

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЕРИФІКАЦІЇ У ДІАЛОГОВОМУ КОНТАКТІ

Алексєєнко Т.М., Фадєєва О.Ю. (Харків)

Статтю присвячено проблемам маніпулятивного впливу на свідомість співрозмовника шляхом викривлення або приховування істини, а також формування в освітніх мігрантів механізмів верифікації в діалоговому контакті. Підкреслено, що в сучасній методиці викладання іноземних мов інофонам проблема маніпуляційних стратегій і тактик у міжкультурній комунікації залишається однією з актуальних. Здійснено аналіз досліджень, які стосуються засобів викривлення або приховування істини з метою досягнення адресантом задоволення власних потреб. Зазначено, що для досягнення односторонньої користі мовець може користуватися прямою неправдою, тобто пропозиційним викривленням істини, але у звичайному спілкуванні перевага надається напівправді, умовчанню, тобто непропозиційному викривленню істини. Надано характеристику претензій мовця на значущість його висловлювання – істинність, правильність і правдивість, а також реплік-реакцій слухача в ситуації, коли він відчуває необхідність верифікувати хоча б одну з претензій на значущість мовленнєвого акту адресанта. Підкреслено, що фактично кожна лексико-граматична категорія має можливість приховувати або перекручувати істину. Описано маркери, які сигналізують адресату, що мовець маніпулює свідомістю слухача, приховуючи істину. Розглянуто ефективний спосіб верифікації почутого – правильне формулювання слухачем питань для конкретизації та уточнення отриманої інформації. Наведені приклади застосування мовної тактики м'якого або жорсткого наполягання на конкретній відповіді на питання, а також підтвердження істинності мовного акту адресанта. Звернено увагу на те, що робота з розвитку в інофонів механізмів верифікації повинна бути складовою частиною проблемного навчання і що під час відбору прикладів, які демонструють прийоми спотворення істини і тиску на співрозмовника, доцільно віддавати перевагу тим зразкам, які відповідають принципу універсальності та стереотипності.

Ключові слова: адресант, адресат, верифікація, вплив, істина, свідомість.

Алексєєнко Т.Н., Фадєєва О.Ю. Формирование механизмов верификации в диалоговом контакте. Стаття посвящена проблемам манипулятивного влияния на сознание собеседника путем искажения или утаивания истины, а также формированию у образовательных мигрантов механизмов верификации в диалоговом контакте. Подчеркнуто, что

©Алексєєнко Т.М., Фадєєва О.Ю., 2020

в современной методике преподавания иностранных языков инофонам проблема манипулятивных стратегий и тактик в межкультурной коммуникации остается одной из актуальнейших. Осуществлен анализ исследований, которые касаются способов искривления истины с целью достижения адресантом собственной выгоды. Указано, что для достижения односторонней выгоды говорящий может пользоваться прямой ложью, то есть пропозициональным искривлением истины, но в обычном общении предпочтение отдается полуправде, умолчанию, т.е. непропозициональному искажению истины. Дана характеристика претензий говорящего на значимость его высказывания – истинность, правильность и правдивость, а также реплик-реакций слушающего в ситуации, когда он ощущает необходимость верификации хотя бы одной претензии на значимость речевого акта адресанта. Подчеркнуто, что фактически любая лексико-грамматическая категория имеет возможность по-разному искривлять или верифицировать истину. Описаны маркеры, сигнализирующие адресату, что говорящий, возможно, манипулирует сознанием слушающего, искажая истину. Рассмотрен эффективный способ верификации услышанного – правильное формулирование слушающим вопросов для конкретизации и уточнения полученной информации. Приведены примеры применения речевой тактики мягкого или жесткого настаивания на конкретном ответе на вопрос, а также подтверждения истинности речевого акта адресанта. Обращено внимание на то, что работа по развитию у инофонов механизмов верификации должна стать составной частью проблемного обучения и что во время отбора примеров, демонстрирующих приемы искажения истины и давления на собеседника, целесообразно отдавать предпочтение тем образцам, которые отвечают принципу универсальности и стереотипности.

Ключевые слова: адресант, адресат, верификация, влияние, истина, сознание.

Tetiana Alekseenko, Oksana Fadeeva. Forming verification mechanisms in a dialogical contact. The article deals with issues of manipulative influence on the mind of an interlocutor by distortion or hiding of truth and discusses the formation of verifications mechanisms in educational migrants in a dialogical contact. The problem of manipulative strategies and tactics is one of the most urgent in the modern methodology of teaching foreign languages to non-native speakers. The authors analyze research related to ways of distorting the truth for personal gain by the addresser. The speaker can use direct lies to obtain one-sided profit, such lies being a propositional distortion of truth, however, in usual communication, the preference is given to half-truth or omission, i.e. non-propositional distortion of the truth.

