Терещенко Л. Я.,

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри іноземної філології та перекладу

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

КОГНІТИВНО-ПРАГМАТИЧНІ ВИМІРИ НЕПРАВДИВОГО МОВЛЕННЯ

Анотація. Сучасні розвідки комунікативної ситуації висловлення неправди проводяться у кількох ключових напрямках, котрі так чи інакше звертаються до особистості адресанта або адресата неправдивого висловлення. Метою статті є узагальнення певних теоретичних здобутків у цій царині з точки зору окреслення когнітивних та прагматичних рис неправдивого мовлення. Перенесення уваги з окремих видів діяльності нещирого адресанта і його адресата на їхню взаємодію у процесі смислотворення вводить нове дослідницьке бачення неправди як когнітивно-комунікативного утворення. Незважаючи на унікальність кожної окремої комунікативної події неправди та її учасників, перелік основних когнітивно-прагматичних вимірів неправди, а також спектр можливих варіацій розвитку відповідної комунікативної події є визначеним, що дозволяє стверджувати про наявність певних типових форм розгортання неправдивої комунікації. Неправдиве мовлення є прихованою стратегічною діяльністю, яка характеризується такими рисами: цілеспрямованим оголошення інформації, зміст якої не відповідає власним знанням адресата про предмет розмови (порушення ним умов щирості та істинності); наявністю прихованої мети – сформулювати у співбесідника хибне уявлення про предмет розмови; прихованим характером дій, зазначених вище; стратегічним плануванням перебігу комунікації. На формування неправдивого висловлення, а також на загальний перебіг комунікативної ситуації значний вплив справляє обрана брехуном модель адресата, а також його здатність оперувати низкою ментальних просторів, як фактичних, так і контрфактичних, які складають семантичну основу неправдивого висловлення. Успішність перебігу комунікації залежить також від інтерпретативної стратегії, обраної адресатом, та наявності обмовок у мовленні брехуна, котрі можуть викрити наявність кількох ментальних планів.

Ключові слова: неправдиве мовлення, ментальний простір, індивідуальний когнітивний простір, прихована стратегічна діяльність.

Постановка проблеми. Наявні дослідження неправди [4; 6; 10; 11; 14; 17] характеризуються значною широтою предметного поля, тоді як фокус дослідницької уваги часто зосереджується на мовленнєвій діяльності однієї з двох сторін, що беруть участь у неправдивій комунікації – адресантові чи адресатові неправдивого висловлення. Однак неправда не існує поза «життєвими світами» – ментальним і соціальним – учасників комунікації, навіть більше – вона передбачає особливий тип взаємодії учасників комунікації, який має свої когнітивні та прагматичні передумови. Дослідження останніх дозволить систематизувати уявлення про протікання процесу неправди-

вої комунікації та поглибити розуміння причин різного розвитку комунікативної ситуації, в якій принаймні один учасник є нещирим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неправда як діяльність є об'єктом прагмалінгвістичних досліджень, які зосереджують свою увагу на неправдивій комунікації загалом [2; 4; 5; 7; 8; 11; 14] або ж на неправдивому мовленнєвому акті [1; 20].

В основі аналізу мовленнєвої діяльності адресанта, який намагається ввести свого адресата в оману, лежать ідеї символічного інтеракціонізму Е. Гофмана – визначення комунікації як контекстозалежної *стратегічної активності*, спрямованої на досягнення мовцем певних цілей [19, с. 3–16]. Викривлення істинності висловлювання розглядається не як самоціль, а як засіб досягнення адресантом іншої стратегічної мети [6; 14]. Тобто неправда спрямована на досягнення утилітарних цілей адресанта за умов збереження «нормативного» перебігу комунікації.

З огляду на це Ю. Габермас називає неправду *прихованою стратегічною* діяльністю, яка, на відміну від комунікативної діяльності, спрямованої на порозуміння, та відкритої стратегічної діяльності, зорієнтованої на особисту мету, «паразитуює» на кооперативному мовленні [3, с. 295]. Прихованість змісту свідомості адресанта від адресата вказується дослідниками як визначна характеристика неправдивого мовлення [4; 5].

Своєю чергою зосередження уваги дослідників на позиції адресата неправдивого висловлення покликане дати відповідь на питання, чи можлива експертна перевірка правдивості висловлювань адресатом [14; 17; 22; 23], що включає низку практично-прикладних методик, наприклад [10; 22].

