

## **Емотивна компетенція як передумова успішної дискурсивної гри обманника**

Глобальний характер розвитку суспільства, що передбачає розширення міжкультурного спілкування людей, зумовив потребу взаємного опанування комунікантами мовних і культурних кодів. Особливо яскраво культурна специфіка виявляється саме в царині невербальних засобів спілкування. Відтак постає проблема формування міжкультурної комунікативної компетенції на екстралінгвістичній основі [4, с. 63], яка охоплює знання про тонкощі вираження емоційних станів у різних типах комунікативних ситуацій, зокрема у ситуації введення в оману.

Дискурсивна поведінка англомовного обманника, а саме її вербальний і невербальний компоненти, становить об'єкт розгляду даної статті, її ж емотивні особливості – предмет дослідження. Ми маємо на меті з'ясувати вияви емотивної компетенції нещирого мовця під час досягнення ним прагматичної мети – ввести співрозмовника в оману, функціонування феномену емпатії в маніпулятивному дискурсивному просторі, а також простежити засоби, до яких обманник удається задля транслювання ним емотивної інформації.

Феноменологічні знання про світ людина набуває через поетапне чуттєве пізнання його. В основі такого пізнання лежить здатність дитини до емоційного віддзеркалення реальності [5, с. 182]. Фундаментальні емоції ґрунтуються на природжених нейронних програмах, проте емоційність, забезпечена генетичними механізмами, зазнає трансформації з віком людини, із засвоєнням способів вираження емоцій, їхньої конвенційності чи табуованості в конкретному соціальному середовищі [6, с. 57]. У процесі соціалізації особистості деякі аспекти емоційності модифікуються, як, наприклад, мімічні вияви емоцій. Мімічні жести, спрямовані на приховування чи пом'якшення природжених способів вираження емоцій, пов'язані з належністю мовця до певної соціальної верстви і певної культури.

"Соціокультурні впливи та індивідуальний досвід не тільки допомагають людині набути тих чи інших експресивних навичок, а й великою мірою зумовлюють той зв'язок, що встановлюється між певними подразниками і певною емоцією, а також детермінують поведінкові патерни" [1, с. 31].

Поведінкові реакції та їхні комплекси вимагають від мовця практики й досвіду таких дій [1, с. 33]. Щоб почуватися певним чином, треба повторити дії людини, яка так відчувається. Актор, відтворюючи поведінку свого персонажа, вірогідніше вживається і в його емоційний стан. Власні ж емоції актора виявляються у мікровиразах обличчя тривалістю до 0,2 сек. Зазвичай вони спричинені відчуттями знервованості, втоми, страху і розцінюються як професійна невдача або ж зумовлені радістю від вдалої гри і свідчать про захопленість людини творчим процесом [8, с. 610]. У контексті ситуації обману суб'єкт, задля більшої переконливості, орієнтується на свої дії в одному з можливих світів, у якому фактично фальсифікована інформація його дискурсивної поведінки мала б статус істинної.

Звідси однією з умов успішності емоційного кодування суб'єктом неправдивого повідомлення можна вважати емотивну компетенцію комуніканта. Вона набувається в процесі соціалізації особистості, а отже має часові та просторові параметри, зазнає впливу вікових, соціальних і культурних характеристик мовця. Що вищий рівень емотивної компетенції обманника, то краще володіє він засобами емоційного впливу через інтенсифікацію раціональної інформації і більше контролює власні емоції. При цьому сформована емотивна компетенція сприяє введенню об'єкта в оману, а її брак може значно утруднити досягнення мовцем його прагматичної мети, призвести до комунікативного провалу та ідентифікації його дискурсивної поведінки як маніпулятивної.

Орієнтування в комунікативному партнері передбачає не тільки самоідентифікацію обманника з іншою людиною за певними характеристиками, а й співпереживання їй, тобто емпатизацію (Л. В. Козяревич) нещирого дискурсу. Зазвичай здобутки маніпулятора

