

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ БЛЕФУВАННЯ У ПРОВОКАЦІЙНОМУ МОВЛЕННІ

Мельник І.В.

Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Стаття присвячена дослідженню стратегії блефування. Проаналізовано особливості реалізації цієї стратегії і її тактик в комунікативних ситуаціях провокаційного мовлення. Стратегія блефування відноситься до конфронтаційних стратегій. Не зважаючи на це, провокатору вдається реалізувати свій комунікативний задум.

Ключові слова: стратегія, тактика, блефування, провокаційне мовлення, комунікація.

Постановка проблеми. Міжособистісна комунікація – це мотиваційно обумовлений процес спілкування, викликаний потребами, інтересами та мотивами співрозмовників. Вступаючи в інтеракцію, комунікант намагається вплинути на партнера по комунікації для того, щоб досягти бажаного. Спілкування може бути ефективним в разі чіткого планування мовленнєвих дій, які відповідають комунікативним інтенціям адресанта, тому для досягнення мети спілкування важливу роль відіграє стратегія та відповідна їй послідовність комунікативних дій адресанта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення стратегій і тактик посідає важливе місце в сучасній комунікативній лінгвістиці, про що свідчить чимала кількість досліджень. Зокрема, на думку О.С. Іссерс «мовленнєва стратегія включає в себе планування процесу мовленнєвої комунікації залежно від конкретних умов спілкування та індивідуальностей комунікантів, а також реалізацію цього плану. Іншими словами, мовленнєва стратегія – комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативних цілей» [3, с. 10]. Комунікативна стратегія є способом реалізації задуму, вона передбачає відбір фактів та їх подання в певному висвітленні з метою впливу на інтелектуальну, вольову та емоційну сферу адресата [1, с. 85]. Д. Леві розглядає стратегію як «когнітивний процес, в якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з певним мовним змістом» [4, с. 193].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що комунікативні стратегії є предметом багатьох лінгвістичних праць, проте реалізація стратегії

блефування у провокаційному мовленні досі не досліджувалась.

Мета статті. Головна мета цієї роботи полягає у дослідженні стратегії блефування та особливостей її реалізації у провокаційному мовленні.

Виклад основного матеріалу. Спілкування, яке розраховане на результат, завжди пов'язане з мовленнєвим впливом, який розглядається в аспекті його цілеспрямованості, мотиваційної обумовленості та запланованої ефективності. Провокаційне мовлення – тип спілкування, який внутрішньо розрахований на отримання відповідної інформації, коли мовець говорить не для того, щоб передати певну інформацію, а, навпаки, для її отримання [2, с. 38]. Такий тип спілкування в лінгвістиці ідентифікують як провокаційний. Тобто, провокаційне мовлення – це тип міжособистісного спілкування, метою якого є досягнення провокатором бажаної вербальної реакції з боку реципієнта. За допомогою мовленнєвого впливу на співрозмовника провокатор може отримати потрібну інформацію, проте не менш важливим є стратегічне планування мовленнєвої діяльності, адже від цього залежить весь процес комунікації.

У кожній комунікативній ситуації використовується своя комунікативна стратегія, яка сприяє досягненню цілей спілкування. Стратегія спілкування реалізується в мовленнєвих тактиках, під якими розуміють мовленнєві прийоми, які дозволяють досягти поставлених цілей в конкретній ситуації.

Для того, щоб отримати інформацію провокатору слід проаналізувати ситуацію в цілому, визначити напрям розвитку і організацію впливу на реципієнта для досягнення цілей спілкуван-

ня. Однак очевидно, що не всякою інформацією людина хоче ділитися. В таких випадках провокаційне мовлення набуває особливих рис: його основою стає підступність, бажання пережити партнера, взяти ситуацію під свій контроль, вплинути на емоції співрозмовника, що допомагає провокатору досягти потрібної мовної реакції з боку партнера по комунікації.