Різновекторність наведених досліджень неправдивої комунікації все частіше спонукає дослідників до створення єдиної моделі неправдивої комунікації, яка надасть системне пояснення взаємодії мовців за конкретних умов спілкування.

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних даних про когнітивно-прагматичні виміри неправдивого мовлення.

Виклад основного матеріалу. Перенесення уваги з окремих видів діяльності нещирого адресанта і його адресата на їхню взаємодію у процесі смислотворення вводить нове дослідницьке бачення неправди як когнітивно-комунікативного утворення.

Неправда вважається оптативним способом розгортання дискурсу (поряд із правдивою комунікацією), в якому проявляється свобода вибору адресанта [11, с. 77]. Свідомий вибір мовця реалізується у формі аргументативної стратегії, завдяки

який він чинить вплив на думки, погляди, переконання та дії адресата за допомогою неправдивого висловлення. Провідними ознаками нещирого мовця є: 1) цілеспрямоване оголошення інформації, зміст якої не відповідає його власним знанням про предмет розмови (порушення ним умов щирості та істинності); 2) наявність прихованої мети – сформулювати у співбесідника хибного уявлення про предмет розмови; 3) прихований характер дій, зазначених вище; 4) стратегічне планування перебігу комунікації [8].

Смисл неправдивого висловлювання розглядається як багатоплановий зміст складного мовного знака, що конструюється у конкретній ситуації спілкування [4]. При цьому поряд із інформацією, що повідомляється навмисно, частина інформації передається мовцем мимовільно і може бути зафіксована й використана адресатом у процесі смислотворення. Під час взаємодії брехуна і його адресата комунікативний внесок першого набуває подвійного інформаційного характеру: у разі усвідомлення адресатом наявності «нестратегічного» повідомлення його інтерпретація смислу висловлювання може суттєво відрізнятись від інтенційно переданого адресантом смислу.

Володіючи спільним мовним кодом, брехун і його адресат вступають у взаємодію в межах певної комунікативної ситуації стосовно визначеної референтної ситуації, яка має багатокомпонентну структуру. Інформація про референтну ситуацію обробляється і зберігається у формі когнітивних структур, а вербалізується у спосіб, що визначається інтенціями адресанта за урахування його уявлення про адресата.

Відправною точкою цього процесу є інтенція мовця ввести адресата в оману, що виникає у відповідь на зовнішній стимул (обставини, що викликають суперечність між особистою й спільною метою). Мотиви суб'єкта неправдивого мовлення ним самим не маніфестуються. З позицій соціальної комунікації, у процесі соціальної інтеракції брехун більше орієнтований на активне досягнення особисто значимого результату, ніж на співпрацю зі своїм партнером [15, с. 34]. Відтак брехуна можна протиставити трьом типам комунікантів з іншими мотиваційними характеристиками: 1) брехун (з високою особистісною мотивацією) vs конформіст (пасивний учасник з низькою особистісною мотивацією); 2) брехун vs ініціативний партнер, орієнтований на кооперацію (висока просоціальна мотивація); 3) брехун vs пасивний некооперативний учасник комунікації (низька просоціальна мотивація) [15, с. 39]. Мимовільне висловлення брехуном своїх мотивів або прихованих інтенцій викриє його та призведе до комунікативної невдачі.

Для успішної актуалізації спільних зон індивідуальних когнітивних просторів учасників комунікативної ситуації і створення спільного когнітивного оточення важливе моделювання когнітивного простору співбесідника. Брехун створює власне висловлення згідно з гіпотетичним уявленням про характеристики адресата і корегує останнє у процесі розвитку комунікативної ситуації. Дослідження виявили, що комунікативний стиль брехуна залежить від комунікативного стилю його співрозмовника, наприклад: занадто швидка або занадто повільна реакція адресата на ініціативне неправдиве висловлювання сприймалася брехуном як ознака підозри або скептицизму з боку адресата, що своєю чергою викликало стриманість з боку мовця [14, с. 729].

Уявлення суб'єкта неправдивого мовлення про свого адресата передбачає вибір однієї з двох моделей: 1) «наївний»

адресат, який не усвідомлює нещирість адресанта та 2) «скептичний» адресат, який піддасть висловлювання сумніву. Наголосимо, що ці моделі адресата є лише метапрезентаціями, що можуть не відповідати дійсності.

