumentum ad populum* często łączy z dwoma innymi rodzajami argumentów – *argumentum ad auctoritatem* i *argumentum ad antiquitatem*, czyli argumentem z autorytetu oraz argumentem odwołującym się do dawności i tradycji. W publikacjach napotykamy wypowiedzi, w których uzdrowicielka kreuje się na prawdziwą i wiarygodną, „swoją”, kobietę z ludu i dla ludu. Mianuje siebie „wtajemniczoną” i podkreśla, że dzięki pochodzeniu ze znakomitego rodu uzdrowiaczy ma wiedzę tajemną, którą pragnie podzielić się z ludźmi. Bardzo często zachęca do kontaktu korespondencyjnego i bezpośredniego, deklaruje również gotowość niesienia pomocy każdemu, kto jej potrzebuje. O tym, jak bardzo znachorka stara się pokazać, że jest otwarta na innych, świadczą także uprzejme zwroty oraz wypowiedzi, które służą budowaniu więzi z czytelnikami-uczniami. Dzięki podobnym zabiegom listy przypominają wymianę myśli osób

---

aspekt etyczny. Manipulacja najczęściej rozumiana jest jako kształtowanie poglądów, postaw i zachowań bez wiedzy i woli odbiorcy i oceniana zdecydowanie negatywnie. Perswazję natomiast definiuje się jako dążenie do zmiany poglądów, postaw i zachowań poprzez transmisję informacji. Różnica jest trudna do uchwycenia, ponieważ zarówno perswazja, jak i manipulacja korzystają z podobnych metod (Lewiński 2001, 284-293; Garpel 2004; Maciaszek/Kleszcz 2016, 99-119; Tokarz 2006; Krzyżanowski/Nowak 2004).

bliskich sobie i darzących się wzajemnym zaufaniem. Ich odbiorca (odpowiadając na list zmienia się w nadawcę), staje się powiernikiem, który wysłuchuje i pociesza, a co najważniejsze – odpowiada na apele o pomoc, podsuwając każdemu właściwe rozwiązanie:

- (1) Я стараюсь вас многому научить, то мой долг дать вам правильное напутствие. [...] Все мое учение базируется на истинно древней школе, правила которой никогда не нарушались в нашем роду (Stepanova 2014, 9-10).
- (2) Сколько я себя помню, моя бабушка Евдокия все время меня учила своему мастерству и я [...] превратилась в знатного мастера. Передаю вам, мои дорогие, [...] кладезь мудрости и все знания моего рода [...]. В книге вы найдете то, что хотели, ведь именно по вашим письмам, по вашим просьбам я поставила ее [...] я с большой радостью поделюсь с вами всем, что знаю и умею (Stepanova 2013, 3-4).
- (3) Род великих целителей Степановых на протяжении веков не только бережно сохранял магические рецепты и волшебные заговоры, но и щедро делится ими со всеми страждущими (Stepanova 2017, 2).
- (4) Пишите мне, и я вам обязательно отвечу. Обращайтесь за помощью, и я вам помогу (Stepanova 2011a, 6).
- (5) Пишите мне, что бы вы хотели узнать и чему бы вы хотели научиться из моих следующих книг, из газеты „Магия и жизнь”. [...] Низкий поклон и самое сердечное спасибо за добрые, трогательные слова о моих книгах, консультациях [...] (Stepanova 2013, 6).

Warto podkreślić, iż Stiepanowa chętnie odwołuje się do autorytetów w dziedzinie magii, głównie do swoich przodków, i wskazuje siebie samą jako autorytet – „mistrza”, nauczyciela i wzór do naśladowania. Jej ogromną moc i skuteczność działania potwierdzać mają relacje czytelników, które autorka nader chętnie przytacza:

- (6) Дорогой мой учитель. [...] Первую книгу я проглатил за ночь и уже на второй день носился в поисках продолжения Вашего учения. Я многое умею благодаря Вам (Stepanova 2011, 6).
- (7) Уважаемая Наталья Ивановна! Я много лет изучаю Ваши удивительные книги. Всегда думала, что неплохой мастер, но когда узнала о Вашей работе, поняла, что я просто школьница против Вас (Stepanova 2011, 513).
- (8) Наталья Ивановна, Ваши книги стали для меня настольными. Благодаря знаниям, полученным от вас, у меня многое получается (Stepanova 2011, 526).
- (9) Наталья Ивановна! Вы для меня как путеводная звезда в науке целительства (Stepanova 2011, 527).
- (10) Наталья Ивановна, уважаемая моя и драгоценная! [...] я знаю (земля слухом живет), как вы помогаете людям (Stepanova 2011, 533).