вимірюються втратами протилежної сторони. Однак подеколи простежується альтруїстичний характер комунікативного акту обману, коли мовець поводить себе неширо в інтересах свого опонента. Тоді страх викриття тісно переплітається з виявами феномену емпатії. Феномен емпатії визначають як "комплексне психічне явище, що ґрунтується на паритеті раціонально-емоційних доміант особистості, експлікованих на рівні вербального та невербального спілкування" [2, с. 16]. Л. В. Козярович трактує емпатію в термінах лінгвістики емоцій як "феномен емоційно-комунікативного типу, що проявляється у вигляді емоційно-оцінного ставлення" [3, с. 49–50]. Її функції спрямовані на формування емпатичної кооперації, яка становить передумову успішної мовленнєвої взаємодії. Ми вважаємо, що обманникові в його дискурсивній діяльності властиво вдаватися до вербальних і невербальних засобів емпатизації з метою коригувати комунікативну взаємодію з іншими учасниками спілкування на основі зворотного емпатичного зв'язку [3, с. 40]. Визначальними для використання невербальних, скажімо мімічних, сигналів є екологічний контекст і бажаність очікуваних наслідків комунікативної поведінки. Людські екологічні контексти, в яких мовець вдається до невербальних мімічних знаків, – це соціо-екологічні контексти. Соціальне обрамлення несоціального контексту може створювати навіть відсутній співрозмовник чи присутній умовно (завдяки телефонному зв'язку, обізнаності про його місце перебування, імовірні дії тощо) і спонукати суб'єкта комунікації до невербальної активності [7, с. 11].

*I spend a lot of time with clients, listening to them murmur, 'He's at peace now,' and I've heard plenty who say, 'If he's watching, he'd be having a good laugh at that.' You nod and smile, you have to. You don't start attacking their beliefs, or questioning things you know nothing about (Adebayo, NW, 268). Співробітниця бюро ритуальних послуг виявляє клієнтам співчуття і розуміння їхніх особистих обставин невербальними засобами (*You nod and smile*). Уникнення вербальної взаємодії дає змогу жінці приховати свою відстороненість і власне ставлення до ситуації й водночас підтримати людей у горі. Наведений*

фрагмент ілюструє регулятивний вплив емпатичних невербальних дій людини, що за специфікою своєї роботи вимушена вдаватися до нещирості.

Серед функцій емпатії, що їх виявила Л. В. Козяревич, можна виокремити низку релевантних у ситуації обману [3, с. 39]. З поведінкових функцій емпатії значущими для обманника вважаємо регулювання поведінки адекватними вербальними і невербальними засобами комунікації. Так, комунікант-обманник завдяки емпатичним когнітивним можливостям здатний розпізнавати емоційний стан, емоційні характеристики та міжособистісні стосунки інших, керуючись їхньою невербальною поведінкою; формувати судження щодо інших; орієнтуватися в потенційному і реальному емоційному стані інших; оцінювати перспективу подальших міжособистісних стосунків, напр.: *Looking down at her, Dagliesh thought: The shock is real enough, but part of this is acting, and not very convincing acting at that* (James, TD, 136). Загальна оцінка невербального поведінкового компонента співрозмовниці дає змогу детективові зробити висновок про її нещирість, принаймні часткову. Він констатує справжність шоку, що його зазнала підозрювана, проте її реакція не до кінця вписується в обставини комунікативної ситуації і свідчить про маніпулятивний характер її дискурсу.

Причина використання засобів емпатизації може полягати і в егоїстичних, і в альтруїстичних мотивах мовця. Коли мотивом виступає прагнення особистої вигоди, обманник оптимізує способи досягнення своєї прагматичної мети і демонструє ознаки однієї з емпатичних форм, а саме співпереживання, напр.: *These are times of total intimacy and mutual adoration, when all you want to do is to agree with everything your partner says. To actually cut across and contradict her by saying, 'No, actually I think "Hotel California" is a dreadful song,' would completely ruin the atmosphere, so you nod and smile and say, 'Mmmm, yeah, that's one of my favourites, too'* (O'Farrell, BMCG, 41). Щоб не зруйнувати атмосферу гармонії й порозуміння, уникнути суперечки, чоловік за допомогою вербального і невербального компонентів дискурсу демонструє згоду з дружиною щодо її улюбленої пісні, яку насправді вважає огидною.

Функціонально співпереживання покликане підсилити ідентифікацію мовців між собою, зняти напругу й дискомфорт в умовах утрудненої комунікації. Слід зауважити, що при цьому емпатичні тактики і прийоми реалізуються з позиції нещирості, тобто емпатичні тільки за своєю формою [3, 39].

Обман з альтруїстичних мотивів корелює з емпатичною формою співчуття [56, с. 40]. Вона реалізується у спілкуванні, зокрема в комунікативній ситуації обману, через посилення міри розуміння емоційного стану іншого, актуалізацію переживання негараздів іншого і сприяння задоволенню його потреб: *'What is the news of my mother?' she said, anxiously. 'I wish it were better. I fear the rainy season will weaken her further. But this marriage has lifted her spirits. [...] It's all we could have hoped for you – more than we could have hoped.'* *'Then I am happy with it,' she said, lying to please him* (Hearn, NF, 85). Напередодні весілля наречена вербально виражає свою радість з цього приводу, хоч і нещиро, щоб догодити хворій матері і стривоженому батькові, які мріяли про цей шлюб. Отже, можна зробити висновок про значний вплив не тільки егоїстичних, а й альтруїстичних передумов дискурсивної діяльності обманника.

