

ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ЗАСОБУ "ГОЛОС" У ДИСКУРСІ АНГЛОМОВНОГО ОБМАННИКА

This article focuses on nonverbal aspects of the liar's discourse behaviour in modern English fiction. It elucidates pragmatic and emotive peculiarities of producing a communicative influence on the interlocutor in order to deceive him/her. The nonverbal discourse behavioural component of voice used by the English-speaking liar has been viewed with regard to the emotive factor, and its pragmatic features have also been established.

Key words: *the liar's discourse, emotive intention, nonverbal means of communication, voice.*

Характеристики голосу, що є засобом трансляції вербального повідомлення, у ситуації обману можуть набувати більшої значущості за самі слова. І. І. Серякова визначає невербальний засіб комунікації "голос" як якість звучання голосу, голосові модуляції, що виступають значущими в конкретному комунікативному акті. "Інформативна значущість полягає не тільки в передачі голосом індивідуальних і соціально-індексальних характеристик людини, а й цілеспрямованих емоційних, оцінних і прагматичних виражень і впливів" [Серякова 1987, с. 38]. У статті ми не обмежуватимемося лише номінацією паралінгвістичного засобу "голос", а розширимо об'єкт за рахунок різних номінацій голосової модуляції і процесу мовлення, тобто реалізації невербального засобу в дискурсивній тканині. Предметом дослідження обрано прагматичні та емотивні особливості дискурсивної поведінки нещирого англомовного мовця. Мета публікації полягає у виявленні специфіки функціонування невербального засобу "голос" у дискурсі обманника. Відповідно до поставленої мети увагу буде зосереджено на виконанні таких завдань: встановити роль голосу в актуалізації можливого

світу сфальшованої реальності та з'ясувати спектр голосових модуляцій, до яких удається неширий мовець.

Порівняно сталі голосові характеристики пов'язують із регіональними і внутрішньо регіональними статусними діалектами. Вік, стать, соціально-економічний статус мовця віддзеркалюються у голосі, що набуває комунікативної значущості, навіть коли зміст повідомлення сам по собі неінформативний [Krauss]. Скажімо, інтонація і манера мовлення мають значний інформаційний потенціал, зокрема можуть указувати на соціальний статус мовця тощо [Костецкая 1999, с. 118]. Голосові характеристики позначаються також на рівні привабливості мовця для комунікантів протилежної статі [Feinberg 2005, с. 561–568].

Невербальний засіб комунікації "голос" є специфічним сигналом емоційного стану людини. За допомогою особливостей голосових модуляцій можуть передаватися емоції та почуття людини при мовленні [Серякова 1989, с. 84] та співі [Scherer 1995, с. 90]. У поданих далі прикладах голосовими та іншими невербальними засобами здійснюється референція на свідомо експліковані обманником емоції і маскуються небажані переживання: *She was not going to betray him now. She sat up and spoke with downcast eyes but in a steady voice* (Hearn 2003, с. 46); – страх і невпевненість обманниці приховує, уникаючи прямого контакту очей зі співрозмовником, переконливості її словам додає удавано спокійний голос; [...] *she could not possibly know that his insides were suddenly dancing the conga: keeping his face as immobile and his voice as indifferent as he could, he asked, 'How come?'* (Rowling 2005, с. 481) – обманник свідомо контролює вираз обличчя і говорить ніби-то байдуже, аби приховати відчуття бурхливої радості, що охопило його.