W omawianych książkach znajdujemy także wypowiedzi, w których sama autorka wyraża dumę z powodu bycia skutecznym magiem. Na szczególną uwagę zasługują

list adresowany do „czytelników i wyznawców” (*читателям и почитателям*), w którym mamy do czynienia z ukrytą formą reklamy, a więc z manipulacją, przejawiającą się w stronie formalnej komunikatu. Znachorka zachęca do sięgania po stworzone wedle jej receptur preparaty, odwołując się do sfery emocjonalnej, a jednocześnie zaleca korzystanie ze swoich publikacji, bez których – jak się okazuje – preparaty nie będą skuteczne. W jednym ze zbiorów zaklęć czytamy:

- (11) К сожалению, я не всегда имела под рукой именно те корни и травы, которые были необходимыми для помощи умирающему человеку. [...] Думаю, что каждому понятно, что я испытывала при этом. Именно поэтому, а вернее, из-за чувства вины перед этими людьми, я стала искать сотрудничества с российскими и зарубежными фирмами по заготовке лекарственного сырья. [...] У вас есть реальная возможность приобрести очень действенные, уникальные средства для избавления от многих тяжелых болезней. [...] Я несказанно счастлива, что наконец-то в полной мере будут востребованы драгоценный опыт и знания моего знахарского рода. [...] Не забывайте: прежде чем вы нанесете крем или иное средство на лицо и тело, следует читать заговоры на красоту, которые я даю в моих книгах (Stepanova 2013, 610-613).

Podobną taktykę można zaobserwować w innym fragmencie listu, gdzie uzdrowicielka przekonuje, że tylko posiadanie wszystkich wydanych przez nią zbiorów zaklęć zapewni odpowiednią wiedzę, a tym samym skuteczność zabiegów magicznych:

- (12) Вам полезно иметь все книги цикла „заговоры сибирской целительницы”, [...] если из них не будет хоть одной, вы лишитесь существенной части ведовских секретов, а значит, и знание у вас окажется не полным (Stepanova 2013, 5-6).

Wzmocnieniu tezy o istnieniu magii, a co za tym idzie, przekonaniu jak największej liczby ludzi do posiłkowania się nią służą „świadczenia nawróconych sceptyków” oraz historie, w których przedstawiane są zdarzenia będące rzekomo wynikiem różnego typu czarów – na przykład uroków czy klątw:

- (13) Что ж, помню, год тому назад ко мне обратилась женщина, которая всю жизнь занималась наукой. К магии она относилась скептически. Но жизнь повернула так, что она вынуждена была поверить в силу колдовства и обратиться ко мне за помощью (Stepanova 2016, 3).
- (14) Если вы, вернувшись домой со званого вечера, чувствуете себя плохо, то не исключено, что вас кто-то сглазил (Stepanova 2013, 192).
- (15) Никто из людей не может с уверенностью утверждать, что Бога нет, и нет никаких сил магии (Stepanova 2011a, 3).

Wydaje się, że głównym zadaniem tych egzemplifikacji jest przekonanie odbiorców, że życiem rządzą tajemne siły: dobre i złe. Człowiek ma prawo, a wręcz obowiązek wykorzystywać dobre i bronić się przed złymi. Natalia Iwanowna twierdzi, że każdy może to robić – wystarczy tylko sięgnąć po wiedzę zawartą w jej książkach, do czego gorąco zachęca czytelników:

- (16) Теперь настал ваш черед стать хозяином своей судьбы. А потому смело открывайте книгу и начинайте действовать (Stepanova 2017, 2).
- (17) Дорогие мои, [...] ни на минуту не сомневайтесь в том, что знания этих книг обогатят и расширят ваш кругозор, духовный мир и сознание (Stepanova 2014, 57-58).

