

Botvinko-Botiuk Olena, Koliada Elina. Syntactic Characteristics of Utterances of Contempt. The article deals with the syntactic peculiarities of utterances of contempt. Utterances of contempt are speech units with their own grammatical (syntactic) structure and informative content. Contempt is a negative emotion felt towards others that puts the contemned person in an inferior, lower status position. Contempt has a certain comparative element. The contemned person is regarded as being less in some way that the person feeling contempt considers important. For example, the contemned person may be seen as less intelligent or less knowledgeable, less important, less powerful, less moral or ethical. The use of negatively connoted expressions reveals a speaker's evaluation of the objects he or she refers to. In our investigation we have distinguished the basic syntactic models of emotional utterances of contempt. These models are represented by simple and complex sentences of different communicative types: declarative, interrogative, imperative and exclamatory. The most frequent models are the following: Pron/N + Vbe + Adj; Pron/N + Vbe + Adj + N; Why/What/When/Where/How much + AuxV + Pron/N + V?; Pron/N + Vbe + Adj, + tag?; Vbe + Adj; Don't + V; What + N!; You + N!

Key words: utterances of contempt, communicative types of sentences, syntactic models, emotion, negative evaluation, lexical means.

Стаття надійшла до редколегії
22.01.2015 р.

УДК 811.11'42

Ольга Дмитрук

Залучення колірною та звукового символізму для маніпуляції свідомістю

У статті проаналізовано мовні та позамовні засоби, які ґрунтуються на використанні знань зі сфери фоносемантики, кольоро- та звукосимволізму для маніпулятивного впливу на свідомість адресата в ситуації міжособистісного спілкування. Міжособистісна комунікація передбачає спонтанне спілкування, під час якого комуніканти обирають мовні засоби в момент говоріння залежно від конкретної комунікативної ситуації. Схарактеризовано такий різновид міжособистісної маніпуляції, як постановочна комунікація, тобто ситуація, коли один із комунікантів виступає свого роду режисером, плануючи свої комунікативні ходи заздалегідь з урахуванням реакції іншого учасника. При цьому маніпулятор розраховує викликати вигідну саме для нього реакцію. Докладно розглянуто, як саме маніпулятор ретельно розробляє багатоступеневий план, для успішної реалізації якого він залучає знання з психології, лінгвістики, психофізіології, нейропсихології, нейрофізіології. Обґрунтовано, що ефективність виконання маніпуляції свідомістю залежить від вибору відповідних вербальних та невербальних засобів у межах маніпулятивних стратегій і тактик.

Ключові слова: маніпуляція свідомістю, комунікативна ситуація, вербальні та невербальні засоби маніпуляції свідомістю, міжособистісне спілкування, психолінгвістика, соціолінгвістика.

Постановка наукової проблеми та її значення. Аналіз дослідження цієї проблеми. Сучасна лінгвістика вже давно вийшла за межі суто мовних явищ; у процесі вивчення мови активно залучають результати досліджень у сфері інших дисциплін, дотичних до лінгвістики. Актуальні дослідження, спрямовані на розв'язання прикладних завдань, і в контексті актуалізації прикладних аспектів широку популярність отримують проблеми, пов'язані з уживанням і використанням мови, зокрема з її використанням у своїх цілях [4, с. 124]. Особливо цікавим видається залучення знань з інших, дотичних до лінгвістики дисциплін, які виражені у вживанні адресантом вербальних та невербальних засобів із маніпулятивною метою.

Досліджуючи залучення фоносемантики та кольоросимволізму для здійснення маніпулятивного впливу в міжособистісному спілкуванні послуговуємося працями в царині соціолінгвістики, психолінгвістики, психофізіології, нейропсихології, нейрофізіології. Широкий спектр питань, які розглядають ці дисципліни, дає змогу використовувати результати цих досліджень у прикладних аспектах, зокрема для маніпуляції свідомістю, що зумовлює **актуальність** цієї статті.

Мета статті полягає у вивченні особливостей залучення явища колірною та звукового символізму і фоносемантики маніпулятором у міжособистісному спілкуванні для досягнення маніпулятив-

ної цілі. Реалізація мети цієї розвідки передбачає розв'язання конкретних завдань: застосувати міждисциплінарний підхід до розгляду явища колірнього та звукового символізму; з'ясувати, як ці явища застосовуються для маніпулювання свідомістю; виокремити конкретні вербальні та невербальні засоби, що їх застосовує маніпулятор для здійснення впливу.