Існують випадки, коли провокатор з метою отримання інформації, може впевненим безапеляційним тоном сказати щось, що не відповідає здоровому глузду, чим спровокує бажану вербальну реакцію реципієнта, оскільки людський мозок різко реагує на неправду і нісенітницю, а також може вдатись до блефування, тобто декларації знань, якими не володіє або правдивість яких суперечлива [5, с. 43]. Співрозмовник починає заперечувати неправдиві факти й, відповідно, «проговорюється» наводячи аргументи на захист своєї точки зору. У такому разі провокація завершується успіхом, адже провокатор отримав уявлення про міркування свого партнера з теми, що його цікавила.

Розглянемо приклад:

[CUT to REBECCA hooked up to a polygraph machine] MAN: *Is your name Rebecca Metz?* REBECCA: *Yes. MAN: And are you a Private First Class with the 23rd mountain division?* REBECCA: *Yes. MAN: Did you have a relationship with Staff Sergeant Russell Scott?* REBECCA: *No. MAN: Private Metz, let me rephrase. Were you physically involved with Staff Sergeant Scott when you were serving in Afghanistan?* REBECCA: *Yes. He forced me to have sex with him.* SCOTT: *We had a relationship!* MAN: *He ordered you to have sex with him?* REBECCA: *No. But he was my commanding officer, I didn't have a choice.* MAN: *Did you ever refuse to have sex with Sergeant Scott?* REBECCA: *Yes, once. He forced me to drive lead convoy for a week.* SCOTT: *That's a lie!* MILITARY MAN: *If she's lying, it graphs above the red bar here?* CAL: *That's right. Machine says it's true.* SCOTT: *Well, it's not true!* CAL: *The polygraph says it is.* SCOTT: *I don't care what the machine says. She's making it up. I never made her drive lead!* CAL: *You never made her drive lead?* SCOTT: *No!* CAL: *I thought that duty rotates. You never made her drive lead?* SCOTT: *I-I never made her drive lead! It's a lie!* LAWYER: *Sergeant, you don't have to respond.* CAL: *So, as long as she was in a relationship with you, she never had to drive lead. Is that right?* LAWYER: *Sergeant Scott...* CAL: *Is that right, Sergeant Scott?* LAWYER: *Sergeant Scott, don't...* CAL [raising his voice]: *Is that right, Sergeant Scott?* LAWYER: *You don't have to respond.* SCOTT: *Yeah! Yeah, that's right. [Everyone is silent] What? What?* CAL: *Well, her safety was in your charge. You traded her safety for sex.* LAWYER: *Major Harris, my client doesn't understand...* MILITARY MAN: *Yes, he does. What he did wasn't fraternization. It was rape. Arrest him under article 120. [Two soldiers begin taking him away]* [6].

Наведена розмова-провокація розгортається між слідчим (Келом), що розслідує справу згвалтування Ребеки Метс, яка служила в армії, і сержанта взводу Рассела Скотта, якого власне і звинувачують у згвалтуванні Ребеки. Насправді, під час служби сержант примушував Ребеку

вступати в інтимні стосунки під страхом смерті, оскільки жінок-солдатів, які йому відмовляли, він відправляв у першу машину колони – найнебезпечніше місце. Проте, це дуже важко довести, оскільки вона йому не відмовляла і він ніколи не відправляв її в першу машину колони. Розуміючи, що сержант обманює, але не маючи достовірних фактів, щоб арештувати гвалтівника, слідчий вдається до стратегії блефування, яка зрештою виявляється ефективною. Він, під час допиту Ребеки, показово проводить тест на поліграфі (детекторі брехні), попередньо давши їй сильний заспокійливий медичний препарат, який настільки діє на опитувану, що детектор не виявляє брехні. Спостерігаючи за Ребекою і почувши неправду (*He forced me to drive lead convoy for a week*), на яку детектор позитивно відреагував, сержант Скотт піддався на провокацію і зізнався у всьому, завдавши, таким чином, шкоди самому собі.

