

КОМУНІКАТИВНА СТРАТЕГІЯ VS. МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ

Аналізується комунікативна стратегія як засіб маніпулятивної комунікації. Остання представлена як особливий вид когнітивно-прагматичної діяльності. Охарактеризовано різноманітні підходи до вивчення комунікативних стратегій і тактик, здійснено порівняльний аналіз комунікативної та маніпулятивної стратегій. Досліджуючи феномен комунікативної стратегії, доходимо висновку, що, з одного боку, стратегію розуміють як ланцюг рішень мовця, комунікативний вибір тих чи інших мовленнєвих дій і мовних засобів. Ключовим у встановленні відмінностей між комунікативною і маніпулятивною стратегіями стало розрізнення двох видів цілей – прагматичних та конструктивних (за О. М. Мороховським). Аналіз поняття «стратегії» доводить, що маніпулятивна комунікативна стратегія визначається наявністю двох прагматичних цілей, одна з яких лише функціонально виконує роль такої, тобто є проміжною, інша – справжньою метою маніпулятора. Маніпулятивна стратегія в цій роботі розглядається як інтегративне поняття, що поєднує два аспекти стратегічної дії – когнітивний та мовленнєвий.

Ключові слова: маніпулятивна комунікація, стратегія, тактика, прагматична мета, діалогічний дискурс.

Постановка наукової проблеми та її значення. Мовленнєва діяльність людини, як і будь-яка інша її діяльність, – цілеспрямована. Висловлювання промовляється з певною метою: виразити власні почуття, своє ставлення і водночас спонукати співрозмовника до конкретних дій, викликати в нього відповідну реакцію. У діалогічному дискурсі неможливо заздалегідь запланувати всі етапи взаємодії в деталях, оскільки невідомо, якою буде реакція співрозмовника на ту чи іншу мовленнєву дію ініціатора розмови. Але все ж таки ініціатор має загальну схему своєї поведінки, тобто наперед володіє набором певних мовних засобів, здатних йому допомогти в реалізації поставленого завдання, адже «одна справа – ініціювати комунікацію, і зовсім інша – зробити її успішною» [8, 48]. Розуміння стратегічної орієнтації мовлення приводить до виокремлення таких структурних елементів, як комунікативна стратегія і тактика.

Аналіз досліджень цієї проблеми. На думку І. П. Тарасової, стратегія, у найзагальнішому вигляді, включає в себе планування побудови процесу мовленнєвої взаємодії залежно від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів, а також реалізацію плану, тобто лінію бесіди [11]. Зазначена думка не суперечить визначенню стратегії спілкування П. В. Зернецького [4, 40]: стратегія продукування дискурсу – це творча реалізація комунікантом плану побудови власної мовленнєвої поведінки для досягнення загального (глобального) мовного / немовного завдання спілкування в мовленнєвій події.

Очевидно, що комунікативна стратегія – явище відмінне від просто послідовних мовленнєвих дій, направлених на досягнення певної комунікативної мети. Стратегія – це, скоріше, структурована послідовність мовленнєвих дій, а якщо точніше – спосіб структурування мовленнєвої поведінки відповідно до комунікативної мети учасника спілкування. Якщо стратегія – це етапність, то тактика – спосіб [3, 118].

Мовленнєва стратегія зумовлює певну послідовність дій мовця згідно з планом (у разі вольової поведінки) або установкою (у разі імпульсивної поведінки) [10, 72]. Отже, в узагальненому вигляді стратегія – це сукупність дій, організованих із певною метою.

Мета, у загальнотеоретичному аспекті, – це заздалегідь продуманий результат свідомої діяльності людини або людського колективу [9, 8]. Під час спілкування розрізняють два види ієрархічно підпорядкованих цілей – *основної* (кінцевої) та *додаткової* (допоміжної), котрі передбачають уживання певних засобів (у тому числі мовленнєвих) для досягнення кінцевої мети. Стосовно учасників акту комунікації О. М. Мороховський пропонує розрізняти два види