Інформація про предметну ситуацію, з приводу якої висловлюється суб'єкт неправдивого мовлення, є частиною його *індивідуального когнітивного простору* – динамічної системи даних, що містить усю сукупність знань і уявлень індивіда про світ, які безперервно модифікуються. У визначений момент комунікативної події індивідуальні знання мовця складають його *когнітивне оточення*. Розвиток комунікативної події представляє собою процес розширення спільного когнітивного оточення, який автоматично спричиняє зміни у системі індивідуальних знань кожного з учасників. У разі неправди мова виявляється тим засобом, за допомогою якого вносяться зміни до індивідуального когнітивного простору адресата.

Згідно з теорією концептуальної інтеграції Ж. Фоконьє і М. Тернера [18], смислотворення представляє собою послідовне розгортання ментальних просторів комунікантів, які об'єднуються, створюючи нові інтегровані простори. Останні генерують свою власну структуру, використовуючи структуру й роль вихідних просторів, не будучи, проте, зведеними до їх простої суми [13, с. 189–190]. Іншими словами, в процесі взаємодії створюється спільний для мовця і його адресата ментальний простір.

На відміну від знання як константної структури, *ментальний простір* являє собою форму ментальної репрезентації – суб'єктивний актуальний образ певної події, тимчасову концептуальну конструкцію, що містить релевантну інформацію стосовно певної сфери знань [13]. Цей образ складає основу ментального реконструювання вірогідної, контрфактичної або альтернативної реальності [9, с. 97].

Особливість неправдивої комунікації полягає у *подвійності ментального простору* суб'єкта неправдивого мовлення. Він усвідомлює, що конструювання так званого «спільного світу» не відбувається. У його свідомості весь час перемешуються дві альтернативні картини світу: *фактичний ментальний простір*, що відображає дійсний стан речей, згідно з яким власне повідомлення брехуна є безглуздом (аномальним), та *контрфактичний ментальний простір* – трансформований образ першого, що використовується для формування інтегрованого ментального простору, спільного для мовця й адресата. Відтак брехун оперує двома інтегрованими ментальними просторами. Ретельно приховуючи цей факт, він прагне представити стан речей так, нібито він знаходиться в тому ж самому інтерсуб'єктивному світі, що і його співрозмовник, забезпечуючи таким чином успішний перебіг комунікативної події.

Контрфактичний простір складає семантичну основу неправдивого висловлювання, тоді як фактичний ментальний простір зазвичай залишається невербалізованим. Розглянемо жарт, у якому молода дружина повідомляє чоловікові про те, що незабаром в домі буде троє людей, замість двох: *The newly wed wife said to her husband when he returned from work, "I have great news for you. Pretty soon, we're going to be three in this house instead of two" Her husband ran to her with a smile on his face and delight in his eyes. He was glowing of happiness and kissing his wife when she said, "I'm glad that you feel this way since tomorrow morning my mother moves in with us"*. У фактичному ментальному просторі дружини міститься інформація про те,

що незабаром її мама переїде до їх житла, у контрфактичному ментальному просторі реалізується сценарій, коли поповнення сім'ї асоціюється з народженням дитини.

Важливою властивістю ментальних просторів є можлива наявність кількох з них, рекурсивно вкладених один в інший [9, с. 98]. Зокрема, один контрфактичний ментальний простір часто інгерентно вміщує інший контрфактичний простір, що забезпечує смислову узгодженість. Такий прийом надає неправдивому висловлюванню більшої правдоподібності.

Здебільшого подвійність ментального простору суб'єкта неправдивого мовлення не виявляється у мовленні, що позбавляє висловлювання протиріччя. Водночас ця подвійність чітко прослідковується в обмовках, коли фрагменти одного ментального простору помилково заміщують фрагменти іншого. Невідповідними контрфактичному ментальному просторові можуть виявитись такі параметри неправдивого висловлювання, як:

– часові координати, наприклад: “*You never loved me, Don.*” “*Of course I did ...do.*” [12, с. 390] – мовець не може визначитись, у якому часі говорити про кохання до співбесідниці;

– невідповідний референт, як от: “*Got to catch a tram,*” “*I gabbled.*” “*Bus.*” [24, с. 102] – вигадавши невідкладну потребу у від'їзді, мовець забуває, які види транспорту ходять по вулиці, на якій він знаходиться.

– модальні характеристики: “*Um, they refused planning permission.*” “*That's an awful shame,*” “*Emily lied cheerfully*” [16, с. 375] – висловлене мовцем співчуття супроводжується мажорною просодією.

