

ФЕНОМЕН ЕМОЦІЙНОЇ ФАСЦИНАЦІЇ У ЛІНГВІСТИЧНОМУ АСПЕКТІ

Козяревич Ліана Василівна,

канд. філол. наук, доц.

Київський національний лінгвістичний університет

У статті розкривається сутність емоційної fascinaції, надається розмежування понять fascinaція та атракція. Емоційна fascinaція постає у фокусі емотіології. В основі емоційної fascinaції є привертання уваги, встановлення сприятливого комунікативного контакту через експресивний вияв позитивних емоцій, прихильності до співрозмовника.

Ключові слова: емоційна fascinaція, атракція, позитивні емоції, емпатія, дискурсивна поведінка.

Актуальність. Наразі одним із основних пріоритетних напрямів сучасної лінгвістики є дослідження емоцій у мові та мовленні (В. І. Шаховський, А. А. Калита, С. В. Гладо, В. В. Жура). Будь-яка комунікація супроводжується певним емоційним тоном – позитивним, нейтральним, негативним. Для успішного перебігу комунікативного процесу однією із вирішальних характеристик у комунікації є емоційна fascinaція (від англ. *fascination* – зачаровування) мовця. Для нашого дослідження суттєвою є необхідність розмежувати поняття fascinaції та атракції. Атракція (лат. *attractio* – притягування, привертання) – виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини [Гозман 1987, 8]. Атракція може вбирати в себе широку гаму почуттів, розгортаючись від простої симпатії до любові. Властиві їй близькість, прихильність виявляються як особлива установка на іншу особу, почуття дружби і любові.

Незважаючи на велику кількість матеріалу з проблеми, єдиного погляду на феномен атракції розробити не вдалося. У 60-х роках ХХ ст. у США склався ряд авторських концепцій, які так чи інакше пояснюють атракцію, серед яких когнітивно-розвиваючий підхід Т. Лікона, соціальний підхід А. Керкофа, екологічний підхід І. Алтмана, триступеневий підхід Д. Левінгера, біхевіористичний підхід Д. Бірна. Значний теоретичний потенціал для системного вивчення атракції закладений у працях Т. Ньюкома, Д. Бірна, Д. Клора, Т. Хьюстона, Г. Келлі [Littlejohn 1989]. Слід зазначити, що для зарубіжної психології характерний розгляд атракції як установки. У вітчизняній психології зроблена спроба аналізу феномена атракції у контексті більш широких міжособистісних стосунків. Першим і, напевне, єдиним фундаментальним дослідженням проблеми атракції, що має теоретико-методологічний характер, є праця Л. Я. Гозмана, яка й досі залишається найповнішим розглядом різних питань, що стосуються визначення, структури, розвитку атракції тощо.

За Л. Я. Гозманом атракція – почуття однієї людини до іншої [Гозман 1987, 25], як ставлення до неї, як оцінка людини (хороша, симпатична, приваблива, розумна). Відповідно, атракція являє певний компонент міжособистісного сприйняття. Привабливість особистості залежить від різних причин, серед яких Л. Я. Гозман вказував на ступінь схожості між партнерами, особливості взаємодії між ними, ситуацій, в яких відбувається спілкування, якості самого суб'єкта атракції, культурний контекст і часову детермінанту розвитку відносин [Гозман 1987, 19]. Л. Я. Гозман наголошував,

що атракція пов'язана з альтруїзмом, з бажанням високо оцінювати один одного [Гозман 1987, 20]. У психології дискутується питання про те, що є більш привабливим: схожі якості чи протилежні. Дослідники зазначають, що атракції сприяють просторова близькість, частота контактів, співробітництво, позитивне підкріплення симпатій [Гозман 1987, 22]. Симпатія – позитивне емоційне ставлення людини до інших, що проявляється у доброзичливості, привітності. Симпатія спонукає до спілкування. У випадку відсутності симпатії виникають труднощі у спілкуванні.

Вивчаючи проблеми виникнення і розвитку симпатії, М. М. Обозов запропонував такі фактори схожості / відмінності: 1) соціальний (статус, професія, освіта); 2) соціально-психологічний (ціннісні орієнтації, спільність ідей і позицій, міжособистісний статус тощо); 3) психологічний (характер та інші властивості особистості, інтелект та ін.); 4) психофізіологічний (темперамент, емоційність, реактивність організму) [Изард 2000, 157].