Для того, щоб досягти комунікативної мети, а саме домогтися зізнання реципієнта, провокатор реалізує стратегію блефування за допомогою мовленнєвих тактик, які сприяють кульмінаційному розвитку провокації:

– тактика шахрайства (1) *That's right. Machine says it's true;* 2) *The polygraph says it is;*

– тактика перепитування, що має сильний емоційний вплив на реципієнта, в результаті чого він зізнається у скоєному (*You never made her drive lead? ... You never made her drive lead? ... So, as long she was in a relationship with you, she never had to drive lead. Is that right? ... Is that right, Sergeant Scott? ... Is that right, Sergeant Scott?*).

Застосування провокатором стратегії блефування заздалегідь передбачає порушення принципу Кооперації, а саме недотримання максим якості та манери, оскільки він говорить те, що є неістинним. Слід зауважити, що такі порушення принципів спілкування не заважають провокатору досягти комунікативної мети, оскільки реципієнт усе ж таки надає потрібну інформацію, яка сприяє подальшому розслідуванню справи.

Успішній реалізації обраної провокатором стратегії сприяють і невербальні засоби, а саме акустичні, оскільки розмова відбувається досить емоційно, в неспокійній тональності, що є підтвердженням тривожного емоційного стану реципієнта. Відповідне невербальне доповнення мовленнєвої тактики перепитування підсилює вплив провокатора на реципієнта і, таким чином, сприяє реалізації провокації. Зауважимо, що провокатор постає як конфліктна мовна особистість. Його мовленнєва діяльність у межах комунікативної ситуації характеризується непартнерською манерою спілкування, супроводжується обманним мовленнєвим та негативним емоційно-психологічним впливами на реципієнта.

Враховуючи стиль спілкування, провокатор постає гнучким типом мовної особистості, оскільки як учасник інтеракції демонструє високу компетентність, підготовленість до розмови. Його стратегічний задум є обміркованим та чітко спланованим, про що свідчить хитрий спосіб застосування технічного засобу для оцінки достовірності інформації, а саме поліграфу, з метою здійснення ефективного впливу на реципієнта.

Реципієнт досить активно реагує на складні умови комунікації, вибудовуючи свою лінію мовної поведінки таким чином, щоб відвернути від себе будь-яку підозру, застосовуючи стратегію самооборони, для реалізації якої застосовуються:

– тактика виправдовування для зменшення своєї провини (We had a relationship), яка реалізується за допомогою прийому евфемізації. Адресат використовує нейтральний вираз We had a relationship замість синонімічного виразу I forced her to have sex with me;

– тактика заперечення, яка виражена декларативами (Well, it's not true; That's a lie) та екскламативами (I never made her drive lead!), які реалізуються простими заперечними та стверджувальними реченнями. Використовуючи тактику заперечення, реципієнт намагається зняти з себе будь-яку підозру.

Реципієнт проявляє себе конфліктною мовною особистістю, оскільки імпульсивно реагує на не зовсім правдиву інформацію і змушений захищати власну позицію, проте під впливом створених провокатором обставин та власних емоцій піддається на провокацію.

Отже, провокація потребує хитрості, винахідливості, у певній мірі – шахрайства. Провокатор може перетворюватися на підступного співрозмовника, який намагається ошукати та перехитрити реципієнта і повернути ситуацію таким чином, щоб досягти поставленої мети. У даному випадку стратегія блефування виявилась досить дієвою та ефективною, оскільки реципієнт був поставлений у безвихідну ситуацію і вимушений піддатись на провокацію та зізнатись у всьому, а провокатор, відповідно, реалізував свою комунікативну мету.