Роль невербального засобу "голос" полягає в експлікації оцінного й емоційного ставлення мовця до предмета повідомлення. Наступні приклади ілюструють зв'язок між голосовими засобами, використаними обманником, і загальним враженням від його дискурсивної поведінки в контексті комунікативної ситуації: (1) *It was, thought Dalgliesh, almost suspiciously pat as*

if the whole speech had been rehearsed (James 1989, с. 128); (2) *The words sounded kindly, but I knew they were spoken by the second tongue* (Hearn 2003, с. 110); *Here, again, she spoke quietly but with unemphatic certainty. [...] Her tone suggested that no reasonable person could have done otherwise* (James, MR, 2002, с. 91); (3) *A schoolgirl [...] was bundled out of the room with a hasty injunction to 'Fetch a glass of water, dear' spoken in the falsely bright tone often used by parents in the presence of strangers* (James, CHF, 2002, с. 137). Загальна оцінка характеристик голосу спонукають учасників комунікативних ситуацій до висновків про зрежисованість, відпрацьованість дискурсивної поведінки обманника (1), його нещирість, попри вдавану приязність (2), свідчать про напружені стосунки між батьками і дочкою, невимушений тон спілкування яких пояснюється присутністю сторонніх (3).

Оптимальні комунікативні характеристики мовлення включають чіткість, стислість, логічну послідовність викладу інформації [Серякова 1987, с. 35]. У вужчому, емоційному аспекті ефективна комунікація передбачає експресивну передачу емоцій і почуттів, що впливають на слухача. Прагматика оптимальності мовлення визначається прагматичними установками комунікативного акту, мотивами, цілями й тактикою мовця. У подальшому фрагменті обманники через вибір мови спілкування й акцент, опосередкований засобами голосу, порушують постулати, що закликають уникати незрозумілих висловів і неоднозначності. Унаслідок цього їхній комунікативний партнер розгублюється і змінюється загальний напрям розвитку ситуації: *On the way down a policeman pulled her over for speeding. [...] 'Pardonnez-moi; je ne parle pas l'anglais donc je ne comprends pas ce que vous dites...' He looked completely thrown. [...] The bewildered officer looked at me and said, 'Do you speak English?' and I felt forced to say, 'Er – non!' in an appalling French accent. I lacked the chutzpah to chat away to the policeman like Catherine; my French was far more limited [...] he didn't even notice anything unusual when she added 'Auf Wiedersehen' as she drove away* (O'Farrell 2001, с. 35–36). Подружжя, зупинене на дорозі за перевищення швидкості, удають іноземців-французів, а

прощаються німецькою. Вибір мови спілкування хоч і не належить безпосередньо до невербального компоненту комунікації, проте реалізується в дискурсивній тканині засобами голосу. На їхній непрямий зв'язок указує акцент, швидкий темп іноземного мовлення, упевненість мовців – усе це сприяє здійсненню обману. Вербальний компонент, зокрема його змістова наповненість, не має жодного значення, оскільки об'єкт маніпулювання не володіє ні французькою, ні німецькою, і навіть не помітив несподіваного переходу обманниці з однієї мови на іншу.

Оптимальним мовлення обманника, як і цілісний його дискурс, можна вважати за умови досягнення ним прагматичної мети введення комунікативних партнерів в оману. Це відбувається серед іншого і через реалізацію тактик емотивного впливу. Трансляцію і / або евокацію емоцій обманник може здійснювати за допомогою вербальних чи невербальних засобів дискурсу або поєднання їх: *Shizuka went to the kitchens for a while to ask for some food to be brought, joining in the guards' jokes with apparent heartlessness as she went past. When she returned the mask fell away. Her face was drawn with grief. 'Lady,' she said, her bright voice belying her true feelings, [...]* (Hearn 2003, с. 260). Невербально демонстрована безжурність і сам факт вербальної участі у комунікативній взаємодії – жартах – допомагають обманниці приховати, „замаскувати” горе, що її спіткало. У розмові зі співницею, перед якою нема потреби прикидатися, вираз обличчя і голос виказують справжні переживання.