Об'єктом дослідження виступають комунікативні ситуації міжособистісного спілкування, у яких мовець удається до маніпуляції свідомістю співрозмовника, використовуючи знання з фоносемантики та колірних асоціацій для отримання бажаних результатів.

Предметом дослідження є вербальні та невербальні елементи, за допомогою яких маніпулятор впливає на свідомість адресата, а також контекст, який уможливорює глибинне розуміння процесу маніпуляції свідомістю.

Матеріалом для статті були обрані фрагменти з оригінального англomовного серіалу *White Collar*, у яких демонструється залучення колірнього й звукового символізму для маніпулювання свідомістю адресата.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Використання фоносемантики дає змогу управляти сприйняттям згідно з поставленою метою [3, с. 109]. Слід враховувати акустичні параметри звучання, які виступають значущими фонічними характеристиками та складають один із компонентів ритміко-інтонаційного звучання, що впливає на психофізіологічні властивості звуків. Фізичні властивості звуків, впливаючи на акустичний аналізатор, викликають у ньому появу суб'єктивних фізіологічних відчуттів: висоти, гучності (інтенсивності) та тембру звуку. Саме ці параметри враховують при описі фоносемантичного значення.

Дані психофізіологічних, нейропсихологічних і нейрофізіологічних досліджень дають змогу припустити, що фоносемантичне значення – це наслідок взаємодії різних відділів кори головного мозку. Основою для формування фоносемантичного значення і фонографічного інваріанта є психоакустичні та психомоторні сторони людського сприйняття, оскільки утворення в корі головного мозку стійких когнітивних структур при використанні мовлення йде саме від акустичного сигналу.

У будь-якого носія мови аналітичне значення формується на базі наявних у мозку еталонів і зразків (нейрофізіологічних патернів), що включають сенсорні й моторні характеристики. Об'єднання фонічного та графічного варіантів здійснюється за рахунок інтегративної діяльності мозку, а існування фонографічного інваріанта можливе унаслідок стійкої комбінації нервових імпульсів, що надходять до кори головного мозку, сукупності фізіологічних реакцій організму на умовні подразники – світло, колір, запах та ін. [1, с. 10]. М. О. Балаш у дисертації експериментально доводить залежність сприйняття і розуміння змісту тексту від його фоносемантичних особливостей.

Маніпулювання в контексті міжособистісних відносин – це своєрідний спосіб соціальної регуляції, управління, контролю та детермінації життєдіяльності індивіда. Мовні маніпуляції – це особливий спосіб подання інформації, використання можливостей мови і принципів її вживання задля прихованого (неусвідомлюваного реципієнтом) впливу на адресата.

Здійснюючи акт маніпуляції, маніпулятор вибирає певну стратегію і реалізує її за допомогою певних тактик – маніпулятивних технологій. До них, за визначенням Т. В. Полетаєвої, серед інших, належать: спотворення інформації, приховування інформації, її імпліцитне подання, навмисний вибір способу і моменту подання інформації, підпорогове подання інформації, а також некоректні твердження, напіводкровення та порівняння, здатні перекреслити смисл [5, с. 3].

Міжособистісна комунікація припускає спонтанне спілкування, під час якого комуніканти обирають мовні засоби в момент говоріння залежно від конкретної комунікативної ситуації. Цікавим різновидом міжособистісної маніпуляції є постановочна комунікація, тобто ситуація, коли один із комунікантів виступає своєрідним режисером, плануючи свої комунікативні ходи заздалегідь з урахуванням реакції іншого учасника. При цьому маніпулятор розраховує викликати вигідну саме для нього реакцію.

Типовим прикладом постановочної комунікації може слугувати ситуація, у якій маніпулятор має шахрайські наміри. Комунікативна майстерність такого комуніканта зумовлюється роками практики, коли успіх афери залежить лише від уміння шахрая правильно та вчасно застосовувати маніпулятивні прийоми.