цілей: *немовні*, або *прагматичні*, та *мовні*, або *конструктивні* [9, 8]. Намагаючись здійснити мовленнєвий акт, мовець ставить перед собою завдання досягти певної прагматичної цілі, що перебуває поза мовною діяльністю. Мовленнєвий акт у такому разі виступає не як мета, а як засіб досягнення позамовної мети. Але для її досягнення комунікант першочергово ставить перед собою мету мовну – створити висловлення цілеспрямованого функціонального характеру через добір і комбінацію тих елементів мови, які конвенційно визнані як найбільш потрібні для формування висловлення з певною прагматичною установкою в конкретних умовах спілкування. Під таким кутом зору стратегія мовленнєвої поведінки співвідноситься з глобальною прагматичною метою, поставленою мовцем. Тактика має справу з мовними цілями, які підпорядковуються стратегічній прагматичній меті [11, 98].

Російська вчена О. С. Іссерс мовленнєву стратегію розуміє як «комплекс мовленнєвих дій, направлених на досягнення комунікативної мети» (прагматичної мети – за О. М. Мороховським), а мовленнєву тактику розглядає як одну або декілька дій, що сприяють реалізації стратегії [5, 110]. Дослідниця акцентує увагу на динамічному характері тактики, яка забезпечує гнучкість стратегії, оперативне реагування на ситуацію. Стратегія характеризується ознаками гнучкості та варіативності, адже в процесі спілкування вона зазнає постійної корекції, безпосередньо залежить від мовленнєвих дій опонента й від контексту дискурсу, що постійно поповнюється та змінюється. Цей процес проходить на тактичному рівні, оскільки тактика мовленнєвого спілкування може більшою мірою, ніж стратегія, змінюватися залежно від мінливих умов спілкування. Тактики являють собою систему дій із підготовки ефективної реалізації стратегії. Будучи такими, вони описують сукупність прийомів ведення бесіди та лінію поведінки на певному етапі в межах окремої розмови, націленої на досягнення бажаного ефекту або попередження небажаного результату. Інакше кажучи, тактика описує конкретні мовленнєві дії, мета яких – вплинути на певному етапі комунікації: привернути увагу, встановити та підтримати контакт, переконати співрозмовника, спровокувати певний емоційний стан тощо [11, 110].

Мета і завдання статті – визначити комунікативно-прагматичні й когнітивні особливості комунікативної та маніпулятивної стратегій, а також провести чітке розмежування між цими поняттями.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вивчаючи феномен комунікативної стратегії, доходимо висновку, що, з одного боку, стратегію розуміють як ланцюг рішень мовця, комунікативних виборів тих чи інших мовленнєвих дій і мовних засобів [10]. Інший погляд пов'язує стратегію з реалізацією набору цілей у структурі спілкування [1; 3; 6]. На думку М. Л. Макарова, ці два підходи не суперечать один одному, навпаки – доповнюють і в сукупності якнайповніше розкривають багаторівневу структуру та поліфункціональну природу комунікації та її будову [7, 112]. Кожне висловлення, як і їх послідовність, виконує безліч функцій і переслідує безліч цілей, у зв'язку із чим мовець обирає мовні засоби, які оптимально відповідають наявним цілям. Таке положення близьке принципу оптимальної релевантності Д. Спербера та Д. Вілсон [13]. Отже, стратегія постає як когнітивний процес, у якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним вираженням [2; 5; 7].

Маніпулятивну стратегію в межах цієї роботи розглядаємо як інтегративне поняття, що діалектично поєднує два основних аспекти стратегічної дії – когнітивний і мовленнєвий. Когнітивний аспект пов'язаний із плануванням і прогнозуванням певної мовленнєвої дії відповідно до наявних у комуніканта знань, пресупозицій і установок. Мовленнєвий аспект охоплює процеси вибору та комбінування мовних засобів під час створення маніпулятивного тексту для вираження в ньому певної концептуально-тематичного, функціонально-прагматичного, формально-стилістичного змісту під контролем глобальної стратегічної мети (ПМ2).