На думку І. Кона, головним, що зближує чи відштовхує людей, є фактор подібності і контрасту [Изард 2000, 29]. Люди схильні симпатизувати тим, хто на них схожий зовнішньо, за манерою поведінки, ставленням до життя, переконаннями чи темпераментом, і не бажають сперечатися з тими, хто їм подобається. Певна фізіологічна схожість між співрозмовниками сприяє ефективності встановлення контакту: нам зазвичай подобаються люди, які чимось нагадують нас самих. Англійський вислів *I like her (him)* ("Вона (він) мені подобається") навіть у буквальному, етимологічному, значенні слова означає "Я подібний до неї (нього)". Дієслово *like* "подобатися, любити" за походженням те саме слово, що й *like* "подібний".

Емоційна фасцинація виникає тоді, коли співрозмовник виражає свої емоції таким чином, що викликає відповідну реакцію душевного чи фізичного потягу. Психологічна сутність фасцинації полягає в експлуатації людських емоцій, почуттів [Соковнин 2009, 44]. Фасцинативні сигнали викликають різний емоційний резонанс – ефект зараження. Ці механізми здійснюються не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу людини. Таким чином, емоційна фасцинація – фізичний або душевний рух до когось [Соковнин 2009, 4], що полягає в емоційному "тюнінгу". Адже один із найважливіших принципів успішного контакту зі співрозмовником є налаштування на нього, уподібнення йому. Переживання емоційного світу іншої людини, вміння пережити чуже як своє, зануритися, перенестись у світ іншої людини, усвідомити її особистісні смисли [Изард 2000, 48] і віднайти адекватну міру взаємин об'єднуються поняттям "емпатія".

У комунікативній взаємодії емоційна фасцинація спрямовує хід комунікації в позитивному напрямі. Емоційно фасцинативний комунікант відкрито виявляє свої почуття та емоції, ініціюючи тим самим прояв почуттів у інших. Цей тип мовної особистості – найбільш контактний у спілкуванні: йдучи на контакт, підтримує емоційно інших. Саме комунікант з емоційною фасцинацією створює і підтримує емоційний фон розмови, більше того – здатен керувати цим фоном, змінюючи його залежно від обставин чи умов. Типовою рисою емоційної фасцинації є прагнення створити доброзичливу атмосферу спілкування, уникати засобів, що можуть образити співрозмовника, демонструвати загальну позитивну налаштованість у спілку-

ванні. Комуникант, якому притаманна емоційна фасцинація, є контактним, встановлює емоційно насичений "тон" спілкування, володіє емоційною компетенцією, яка полягає в: умінні керувати емоціями і організовувати рівне, спокійне спілкування без прояву роздратування, гострого тону тощо; стриманості, урівноваженості; доброзичливості, привітності у спілкуванні з людьми; оптимізмі; внутрішній енергії, впевненості у собі. Позитивне емоційне налаштування – ось що приваблює у спілкуванні, робить його легким і невимушеним. Стиль спілкування, детермінований емоційною фасцинацією, є "душевеним", що представляє "обмін емоціями" як стиль спілкування [Littlejohn 1989, 19].

Емоційна фасцинація виражається за рахунок комунікативно зважених вербальних та невербальних дій. На лексичному рівні емоційна фасцинація представлена лексикою, що називає позитивні емоції (*animation, bliss, cheerfulness, contentedness, delight, enjoyment, exhilaration, satisfaction, felicity, fun, hilarity, joy, joyousness, joyfulness, jubilation, cheerfulness, cheeriness, cheer, blithesomeness, gladness, lightheartedness, exhilaration, elation, exuberance, high spirits, glee, ecstasy*), лексикою, що описує позитивні емоції (*admired, adored, agreeable, alert, amused, approving, assertive, ecstatic, elated, excited, magnetic etc.*), лексикою, що виражає позитивні емоції [Шаховский 1995]. Позитивні емоції – це радість, задоволення, захоплення тощо. Група позитивних емоцій представлена такими підгрупами: доброзичливість (*benevolence*), увічливість (*courtesy*), дружба (*friendship*), комунікабельність (*sociality*), благодійність (*philanthropy*), кохання (*love*), жалість (*pity*), вдячність (*gratitude*). Вираження позитивних емоцій роблять мовця емоційно привабливим, захоплюють увагу співрозмовника, завойовують його прихильність, що сприяє встановленню емоційно-гармонійного комфорту.