W badanym dyskursie *argumentum ad populum* łączy się często z *argumentum ad metum*, czyli argumentem odwołującym się do bojaźni, trwogi i lęków. Aby zachęcić do skorzystania ze swoich usług i produktów, uzdrowicielka z Syberii przywołuje obawy towarzyszące każdemu człowiekowi (troska o zdrowie, szczęście rodzinne czy powodzenie w sprawach zawodowych) i wskazuje czary jako lekarstwo na wszelkie problemy i nieszczęścia:

- (18) В ваших силах изменить ход событий, с помощью заговоров и молитв вы сможете предотвратить надвигающееся несчастье (Stepanova 2014, 48).
- (19) Наука, которую мы с вами изучаем, принесет вам необычные и интересные знания. [...] Тот, кто дойдет со мною до конца, будет уметь все: лечить, продлевать жизнь и молодость, обороняться (Stepanova 2011, 6).
- (20) В этой книге вы найдете заговоры для крепкого здоровья, узнаете, как поставить защиту от различных болезней, привлечь счастливую долю и добиться уважения окружающих вас людей (Stepanova 2013, 4-5).

Kolejnym chwytem dostosowanym do powszechnych upodobań jest *argumentum ad fidem*, czyli argument odwołujący się do wiary. *Argumentum ad fidem* stanowi najczęściej przewrotne przedstawienie określonej tezy jako przynależącej do prawd wiary czy zasad jakiejś religii (w omawianym przypadku – prawosławia). Fakt, że odbiorca jest jej wyznawcą powoduje, iż zaufanie, którym ją darzy, przenosi się również na przedstawiane mu sądy (Szymanek 2004, 51). Posługiwanie się argumentem odnoszącym się do wiary jest typowym zabiegiem manipulacyjnym. To niejawne i zakamuflowane oddziaływanie na odbiorcę, który często nie zdaje sobie z tego sprawy. I tak, Stiepanowa w jednym z poradników nazywa zebrane w nim teksty magiczne i zalecenia modlitwami: „Я с радостью отдаю вам свои знания, пусть эти молитвы служат вам и защищают вас” (Stepanova 2014, 3). Ponadto w swoich pracach często przekonuje, że magia nie pozostaje w sprzeczności z chrześcijaństwem, wręcz przeciwnie – można, a nawet należy, sięgać do obu systemów jednocześnie, gdyż praktyki magiczne bez wiary w Boga nie przynoszą pożądanego rezultatu; dobrze jest również „wzmacniać je” popularnymi formami pobożności:

- (21) Хорошо закрепить заговор молитвой (Stepanova 2016, 24).
- (22) Купите икону „Семистрельная”. Зажгите возле нее семь свечей. Заприте дверь и не открывайте никому, пока не прочитаете молитву и сорок раз отчитку от заклятия на одиночество (Stepanova 2017a, 41).
- (23) Хорошо молиться праведным богоотцам Иоакиму и Анне. Напоминаю слова молитвы (Stepanova 2016, 112-113).
- (24) [...] Добиться успеха без должного смирения и искренней веры в Бога и Его помощь практически невозможно (Stepanova 2016, 56-57).
- (25) И не верьте, если кто-то начнет говорить, что вы читая старинные заговоры, поступаете неправильно. [...] Поверьте, Господь – это прежде всего строгий, но бесконечно любящий и понимающий Отец. [...] Какой же отец не окажет своим детям поддержку, не протянет им руку помощи? (Stepanova 2013, 4).
- (26) С Божьей помощью я помогла этой несчастной женщине, и теперь она здорова (Stepanova 2016, 71).
- (27) [...] Известно очень много случаев, когда уже ни врачи и ни люди ничем не могли помочь умирающему человеку, а я их отчитала от смерти Снами Богородицы (Stepanova 2014, 12).