Маніпулятивна функція передбачає захоплення змістового простору комунікації для того, щоб нав'язати свою комунікативну стратегію і своє бачення реальності. Специфіка маніпуляції з погляду структурованості мовленнєвої поведінки проявляється в складності структури маніпулятивної стратегії, а не в конкретному наборі мовленнєвих дій чи способів її реалізації. Інакше кажучи, мовленнєва маніпуляція – специфічна структура, яка може мати різне наповнення залежно від конкретних умов. Це дає підставу зробити висновок про відсутність якихось особливих тактик маніпуляції. Будь-які комунікативні тактики (і ті, що соціально схвалюються, і ті, що порушують етичні норми) можуть набувати маніпулятивного характеру при використанні їх у структурі маніпулятивної стратегії, прагматичною метою якої задається отримання одностороннього зиску, нав'язання адресатові власної думки, лінії поведінки тощо.

У процесі комунікації всі тактики, ходи, мовні засоби слугують тому, щоб адресат підійшов упритул до прагматичної мети адресанта. Суттєва відмінність маніпулятивного спілкування полягає в тому, що, на відміну від кооперативної чи конфліктної інтеракції, існує дві прагматичні мети: одна лише функціонально виконує роль такої, тобто є проміжною (ПМ1), інша є справжньою метою маніпулятора (ПМ2). Завдання маніпулятора – приховати ПМ2, видавши її за ПМ1. Проаналізуємо такий приклад:

(1) *'I understand. I know everything seems to be happening very quickly', Demiris said sympathetically. 'You need some time to think about all this. Why don't you have a nice quiet dinner in your room, and in the morning we'll discuss it further'. [...] 'You're very thoughtful', Catherine said. 'And very generous. The clothes are...' He patted her hand and held it a fraction longer than necessary. 'It's my pleasure' (Sheldon, 46).*

У фрагменті (1) маніпулятор (Деміріс) застосовує ініціативну комунікативну роль добросердечного чоловіка, турботливого господаря. Він ураховує всі максими, використовує стратегію ввічливості для створення «позитивного соціального обличчя». На комунікативному рівні прагматичною метою (ПМ1) є співчуття та допомога адресатові. Але ця мета – проміжна, вона одночасно сприяє здійсненню прихованої (ПМ2). Кінцева мета маніпулятора (ПМ2) – знищити Кетрін, адже вона єдиний свідок убивства, що спланував і здійснив чужими руками сам Деміріс. Для виконання цієї мети він прагне стати одним-єдиним чоловіком і другом для Кетрін, яка після нещасного випадку нікого й нічого не пам'ятає.

Важливо наголосити, що в діалозі, де здійснюється мовленнєва маніпуляція, цілі / інтереси комунікантів не збігаються, але про це відомо лише маніпуляторіві, який, своєю чергою, прагне приховати конфлікт інтересів, отожд, комунікативна суть розмови порушується, а саме: адресат, розраховуючи на кооперативне спілкування (адже прояву конфлікту не спостерігається), не очікує, що його комунікативні та когнітивні світи адресант використає у власних цілях, що його інтереси, інтенції і/або бажання, якщо і враховуватимуться, то маніпулятор спрямовуватиме їх на досягнення власних прагматичних цілей.

У наступному прикладі (2) прагматична мета (ПМ2) Луїзи – знайти в скриньці померлої матері ключ від будинку, про який знає лише вона. Але для цього їй потрібно непомітно дістатися тієї скриньки, що можливо лише за умови батькової прихильності (ПМ1). Річ у тім, що після смерті дружини чоловікові важко навіть торкатися речей дружини. Луїза вдало використовує батькову слабкість і за допомогою тактик прямого запиту інформації спочатку дізнається про стан речей (a, b, c), сподіваючись, що все на місці, а далі – пропонує допомогу, залучаючи тактику демонстрації турботи (d, e) й, використавши тактику непрямої подяки (f), підвищує статус партнера по комунікації. Це надає їй змогу виконати комунікативну роль турботливої доньки й успішно завершити мовленнєву маніпуляцію.