The article contains characteristics of the speaker's claims to the significance of his or her statements, that is their validity, correctness, and truthfulness, as well as replies which are the listener's reaction in a situation where he or she feels that at least one of the addresser's claims to the significance of his or her speech act should be verified. Virtually any lexico-grammatical category can be used to distort or verify the truth in various ways. There are special markers that signal

the addressee about a possible attempt of the speaker to manipulate the listener's mind by distorting the truth. An efficient method for the listener to verify a heard message is a correct formulation of questions to clarify and specify the received information. The authors present examples of using speech tactic of soft and hard insistence on a concrete answer to a question and confirmation of the truthfulness of the addresser's speech act. Working on the development of verification mechanisms in non-native speakers should be an integral part of the problem teaching. When selecting examples to demonstrate techniques of distorting the truth and pushing on the interlocutor, it would be appropriate to give preference to the samples that meet the principle of universality and typicality. Some of the above-mentioned manipulative techniques can be used both negatively and positively if the interacting persons strive to reach the truth by mutual understanding and consensus without an intent to mislead the interlocutor. Only an extreme usage of influence tactics, methods of imposing the addresser's opinion, or persistent urging the addressee to take a decision the speaker needs, i.e. a psychological pressure on the addressee's mind, is a signal that necessitates a thorough verification of the speech act of the communication partner.

Key words: addressee, addresser, influence, mind, truth, verification.

У сучасній психолінгвістиці, лінгводидактиці та методиці викладання іноземних мов проблема маніпулятивних стратегій і тактик у діалоговому контакті залишається однією з актуальних. У психології маніпуляція розглядається як «психологічний вплив на партнера у спілкуванні, який використовується комунікантом для досягнення однобічної користі шляхом підштовхування співрозмовника до дій, які йдуть у розріз із його власними інтересами» (переклад наш – Т.А., О.Ф.) [1: 49]. Інтерактант-маніпулятор у своєму мовленнєвому акті, керуючись егоїстичними мотивами, використовує мовлення як засіб досягнення певної мети на свою користь і застосовує всі відомі йому засоби раціонального й емоційного впливу, іноді свідомо порушуючи конвенційні правила і норми мовленнєвої взаємодії.

Аналіз актуальних досліджень. Мовні засоби маніпуляції свідомістю співрозмовника вперше були описані відомим англійським педагогом і філософом Дж. Локком (1632–1701), який поклав початок розвитку лінгвістичної теорії викривлення істини в мовленнєвій інтеракції [2]. Здатність перекручувати істину, обдурювати співрозмовника розвивалася, згідно з Л. Уордом, разом із розвитком інтелектуальних здібностей людства [6: 174]. У психологічному напрямі соціології існує поняття «принцип викривлення істини». Цей принцип відіграє важливу роль у використанні різних засобів досягнення успіху, задоволення

власних потреб. Суб'єкт мовлення, не зважаючи на велику кількість відомих йому конвенційних норм і правил, які спонукають його бути правдивим і щирим, у боротьбі за виживання і добробут вдається до хитрощів і шахрайства [6: 175]. Наскрізь пронизані приховуванням істини з метою маніпуляції свідомістю партнера політична і дипломатична діяльність, укладення торговельних угод тощо. Німецький соціолог і філософ Ю. Хабермас у науковій праці «Моральна свідомість і комунікативна дія» визначає, що в мовленнєвому контакті мовець висуває три претензії на значущість свого мовленнєвого акту. Це претензії на те, що його висловлювання є: а) істинним, тобто зміст відповідає дійсності; б) правильним, тобто легітимним є сам нормативний контекст; в) правдивим, тобто в інтенції мається на увазі те ж саме, що висловлюється явно. Ці три аспекти у стандартній ситуації чітко не розмежовуються, але, коли вникає розлад у комунікації, слухач може бути вимушеним верифікувати окремі претензії партнера на значущість [7: 203–204].

М. Масасв, аналізуючи роль символів мови в керуванні свідомістю людини, зауважує, що мова має здатність нав'язувати викривлений смисл, примушувати адресата прийняти тільки те, що запропоновано адресантом. «Сила впливу окремих мовленнєвих символів настільки велика, що може, як, наприклад, введення в обіг одного такого слова, як «перестройка», замаскувати не тільки державний переворот, але й забезпечити зміну суспільно-економічної формації» (переклад наш – Т.А., О.Ю.) [4: 162–163].