На невербальному рівні емоційна фасцинація виявляється у виразі обличчя, погляді, посмішці, наприклад, *radiant eyes, bright eyes, bright-eyed and bushy tailed, only have eyes for, a feast for eyes smile from ear to ear, music to ears, radiant face, smile, grin like a Cheshire cat, smile from ear to ear laugh your head off, let your hair down, land on your feet, have the world at your feet, shrieks of laughter, shouting, laugh your head off, energetic, jump, get a buzz from, breathe easy, float on air, be in seventh heaven, be on cloud nine, shrieks of laughter, shouting, laugh your head off, energetic, jump, get a buzz from, breathe easy, float on air, be in seventh heaven, be on cloud nine etc.*

Розглянемо такий фрагмент дискурсу:

"Rorie, love, I'm only trying to help you. I've got a sympathetic ear and a sturdy shoulder. I'm your friend, you know. Remember I have a warm corner in my heart for you. My heart goes out to you in admiration and sympathy," his voice ceased with amplified subtlety " (Macomber, p. 58).

У цьому дискурсі можемо спостерігати емоційну фасцинацію мовця. Юнак хоче сподобатися дівчині, бажає справити на неї найкраще враження. Репліка героя відображає його внутрішній стан, характеризує його як доброзичливу, співчутливу людину (*I've got a sympathetic ear*), яка здатна переживати глибокі щирі почуття та готова взяти на себе проблеми іншого (*I'm only trying to help you*). Як бачимо, емоційна фасцинація передається ввічливою формою всього висловлювання з

фразеологізмами та "Я-реченням", присвійним займенником – *ту*. До того ж мовцю допомагають презентувати себе як емоційно фасцинативну людину й фонаційні засоби – *his voice ceased with amplified subtlety*.

В аспекті емоційної фасцинації дискурсивна поведінка мовця виявляється в інтенціональній подачі себе як турботливої, розуміючої людини, яка здатна підтримати свого співрозмовника. Мовець, застосовуючи дану стратегію, має на меті не лише вплинути на психоемоційну сферу адресата, а, в першу чергу, намагається подати себе, свої позитивні особисті риси, проявити людяність, постати перед адресатом чутливою людиною, яка займає доброзичливу, зацікавлену позицію до свого співрозмовника. Відповідно, вербальні та невербальні дії з боку адресанта мають на меті сформувані позитивний "Я-образ" в очах інших. Своєю поведінкою мовець, розуміючи, що в даному соціумі прийнято проявляти гуманістичне ставлення до інших людей, породжує вдячність, повагу з боку інших і, в свою чергу, сприяє розвитку самоповаги і самосприйняття особистості. Через стратегію самопрезентації мовець намагається справити найкраще враження про себе, показати свої найкращі якості відповідно до своєї особистості, ситуації спілкування, соціально прийнятих норм, а також обов'язково враховуючи співрозмовника. Таким чином, мовець подає своє Я у власних очах та Я публічне в очах іншої людини. Поняття публічного Я пов'язане з процесом управління враженням про себе в комунікації, з технологією самоподачі особистості, як того вимагає певна ситуація спілкування. Бенефактивність емоційної фасцинації мовця впливає з його егоцентризму, в межах кооперації, емоційна фасцинація "спрацьовує" на гармонізацію мовленнєвого контакту. Оскільки цілий комплекс взаємодіючих між собою мовних та немовних засобів представляють мовця емоційно фасцинативним, тому необхідно враховувати ці сигнали в їхній єдності.

В статье раскрывается суть эмоциональной фасцинации, предлагается разделение понятий фасцинация и аттракция. Эмоциональная фасцинация рассматривается в фокусе эмотиологии. В основе эмоциональной фасцинации лежит привлечение внимания, установление благоприятного коммуникативного контакта путём экспрессивного проявления позитивных эмоций, благорасположения к собеседнику.

Ключевые слова: эмоциональная фасцинация, аттракция, позитивные эмоции, эмпатия, дискурсивное поведение.

The article deals with the essence of emotional fascination. It represents the difference between fascination and attraction. Emotional fascination is in the focus of emotiology. Emotional fascination is aimed at attracting attention, establishing effective communicative contact through expressive outcome of positive emotions, admiration directed on the interlocutor.

Key words: emotional fascination, attraction, positive emotions, empathy, discursive behaviour.

Література:

1. Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений / Л. Я. Гозман. – М. : Наука, 1987.
2. Изард К. Психология эмоций / К. Изард. – Питер, 2000. – 464с.
3. Соковнин В. Фасцинология / В. Соковнин. – М. : РГУ, 2009. – 400 с.
4. Шаховский В. И. О лингвистике эмоций / В. И. Шаховский // Язык и эмоции. – Волгоград : Периодика. – 1995. – С. 3–15.
5. Littlejohn S. W. Theories of Human Communication / S. W. Littlejohn. – Belmont : Wadsworth Publishing Company, 1989. – 315 p.