Загальний розвиток комунікативної події неправди може відбуватись у кількох напрямках, що визначаються, з одного боку, співвіднесенням установок брехуна, влучністю прийнятої ним моделі адресата, рівнем його суб'єктивного когнітивного контролю за власною діяльністю – відсутністю мимовільних вербальних та невербальних сигналів, які викривають неправду, а з іншого боку, залежить від обраної адресатом стратегії трактування інтенцій мовця.

Згідно з реакцією адресата на неправдиве висловлювання подальший розвиток комунікативної ситуації можливий в одному з альтернативних напрямків: прийняття твердження як правдивого (успішна неправда) або його відхилення (викриття неправди). Різновидом успішно реалізованої неправди ми вважаємо рутинний неінформативний обмін, за якого адресат не має за першочергову мету критично оцінити правдивість і щирість мовця (наприклад, розмова згідно з етикетними приписами). Окрім прийняття або відхилення твердження як правдивого, реакція адресата може бути віддалена у часі (шляхом додаткового запиту), якщо адресат намагається піддати повідомлення верифікації. Така спроба може привести до латентного або відкритого конфлікту.

Стратегії, якими користується адресат під час трактування інтенцій нещирого мовця, представляють собою такі види: а) *наївний оптимізм* – адресат вважає адресанта компетентним і зорієнтованим на кооперацію, відповідно, він готовий прийняти першу ж інтерпретацію висловлювання, яка є релевантною ситуації; б) *обережний оптимізм* – адресат вважає адресанта кооперативним, але необов'язково компетентним, тому він приймає ту інтерпретацію висловлювання, яку адресант ймовірно вважає релевантною для адресата; в) *позбавлене наївності розуміння* – адресат не вважає адресанта ані компетентним, ані кооперативним. У такому разі адресатом

вибудовується ланцюжок інтенцій, які він приписує адресанту: «адресант хоче, щоб я повірив, що він вірить у те і намагається висловити те, що...» [21, с. 62–63]. Оскільки кожна наступна стратегія вимагає більших когнітивних зусиль, ніж попередня, здебільшого адресати неправдивого висловлювання вдаються до стратегії «наївного оптимізму», що сприяє успішній реалізації неправдивого висловлювання.

Висновки. Незважаючи на унікальність кожної окремої комунікативної події неправди та її учасників, перелік основних когнітивно-прагматичних вимірів неправди, а також спектр можливих варіацій розвитку відповідної комунікативної події є визначеним, що дозволяє стверджувати про наявність певних типових форм розгортання неправдивої комунікації. На формування неправдивого висловлення, а також на загальний перебіг комунікативної ситуації значний вплив справляє обрана брехуном модель адресата, а також його здатність оперувати подвійним ментальним простором, який складає семантичну основу неправдивого висловлення.

Література:

1. Безуглая Л.Р., Бабич Е.Н. Ложь как разновидность речевого акта асертивного типа. *Вісник Харківського національного університету*. 2003. № 609. С. 97–99.
2. Васильченко А.С., Шунейко А.А. Прагматика лжи в современной коммуникации. *Международный журнал экспериментального образования*. 2010. № 4. С. 42–43. URL: <http://www.expeducation.ru/ru/article/view?id=369>.
3. Габермас Ю. Дії, мовленнєві акти, мовленнєві інтеракції та життєвий світ. *Комунікативна практична філософія*. Київ: Лібра, 1999. С. 284–324.
4. Морозова Е.И. Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект. Харьков: Экограф, 2005. 300 с.
5. Плотникова С.Н. Лингвистические аспекты выражения неискренности в английском языке: автореф. дис. ... д-ра. филол. наук: 10.02.04. Москва, 2000. 42 с.
6. Рибалко М.-М.О. Вербальний та невербальний аспекти дискурсивної поведінки обманника (на матеріалі сучасної англomовної художньої прози): автореф. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2008. 20с.
7. Розенгарт Ю.В. Когнітивно-комунікативні аспекти стратегії введення в оману адресата (на матеріалі політичного інтерв'ю з Д. Трампом). *Science and Education a New Dimension. Philology*. 2018. VI(45). Issue: 152. С. 55–59.
8. Терещенко Л.Я. Мовна особистість брехуна: на перехресті когніції і комунікації. *Наукові записки. Серія «Філологічна»*. Острог: Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2010. Вип. 16. С. 295–303.
9. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования: монография. СПб.: Питер, 2002. 272 с.
10. Adams S. H. Communication Under Stress: Indicators of Veracity and Deception in Written Narratives: dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in Human Development. Falls Church, Virginia, 2002. 140 p.
11. Anolli L. Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): A New Model for the Analysis of Deceptive Communication. *Say not to Say: New Perspectives on Micommunication* / eds. L. Anolli, R. Ciceri. IOS Press, 2001. P. 76-105.
12. Binchy M. Quentins. N.Y.: Signet Book, 2002. 436p.
13. Coulson S. Conceptual blending in thought, rhetoric, and ideology. *Cognitive Linguistics: Current Applications and Future Perspectives* / eds. Gitte Kristiansen, René Dirven and others. Amsterdam: John H. Benjamins Publishing Company, 2006. P. 187–210.