У нашому дослідженні емотивного аспекту прагматики невербальних засобів дискурсу обманника ми, за І. І. Серяковою, звернемося до категорії способу. Ця категорія найбільше відповідає не змістовому плану дискурсу, а плану вираження, реалізації, до якого й належать невербальні засоби спілкування. Категорія способу та її постулати, що закликають уникати незрозумілих і неоднозначних висловлювань, велемовності, неорганізованості у спілкуванні [Грайс 1985, с. 223], корелюють насамперед із модуляціями голосу, які конкретизують, уточнюють зміст сказаного. "Недотримання цих постулатів голосової діяльності закріплює в її семантиці додаткові риси

соціального, емоційного і прагматичного плану" [Серякова 1987, с. 33]. Тож свідоме маніпулювання засобами голосу можна вважати інструментом емоційного впливу, який дає змогу, задля досягнення прагматичної мети, моделювати й реалізовувати додаткові деталі / обставини комунікативної ситуації обману. Водночас ті характеристики голосу та його дискурсивної реалізації, що не виступають об'єктами умисного контролю мовця, також можуть справляти значний вплив на прагматичний потенціал дискурсу обманника, надто в його емотивному аспекті. У наступному прикладі саме невдала актуалізація невербального компонента дискурсу завадила обманникові реалізувати свою прагматичну мету: *I hold my temper and give him the wallet. But the words don't come out right. I rush it and mumble, which I do when I'm nervous. His eyes light up as he takes his wallet and ... I'm waiting for it ... but it never happens* (Adebayo 2003, с. 163). Удаваність невимушеної поведінки обманника зраджують поспішність і невиразність його мовлення, виказуючи недоречне у цій комунікативній ситуації хвилювання.

"Можна вирізнити такі основні прагматичні значення, які можуть передаватися мовними одиницями, що описують людський голос: ідентифікація особи, передача емоційного стану, оцінне значення, метакомунікативне значення, ілокутивне значення" [Серякова 1987, с. 121]. Ідентифікація засобами голосу може відбуватися за умови відсутності візуального каналу передачі інформації, а також при спільному функціонуванні акустичного та візуального каналів. Наприклад, ідентифікація співрозмовника за характером звучання голосу типова для телефонних розмов. Обманник може скористатися цим у розмові з малознайомими чи незнайомими людьми, щоб приховати свою особу: *I called the post office and pretended to be my father. I spoke in a very deep voice and told a lot of lies* (Townsend 1992, с. 150) – школяр дзвонить на пошту і видає себе за свого батька, вдаючись до невербального засобу: він змінює тон голосу на нижчий, і його мовлення сприймається як мовлення дорослого; *'Did you speak to the person who rang? Was it a man or a woman?' 'It sounded like a man. I thought at the time that it*

was a man, although I couldn't swear to it' (James, DHO, 2002, с. 311–312) – обманник уникає прямого, зокрема візуального контакту з об'єктом маніпулювання і обирає телефонну розмову, що обмежує діапазон невербального впливу до засобів голосу. Така організація комунікативної взаємодії значно утруднює впізнавання мовця-обманника, з яким об'єкт маніпулювання особисто не знайомий. У результаті об'єкт маніпулятивного впливу не має певності навіть щодо статі свого співрозмовника, і особа обманника залишається невідомою.

"Засоби емоційності мовлення тим ефективніші, чим вони оригінальніші, новіші, і це змушує мовця не обмежуватися емоційними словами, що ввійшли в лексичну систему мови, і стійкими, загальноживаними метафорами та порівняннями. Мовець надає емоційності іншим словам за рахунок особливих поєднань та інтонацій, <...> широко використовує модуляції свого голосу" [Савченко 1986, с. 64]. Оригінальний, індивідуальний характер можуть мати дискурсивні поєднання усталених, нормативних одиниць мовної системи та невербальних комунікативних засобів, притаманних окремому мовцеві. Це твердження ілюструє поданий далі фрагмент: *She began speaking loudly and very fast, desperate to drown any question, any response. 'Alan? It's Kate. Tonight's off. Look I'm tired [...].'* *She banged down the receiver. She found that she was holding her breath, and let it out gently and silently, afraid that he would notice the release of tension. Had her words sounded even remotely credible? The message seemed to her so obviously false. Could he possibly have been deceived? But after all, he didn't know Alan, he didn't know her. That might be typical of the way they spoke to each other* (James 1989, с. 488). Заручниця, за допомогою фраз тривіального змісту намагається телефоном повідомити про нещастя, що її спіткало. Обманниця використовує тільки засоби голосу, водночас вона намагається подолати хвилювання, щоб її викрадач не запідозрив обману.