Маніпуляція із залученням фоносемантики й кольоросимволізму уявляється не як чіткий, заздалегідь спланований алгоритм конкретних мовних актів, що їх виробляє мовець для реалізації своєї

мети, а скоріше як низка усвідомлено застосовуваних прийомів-ідей, які сприяють більш успішному спілкуванню. Справді, неможливо заздалегідь зі стовідсотковою точністю передбачити, що буде сказано адресатом. У цьому й полягає складність технологізації розмовного дискурсу з його спонтанністю [2, с. 102].

Для аналізу такої комунікативної ситуації ми взяли уривок серіалу «*White Collar*», у якому головний герой – колишній шахрай Ніл Кефрі, який на цей момент допомагає ФБР ловити інших злочинців завдяки своїм знанням – з одного боку, мистецтва, а з іншого – систем безпеки. У цьому фрагменті агент ФБР Пітер Берк, згідно із задумом Ніла, повинен створити штучну конкуренцію невідомому злодію, який украв діаманти та намагається їх продати, для того щоб змусити його розкрити свою особистість. Пітер Берк звертається до Ріни – клієнтки, яка мала викупити діаманти у справжнього крадія, і пропонує їй купити потенційно кращі діаманти, ніж ті, що є в злодія. Ніл упевнений, що крадієм є Девід Кук, у характері якого дуже сильним є змагальний момент, і робить висновок, що Девід не зможе спокійно поступитися конкурентові. Через це Девіду Куку доведеться викрити себе як злодія, що вкрав діаманти.

Ніл розробляє план, як змусити Девіда побачити в Пітері конкурента. Для цього він дістає три справжніх рідкісних діаманти: канарковий, рожевий та блакитний. Але їх вартість менша, ніж вартість коштовних каменів, що є у володінні Девіда Кука. Тому Ніл додає ще два безбарвні підроблені діаманти, щоб видати їх за справжні та перевищити вартість конкурента. Однак він добре розуміє, що скупниця крадених діамантів чудово розуміється на підробках, тому його завдання полягає в тому, щоб змусити її оцінити спочатку кольорові діаманти. Пітер має лише дочекатися появи Девіда з краденими діамантами, і тоді мають втрутитися агенти ФБР, отже справа не повинна дійти до підроблених діамантів.

План складається з трьох частин. Метою першої частини є залучення Девіда Кука, тому Пітер посилається на нього як на поручителя:

[Пітер] *David Cook. He can vouch for me.*

[Девід] *Rina. We don't meet until tomorrow. Who?*

[Ріна] *Peter Morris. Says he knows you?*

[Девід] *What the hell is he doing there?*

[Ріна] *Making me an offer.*

[Девід] *No, no, no. No, no. Hey, hey. No, you know what? You stay away from him. You keep him away from my money!*

[Ріна] *You mean my money.*

[Девід] *I thought we had a deal?*

[Ріна] *I hear what you're saying.*

[Девід] *No, I don't think that you do. Morris is a liar and a known thief. You don't trust him!*

[Ріна] *Glass houses, Mr. Cook. You understand I only have so much cash on-hand* [6, 33.28–34.01].

Такий план виявляється дуже ефективним, що засвідчує багаторазове емпатичне повторення заперечення, наказовий спосіб, та спроба очорнити конкурента. Однак Ріна не бачить сенсу залишатися лояльною, тому імпліцитно висловлює думку про те, що Девід не є кращим за Пітера, уживаючи номінативну частину приказки «*People in glass houses shouldn't throw stones*» і так само імпліцитно пропонує йому позмагатися за її гроші (*I only have so much cash on-hand*). У такий спосіб маніпулятор удасться до тактики залучення емоцій реципієнта, беручи в розрахунок характер останнього та використовуючи жагу наживи скупниці краденого, яка розуміє, що конкуренція серед продавців призведе до зниження суми, яку доведеться заплатити за каміння. У результаті Девід негайно виїжджає до Ріни.

