

*кандидат філологічних наук,
доцент кафедри
теоретичної та прикладної
фонетики англійської мови
Одеського національного
університету імені І.І. Мечникова*

ІНТОНАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОЇ МАСКИ ІНТРИГАНА В АНГЛОМОВНОМУ ЛІТЕРАТУРНОМУ ДИСКУРСІ

У статті розглядається підхід до маски як феномена мовленнєвого спілкування. Маска є комунікативною стратегією мовця, що передбачає свідому й цілеспрямовану експлуатацію чужого комунікативного образу, поведінки під час комунікації на підставі стереотипного уявлення про типове виконання тієї чи іншої ролі. Маніпулювання є прихованим мовним впливом на адресата, що навмисне вводить його в оману стосовно змісту чи задуму мовлення.

Під голосовими характеристиками розуміємо найважливіші чинники формування образу [7] або кращого сприйняття повідомлення, більший концентрації уваги адресантів допомагає модуляція голосу: зміна його висоти й сили.

Найчастіше інтрига пов'язана з політикою, боротьбою за владу чи трон. Якою б пильною та доброзичливою не була б влада, інтриган майже завжди знаходиться у владі.

Під інтригою мається на увазі якась психологічна стратегія, за допомогою якої інтриганам вдається зібрати навколо себе однодумців. Завдяки такій стратегії змовникові вдається здійснити акцію, заплановану ним же за допомогою інших людей. Удало маніпулюючи фактами, двозначними натяками, а також цікавістю й зацікавленістю оточуючих, інтриганам вдається перетворити людей на маріонеток, щоб виконати свій підступний задум.

Інтрига в статті розглядається як дія, свідомо спрямована в певний бік персонажем або групою персонажів (інтриганом), які намагаються досягти своїх цілей за допомогою обману, хитрості, вивертів, продуманого плану дій. З одного боку, інтриган виступає одночасно як дійова особа і як характер. З іншого – інтриган є мовною особистістю, яка існує в просторі культури, відображеної в мові, у формах суспільної свідомості на різних рівнях, у стереотипах і нормах поведінки. Мовну особистість можна розглядати з погляду впливу належної їй мовної культури на її особистісні якості та соціально-культурної ефективності її діяльності.

Наявність інтриги як засобу побудови фабули твору є важливою й невід'ємною ознакою творів історичного дискурсу, яким є серіал “The White Queen”, що є матеріалом дослідження. Цей серіал презентує історію жінки незвичайної краси й амбіцій, яка завоювала серце молодого короля Едуарда VI, таємно повінчалася з ним і стала королевою Англії. Вона жила в епоху братовбивчої війни Червоної та Білої троянд, коли точилася кривава боротьба за трон. Обрана вибірка вміщує англійські діалогічні ситуації-інтриги в мовленні сильних, незалежних, амбіційних жінок – головних героїнь історії: Єлизавети Вудвіль, Маргарити Бофорт та Анни Невілл – під час їхньої боротьби за владу, основою якої була інтрига, і становить 15 сторінок А-4.

Об'єктом роботи є дослідження мовлення інтригана-комуніканта та діалогічних єдностей у його реалізації.

Предмет дослідження – інтонаційні засоби впливу: гучність, темп, паузи й висота тону (різновид шкал і ядерних тонів), якими керується англійський інтриган-комунікант для досягнення поставленої мети, що відбулось на основі перцептивного аналізу.

Актуальність теми полягає в тому, що робота зумовлена спрямованістю сучасних досліджень на вивчення елементів мовного коду, які розглядають спілкування особистостей як цілеспрямованої комунікативної ситуації, з метою здійснення адресантом (інтриганом) впливу на реципієнтів комунікації, що включає вербальний і позалінгвальні компоненти комунікації.

Метою статті є виділення інтонаційних засобів, які є головними під час створення англійської мовленнєвої маски інтригана.

Мета передбачає вирішення таких завдань: 1) визначити термін «інтриган», дати його характеристику; 2) розглянути мовленнєву маску як елемент впливу та мовленнєвого маніпулювання; 3) розглянути інтонацію як засіб досягнення комунікативної мети; 4) дослідити інтонаційні засоби, що створюють мовленнєву маску інтригана й реалізують мету комунікації – вплив.

У сучасній лінгвістиці немає єдності думок у визначенні терміна «інтрига». Інтрига як засіб організації сюжету в багатьох дослідженнях трактується широко та неоднозначно.