Розмежування істинної і викривленої інформації, щирості або нещирості мовця-маніпулятора – справа не дуже проста. У повсякденному міжособистісному спілкуванні навіть добропорядна і правдива людина свідомо або мимоволі приховує або перекидає істину. Іноді комунікант не може пояснити, для чого він звернувся до неправди. Між тим існує прошарок людей, які практикують уживання в житті викривленої істини з метою досягнення односторонньої користі шляхом шахрайства і вивертності. С. Мартинек указує, якщо мовець для муніпулятивного впливу користується прямою неправдою, вона має назву «пропозиційне викривлення істини»; якщо використовуються напівправа, умовчання, введення в оману – це є «непропозиційне викривлення істини» [3: 275].

Інтерактант, який цілеспрямовано викривлює істину, всілякими відомими йому засобами мовленнєвих маніпуляцій намагається видати свою неправду за істину і впевнити співрозмовника, що його висловлювання є істинним, правильним і сам він є щирим комунікативним партнером. Слухач, у свою чергу, залежно від ситуації свідомо або інтуїтивно верифікує почуте з точки зору значущості змісту і намагається адекватно визначити справжню ілюктивну силу мовленнєвого акту адресанта. На думку В. Немцової, фактично кожна лексико-граматична категорія має можливість різно подати одну й ту ж ситуацію, приховати або викривити істину, умовчати частину інформації, важливої для прийняття адресатом рішення [5: 320].

Метою нашої розвідки є надання методичних рекомендацій стосовно формування в інофонів механізмів верифікації мовленнєвого акту співрозмовника, тобто вміння встановлювати істинність або неістинність змісту почутого висловлювання.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що проблемам формування в освітніх мігрантів механізмів верифікації у методиці викладання української мови як іноземної надається недостатньо уваги.

Виклад основного матеріалу. Одним із ефективних засобів формування в інофонів механізму верифікації вважається ознайомлення їх із вербальними та невербальними маркерами, які сигналізують адресату, що адресант може свідомо або мимоволі викривлювати / приховувати істину. Опинившись у такій складній ситуації, слухач має уважніше ставитися до висловлювань мовця, зосередитися і критично подивитися, чи не спонукають егоїстичні наміри комунікативного партнера його будь-якими засобами досягти мети на власну користь і на шкоду інтересам співрозмовника. Спираючись на дослідження М. Давер, М. Масаєва, В. Немцової [1; 4; 5] і не претендуючи на повноту викладу, назвемо прийоми, якими користуються інтерактант-маніпулятори, камуфлюючи за «правильними» словами перекручування або приховування істини. 1. Надмірна багатослівність, нелогічність, непослідовність мовлення, часті повтори, повертання знову і знову до однієї думки, плутання в словах, непомірна наполегливість, а також неприховані лестоці на адресу співрозмовника. 2. Вживання висловлювань, що не мають інформативного навантаження: *сталося як сталося*,

пропозиція як пропозиція, маємо, що маємо, докази є докази тощо.

3. Презентація мовцем фактів, в істинності яких слухач може мати сумніви, як об'єктивних, загальновідомих; надмірне використання авторитетних, універсальних суджень, прецедентних текстів, які в силу своєї розповсюдженості не підлягають верифікації.

4. Апеляція до загального фонду знань, до загальнолюдських цінностей, які є зрозумілими і близькими кожній людині. Такі стереотипи мовлення накладаються на існуючі в тезарусному фонді адресата аналогічні кліше, схеми, асоціації і наштовхують його на дешифрацію почутого як істинного та на сприйняття співрозмовника як освіченої, авторитетної і щирої людини.

5. Насиченість мовленнєвого акту стереотипними засобами, орієнтованими на консолідацію зі співрозмовником, наполеглива апеляція до здорового глузду адресата, його життєвого досвіду; використання етикетних штампів для підштовхування комунікативного партнера до необхідного адресанту підтвердження власної правдивості та щирості. Напр.: – *Це ж правда? – Чи це не так? – Ти ж мене знаєш! Ну скажи, я коли-небудь тобі брехав? – Зізнайся, що ти ж сам так вважаєш! – Скажи, навіщо мені тебе вводити в оману? – Увімкни свій розум! – Ти ж сам усе розумієш!*

6. Уживання кванторів загальності: усім це відомо, усі це знають, кожний би погодився з цим, кожний ухвалив би це тощо. Навмисне використання малознайомих «розумних» слів, словосполук, які мають неясне значення, трактуються нерівнозначно в лінгвістиці, психології, соціології або означають те, що не можуть означати в принципі: – *Я кажу це тобі абсолютно конгруентно!* – *Ти маєш думати концептуально.*

7. Зловживання недоінформованою лексикою, тобто словами із значенням неповноти прояви ознаки, неконкретності прямого номінативного значення: достатньо безперечний, певним чином, відповідним чином, деякі труднощі, у певних умовах, більш або менш безпечний та ін.