Просодичний контроль реалізації мовної системи підпорядкований вегетативному керуванню, якому властива довільність. У результаті цієї взаємодії у процес живомовного спілкування включається емоційний

компонент, що не піддається свідомому контролю [Жинкин 1998, с. 40–50]. Серед просодичних ознак обману до найчастотніших належать паузи, які нерідко поєднуються з вигуками, так званими заповнювачами пауз, і повторами окремих слів чи складів: "Паузи можуть бути занадто тривалими чи занадто частими. Запинки перед словами, особливо якщо це трапляється, коли відповідають на питання, завжди породжують підозри. Підозрілі й короткі паузи у процесі самого мовлення, якщо вони занадто часті" [Экман 2001, с. 67], напр.: *'What?' he said confusedly. 'Oh ... er ...' The honest answer was 'yes', but he did not want to give it* (Rowling 2005, с. 270). Перепитування, відсутність однозначної відповіді, спричинені збентеженням обманника, красномовніші за слова. Уникання вербального компоненту не рятує від комунікативного провалу, а навпаки, пришвидшує його. *'And your wife didn't tell you before or after the marriage?' Again the slight hesitation, the flicker of the eyes. Then he decided to take a risk. 'No, she didn't.* (James, ДНО, 2002, с. 508–509). Пауза, що її вкотре вимушено узяв обманник, набула комунікативного характеру – її значення легко розпізнав об'єкт маніпулювання як вагання перед ризикованим комунікативним кроком.

Серед інших просодичних засобів обманника також може видати підвищення тону голосу, який вважається ознакою емоційного збудження, страху, гніву, а також пришвидшення темпу мовлення [Экман 2001, с. 68–69]: *'[...] Did you go either to the college or to the church after Compline on Saturday?' [...] His voice sounded unnaturally high. 'No, of course not. [...]'* (James 2002, с. 458); *'Ow dare you!' shrieked Madame Maxime. Her voice exploded through the peaceful night air [...]* *'I have never been more insulted in my life! [...]* (Rowling 2000, с. 373); *'What's wrong with your key?' 'Nothing,' she replied too quickly* (Thorne 2001, с. 62); *'But how did you find out? We are not supposed to know ...' 'Never mind,' said Harry quickly – he knew Hagrid would be in trouble if he told the truth* (Rowling 2000, с. 298). Неприродно високий тон голосу, вереск, порівнюваний із вибухом у нічній тиші, занадто поспішна відповідь імплікують нещирі дискурсивну поведінку мовців. На письмі просодичні

засоби, які вживає обманник, позначаються графічно за допомогою іншого шрифту, розбивки, курсиву і через розділові знаки – три крапки, знак оклику, типе: *'Have you discussed this matter with the Dark Lord?'* asked Snape. ***'He ... lately, we ... I am asking you, Snape!'*** (Rowling 2005, с. 9); *'Who taught you that spell?'* ***'I – read about it somewhere.'*** *'Where?'* ***'It was – a library book,'*** Harry ***invented wildly. 'I can't remember what it was call–'*** *'Liar,'* said Snape (Rowling 2005, с. 490).

Отже, група невербальних засобів, що охоплюють голосові модуляції, у дискурсивній реалізації комунікативного акту обману насамперед корелює з категорією способу. Обманник голосом транслює і / або евокує певні емоції, актуалізуючи змодельований ним можливий світ. При цьому мовець впливає на співрозмовника й свідомо, заплановано, прагнучи до оптимізації емоціогенного чинника, і несвідомо, через неконтрольовані дискурсивні вияви. Вони можуть становити серйозну перешкоду в реалізації прагматичної мети, адже йдеться здебільшого про вияви справжніх переживань та емоцій обманника, що з'являються внаслідок реакції мовця на реальний стан речей чи розгортання комунікативного акту обману й погано узгоджуються з обставинами можливого світу. Так, виказати нещирого мовця й призвести до ідентифікації можливого світу як сфальсифікованого можуть просодичні ознаки – недоречна паузація, зміни тону, гучності голосу, темпу мовлення, незвичний інтонаційний малюнок. Обманник удається до маніпуляцій з характером звучання голосу особливо за умов, коли візуальний контакт утруднений або ж його зовсім немає, а також у взаємодії з малознайомим чи незнайомим співрозмовником задля моделювання своїх особистих і соціальних характеристик.