Так, під інтригою в словнику Даля розуміється «розташування випадків дії», «зав'язка» [15], «основна ситуація драми», «опорна точка комедії або драми», «основний ланцюг подій», «складне й напружене сплетення дій».

У словнику української мови подається таке визначення: «інтрига – приховані зловмисні дії, до яких удаються для досягнення якої-небудь мети; підступні дії проти якоїсь особи або групи людей, які є ефективним засобом створення сюжетної напруженості у творі» [12].

У роботі інтрига розуміється у вузькому сенсі слова – як засіб організації сюжету: форма боротьби протилежних сторін. Основними причинами виникнення інтриги (основним стимулом для дій інтригана) є прагнення до наживи, грошей і високого соціального статусу.

З одного боку, інтриган як дійова особа виконує певні сюжетні функції. З іншого боку, це індивідуальний характер персонажа – носій певних моральних якостей, який і передає засіб ведення інтриги [13].

Цілі інтриганів і засоби ведення інтриги бувають дуже різними. Один із найбільш частих і традиційних – мімікрія інтригана, використання ним мовленнєвих масок, що сприяє співтворчості акторів, які «добудовують» образ.

Мета інтриганів буває різною. Так, А. Суворова виділяє три групи інтриганів: *користолюбні*; *безкорисливі*, які намагаються допомогти іншим, захищаючи, розкривають ворожі підступи, відстоюючи свою честь і інтереси; *мимовільні* інтригани, що потрапили в непередбачені обставини й удалися до хитрощів, щоб вирішити ситуацію на свою користь. Необхідним засобом досягнення мети є діалог і вміння маніпулювати словами. Отже, «діалог-двобій» і правильно обрана мовленнєва маска забезпечують інтриганам успіх [13].

Поняття впливу є різноплановим і неоднозначним, за Є. Сидоренко, це вплив на психічний стан, відчуття, думки та вчинки інших людей за допомогою вербальних, паралінгвістичних чи невербальних психологічних засобів [11, с. 11].

Різновидом соціально-психологічного впливу, на думку Р. Блакар [2], О. Іссере [5], Л. Киселевої [6], є мовленнєвий вплив, який у широкому розумінні цього терміна позначає мовленнєве спілкування в аспекті його цілеспрямованості. Мотивами мовленнєвої діяльності зазвичай є немовленнєві цілі, які й скеровують діяльність співрозмовників.

Якщо ж суб'єкт переслідує особисті, корисливі цілі, вигідні для нього та шкідливі для об'єкта впливу, йдеться про маніпуляцію. Отже, критерієм розмежування є результат впливу. Відсутність одностороннього виграшу та врахування інтересів об'єкта впливу дає можливість, на думку О. Оленок, імпліцитно управляти поведінкою людини; коли адресат зазнає моральних, матеріальних чи психологічних втрат, це визначається терміном «маніпуляція» [8].

У лінгвістиці термін «мовленнєве маніпулювання» найчастіше сприймають як мовленнєве спілкування, коли один із комунікантів розглядає себе як суб'єкт впливу, а співрозмовника – як об'єкт. В. Зирка визначає, що «мовленнєвий вплив ототожнюється з мовленнєвим спілкуванням загалом, що відбувається через те, що в будь-якому мовленнєвому спілкуванні комуніканти прагнуть досягти певних позамовленнєвих цілей, які в результаті призводять до регуляції діяльності співрозмовника» [4, с. 88].

Науковець О. Оленок розглядає маніпуляцію як своєрідний засіб програмування думки представників різних суспільних прошарків, їхнього психічного стану для того, щоб забезпечити потрібну поведінку [8].

Основоположниками теоретичних засад вивчення маніпуляції на особистісному рівні стали Е. Берн [1] та Е. Шостром [16, с. 17], котрі визначають маніпуляцію як гру, якій властива прихована мотивація і яка має мету контролювати поведінку оточуючих людей. Метою такої гри є односторонній матеріальний, соціальний чи психологічний виграш маніпулятора.

Маніпулятор так чи інакше намагається приховати своє істинне лице, справжні думки, наміри та цілі за якоюсь маскою. Звичайно, існує багато їхніх різновидів і підтипів, і в повсякденному спілкуванні людина може обирати ту чи іншу маску в певній комунікативній ситуації. Маніпулятор має чітке уявлення про функції кожної з них і можливості використання їх, щоб впливати на свідомість адресата [8].

