

## МАЙБУТНІЙ ОФІЦЕР ВНУТРІШНІХ ВІЙСЬК ЯК СУБ'ЄКТ МОВНОГО ВПЛИВУ

*У статті виявлено види мовного впливу та комунікативні стратегії, які використовують майбутні офіцери-правоохоронці в службовому спілкуванні. Досліджено особливості застосування, обґрунтовано необхідність корекції.*

**Ключові слова:** мовний вплив, комунікативна стратегія, галузева комунікація, комунікативна роль, комунікативна ситуація.

**Посмитная В.В. Будущий офицер внутренних войск как субъект речевого воздействия.** *В статье выявлены виды речевого воздействия и коммуникативные стратегии, которые используют будущие офицеры-правоохранители в служебном общении. Исследованы особенности применения, обоснована необходимость коррекции.*

**Ключевые слова:** речевое воздействие, коммуникативная стратегия, отраслевая коммуникация, коммуникативная роль, коммуникативная ситуация.

**Posmitna V.V. Future Officer of Interior Troops as a Subject of Speech Influence.** *Some types of speech influence and communicative strategies using by future officers in their official intercourse are shown in the article. Special features of employment are studied; a necessity of correction is substantiated.*

**Keywords:** speech influence, communicative strategy, branch communication, communicative role, communicative situation.

Проблема успішності комунікації, її ролі в досягненні життєвого успіху в контексті антропоцентричної парадигми стала однією з найбільш важливих. Довівши невідворотність мовного впливу й усвідомивши закладену в цьому небезпеку, сучасні науковці наголошують на першорядній необхідності дотримання мовцем етичних, моральних норм.

На особливу увагу заслуговує спілкування у військовій сфері. Його характерними рисами є орієнтування на статутні вимоги і надзвичайна сила мовного впливу в спілкуванні основних учасників дискурсу — командира й підлеглого. Офіцер — це завжди керівник. Офіцер внутрішніх військ — це керівник-правоохоронець, і його основним комунікативним завданням є нейтралізація конфліктної ситуації. Сучасний соціум надає перевагу усуненню конфлікту без застосування зброї, тобто засобами комунікації, і цього не можуть не враховувати силові структури у своїй діяльності. Сучасний офіцер правоохоронної сфери повинен уміти здійснювати мовний вплив на військових і цивільних осіб, а для цього йому необхідно правильно визначати, який вид мовного впливу доцільно застосувати в тій чи іншій комунікативній ситуації. Проте соціальні аспекти мовного впливу у військовій сфері вичерпно не досліджені, і сучасний правоохоронець не має у своєму розпорядженні не тільки обґрунтованих моделей мовного впливу для типових ситуацій, а навіть характеристики комунікативних стратегій і тактик, найбільш прийнятних у його діяльності. Соціальна потреба в з'ясуванні особливостей мовного впливу у військовій сфері, відповідність цієї проблеми напрямам сучасних лінгвістичних досліджень зумовлюють актуальність теми, якій присвячена ця стаття.

Ознайомлення з науковою літературою засвідчило, що на тлі значної уваги до проблем мовного впливу, особливості його галузевої реалізації ще не досліджені, хоча твердження про наявність специфіки галузевої комунікації приймається апіорі. Не виявлена роль мовного впливу в становленні мовної особистості загалом і професійної комунікативної компетенції зокрема.

Мета цієї роботи – виявити види та особливості мовного впливу, який здійснюють майбутні офіцери в службовому спілкуванні. Мовний вплив розглядається як будь-яке мовне спілкування, у якому один із партнерів виступає в ролі суб'єкта мовного впливу, інший – у ролі об'єкта.