Розглянемо ще один приклад комунікативної ситуації провокаційного мовлення, а саме розмову слідчих зі школяркою:

[Outside, CAL and TORRES meet up with the girl who spoke at the service, RILEY] TORRES: *That was a good speech.* RILEY: *Um, thanks.* TORRES: *But you didn't mean a word of it, did you?* RILEY: *What? Who are you?* CAL [offering his hand]: *I'm Dr. Lightman. We're helping the FBI with their investigation.* RILEY: *Well, what kind of doctor are you?* CAL: *I study people's lies, like the one you told in there about being Danielle's best friend.* RILEY: *We were best friends.* CAL: *Then why were you faking being sad then?* RILEY: *I wasn't. I was just shocked, like everybody else.* CAL: *You pluck your eyebrows?* RILEY: *What?* CAL: *Did you pluck your eyebrows before you came here so they'd be perfect just like that? Because signs of lying become particularly visible in the brows when they've been thinned. You weren't shocked at all about Danielle's death, were you?* RILEY: *Look, Danielle was into some pretty bad stuff.* TORRES: *What? Was she using?* [RILEY nods] *What was she on?* RILEY: *I don't know. Um, I heard she was scoring from some burnout on the school paper. This loser basically just...* RILEY'S FATHER: *Riley? You ready to go?* RILEY: *Yeah. [to CAL and TORRES] Okay, please don't tell my Dad that I talked to you guys, okay? He's on the board of trustees at my school, and he'll freak.* [RILEY gets into her father's car] TORRES: *You never told me about the eyebrow plucking thing. Where'd you read about*

that? CAL: *Nowhere.* TORRES: *Why not?* CAL: *'Cause it's complete crap* [7].

Наведена комунікативна ситуація відбувається на похороні дівчини Даніель, яку напередодні знайшли мертвою в парку. Команда доктора Лайтмана, на чолі з ним та його помічницею Торрес, займається розслідуванням цієї справи. Оскільки під підозрою опинились усі друзі загиблої, Лайтман (провокатор) вирішує порозмовляти із дівчиною Райлі (реципієнт), яка виголосила похоронну промову. Маючи комунікативну мету дізнатись інформацію про стосунки між дівчатами та можливу причину смерті Даніель, провокатор обирає стратегію блефування за головну, яка виявляється дієвою, адже зрештою допомагає провокатору досягти перлокутивного ефекту та реалізувати сформульовану мету:

– тактика компліменту (That was a good speech) застосовується для позитивного налаштування реципієнта на розмову;

– тактика констатування невідповідної поведінки, виражена розділовими запитаннями But you didn't mean a word of it, did you? You weren't shocked at all about Danielle's death, were you? Провокатор після тактики компліменту використовує дану тактику для того, щоб спантеличити реципієнта і викликати у нього вербальну реакцію виправдовування;

– тактика застосування вигаданої інформації, виражена питальним і стверджувальним реченнями, пов'язаними причинно-наслідковим зв'язком. Наведення певних фактів сприяє викриттю та провокації реципієнта: Did you pluck your eyebrows before you came here so they'd be perfect just like that? Because signs of lying become particularly visible in the brows when they've been thinned. Because signs of lying become particularly visible in the brows when they've been thinned. Провокатор використовує цей прийом для того, щоб реалізувати прагматичну функцію спонування до відповіді. Використання цієї тактики передбачає порушення принципу Кооперації, а саме недотримання максими якості, оскільки адресант-провокатор говорить те, що вважає неістинним, як свідчать кінцеві репліки діалогу ('Cause it's complete crap).

Реципієнт є носієм свого комунікативного наміру – зняти із себе підозру провокатора. Він намагається діяти згідно з цим, тому обирає стратегію самооборони, яка реалізується у тактиці виправдовування. Саме таку реакцію прагнув викликати провокатор, адже отримав бажану інформацію: We were best friends ... I was just shocked, like everybody else ... Danielle was into some pretty bad stuff ... I heard she was scoring from some burnout on the school paper. Реципієнт не володіє достатньою комунікативною компетентністю для того, щоб оцінити обставини спілкування, власний потенціал та обрати правильну стратегію мовленнєвої поведінки для того, щоб спрямувати свої мовленнєві дії задля реалізації власної інтенції.

Важливу роль у розвитку мовленнєвої ситуації відіграли не лише обставини спілкування, а й соціальна роль та офіційний статус провокатора, що разом із вербальним наповненням мають значний вплив на реципієнта: I'm Dr. Lightman. We're helping the FBI with their investigation.