8. Використання пасивних конструкцій без назви об'єкту в орудному відмінку з метою не концентрувати увагу співрозмовника на виконавці дії: – *Це ж було перевірено неодноразово – Відомо, що були допущені деякі похибки.*

9. Невербальні підсвідомі сигнали, які є інформативно насиченими з точки зору відвертості, щирості адресанта. Увага адресата до немовних маркерів надає йому можливість визначити справжню ілюквативну силу почутого

висловлювання і реальний стан справи. Нешира посмішка, приховування очей, метушливість, надмірна жестикуляція, вкрадливий голос або підвищений тон, тобто все те, що викликає відчуття психологічного дискомфорту або тиску, має спонукати слухача критично поставитися до слів співрозмовника.

Але найбільш ефективним засобом верифікації вважається правильне формулювання запитань адресата з метою конкретизації, уточнення отриманої інформації в ситуації, коли він є невпевненим хоча б в одному з аспектів претензій співрозмовника на значущість висловлювання. Яскравими маркерами небажання мовця сказати всю правду є його ухилення від прямої відповіді, зосередження на другорядних сторонах і уникнення головного, підміна фактологічної інформації штампами-номінаціями, порожня багатослівність, різні відмовки загальними словами, повторювання того, що було сказано раніше. У такому разі комунікативний партнер має використати тактику м'якого або жорсткого наполягання на отриманні конкретної відповіді на своє запитання: – *Ти не відповів на моє запитання!* – *Так чи ні? Кажіть!* – *Я прошу Вас надати мені конкретну відповідь, а не ховатися за відмовками!* – *Не треба ухилятися від відповіді! Кажіть правду, яка вона є!* – *Ти можеш, нарешті, сказати прямо, наскільки це безпечно?* Запитувач може у своїх запитаннях торкатися не тільки змісту почутого. Ілокутивну силу запитання він може спрямувати на отримання підтвердження істинності мовлення або на з'ясування джерела отриманої інформації: – *Звідки тобі це відомо?* – *Хто це може підтвердити це?* – *Ти впевнений, що ...?* – *Чому ти вважаєш, що ...?* – *Чи ти не помиляєшся, що ...?* – *Які ти можеш дати гарантії ...?* – *Здається, що ти щось приховуєш від мене.* – *Чому ти з цим звернувся саме до мене?* – *Хто-небудь це вже робив? Я можу з ним поговорити?* Такі запитання надають змогу адресату дійти кореню проблеми, пильніше придивитися до мовця, надати оцінку змісту його мовлення, його щирості та виграти час для прийняття правильного рішення.

Робота з розвитку в інофонів механізмів верифікації, на наш погляд, може бути складником проблемного навчання. При цьому на увазі слід мати те, що деякі мовні та мовленнєві маніпулятивні засоби впливу, які були названі вище, активно вживаються у позитивному сенсі в суперечках, дискусії, де мета кожного

з інтерактантів шляхом взаєморозуміння і консенсусу дійти істини без будь-якого наміру викривити істину або приховати її. Лише надмірне вживання засобів впливу, нав'язування адресантом своєї думки або наполегливе підштовхування адресата до негайного прийняття ним бажаного для адресанта рішення, психологічний тиск на свідомість співрозмовника є сигналами необхідності ретельної верифікації змісту мовленнєвого акту комунікативного партнера.

Висновки. 1. Мовленнєвий вплив із метою маскувannya істинних намірів суб'єкта мовлення найчастіше здійснюється не прямим засобом, а шляхом навмисного внесення неясності, введення в оману за допомогою замовчування, напівправди, підміни конкретної інформації штампами-номінаціями тощо. 2. Для формування в іноземних студентів механізмів верифікації при доборі прикладів мовленнєвих засобів, які призначені для викривлення істини і тиску на свідомість співрозмовника, доцільно надавати перевагу тим, що відповідають принципу універсальності і стереотипності.