Існують класифікації видів мовного впливу за різними критеріями [5: 52]. За метою виділяють переконання, обґрунтування, прохання, умовляння, засвоєння адресатом певної інформації, спонукання до дії, примушування, наказ, формування оцінок і почуттів, співвідносних із власними, навіювання. За характером намірів (відкриті / приховані) розрізняють маніпулятивний і неманіпулятивний види впливу: маніпулюванням вважається прихований вплив на адресата з метою досягнення інтересів мовця. За підготовленістю мовний вплив може бути передбаченим і випадковим (оказіональним), тобто таким, що не ставиться за мету суб'єктом комунікації. Стосовно військової комунікації необхідно додати ще один критерій класифікації – визначеність / невизначеність Статутами Збройних Сил України. Військове спілкування відображає чітку ієрархію, характеризується суворим дотриманням визначення комунікативних ролей. І курсант у виборі видів мовного впливу в тій чи іншій комунікативній ситуації орієнтується передусім на свою роль – керівника, підлеглого чи рівноправного партнера. Розгляньмо, які види мовного впливу використовуються майбутніми офіцерами в службовому спілкуванні.

Передусім це **наказ**, найпоширеніший вид впливу, як свідчать результати опитування серед офіцерів і курсантів внутрішніх військ. Умови використання і мовні формули наказу регламентуються Статутами Збройних Сил України. Положення про те, що військовослужбовець зобов'язаний «беззастережно виконувати накази командирів (начальників)» [7: 9], конкретизується в різних розділах статутів відносно стандартних комунікативних ситуацій. Така особливість військової комунікації викликана її домінантою – постійною готовністю до виконання бойового завдання. Звичайно, цей вид впливу найбільш доречний у ситуаціях проведення військових операцій: командир не повинен витрачати час на пояснення, а підлеглий не має права вагатися чи самостійно корегувати наказ, інакше порушиться узгодженість дій, мета операції не буде досягнута, а головне – можуть постраждати люди. Підготовка до ведення бойових дій – навчання, тренування – передбачає формування навичок комунікації в цих умовах, передусім готовності виконувати накази. Така навичка виробляється поступово в процесі повсякденного службового спілкування, оскільки до «беззастережного» виконання наказів потрібно звикнути: військовослужбовець – передусім особистість, а наказування – це порушення особистісної зони. Кожен, хто складає вій-

ськову присягу, свідомо йде на таке обмеження. Проте об'єктивна необхідність застосування наказу у військовій комунікації часто зумовлює надмірне його використання, особливо курсантами, які ще не звикли до ролі командира і вважають, що головне – продемонструвати категоричність і досягти домінування. У ролі керівника військовослужбовець віддає перевагу саме цьому виду мовного впливу, оскільки, застосовуючи наказ (*курсанте Кравчук, Ви відповідаєте за випуск бойового аркуша, підготуйте номер до 2 жовтня*), він може не перейматися обґрунтуванням, пошуком аргументів на підтвердження необхідності виконання наказу, поясненням, чому саме цей підлеглий і саме в такий термін повинен його виконати. Усвідомлення необхідності аналізувати кожну конкретну ситуацію приходить поступово. Навіть у спілкуванні із цивільними під час проведення заходів охорони правопорядку найбільш дієвим видом мовного впливу курсанти також вважають наказ (*відійдіть за лінію! звільніть прохід!*), не враховуючи, що цей вид впливу є незвичним для цивільних і вважається ними занадто категоричним. Загалом наказ найкраще відповідає стратегії підпорядкування, яка полягає в тому, що «мовець намагається заставити партнера по комунікації діяти відповідно до його вимог (бажань), тобто прагне отримати від слухача прогнозовану реакцію» [2: 26–27]. Проте різноманітність ситуацій та цілей спілкування передбачає застосування різних комунікативних стратегій, і тому в арсеналі майбутнього командира повинні бути різні види мовного впливу, орієнтовані не тільки на конфронтаційні (некооперативні) стратегії, а й на стратегії кооперації, тобто співробітництва [2: 70]. Чим раніше зрозуміє це курсант, тим більш успішно буде його службова комунікація.