14. Deceptive Realities: Sender, Receiver, and Observer Perspectives in Deceptive Conversations / Burgoon J.K., Buller D.B., Floyd K., Grandpre J. *Communication Research*. 1996. Vol. 23, No. 6. P. 724–748.
15. De Dreu C.K.W., Nijstad B.A., Knippenberg D. van. Motivated Information Processing in Group Judgement and Decision Making. *Personality and Social Psychology Review*. 2008. № 12. P. 22–44. URL: <http://psr.sagepub.com/cgi/content/abstract/12/1/22>.
16. Dowling C. *Expecting Emily*. London : Headline book publishing, 2002. 501 p.
17. Ekman P., O'Sullivan M., Frank M.G. A Few Can Catch a Liar. *Psychological Science*. 1999. Vol.10, № 3. P. 263–266. URL: http://www.psychologicalscience.org/pdf/ps/catch_liar.pdf.
18. Fauconnier G., Turner M. *The Way We Think: Conceptual Blending and the Mind's Hidden Complexities*. N.Y. : Basic Books, 2002. 464 p.
19. Goffman E. *The presentation of self in everyday life*. N.Y. : Doubleday Anchor Books, 1959. 257 p.
20. Hundsnuerscher F. Lügen – auch eine Forem Sprachlichen Handelns. *Sprache, Onomatopöie, Rhetorik, Namen, Idiomatik, Grammatik* / Hrsg.: Halwachs D., Penzinger C., Stütz I. Graz, 1994. S. 97–113.
21. Reboul A. Semantic Transparency, Semantic Opacity, States of Affairs, Mental States and Speech Acts. *Say not to Say: New Perspectives on Miscommunication* / eds. L. Anolli, R. Ciceri. IOS Press, 2001. P.45–72.
22. Undeutsch U. The development of narrative reality analysis. *Credibility assessment : NATO ASI series. Series D : Behavioural and social sciences* / ed. Yuille J.C. Dordrecht. Boston, 1989. Vol. 47. P. 101–119.
23. Vrij A., Akehurst L. Verbal Communication and credibility: Narrative validity assessment. *Psychology and Law : Truthfulness accuracy and credibility* / eds. Menon A., Vrij A., Bull R. London : McGraw-Hill, 1997. P. 3–26.
24. Waterhouse K. *Billy Liar*. L. : Penguin Books, 1962. 187 p.

Tereshchenko L. Cognitive and pragmatic features of lying

Summary. Modern studies of deceptive communicative situations are carried out in several key areas that mostly

address the identity of the liar or the receiver of the misleading message. The purpose of the article is to summarize certain theoretical achievements in this field, and define cognitive and pragmatic features of lying or deceptive speech. Shifting attention from particular activities of the insincere speaker and his/her addressee to their interaction in the mutual process of creation of the meaning introduces a new research vision of lying as a cognitive-communicative phenomenon. Despite the uniqueness of each individual communicative event of lying and despite its participants' unique features, a list of basic cognitive and pragmatic dimensions of telling lies can be defined. Moreover, a range of possible variations in the development of such a communicative event can be described. This fact allows us to assert that there are some typical forms of development of deceptive communication. Lying is a covert strategic activity, characterized by the following features: intentional announcement of the information, the content of which does not correspond to the speaker's knowledge about the subject of the conversation (violation of the terms of sincerity and truth); a hidden intention (to impose on the recipient a false idea about the subject of the conversation); the hidden nature of the actions mentioned above; strategic planning of the communication. The verbal form of a false statement, as well as the overall course of the communicative situation, are significantly influenced by the speaker's mental representation of the recipient, as well as his or her ability to operate a number of mental spaces, both factual and counterfactual, that form the semantic basis of the false statement. Whether the deceptive communication runs smoothly also depends on the interpretative strategy chosen by the recipient and on the speaker's slips of the tongue that may reveal several mental planes.

Key words: deceptive speech, mental space, individual cognitive space, covert strategic activity.