Перспективи подальших науково-методичних досліджень полягають у детальному описі, розробці і систематизації стратегій і тактик верифікації в міжособистісному діалоговому контактi, а також засобів навмисного викривлення істини з урахуванням ступеню впливу на співрозмовника і правомірності з точки зору етики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Давер М.В. Психологические основы лингводидактической адаптации дискурсных стратегий манипуляции. *Викладання мов у вищих навчальних закладах освіти на сучасному етапі. Межпредметні зв'язки*. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. Вип. 28. С. 47–54.
2. Локк Дж. Избранные философские произведения. М.: Прогресс, 1960. 696 с.
3. Мартинек С.В. Два аспекта речевого воздействия. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Філологія»*. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2001. № 520 (33). С. 273–277.
4. Масаев М.В. Роль символов языка в управлении сознанием и формировании зависимого поведения. *Язык как инструмент и зеркало эпохи*. Симферополь: Дом Писателей имени Домбровского, 2012. С. 159–163.

5. Немцева В.В. Возможности манипулирования языком. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Філологія»*. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 1999. № 448. С. 319–322.
6. Уорд Л. Психические факторы цивилизации. СПб.: Питер, 2001. 352 с.
7. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб.: Наука, 2000. 379 с.

REFERENCES

1. Daver, M.V. (2016). Psykhologichni osnovy lnhvodydaktychnoyi adaptatsiyi dyskursnoyi stratehiy manipulyatsiyi [The psychological foundations of the linguodidactic adaptation of the discourse manipulation strategy]. *Vykładannia mov u vyshchyykh navchalnykh zakladakh osvity na suchasnomu etapi. Mizhpredmetni zviazky [Teaching Languages at Higher Institutions]*. Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University, 28, pp. 47–54 [in Russian].
2. Lокk, J. (1960). *Izbrannyye filosofskyye proizvedeniya [Selected philosophic works]*. Moscow: Progress [in Russian].
3. Martinek, S.V. (2001). Dva aspekta rechevogo vozdeystviya [Two aspects of the speech influence]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriiia "Filolohiia [The Journal of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series "Philology"]*. Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University, no. 520, pp. 273–277 [in Russian].
4. Masayiv, M.V. (2012). Rol simvolov yazyka v upravlennii soznaniyem i formirovanii zavisimogo povedeniya [The role of language symbols in the mind control and formation of the dependent behavior]. *Yazyk kak instrument i zerkalo epokhi [Language as an instrument and the mirror of an epoch]*. Simferopol: Dom Pisateley imeni Dombrovskogo, pp. 159–163 [in Russian].
5. Nyemtseva, V.V. (1999). Vozmozhnosti manipulirovaniya yazykom [Possibilities of manipulation by language]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriiia "Filolohiia" [The Journal of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series "Philology"]*. Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University, 448, pp. 319–322 [in Russian].
6. Ward, L. (2001). *Psikhicheskiye faktory tsivilizatsii [The psychic factors of civilization]*. St. Petersburg: Piter [in Russian].
7. Khabermas, Yu. (2000). *Moralnoye soznaniye i kommunikativnoye deystviye [Moral consciousness and communicative act]*. St. Petersburg: Nauka [in Russian].

Алексєєнко Тетяна Миколаївна, старший викладач кафедри мовної підготовки І Навчально-наукового інституту міжнародної освіти Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (61022, Харків, майдан Свободи, 4); e-mail: teacher.alekseenko@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6529-9427>.

Алексєєнко Татяна Николаевна, старший преподаватель кафедры языковой подготовки І Учебно-научного института международного образования Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина (61022, Харьков, площадь Свободы, 4); e-mail: teacher.alekseenko@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6529-9427>.

Tetiana Alekseenko, Assistant Professor, Language Training Department 1, Institute of International Education for Study and Research, V.N. Karazin Kharkiv National University (61022, Kharkiv, 4 Svoboda Square); e-mail: teacher.alekseenko@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6529-9427>.

Фадєєва Оксана Юрїївна, старший викладач кафедри мовної підготовки І Навчально-наукового інституту міжнародної освіти Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (61022, Харків, майдан Свободи, 4); e-mail: o.u.fadeeva@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1704-9524>.

Фадєєва Оксана Юрьевна, старший преподаватель кафедры языковой подготовки І Учебно-научного института международного образования Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина (61022, Харьков, площадь Свободы, 4); e-mail: o.u.fadeeva@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1704-9524>.

Oksana Fadeeva, Assistant Professor, Language Training Department 1, International Education Institute for Study and Research, V.N. Karazin Kharkiv National University (61022, Kharkiv, 4 Svoboda Square); e-mail: o.u.fadeeva@gmail.com; orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1704-9524>.