Мовний вплив з **інформативною метою**, теж передбачений статутами, курсанти здійснюють передусім у спілкуванні з керівниками: доповідають про виконання завдань (*курсант Жук прибув; група № 212 у кількості 25 осіб на заняття вишикувана*), про події, які відбулися за відсутності керівника, і про те, що нічого не трапилось. Курсант постійно використовує цей вид впливу також у спілкуванні з рівноправним партнером. Точність, послідовність в інформуванні дуже важливі для військової комунікації, від цього залежить організація діяльності, злагодженість дій. Сам мовець, інформуючи адресата, привчається аналізувати, виділяти головне, робити висновки, точно і стисло формулювати думку. У ролі підлеглого та в ролі рівноправного партнера інформування здійснюється із застосуванням стратегії співробітництва. У ролі ж керівника курсант передає інформацію не стільки із власне інформативною метою, скільки з метою спонукування до дії: наприклад, командир групи не просто повідомляє про те, що на перерві всіх скликає начальник курсу, він говорить: *Так, на перерві всі спускаються в підрозділ на шикування!* А це вже свідчить про застосування стратегій підпорядкування і конфронтації: суб'єкт мовного впливу заздалегідь налаштований на небажання об'єкта сприйняти інформацію.

**Спонукування до дії** – вид мовного впливу, не передбачений статутами, використовується в спілкуванні курсантів із рівноправними партнерами та з підлеглими. Він може мати як позитивні наслідки, так і негативні, за-

лежно від того, чиї інтереси враховуються суб'єктом впливу. Якщо мовець піклується про інтереси адресата (*Йди відповідай, ти ж знаєш матеріал; Пропонуй свою кандидатуру, у тебе все вийде*), то це допомагає вирішити проблему, сприяє формуванню впевненості. Якщо тільки власні інтереси – самоствердження за рахунок інших, то такий вплив, безумовно, шкідливий і для адресата (приниження), і для мовця (формування життєвих принципів, які суперечать загальнолюдським цінностям). Стосовно самого суб'єкта впливу слід виділити таку особливість: у курсанта в ролі керівника формується звичка постійного спонукання підлеглих, перекладання на них доручень. Він переконаний, що завдання командира – організувати, обов'язок підлеглих – виконати, причому під організацією роботи курсант розуміє тільки спонукання й контроль, усе інше – проблеми підлеглих. Такий підхід перешкоджає досягненню комунікативної мети й у спілкуванні з цивільними, оскільки в процесі охорони громадського порядку курсант також відчуває себе командиром і найбільш доцільними комунікативними стратегіями вважає підпорядкування й домінування, ставлячись до цивільного співрозмовника скоріше як до потенційного правопорушника, ніж як до об'єкта захисту. Тільки із часом, шляхом помилок, усвідомлюється вся складність функцій керівника-правоохоронця.

Мовний вплив із метою **формування оцінок і почуттів, співвідносних із власними**, використовується курсантами в повсякденному спілкуванні. У ролі підлеглого і в ролі рівноправного партнера курсант за допомогою цього виду впливу вирішує конфліктні питання (*Станьте на моє місце, якби Вас так образили, що б Ви відповіли? Подивіться, це вже ваша територія, ви б хотіли виконувати нашу роботу?*). Цей вид мовного впливу сприяє взаєморозумінню, врахуванню різних поглядів на проблему, впровадженню у військове спілкування стратегій співробітництва і ввічливості. У ролі командира цей вид впливу курсант використовує зазвичай у процесі контролювання завдань (*Подивіться, невже це випрасувана форма?*). Для військової сфери характерний суворий контроль із боку керівника, тому курсант у ролі командира вважає за обов'язок якомога частіше давати оцінку діяльності підлеглих. Частка негативу є в тому, що в процесі оцінювання командир помічає передусім недоліки й далеко не завжди готовий прийняти або навіть вислухати оцінку підлеглого, отже, можливе просто насаджування власної думки.

Цей вид мовного впливу тісно пов'язаний із **переконанням**, оскільки «переконати засобами аргументації означає привести систему оцінок об'єкта переконання у відповідність до системи оцінок суб'єкта переконання» [4: 244]. Використовується переконання передусім у вирішенні особистих і спільних проблем із рівноправними партнерами по спілкуванню (*Давайте візьмемо участь у конкурсі, це підвищить рейтинг нашого взводу; Тобі слід підготуватись і виступити завтра на семінарі: іншої можливості виправити твою «трійку» вже не буде*), а також у спілкуванні з керівниками (*Я впрауюсь з обов'язками командира відділення, тому що вмію спілкуватися з людьми, вимогливий до себе й інших; Ми не встигли виконати завдання, тому що були задіяні в охороні громадського порядку*). Для спілкування курсанта з підлегли-