У реалізації англомовним обманником комунікативно-прагматичної мети особливу роль відіграють емоції. Маніпулятивна комунікація здійснюється за умови відкритого чи прихованого конфлікту інтересів, тобто емоціогенних обставин. У процесі фальсифікації мовець стикається з необхідністю контролювати свої почуття, притлумлювати вияви прагматично недоречних емоцій і замінити їх удаваними емоційними реакціями, які більше відповідають конкретній комунікативній ситуації. Трансляція емотивної інформації відбувається переважно опосередковано, зокрема через невербальні одиниці дискурсу. Відтак невербальному компоненту дискурсу обманника зазвичай властива висока емоційна інформативність. Емотивна компетенція певного рівня, що набувається в процесі соціалізації особистості обманника і вдосконалюється протягом всього життя, також надає мовцю ресурс емпатизації нещирого дискурсу, що є дієвим засобом регулювання його

комунікативної взаємодії з об'єктом маніпулювання. При цьому регулювання охоплює широкий спектр дій між полюсами егоїзму та альтруїзму: орієнтування в емоціях іншої людини, прогнозування її емоційних реакцій, співпереживання, співчування тощо.

Для вербального компонента дискурсу в ситуації обману здебільшого характерні контрольованість та інтенційність. Порівняно з вербальними значна частина невербальних сигналів може бути подана без свідомого на те наміру і не фіксуватися увагою мовця. Це, однак, не применшує комунікативного потенціалу невербальних засобів, а часту неінтенційність маніфестації їх можна вважати особливістю функціонування голосу, погляду, жестів, постави тощо в дискурсі обманника. Перспективним убачається простежити гендерну варіативність співвідношення вербальних і невербальних дискурсивних одиниць і потенціал їхньої емотивності у комунікативних ситуаціях введення в оману.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Изард К. Э. Психология эмоций / Кэррол Э. Изард; [пер. с англ. В. Мисник, А. Татлыбаева]. – СПб.: Питер, 2000. – 464 с.
2. Ковалевська Т. Ю. Комунікативна емпатія в лінгвоекоекологічному аспекті / Т. Ю. Ковалевська // Мовна екологія як чинник гармонійного розвитку суспільства: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (Одеса, 12–13 листопада 2003 року). – Одеса: Астропринт, 2003. – С. 14–19.
3. Козяревич Л. В. Вербальні й невербальні засоби емпатизації діалогічного дискурсу (на матеріалі англомовної прози ХХ століття): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Ліана Василівна Козяревич. – К., 2007. – 154 с.
4. Трошина Н. Н. Лингвистический аспект межкультурной коммуникации / Н. Н. Трошина // Лингвистические исследования в конце ХХ в.: сб. обзоров / исслед.; Отдел языкознания / [редколл.: Ф. М. Березин, отв. ред., и др.]. – М., 2000. – С. 56–68.

5. Харисов Е. Б. Эмоциональное мышление как основа концептуальной системы в онтогенезе / Е. Б. Харисов // Языковая личность: проблемы лингвокультурологии и функциональной семантики: сб. науч. тр. / ВГПУ. – Волгоград: Перемена, 1999. – С. 182–186.

6. Hermann G. L'influence de la langue étrangère sur la perception sociale et ethnique. Etude interculturelle / G. Hermann // Les Langues Modernes. – Paris, 1990. – N 2. – P. 57–74.

7. Schmidt K.L., Cohn J.F. Human Facial Expressions as Adaptations: Evolutionary Questions in Facial Expression Research / Karen L. Schmidt, Jeffrey Cohn // Yearbook of Physical Anthropology. – Pittsburgh, 2001. — Vol. 44. – P. 3–24.

8. Sloman C. L. Micro-momentary Facial Expressions and the Actor: An Investigation / C. L. Sloman // Language and Language Behavior Abstracts. – 1974. – Vol. viii, N 2. – P. 610.

#### СПИСОК ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

**Adebayo, NW:** New Writing 12 / [ed. by Diran Adebayo, Blake Morrison and Jane Rogers]. – L.: Picador in association with British Council, 2003. – 380 p.

**Hearn, NF:** Hearn L. Across the Nightingale Floor / Lian Hearn. – L.: Picador, 2003. – 320 p.

**James, TD:** James P.D. A Taste for Death / P. D. James. – L.: Penguin Books, 1989. – 512 p.

**O'Farrell, BMCG:** O'Farrell J. The Best a Man Can Get / John O'Farrell. – L.: Black Swan, 2001. – 304 p.