Саме ж слово «маніпуляція» походить від латинського *manipulare*, у своєму первинному змісті означає в цілком позитивному смислі «керувати», «керувати, знаючи справу», «допомагати». У сучасній літературі, як свідчить В. Зирка, під маніпуляцією розуміють мистецтво керувати поведінкою людей за допомогою цілеспрямованого впливу на суспільну психологію, на свідомість та інстинкти людини [4, с. 82].

Розглядом цієї проблеми займається багато вчених. Наприклад, лінгвіст А. Данилова вивчає мовне маніпулювання як «прихований мовний вплив на адресата, що навмисне вводить його в оману стосовно змісту чи задуму мовлення, який здійснюється на трьох рівнях: індивідуальному, груповому й масовому. Визначальним фактором і, відповідно, інтенціональним підґрунтям маніпулювання є некритичне сприйняття інформації адресатом» [3, с. 12].

Мовознавець Н. Петрова розглядає феномен мовленнєвої агресії як форму «мовленнєвої поведінки, націленої на образ чи навмисне завдання шкоди людині, групі людей, організації чи суспільству загалом» [9].

Однак усі науковці доходять однієї думки: комунікативний процес становить складну структуровану систему, голос людини має значний комунікативний потенціал, є інструментом спілкування, джерелом інформації, засобом впливу. Голос наділений унікальними можливостями щодо передавання інформації, сигналів, не обмежених словесним змістом.

На думку Я. Ткач, інтонація «забезпечує структурну цілісність висловлювання, слугує засобом експресії, інтимізації тексту, індикатором правдивих почуттів та думок. За її допомогою в потоці мовлення виділяють фрази та їх змістові частини, передають суб'єктне ставлення до того, що висловлюється» [14].

Науковець О. Сербенська вважає, що «інтонація виконує важливі функції: логічні й граматичні, образні, емоційні, стилістичні, естетичні. Вона дає змогу мовцеві свідомо урізноманітнювати виражальні засоби усної мови, передавати тонкі семантичні та емоційні відтінки думки, підтекст, створює своєрідну «музику» усного мовлення, її ритмомелодіку, які є знаряддям інтелектуального, емоційного, вольового впливу на слухача» [10, с. 176–177].

Дослідження матеріалу відбувалось на основі перцептивного аналізу, що включало багаторазове прослуховування з метою встановлення загальноновживаних інтонаційних засобів під час створення маніпуляції та маски інтригана.

Згідно з отриманими результатами прослуховування, виділено гучність як основний засіб створення образу інтригана. Варто зазначити, що гучність інтриганів буває двох типів (тиха або середня) та залежить від ситуації дискурсу. Під час створення інтриги, коли навколо багато оточуючих, які можуть підслухати необхідну інформацію-зговір проти влади – короля, це тихе мовлення, яке часто переходить навіть у шепіт. Наведемо приклад:

You must keep it a secret for now. Do you promise?

Yes, Lady Mother.

Your father is asking King Edward for the royal dukes, his brothers, to be given in marriage to the two of you.

Середня гучність була відмічена в ситуаціях, коли інтриганам-комунікантам не було чого боятись. Однак цей тип гучності залежить від емоційного стану, у якому перебувають адресанти. У стані, коли комунікант обурений інформацією, яка була отримана, гучність може збільшуватись і навіть переходити на крик. Елементи крику виявляються тоді, коли адресант знаходиться в стані гніву або горя стосовно планів, які були зруйновані іншою стороною. Проілюструємо:

– *But how? How could he refuse you? He promised they would be married.*

– *And now he is to sign this deal with Burgundy which will make me look a fool to France which is precisely what she wanted! Well, she will not win this! We will bide our time. She has no son yet.*

Темп і паузація також залежать від ситуації дискурсу: шепоту завжди характерно оформлення текстів повільним темпом і паузами середньої тривалості, бо той, хто говорить, повинен слідкувати за виявом своїх голосових модуляцій, щоб не бути почутим оточуючими комунікантами. У ситуаціях комфортного мовлення, зокрема у своїй домівки в стані спокою, темп спокійний і повільний, спостерігаються паузи середньої тривалості, як у поданому нижче прикладі:

Do your duty. | Never forget who you are, | and the great name that you bear. | For a while, | we must all suffer hardship | but it will all be worth it, | for we will have what we are owed | and Edward | will never betray me again. ||