ми переконання характерне меншою мірою, застосовується здебільшого у виховних бесідах (*Вам потрібно виправити оцінку, ви ж відмінник*), оскільки основним спрямуванням таких бесід є взаєморозуміння і взаємодія. Цікаво, що в присутності інших керівників курсант у ролі командира також намагається використовувати переконання, тоді як сам на сам скоріше застосує наказ чи спонування. Це ж саме стосується спілкування зі сторонніми цивільними особами: курсанти розуміють, що повинні орієнтуватися на співробітництво і переконувати (*Вам краще відійти, тут зараз пройде колона*), але не вважають таку стратегію дієвою. Звикнувши до підпорядкування, майбутній командир більше покладається на готові вказівки, які, на його думку, й забезпечують точне виконання, у той час як переконання надає адресатові свободу вибору. При цьому курсант не враховує, що цивільна особа не вважає себе його підлеглим і скоріше відгукнеться на вияв поваги, ніж на спробу підпорядкування.

**Обґрунтування певних положень** оцінюється майбутніми офіцерами як більш доцільний для спілкування із цивільними вид мовного впливу (*Ви повинні відійти: цивільним сюди не можна; Це необхідно для підтримання порядку; У нас наказ*). В офіційному спілкуванні обґрунтування, передбачене статутами, використовується на загальних зборах і навчальних заняттях. У неофіційному спілкуванні курсант обґрунтовує власну позицію та наводить докази переважно в ролі рівноправного партнера, меншою мірою в ролі керівника (*Ви командир відділення, отже, відповідаєте за дисципліну; Курсант Шевчук має такі самі права, як і Ви*). Обґрунтування орієнтоване на стратегію співробітництва, а курсант у ролі керівника віддає перевагу стратегіям домінування й конфронтації. У ролі ж підлеглого він пам'ятає, що «командир завжди має рацію», а тому вважає, що доводити свою думку командирові слід тільки в тому разі, коли той поцікавиться, або ж у конфліктній ситуації (*У мене не було можливості виконати це завдання: я виконував термінове доручення полковника Іваненка; Ви не маєте права забирати телефон: це моя особиста власність*).

**Прохання** як вид впливу поширене в спілкуванні курсанта з керівником (*Дозвольте звернутись; Дозвольте скористатися комп'ютером; Поставте мені оцінку, я ж доповнював*). У симетричній ситуації використовується меншою мірою, оскільки розцінюється самими мовцями як вияв слабкості. Командира ж, на думку курсантів, прохання як вид впливу взагалі принижує, не відповідає його ролі. До того ж не забезпечує виконання, оскільки підлеглі, звикнувши до численних наказів, сприймають прохання як щось менш важливе, а тому необов'язкове. Недооцінюється прохання і як засіб мовного впливу на цивільних осіб: його використання (*Вибачте, відійдіть, будь ласка, за лінію; Ви не могли б відійти?*) вважається неідеальним. Таке сприймання військовими звичного для цивільних прохання, безумовно, призводить до односторонньої спрямованості у виборі засобів мовного впливу.

**Умовляння** застосовується курсантами в поодиноких випадках у спілкуванні з керівниками (*Ну, будь ласка, не ставте «двійку», мене не відпустять у звільнення, я все вивчу, ну, будь ласка, товаришу викладач*), хоча можливість

його використання визначається скоріше особистими рисами мовця. Цей вид впливу пов'язаний із психологічним тиском, а отже, спричиняє порушення емоційної рівноваги адресата, перешкоджає об'єктивності рішень.