Друга частина плану Ніла націлена на те, щоб виграти час і дочекатися прибуття Девіда. У цей проміжок часу Ріна має оцінювати каміння, однак Пітер має змусити її обрати тільки справжні діаманти для оцінки, як його навчив Ніл та продемонстрував це на власному прикладі, змусивши Пітера обрати діаманти в потрібній Кефрі послідовності. Для цього Кефрі вдається до маніпуляції свідомістю за допомогою знань зі сфери фоносемантики, використовуючи слова, що римуються зі словом *blue*: *one point two, true*. Для того, щоб спонукати адресата обрати блакитний діамант, Пітер одягає блакитну краватку. Для активізації підсвідомості реципієнта адресант надсилає приховані імпульси: торкається краватки, поправляє її, дістає блакитний носовичок. Демонструючи всі камені,

Пітер указує на блакитний великим пальцем, апелюючи до асоціативних зв'язків: великий палець угору – гарний камінь. У такий спосіб маніпулятор удається до маніпуляції на невербальному рівні, залучаючи мову жестів та кольороасоціативні зв'язки.

Наступний крок – вибір канаркового діаманта. У цьому разі невербальну інформацію (указування великим пальцем) Пітер підкріплює вербальною:

[Пітер] *That leaves you with a five- or six-carat clear, the canary, or the pink* [6, 35.23–35.30].

Для того, щоб підштовхнути Ріну до вибору рожевого діаманта, Пітер знову вдається до римування, залучаючи звуковий символізм:

[Пітер] *What do you think?*

[Ріна] *So far, so good.*

[Пітер] *Glad we're in sync. When this deal's done, we should go out, celebrate, get a drink* [6, 35.53–36.09].

Третя частина плану передбачає приїзд Девіда Кука та його захоплення агентами ФБР на місці злочину. План Ніла, який є майстерним шахраєм, спрацьовує саме так, як він і розраховував. Професійна діяльність Кефрі та великий запас знань із різних сфер, зокрема із психології, лінгвістики та фоносемантики, слугує основою для успішного втілення в життя багатоступенчатого сценарію.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Маніпуляції на міжособистісному рівні потребують від адресанта ґрунтовних знань низки гуманітарних та природничих дисциплін, а також умінь використовувати вербальні й невербальні засоби для втілення своєї мети. Використання семіотичної теорії, зокрема колірних та фоносемантичних засобів, дає змогу непомітно управляти діями адресата та маніпулювати його свідомістю. Перспективним вважається подальше дослідження широкого спектра засобів, які вживає маніпулятор у міжособистісному спілкуванні, з огляду на досягнення інших, дотичних до лінгвістики наук.

Джерела та література

1. Балаш М. А. Фоносемантическая структура текста как фактор его понимания (экспериментальное исследование) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 «Общее языкознание» / Балаш М. А. – Барнаул, 1999. – 20 с.
2. Копылова Н. В. Дискурсивные технологии взаимодействия говорящих в беседе / Н. В. Копылова // Вестн. Иркут. гос. лингвист. ун-та. – 2011. – № 2. – С. 96–103.
3. Куцерубов А. Е. Маркетинговая фоносемантика / А. Е. Куцерубов // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 10 (32). – С. 108–110.
4. Парасуцкая М. И. Манипуляция и «манипулятивный дискурс» в лингвистике: принципы исследования / М. И. Парасуцкая // Вестн. Удмурт. ун-та. – 2011. – № 5-2. – С. 124–129.
5. Полетаева Т. В. Речевые манипуляции в современной англоязычной рекламе (прагматический аспект) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Полетаева Т. В. – СПб., 2001. – 21 с.
6. White Collar. Season 4, Episode 3 [Electronic resource] – Mode of access : <http://www.usanetwork.com/whitecollar>

Дмитрук Ольга. Привлечение цветового и звукового символизма для манипуляции сознанием. В статье анализируются вербальные и невербальные средства, базирующиеся на использовании знаний из сферы фоносемантики, цвето- и звукосимволизма для осуществления манипулятивного воздействия на сознание адресата в ситуации межличностного общения. Межличностная коммуникация предполагает спонтанное общение, в ходе которого коммуниканты выбирают языковые средства в момент речи, в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации. Характеризуется такая разновидность межличностной манипуляции, как постановочная коммуникация, то есть ситуация, когда один из коммуникантов выступает своего рода режиссером, планируя свои коммуникативные ходы заранее с учетом реакции другого участника. При этом манипулятор рассчитывает на выгодную именно для него реакцию. Подробно рассматривается, как манипулятор тщательно разрабатывает многоступенчатый план, для успешной реализации которого он привлекает знания по психологии, лингвистике, психофизиологии, нейропсихологии и нейрофизиологии. Обосновывается, что эффективность выполнения манипуляции сознанием зависит от выбора соответствующих вербальных и невербальных средств в рамках манипулятивных стратегий и тактик.