(2) (a) *'I suppose you've cleared out all Mummy's things now', she said after a pause, her voice wistful. 'Not really. Still a lot of work to do there'. (b) 'Her clothes...?' 'All still there, I'm afraid. I can't face going through them'. (c) 'And – her jewellery?' said Louise. She struggled to*

keep her voice level; she was terrified it would shake, give her away. 'Oh, darling, I don't know what to do with it, all the less valuable stuff, it's all in her...' 'In her box?' Still the slight tremble in her voice; still he didn't notice. 'Yes. All there still'. Thank God! She'd been half afraid that he'd have got rid of it, emptied the wooden Victorian jewellery [...] And something else was in that box. Something Louise needed. The most valuable thing of all. 'Well', she said now, (d) 'I'd love to go through it for you. And her clothes of course. With you, if you like, maybe when I come over for lunch'. 'Darling, would you? I'd be so grateful. It wouldn't upset you?' (e) 'Not too much, I don't think', said Louise. 'And I'd like to do it, I'd to help you' (f) 'You've done so much for me' (Vincenzi, 473).

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, маніпулятивна стратегія визначається прагматичною метою (ПМ2) суб'єкта мовленнєвого впливу. Подвійність комунікативної установки маніпулятора – прагнення задовольнити власну потребу, використовуючи потреби адресата, і не виявити при цьому конфлікту інтересів – формує аналогічну подвійність комунікативної мети, яка відповідним чином вибудовує всю мовленнєву поведінку маніпулятора.

Перспективи подальшого дослідження вбачаємо в розробленні класифікації маніпулятивних стратегій і тактик.

Джерела та література

1. Гулакова И. И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / Гулакова Ирина Ивановна ; Орлов. гос. ун-т. – Орел : [б. и.], 2004. – 150 с.
2. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Тён Адрианус ван Дейк ; [пер. с англ. В. В. Петрова]. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
3. Денисюк Е. В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Денисюк Елена Викторовна ; Урал. гос. ун-т им. А. М. Горького. – Екатеринбург : [б. и.], 2003. – 200 с.
4. Зернецкий П. В. Лингвистические аспекты теории речевой деятельности / П. В. Зернецкий // Языковое общение: процессы и единицы. – Калинин : Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1988. – С. 36–41.
5. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Оксана Сергеевна Иссерс. – М. : Едиториал УРСС, 2002. – 284 с.
6. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. Успешность речевого общения / Евгений Васильевич Ключев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
7. Макаров М. Л. Основы теории дискурса / Михаил Львович Макаров. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
8. Никульшина Т. Н. Информационная стратегия в побудительном дискурсе (на материале английского языка) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Никульшина Татьяна Николаевна ; Киев. гос. лингвист. ун-т. – К. : [б. и.], 1998. – 190 с.
9. Стилистика английского языка / А. Н. Мороховский, О. П. Воробьева, Н. И. Лихошерст, З. В. Тимошенко. – К. : Вища шк., 1984. – 248 с.
10. Сухих С. А. Речевые интеракции и стратегии / С. А. Сухих // Языковое общение и его единицы : [межвуз. сб. науч. трудов / редкол. И. П. Сусов]. – Калинин : КГУ, 1986. – С. 71–77.
11. Фадеева Е. В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса (на материале современного английского языка) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Фадеева Елена Владимировна ; Киев. гос. лингвист. ун-т. – К. : [б. и.], 2000. – 194 с.
12. Sheldon S. *Memories of Midnight* / Sidney Sheldon. – L. : Harper Collins Publishers, 1994. – 392 p.
13. Sperber D. *Relevance Theory* / D. Sperber, D. Wilson // *The Handbook of Pragmatics* / [ed. by L. R. Horn, E. Ward]. – Oxford : Blackwell Publishers, 2007. – 826 p.
14. Vincenzi P. *Almost a Crime* / Penny Vincenzi. – L. : Orion, 2000. – 627 p.

References

1. Gulakova, Irina. 2004. "Kommunikativnyie Strategii i Taktiki Rechevogo Povedeniia v Konfliktnoi Situatsii Obshcheniia". PhD diss. University of Orel.
2. Deik, Ten Adrianys van. 1989. *Yazyk. Poznaniie. Kommunikatsiya*. Translated by V.V. Petrova. Moskva: Progress.
3. Denisiuk, Elena. 2003. "Manipuliativnoie Rechevoie Vozdeistviie: Kommunikativno-Pragmaticheskii Aspekt". PhD diss., University of Yekaterinburg.