На особливу увагу заслуговує **примушування до певних дій**. Як не прикро, цей вид впливу використовується курсантами в повсякденному спілкуванні з підлеглими (*Не будете виступати – не підете у звільнення; Ви приберете за 5 хвилин, інакше будете до відбою крокувати на плацу*). Примушування є перевищенням повноважень керівника і, безумовно, має негативні наслідки (принижує адресата, порушує його емоційну рівновагу, руйнує віру в загальнолюдські цінності). Пояснити застосування цього виду впливу курсантами можна їх спрощеним уявленням про обов'язки керівника, прагненням мати більш владний вигляд у спілкуванні з підлеглими. Більш небезпечним є примушування в симетричній ситуації: рівноправний партнер не має повноважень застосувати стягнення, а отже, існує можливість застосування погроз і навіть фізичної сили. Можливість чи неможливість використання примушування визначається особистими рисами суб'єкта, а також колективною думкою про допустимість / недопустимість цього виду впливу. Враховуючи специфіку військового дискурсу, для якого саме асиметрична ситуація спілкування є типовою, необхідно приділити увагу проблемі примушування, з метою запобігання негативним наслідкам. І передусім не замовчувати проблему, а детально її вивчити й переглянути поняття лідера у військовій комунікації.

Важливо, що в спілкуванні із цивільними курсанти вважають за можливе використати примушування тільки в тому разі, коли інші види впливу виявилися нерезультативними, у відповідь на вияв ворожості (*Не заспокоїтесь – виведу вас звідси, застосую зброю!*). Це свідчить про усвідомлення надмірної категоричності цього виду впливу майбутніми офіцерами-правоохоронцями.

Безумовно негативним, шкідливим для адресата є **маніпулятивний** вплив, оскільки він передбачає приховування істинних намірів мовця, ігнорування інтересів слухача. Виявлення маніпулятивного впливу пов'язане з певними труднощами: складно визначити єдині критерії розрізнення маніпулятивного й неманіпулятивного впливу, оскільки жоден із мовних засобів не призначений суто для маніпулювання, хоча практично всі вони можуть бути використані в маніпулятивних цілях. Визнаючи таку складність, науковці погоджуються з тим, що «попри все, це не може слугувати причиною відмови від визнання реального стану проблеми» [1]. Маніпулювання застосовується курсантами переважно в спілкуванні з керівниками, і маніпулятивні вміння, на жаль, тільки вдосконалюються в процесі навчання у військовому закладі. Курсант у спілкуванні з керівником не завжди може застосувати, скажімо, переконання чи обґрунтування. Відкритий вплив командири можуть сприйняти як порушення ієрархії стосунків, тому курсанти вдаються до хитрування. Із маніпулятивною метою вони застосовують різні прийоми: порожні текстові конструкції, протиставлення, посилення на авторитети (*Ви говорите так, а начальник факультету вимагає інакше*), замовчування

фактів, гіперболізацію (*У мене не було й хвилини, щоб це виконати*), підміну понять (*Не ставте йому «двійку», він гарний курсант*), повторення. Маніпулювання призводить до негативних наслідків не тільки стосовно об'єкта, а й стосовно суб'єкта впливу, оскільки перешкоджає становленню гармонійної особистості, відповідального офіцера. Проблема полягає в тому, що навіть не схильний до хитрування курсант у відповідь на зловживання наказами, постійне контролювання керівників усіх рівнів зрештою привчається «вкручуватися», і не секрет, що серед курсантів це вміння дуже цінується.

У спілкуванні з підлеглими маніпулювання застосовується меншою мірою. Із прийомів, які курсант у ролі керівника використовує з маніпулятивною метою, можна виділити такі: посилення на авторитети (*Зараз прийде начальник курсу і все перевірить*), гіперболізація (*Ви нічого не розумієте, тому слухайте мене*), спрощення або підміна понять (*Ви досі не навчилися вітатися, а хочете командувати*), навішування ярликів, номінація з негативною емотивністю (*Що це за стадо на плаці*), протиставлення, використання дистанційної функції займенників (*Моє завдання контролювати, ваше – виконувати*), повторення. Ці прийоми, як правило, комбінуються, таким чином зростає їх ефективність. Загальна мета застосування цих прийомів до підлеглих – досягти підпорядкування у виконанні тих чи інших завдань. Слід зазначити, що курсант у ролі командира застосовує маніпулювання в разі неефективності відкритого впливу. Пояснити це можна тим, що командир має у своєму арсеналі велику кількість прямих видів впливу, і, зрештою, йому легше наказати, ніж хитрувати. Здатність маніпулювати рівноправним партнером визначається тільки особистими життєвими принципами. Особливість шкідливого впливу маніпулювання в симетричних комунікативних ситуаціях полягає передусім у знеціненні дружби, руйнуванні віри в моральні цінності.