#### 4. Środki leksykalne i stylistyczne

Prócz opisanej wyżej argumentacji znachorka wykorzystuje również charakterystyczne środki leksykalne i stylistyczne<sup>5</sup>, które mają wywrzeć na odbiorcach pożądane wrażenie, a tym samym wpłynąć na ich przekonania i postawy. Są to między innymi: specjalistyczne słownictwo z zakresu magii ludowej, językowe wykładniki modalności oraz kwantyfikatory. Do pierwszej grupy należą na przykład wyrazy określające profesję Stiepanowej, która nazywa siebie nie tylko uzdrowicielką, lecz także znachorką, wiedźmą, czarownicą, zielarką (ros. *знахарь, ведун, колдун, травник*):

- (28) [В книге] вы найдете бесценные советы знахарей моего рода (Stepanova 2014, 241).
- (29) [...] Но я укажу здесь то, что лучше всего получается даже у малознающих ведунов, [...] чтобы укрепить свою колдовскую силу (Stepanova 2014, 28).
- (30) [...] Мало кто соответствовал требованиям, которые я выдвинула, опираясь на знания травника и целителя (Stepanova 2013, 611-613).

<sup>5</sup> Środki stylistyczne, choć istotne w kontekście podjętych przeze mnie rozważań, nie zostaną tu omówione z uwagi na obszerność tematu. Zasygnalizuję jedynie, że w wypowiedziach Stiepanowej można znaleźć liczne zdania i wyrażenia treściowo redundantne, struktury uniemożliwiające negację oraz metonimie i metafory, które są przejawem manipulacji językowej. Ich obecność wywołuje w czytelniku określone emocje i sprawia, że jego uwaga, zamiast na treści komunikatu, skupia się na stronie formalnej, osłabiając tym samym reakcję intelektualną.



Stosowanie tego typu leksyki służy uwiarygodnieniu przekazu i podkreśla, że porad udziela osoba kompetentna. W ten sposób Natalia Iwanowna buduje swój autorytet i skłania czytelnika do postrzegania siebie jako postaci wiarygodnej. Inną grupą wyrazów, związanych z magią ludową, są nazwy tzw. czarów nasyłanych („napuszczanych”), do których zalicza się zazwyczaj uroki, klątwy oraz zaklęcia miłosne (ros. *урок, порча, приворот*). Uzdrowicielka nie tylko przywołuje podobną terminologię, lecz także definiuje poszczególne czary oraz wyjaśnia mechanizmy ich działania. Wyznacza przez to określone role uczestnikom komunikacji, budując nierównorzędną relację nadawczo-odbiorczą: nadawca – ona sama – to osoba posiadająca wiedzę i upoważniona do tego, by doradzać, odbiorca zaś – czytelnik poradników – to osoba nieznająca tajników magii, wsłuchująca się we wszystko, co mówi nadawca, a tym samym w pewien sposób mu podległa:

- (31) В отличие от сглаза, в основе порчи всегда лежит злой умысел: навредить недругу, перенести на любого человека свои беды. [...] Порчу могут пустить по ветру или по воде, начитать на след, на тень или на подклад. [...] В этой связи хочу напомнить: ни в коем случае ничего не поднимайте на улице (Stepanova 2016, 14-15).
- (32) Если любовница приворожила вашего мужа, то это с него следует убрать (Stepanova 2014, 130).
- (33) Иногда человек живет крепко, зажиточно, а потом все в момент рушится. [...] Причин этому много: сглазили долю, подменили счастливую долю на гиблую, навели порчей безденежье и т.д. (Stepanova 2011a, 15).

Warto w tym miejscu odnotować, że w jednym ze zbiorów zaklęć autorka zamieściła specjalny słowniczek („Словарь слов и выражений, встречающихся в публикуемых мной заговорах и молитвах”), objaśniający znaczenie wyrazów, które mogą być niezrozumiałe dla współczesnego czytelnika. Znajdujemy tam między innymi określenia szkodliwych praktyk magicznych, a także ludowe nazwy chorób, roślin leczniczych oraz praktyk uzdrawiających:

- (34) Ветренник – порча, получаемая по ветру; Золотник – трава, [...] также женский орган; Перепекание младенца – когда ребенок болен и усилия врачей бесполезны, знахарка велит матери ребенка принести ей его рано (Stepanova 2011a, 229-232).