Ключевые слова: манипуляция сознанием, коммуникативная ситуация, вербальные и невербальные средства манипуляции сознанием, межличностное общение, психолінгвістика, соціолінгвістика.

Dmytruk Olga. Colour and Sound Symbolism as the Means of Mind Manipulation. The article sees into linguistic and extra-linguistic means that involve the knowledge of sound semantics, colour and sound symbolism in

order to manipulate the mind of the recipient in interpersonal communicative situations. Interpersonal communication involves spontaneous communication in which the communicants choose linguistic means at the moment of speaking, depending on the particular communicative situation. The article analyses a certain kind of interpersonal manipulation – staged communication, – i. e. a situation where one of the communicants acts as director, planning their communication moves in advance taking into account the reaction of the other party. In this situation the manipulator expects the addressee to react in the way that will be beneficial for the manipulator. The author gives detailed analysis of how an addresser carefully develops a multi-stage plan for the successful implementation of which they draw knowledge from psychology, linguistics, neuroscience, neuropsychology and neurophysiology. The author proves that the effectiveness of mind manipulation depends on the choice of appropriate verbal and nonverbal means within the manipulative strategies and tactics.

Key words: mind manipulation, communicative situation, verbal and non-verbal means of mind manipulation, interpersonal communication, psycholinguistics, sociolinguistics.

Стаття надійшла до редколегії
16.01.2015 р.

УДК 316.62:159.923.3:616.89-008.454

Олена Карпіна

Психологічний аспект вивчення комунікативної поведінки депресивної особистості

У статті здійснено спробу з'ясувати особливості поведінки людей, котрі перебувають у стані депресії. Проаналізовано роботи провідних учених-психоаналітиків для визначення поняття *депресія*. Розглянуто та висвітлено зміст *інтродекції* й *інтерналізації*, – явищ, за яких особа переймає судження, властивості та способи поведінки інших, котрі моделюють поведінку депресивної особистості. Тип інтродекції, який характеризує депресивних людей, – несвідоме втілення найбільш ненависних якостей колишніх об'єктів любові. Їх позитивні якості згадують із вдячністю, а негативні – переживають як частину самого себе. Схарактеризовано афекти людей, які перебувають у депресії. Серед них на особливу увагу заслуговує безмежне почуття вини, перманентний страх перед утратою, тривалий сум і відчуття спустошеності та недосконалості. Висвітлено зворотний бік депресії – манію, що разом із депресією створюють комплекс, у якому одна переходить у другу із циклічною періодичністю. Основними ознаками манії визначено триумф, радісне збудження, високу енергійність, свободу від звичайних фізичних потреб, таких як сон, їжа тощо.

Ключові слова: інтродекція, манія, депресія, афекти, страх, утрата, провина.

Постановка наукової проблеми та її значення. Стан депресії як серйозний психологічний розлад привертає увагу науковців різних галузей. Характерним для сучасної лінгвістичної парадигми вважаємо застосування інтегративного підходу до вивчення лінгвістичних явищ, що передбачає застосування даних інших наук, насамперед психології. Поняття комунікативної особистості охоплює і лінгвістичні, і психологічні аспекти.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблема депресії викликає поглиблений інтерес багатьох сучасних учених-психоаналітиків, але відправною думкою прийнято вважати позицію З. Фрейда [6]. У праці «Печаль і меланхолія» Фрейд здійснює спробу методом порівняльного аналізу дослідити поняття печалі й меланхолії. Характерологічні патерни, відзначені депресивною динамікою, також описано та проаналізовано в дослідженнях Н. Мак Вільямс [3], Ю. Кристевой [1], К. Леонгарда [2] та ін.

Мета дослідження полягає у виявленні специфіки поведінки людей, котрі перебувають у депресивному стані.

Відповідно до мети розв'язували такі завдання:

- з'ясувати зміст поняття *депресія* в руслі психоаналізу;
- висвітлити афекти людини в стані депресії;
- виявити психофізичні та розумові особливості людини, що перебуває в стані депресії;
- установити можливі причини, що призводять до виникнення депресії.