Загалом можна стверджувати, що курсант у виборі видів мовного впливу керується передусім своєю роллю в комунікації, а не особливостями конкретної ситуації спілкування. Найбільш звичними й зручними для нього є ролі керівника й підлеглого, при цьому він легше пристосовується до ієрархічних особливостей, ніж цивільна особа.

Обираючи шляхи мовного впливу в спілкуванні з підлеглими, майбутні офіцери передусім орієнтуються на статуту. Стосовно ж передбачення результатів впливу слід зазначити, що в кожній окремій ситуації вони осмислюються недостатньо, про що свідчать результати опитування. Пояснити це можна тим, що для курсанта більш звичною є роль підлеглого, у ролі ж керівника він передусім відчуває владу, усвідомлення відповідальності приходить зазвичай тільки з досвідом. У ролі керівника курсант орієнтований на застосування конфронтаційних стратегій. За мету, як правило, ставиться домінування в комунікації, залежність цілей від конкретних умов спілкування у більшості випадків не визначається, як не аналізується й доцільність використання тих чи інших засобів. Усе це призводить до того, що поруч із передбачуваним впливом здійснюється і випадковий. Останній вид потребує особливої уваги, оскільки може мати негативні наслідки.

У спілкуванні з керівниками мовний вплив курсантів більшою мірою підготовлений, ніж в інших ситуаціях. Роль підлеглого обмежує курсанта у виборі видів мовного впливу, проте в такому спілкуванні переважають комунікативні стратегії кооперації.

Здійснення мовного впливу в спілкуванні курсантів один з одним характеризується меншою орієнтованістю на статuti, більшою свободою вибору видів і засобів впливу. Важливо, що звиклий до ієрархічних відносин курсант симетричну комунікативну ситуацію часто намагається перетворити на асиметричну, у спілкуванні з рівноправним партнером прагне домінувати.

Спілкування зі сторонніми цивільними особами в процесі службової діяльності виявляється для майбутніх офіцерів більш складним, оскільки використання звичних для військової комунікації видів впливу викликає непорозуміння. Стратегія підпорядкування, яку вони зазвичай застосовують у таких умовах, може наштотхнутися на негативну реакцію з боку цивільних.

Викладені спостереження свідчать, що мовний вплив відіграє значну роль у формуванні мовної особистості майбутнього офіцера. З огляду на стихійність цього процесу, стає очевидною необхідність його корекції. Орієнтуватися при цьому слід на стратегії співробітництва й ввічливості, які відповідають вимогам сучасного демократичного суспільства й загальнолюдським критеріям моральності. Моральність же притаманна тільки такому спілкуванню, «яке скероване на коректне, поважне ставлення до іншої людини» [3].

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Волков Е.Н.** Существует ли «контроль сознания» («реформирование мышления»)? Теоретические и практические аспекты дискуссии // Dokument HTML. — <http://www.people.nnov.ru/volkov>.
2. **Иссерс О.С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. — М.: Издательство ЛКИ, 2008.
3. **Ковалевська Т.Ю.** Комунікативний вплив : до постановки проблеми. — <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. **Кравченко Н.А.** Реализация речевого акта убеждения в рекламном и политическом дискурсе / Н.А. Кравченко, И.А. Евдокимова // Мова і культура. — К. : Видавн. дім Дм. Бураго, 2007. — Вип. 9. — Т. VII (95). Лінгвокультурологічна інтерпретація тексту. — С. 241–245.
5. **Мовна комунікація в діяльності сил охорони правопорядку: Теоретичні засади галузевої комунікації : Монографія / [за ред. Л.М. Пелепейченко].** — Харків : АВВ МВС України, 2009.
6. **Симонян А.А.** Оценочность как составляющая политического дискурса (на материале инаугурационных речей президентов США) / А.А. Симонян // Вестник МГУ. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация, 2006. — № 3. — С. 65–77.
7. **Статuti Збройних Сил України.** — К. : Воєнне видавництво України «Варта», 2004.