Obok specjalistycznego słownictwa do wyróżniających się środków leksykalnych należą językowe wykładniki modalności. Udzielając czytelnikom porad, a jednocześnie nakłaniając ich do skorzystania z proponowanych usług, Stiepanowa przyjmuje w swoich wypowiedziach charakterystyczne postawy modalne. Najczęściej posługuje się zdaniem postulatywnymi, które zawierają modalność deontyczną, przez co sugeruje odbiorcy przyjęcie lub zmianę wskazanej postawy:

- (35) Вы должны быть внимательными к тому, что вам рассказывает пришедший к вам за помощью человек (Stepanova 2014, 48).
- (36) Необходимо помнить, что нельзя злоупотреблять властью заклинания (Stepanova 2014, 53).
- (37) Дорогие мои [...] не стоит также носить на своем теле фартуки, кофты, свитера – любую одежду, на которой нарисованы звери. [...] Вы должны знать и ведать очень и очень многое, если, конечно, вы претендуете на звание ведуна. [...] Людям нужно многое разъяснять, предупреждать (Stepanova 2014, 7-9).

Dla uzdrowicielki z Syberii charakterystyczne jest także posługiwanie się kwantyfikatorymi ogólnymi oraz ilościowymi. Tego typu środki mają charakter manipulacyjny, ponieważ nie przekazują czytelnikowi rzeczowej informacji. Znachorka nader często chwali się, że otrzymuje „bardzo dużo” listów, pomaga „wielu” ludziom, stosuje w leczeniu „rozliczne” zioła, a „wszystkie” polecane w książkach preparaty przygotowywane są pod jej ścisłą kontrolą:

- (38) Подобных писем мне приходит очень много (Stepanova 2016, 138).
- (39) Я получила много отзывов и рассказов (Stepanova 2016, 277).
- (40) В их составе сильные и редкие травы и корни, [...] и многие другие уникальные растения. [...] Каждый, из созданных мной лекарственных препаратов, проверен веками. [...] Напоминаю, что все препараты созданы под моим строгим контролем (Stepanova 2011, 685).

## 5. Zakończenie

Przeprowadzona tu krytyczna analiza magicznego dyskursu poradniczego pokazała, że uzdrowicielka z Syberii buduje swój wizerunek i autorytet na podstawie nie do końca uczciwych technik komunikacyjnych, za pomocą których umacnia nierównorzędną relację nadawczo-odbiorczą. W swoich wypowiedziach bardzo często i najprawdopodobniej w pełni świadomie ucieka się do nieuczciwej argumentacji. Najczęściej stosuje *argumentum ad populum*, który pozwala jej kreować się na osobę prawdziwą i wiarygodną, gotową nieść pomoc w każdej sytuacji i – co niezwykle istotne – dysponującą odpowiednią wiedzą magiczną, aby czynić to efektywnie. Istotnym elementem wypowiedzi Natalii Iwanownej jest również przywoływanie ludzkich lęków i obaw przy jednoczesnym nakłanianiu do korzystania z jej usług: zasięgania porad oraz kupowania książek, akcesoriów magicznych (amuletów, talizmanów, kamieni szlachetnych, figurek) i preparatów leczniczych. Uzdrowicielka wzmacnia wiarygodność przekazu poprzez częste stosowanie i objaśnianie leksyki specjalistycznej z zakresu magii ludowej oraz nadawanie specyficznego perswazyjnego charakteru swoim wypowiedziom. Udzielając porad, stara się okazać odbiorcom empatię i przekonać ich, że wiara w magię ma sens, a niekonwencjonalne metody radzenia sobie z różnymi problemami mogą być skuteczne.