Оскільки маніпуляції з метою уведення в оману здійснюються в усіх сферах спілкування із застосуванням узуальних та okazіональних комунікативних практик, годі скласти повний перелік емоційних реакцій мовця-обманника й відповідно їхньої голосової свідомої чи несвідомої реалізації в дискурсі. За основну ознаку цих невербальних засобів,

на наш погляд, доцільно вважати таку: усі вони можуть указувати на емоційні стани, нерелевантні обставинам конкретної ситуації, що становить комунікативний привід.

Перспективним убачається простежити функціонування невербального засобу "голос" у маніпулятивному дискурсі з урахуванням гендерного аспекту комунікативної ситуації: з'ясувати можливу варіативність голосових модуляцій обманників різних статей під час спілкування зі співрозмовниками тієї самої / протилежної статі.

Література

Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике: сборник. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.

Жинкин Н. И. Язык – речь – творчество: Избранные труды. – М.: Лабиринт, 1998. – 368 с.

Костецкая А. Г. Голос, интонация, манера речи студентов Гарвардского университета в Романе Эрика Сигала "The Class" // Языковая личность: проблемы лингвокультурологии и функциональной семантики: сб. науч. тр. / ВГПУ. – Волгоград: Перемена, 1999. – С. 118–127.

Савченко А. Н. Лингвистика речи // Вопросы языкознания. – М., 1986. – № 3. – С. 62–74.

Серякова И. И. Лексико-семантические и коммуникативно-функциональные особенности языковых единиц, описывающих невербальное средство коммуникации "голос" в современном английском языке: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – К., 1987. – 182 с.

Серякова И. И. Прагматические характеристики языковых единиц, описывающих невербальное средство коммуникации "голос" // Высказывание и дискурс в прагмалингвистическом аспекте: сб. науч. тр. – К.: КГПИИЯ, 1989. – С. 83–85.

Экман П. Психология лжи. – СПб.: Питер, 2001. – 267 с.

Feinberg D. R. Manipulations of Fundamental and Formant Frequencies Influence the Attractiveness of Human Male Voices // *Animal Behavior*. – 2005. – N 69. – P. 561–568.

Krauss R.M. Social Psychological Models of Interpersonal Communication [online]. – URL: http://www.andrew.cmu.edu/user/sfussell/Manuscripts_Folder/Comm_Model.pdf.

Scherer K. R. How Emotion is Expressed in Speech and Singing // *Proceedings of the XIIIth International Congress of Phonetic Sciences*. – Stockholm: 1995. – Vol. 3. – Session 43.2. —P. 90–97.

Список ілюстративного матеріалу

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

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

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

James P.D. *Cover Her Face*. – L.: Penguin Books, 2002. – 217 p.

James P.D. *Death in Holy Orders*. –L.: Penguin Books, 2002. – 547 p.

James P.D. *The Murder Room*. – L.: Penguin Books, 2002. – 540 p.

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

Rowling J. K. *Harry Potter and the Goblet of Fire*. – L.: Bloomsbury Publishing PLc, 2000. – 669 p.

Rowling J.K. *Harry Potter and the Half-Blood Prince*. – L.: Bloomsbury Publishing PLc, 2005. – 607 p.

Thorne M. *Dreaming of Strangers*. – L.: Phoenix, 2001. – 215 p.

Townsend S. *The Secret Diary of Adrian Mole Aged 13 ¾*. – Oxford: Heinemann, New Windmills, 1992. – 190 p.