I study people's lies... Той факт, що провокатор допомагає ФБР, є експектором з вивчення обману, ставить реципієнта в безвихідне становище, адже нерівність соціальних ролей є очевидною, тому реципієнт не здатний йому протидіяти. Крім того, провокатор займає конфліктну позицію, оскільки діє проти співрозмовника і змушує реципієнта конфронтаційним способом надати інформацію. Адресант-провокактор проявляє себе як досить гнучкий комунікант, адже вміло аналізує поведінку співрозмовника, вдало обирає стратегію мовленнєвої поведінки і тактики для її реалізації, свідомо порушує кооперативні принципи, чим і реалізує свій комунікативний намір.

Невербальна комунікація представлена оптичними, зокрема кінестетичними та проксемічними, а також тактильно-кінестетичними засобами. Для більшого впливу провокатор скорочує просторову відстань між реципієнтом, тисне руку, що є одним із ритуалів знайомства. Тактика констатування невідповідної поведінки підсилюється кінестетичними сигналами, зокрема контактом очима.

Зауважимо, що порушення принципів спілкування (Кооперації та Ввічливості) не заважає провокатору досягти комунікативної мети, оскільки реципієнт все-таки надає потрібну інформацію, яка сприяє подальшому розслідуванню справи.

Висновки. Отже, стратегія блефування є інструментом мовленнєвого впливу і виявляється як спонукання співрозмовника до певних мовленнєвих дій. У ході спілкування адресант-провокактор впливає на комунікативну поведінку, свідомість та вербальну й невербальну реакцію адресата. Комунікативні ситуації реалізації стратегії блефування відрізняються настороженою, іноді ворожою манерою спілкування між партнерами, емоціями роздратування, незадоволення реципієнта щодо провокатора. Проте, це зовсім не свідчить про безуспішне завершення провокації, оскільки реципієнт не може не відреагувати на неправдиве повідомлення і, не усвідомлюючи цього, надає інформації, якою володіє, тому що це може призвести до негативних наслідків для нього ж самого (звинувачення, підозра у злочині тощо).

Список літератури:

1. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа / И.Н. Борисова // Жанры речи. – Вып. 2. – Саратов: Колледж, 1999. – С. 81-85.
2. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – [4-е изд.]. – М.: Дело, 2002. – 480 с.
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – [изд. 5-е.]. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
4. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / Макаров М.Л. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
5. Семенюк О.А. Основы теории мовної комунікації: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. – К.: Ін Юре, 2009. – 276 с.
6. Lie to me. Moral waiver [Електронний ресурс]. – Доступ до джерела: <http://lyingtoyou.synthasite.com/moral-waiver.php>.
7. Lie to me. The perfect score [Електронний ресурс]. – Доступ до джерела: <http://lyingtoyou.synthasite.com/the-perfect-score.php>.

Мельник И.В.

Каменец-Подольский национальный университет
имени Ивана Огиенка

РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ БЛЕФА В ПРОВОКАЦИОННОЙ РЕЧИ

Аннотация

Статья посвящена исследованию стратегии блефа. Проанализированы особенности реализации этой стратегии и ее тактик в коммуникативных ситуациях провокационной речи. Стратегия блефа относится к конфронтационным стратегиям. Несмотря на это, провокатору удается реализовать свой коммуникативный замысел.

Ключевые слова: стратегия, тактика, блеф, провокационная речь, коммуникация.

Melnyk I.V.

Kamianets-Podilsky Ivan Ohienko National University

THE REALISATION OF BLUFFING AS A STRATEGY IN THE PROVOCATIVE SPEECH

Summary

The article deals with the research of bluffing as a communicative strategy. It highlights the main peculiarities of this strategy and its tactics in the communicative situations of the provocative speech. Bluffing strategy refers to confrontational strategies. In spite of this, the provocateur manages to realize his\her communicative plan.

Keywords: strategy, tactics, bluffing, provocative speech, communication.