І, навпаки, спостерігаємо інші інтонаційні засоби в стані обуреності від отриманої негативної інформації: темп пришвидшений, паузи короткі та дуже короткі всередині фрази й середні під час переходу ходу говоріння до іншого адресанта та між фразами. Наведемо приклад:

– *Couldn't you marry the Prince of France? | He's not yet married. |*

– *What use is a Prince of France? | We must get ourselves | in the line of succession here. | Everything that has happened, Annie, | is her fault. | She has ruined our matches and | we are insulted. ||*

– *She is another bad queen, | just like the last one. ||*

Одним зі значних інтонаційних засобів створення ситуації маніпулювання та втілення ознак маски інтригана є висота тону. Висота тону, як й інші компоненти інтонації, залежить від ситуації спілкування: під час шепоту – тон низький; у гори або в разі негативних емоцій, які обурюють адресанта, він високий; під час спокійного говоріння – середній.

Розглянемо приклад, який вимовляється шепотом і низьким тоном, тому що батько повідомляє доньку про її одруження із жорстоким нареченим, якому вона навіть не симпатизує. Ситуація відбувається на прийомі в короля, тож вони укладають договір щодо одруження для досягнення трону в майбутньому:

– *We are close to the throne. But soon, we shall be closer still.*

– *A marriage for me? Richard?*

– *No. Not Richard. He is heart and soul for the King.*

У ході дослідження виявлено, що компонентом інтонації, який передає всі відтінки емоційного стану інтриганів-комунікантів, є шкала. Серед видів шкал найбільш уживаною під час створення елементів маніпулювання є плинна шкала, яка є емпатичним варіантом низхідної шкали. Функція цього виду шкали полягає у виділенні однаковою мірою кожного слова у фразі, тож кожне слово, що вимовляється, є лексично та емоційно значущим і підкресленим. У всіх випадках маніпуляцій спостерігається нисхідно-висхідний тон у комбінації з означеною шкалою як завершення синтагм. Наведемо приклад:

I ↗must ↘give him ↘something. | Perhaps he ↘won't ↗mind so much. | He's ↘usually ↗happy with ↘more land. | I could ↘offer him ↗more of ↗Wales. | ↘Take it away from ↘Jasper ↗Tudor. |

Варто зазначити, що другорядна інформація в діалогічних єдностях ситуацій-інтриг вимовляється розповсюдженою в англійській мові низхідною шкалою та завершується низьким низхідним або низьким висхідним ядерним тоном. Більш емоційні синтагми, які містять ключові слова, завершуються високим висхідним ядерним тоном:

His ↘uncle ↗Jasper | would ↘not ↘let this ↗happen! || He would 'write to ↘Edward | and defend my ↘poor ↗boy! || He would 'feel his ↘pain, | as ↘I do! | I shall go to little Henry myself | and ex'plain to him about his ↘title! ||

У ситуаціях, коли отримання інформації викликає труднощі, бо комуніканту не подобається хід подій, найбільш уживаною є висхідна шкала, яка супроводжується завершальним високим низхідним ядерним тоном або високим вузьким висхідним тоном.

– *It is ↘not ↗I who ↘choose /it, | but the ↘Lord. || He ↘tells me of his ↗will | and I ↗carry ↗out his ↘work. || He has ↘ruled | ↗Edward should ↗lose the ↘throne, | and ↗soon, | he will re'veal the ↗way | my 'son shall 'come u'pon it. ||*

– *Or rather, | you will de'cree what 'ever 'action that you ↗take | to 'be ↘God's will! ||*

Перцептивний аналіз мовленнєвої маски інтригана дає змогу стверджувати, що цьому видові маски притаманні певні інтонаційні ознаки: середня або низька (шепіт) гучність; середній чи уповільнений темп; паузи короткої чи середньої тривалості; низький або середній рівень фраз; плинна, низхідна або висхідна шкали; низхідно-висхідний, високий низхідний, низький низхідний або висхідний і високий вузький висхідний ядерні тони.

Наступним етапом дослідження мовленнєвої маски комуніканта-інтригана є аудиторський аналіз, який включатиме ретельне вивчення темпу й паузації мовленнєвої маски під час реалізації певної мети – отримання бажаного – впливу на адресата.

Література:

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / Э. Берн. – СПб. : Лениздат, 1992. – 400 с.

2. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти / Р.М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия: Переводы. – М. : Прогресс, 1987. – С. 88–125.
3. Данилова А.А. Манипулирование словом в средствах массовой информации / А.А. Данилова. – М. : Добросвет, Издательство КДУ, 2009. – 234 с.
4. Зирка В.В. Манипулятивные игры в рекламе: Лингвистический аспект / В.В. Зирка. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – 5-е изд. – Л. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
6. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия / Л.А. Киселева. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1978. – 160 с.
7. Куліченко А. Невербальна комунікативні поведінка та її компоненти: з історії питання / А. Куліченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&>.
8. Оленюк О.В. Маніпуляційний матеріал рекламного дискурсу / О.В. Оленюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scaspee.com/all-materials/manipulative-potential-of-advertising-discourse-olenyuk-o-v>.
9. Петрова Н.Е. Язык современных СМИ: средства речевой агрессии : [учебное пособие] / Н.Е. Петрова, Л.В. Рацибурская. – М. : Флинта, Наука, 2011. – 160 с.
10. Сербенська О. Культура усного мовлення / О. Сербенська // Практикум : [навчальний посібник]. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 212 с.
11. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию / Е.В. Сидоренко // Психология влияния. – СПб. : Питер, 2000. – С. 11–31.
12. Словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/intrygha>.
13. Суворова А.В. Интрига в драматическом произведении (на материале пьес А.Н. Островского) : автореф. ... дисс. канд. филол. наук : спец. 10.01.08 / А.В. Суворова. – М., 2013. – 24 с.
14. Ткач Я. Акустичні засоби невербалики: комунікативний аспект / Я. Ткач // ТЕЛЕ– ТА РАДІОЖУРНАЛІСТИКА. – 2015. – Вип. 14. – С. 298–307.
15. Толковый словарь живаго Великорускаго языка В.И. Даля. – М. : Семена, 1863. – Ч. 1. – 1863.
16. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор / Э. Шостром. – Минск : Полифакт, 1992. – 127 с.

Анотація

I. ЄВДОКИМОВА. ІНТОНАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОЇ МАСКИ ІНТРИГАНА В АНГЛОМОВНОМУ ЛІТЕРАТУРНОМУ ДИСКУРСІ

У статті досліджується маска як комунікативна стратегія мовця, яка передбачає свідому й цілеспрямовану експлуатацію чужого комунікативного образу. Основна увага зосереджена на маніпулюванні-інтризі, прихованому мовленнєвому впливі на адресата, свідомо спрямованому інтриганами-комунікантами, які намагаються досягнути своїх цілей за допомогою продуманого плану дій. Інтоніційні засоби: гучність, темп, паузи та висота тону (різновид шкал і ядерних тонів) – сприймаються як найважливіші чинники формування маски інтригана, що ділиться на два види: приховане й відкрите спілкування.

Ключові слова: інтриган, маска, маніпулювання, інтонаційні засоби, вплив.

Анотация

II. ЕВДОКИМОВА. ИНТОНАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЯЗЫКОВОЙ МАСКИ ИНТРИГАНА В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ЛИТЕРАТУРНОМ ДИСКУРСЕ

В статье исследуется маска в качестве коммуникативной стратегии говорящего, которая предусматривает сознательную и целенаправленную эксплуатацию чужого коммуникативного образа. Основное внимание сосредоточено на манипулировании-интриге, скрытом речевом воздействии на адресата, сознательно направленном интриганами-коммуникантами, которые пытаются достичь своих целей с помощью продуманного плана действий. Интонационные средства: громкость, темп, паузы и высота тона (разновидность шкал и ядерных тонов) – воспринимаются как важнейшие факторы формирования маски интригана, которая разделяется на два вида: скрытное и свободное общение.

Ключевые слова: интриган, маска, манипулирование, интонационные средства, воздействие.

Summary

I. YEVDOKYMOVA. INTONATION MEANS OF INTRIGUER'S SPEECH MASK

The article deals with the approach to the mask as a speaker's communication strategy, which involves conscious and purposeful usage of somebody's communicative image. The main focus is on manipulation, intrigue, hidden speech influence on the recipient deliberately aimed by communicants-intriguers who pursue their goals by using thought-out plan of action. Intonation means: loudness, tempo, pause and pitch (variety of scales and nuclear tones) are perceived as the most important forming factors of an intriguer's mask, which is divided into two types: the hidden and open communication.

Key words: intriguer, mask, manipulation, intonation means, influence.