### Bibliografia

- BERNE, E. (2019), *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*. Warszawa.
- COLMAN, A. M. (2009), *Słownik psychologii*. Warszawa.
- DUSZAK, A./FAIRCLOUGH, N. (red.) (2008), *Krytyczna analiza dyskursu. Interdyscyplinarne podejście do komunikacji społecznej*. Kraków.
- FAIRCLOUGH, N. (2010), *Critical Discourse Analysis. The Critical Study of Language*. Harlow.
- GARPIEL, R./LESZCZYŃSKA, K. (red.) (2004), *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*. Kraków.
- GOFFMAN, E. (2008), *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa.
- GRZEGORCZYKOWA, R. (2010), *Wprowadzenie do semantyki językoznawczej*. Warszawa.
- KOPIŃSKA, V. (2016), *Krytyczna analiza dyskursu – podstawowe założenia, implikacje, zastosowanie*. W: *Rocznik Andragogiczny*. 23, 311-334.
- KOROLKO, M. (1998), *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Warszawa.
- KRZYŻANOWSKI, P./NOWAK, P. (red.) (2004), *Manipulacja w języku*. Lublin.
- LEARY, M. (2005), *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk.
- LEWIŃSKI, P. H. (2001), *Granice perswazji*. W: Habrajska, G. (red.), *Język w komunikacji*, t. 1, Łódź, 284-293.
- MACIASZEK, J. (2016), *Trzy typy manipulacji z punktu widzenia teorii działania*. W: Maciaszek, J. /Kleszcz, R. (red.), *Argumentacja, myślenie, działanie*. Łódź, 99-119.
- MIELCZAREK, M. (2009), *Władza doradcy w relacjach z radzącym się*. W: Kargulowa, A. (red.), *Poradownictwo. Kontynuacja dyskursu. Podręcznik akademicki*. Warszawa, 352-369.
- PERELMAN, Ch. (2002), *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*. Warszawa.
- PYTEL-PANDEY, D. (2014), *Komunikacyjna charakterystyka aktów rady, ostrzeżenia i groźby*. W: *Slavica Wratislaviensia*. CLIX, 357-366.
- STEFANIAK, K. (2011), *Władza i tożsamość w komunikacji lekarz-pacjent*. Wrocław.
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2011), *909 zagovorov sibirskoy tselitel'nitsy*. Moskva [Степанова, Н. И. (2011), *909 заговоров сибирской целительницы*. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2011a), *Zagovory sibirskoy tselitel'nitsy*, vyp. 30. Moskva. [Степанова, Н. И. (2011a), *Заговоры сибирской целительницы*, вып. 30. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2013), *1777 novykh zagovorov sibirskoy tselitel'nitsy*. Moskva. [Степанова, Н. И. (2013), *1777 новых заговоров сибирской целительницы*. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2014), *Zolotoye posobiye narodnogo znakharya*, kn. 2. Moskva. [Степанова, Н. И. (2014), *Золотое пособие народного знахаря*, кн. 2. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2016), *Ot porchi i sglaza*. Moskva. [Степанова, Н. И. (2016), *От порчи и сглаза*. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2017), *Taynaya kniga znakharya*. Moskva. [Степанова, Н. И. (2017), *Тайная книга знахаря*. Москва.]
- СТЕПАНОВА, Н. И. (2017a), *Ot porchi, sglaza, i proklyatiya*. Moskva. [Степанова, Н. И. (2017a), *От порчи, сглаза, и проклятия*. Москва.]
- СТЕПАНОВА (2019), <https://stepanovablog.ru/> [dostęp 28 IX 2019].
- SZMAJKE, A. (1999), *Autoprezentacja. Maski, pozy, miny*. Olsztyn.
- TOKARZ, M. (2006), *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*. Gdańsk.
- VAN DIJK, T. (1993), *Principles of critical discourse analysis*. W: *Discourse & Society*. 4 (2), 249-283.
- VAN DIJK, T. (2001), *Dyskurs jako struktura i proces*. Warszawa.
- WODAK, R./MEYER, M. (red.) (2009), *Methods of Critical Discourse Analysis*. Los Angeles.
- WIERZBIČKA, A. (2004), *Akty mowy*. W: Bartmiński, J./Niebrzegowska-Bartmińska, S./Szadura, J. (red.), *Akty i gatunki mowy*. Lublin, 33-49.