4. Zernetskiy, Pavel. 1988. "Lingvisticheskie Aspekty Teorii Rechevoi Deiatelnosti". In *Yazykovoie Obahcheniie: Protsesy i Yedynitsy*, edited by Ivan Susov, 36–41. Kalinin: Kalinin State University Publishing.
5. Issers, Oksana. 2002. *Kommunikativnyie Strategii i Taktiki Russkoi Rechi*. Moskva: Yeditorial URSS.
6. Kliuyev, Yevgeniy. 2002. *Rechevaia Kommunikatsiya. Uspeshnost Rechevogo Obshcheniia*. Moskva : Ripol Klassik.
7. Makarov, Mikhail. 2003 *Osnovy Teorii Diskursa*. Moskva: Gnozis.
8. Nikulshyna, Tatyana. 1998. "Informatsyonnaia Strategiia v Pobuditelnom Diskursie (na Materiale Angliiskogo Yazyka)". PhD diss., University of Kyiv.
9. Morohovskiy, Alexander et al., ed. 1986. *Stilistika Angliiskogo Yazyka*. Kiev: Vyshcha Shkola.
10. Suhii, Stanislav. 1986. "Rechevyie Interaktsyi i Strategii". In *Yazykovoie Obshcheniie i Yego Yedynitsy*, edited by Ivan Susov, 71–77. Kalinin: KGU.
11. Fadeyeva, Yelena. 2000. "Strategii i Taktiki Konfliktного Diskursa (na Materiale Sovremennogo Angliiskogo Yazyka)". PhD diss., University of Kyiv.
12. Sheldon, Sidney. 1994. *Memories of Midnight*. London: Harper Collins Publishers.
13. Sperber, Dan, and Deirdre Wilson. 2007. "Relevance Theory." In *The Handbook of Pragmatics*, edited by Laurence R. Horn, Gregory Ward, 607–632. Oxford: Blackwell Publishers.
14. Vincenzi, Penny. 2000. *Almost a Crime*. London: Orion.

Сорокина Лина. Коммуникативная стратегия vs. манипулятивная стратегия. Анализируется коммуникативная стратегия как способ манипулятивной коммуникации. Последняя представлена как особенный вид когнитивно-прагматической деятельности. Подана характеристика разнообразных подходов к изучению коммуникативных стратегий и тактик, а также представлен сравнительный анализ коммуникативной и манипулятивной стратегий. Исследуя феномен коммуникативной стратегии, мы пришли к выводу, что, с одной стороны, под стратегией понимают цепочку решений говорящего, выбор тех или иных речевых действий и языковых средств. Ключевым в установлении различий между коммуникативной и манипулятивной стратегиями стало разграничение двух видов целей: прагматической и конструктивной (по А. Н. Мороховскому). Анализ понятия стратегии доказывает, что манипулятивная коммуникативная стратегия определяется наличием двух прагматических целей, одна из которых лишь функционально исполняет роль таковой, то есть является промежуточной, другая – настоящей целью манипулятора. Манипулятивная стратегия в нашей работе рассматривается как интегративное понятие, которое объединяет два аспекта стратегического действия – когнитивный и речевой.

Ключевые слова: манипулятивная коммуникация, стратегия, тактика, прагматическая цель, диалогический дискурс.

Sorokina Lina. Communicative Strategy vs. Manipulative Strategy. The article deals with the analysis of a communicative strategy as a device for manipulative communication. The latter is represented in the article as a special type of cognitive and pragmatic activity. The characteristics of various approaches to the study of communicative strategies and tactics is given. The comparative analysis of communicative and manipulative strategies is performed. The differentiation of two types of goals: pragmatic and constructive (defined by O. M. Morohovskyi) has become the key element in the determination of distinction between communicative and manipulative strategies. The analysis of a notion of strategy proves that manipulative communicative strategy is determined by the existence of two pragmatic aims – one of which fulfils the role only functionally, i.e. is a transitional aim, the second one is regarded as a the real aim of a manipulator. In the study manipulative strategy is regarded as an integrative notion that combines two aspects of strategic action – cognitive and verbal.

Key words: manipulative communication, strategy, tactic, pragmatic aim, dialogical discourse.