

Когнітивно-комунікативні аспекти стратегії введення в оману адресата (на матеріалі політичного інтерв'ю з Д. Трампом)

Ю. В. Розенгарт

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, Україна

Paper received 31.01.18; Revised 04.02.18; Accepted for publication 05.02.18.

<https://doi.org/10.31174/SEND-Ph2018-152VI45-12>

Анотація. Обман – предмет вивчення багатьох галузей науки, включаючи філософію, біологію, теорію комунікації, військову сферу, психолінгвістику, політичну лінгвістику. Це дослідження мало за мету описати лінгвальні маркери неправдивості на прикладі політичного інтерв'ю. У політичному дискурсі під час породження неправдивих висловлень мовець застосовує стратегії, що відбивають комунікативні, когнітивні та метадискурсивні категорії дискурсу (Шевченко, 2017). Аналіз інтерв'ю з Д. Трампом установив застосування політиком у своєму мовленні трьох видів стратегій введення в оману – комунікативної, когнітивної та метакогнітивної. Найпоширенішими засобами їхньої реалізації виявилися тактики дистанціювання від змісту повідомлення, уникнення несхвалення, підтримка авторитетності, уникнення напруги у взаємодії. Серед мовних маркерів стратегій введення в оману зафіксовано засоби сугестії: інтенсифікатори, «читання думок», універсальні квантифікатори (Bandler, Grinder, 1975), а також когнітивні дієслова, заперечні частки, слова зі семантикою винятковості, повтори.

Ключові слова: неправда, стратегія, тактика, політичний дискурс.

Вступ. Здатність людини до обману має еволюційні корені, позаяк брехня, завдяки своїй адаптивній природі, була невід'ємною запорукою виживання людини, її комунікативним умінням [29]. У межах досліджень біологічної еволюції неправди, що представляє собою перевагу над іншими суперниками, відведено важливу роль у становленні людини [36]. Ще І. Кант, говорячи про зміст моральної поведінки, зазначав, що в людини триває постійна боротьба двох світів. Центральним пунктом його «Критики чистого розуму» було питання про передумови реалізації здатності людини до пізнання і про межі людських можливостей у цьому пізнанні. Завдяки тому, що людина може породжувати не лише аналітичні, а й синтетичні судження, вона може розширювати своє знання [1, с. 376-377]. Водночас в такому розширенні знань на основі синтетичних суджень криється небезпека: вони можуть потенційно призводити до неправдивості їхнього автора, адже людина в цьому разі породжує не об'єктивні смисли, як, наприклад, під час продукування аналітичних суджень, а суб'єктивні.

Велику увагу поняттям істини та неправди у своїх філософських роздумах присвятив Ф. Ніцше, який подекуди в парадоксальний спосіб говорив про фундаментальність і значущість брехні для життя: «При всій цінності істинного, правдивого, безкорисного, все ж можливо, що ілюзії, волі до обману, користоловству та пожадливістю має бути приписано вищу та більш незаперечливу цінність для всього життя» [10, с. 242]. Для Ф. Ніцше брехня значуща не сама по собі, а як здатність до життя. Розмірковуючи щодо переоцінки цінностей, філософ додає: «Брехливість настільки глибоко захована, має такий всебічний прояв, воля в такій мірі спрямована на боротьбу з прямим самопізнанням і називанням всього власними іменами, що великої ймовірності набуває таке припущення: істина, воля до істини є, власне, зовсім не тим, за що вони себе видають, а лише маскою» [9, с. 168]. Правдивість філософ розглядає як одну з основоположних моральних чеснот, що здійснюється в межах християнської максими «не лжесвідчи». Проте правдивість для Ніцше – частка слабких, що встали на шлях примусу й авторитету [11, с. 275]. У цьому контексті кантівські «трансцендентальна ілюзія», «евристична фікція», «софістика чистого розуму» з позиції Ніцше належать до сфери життєвих фальсифікацій. Недовільна або довільна фальсифікація – сама дійсність життя, породжувана живими істотами, які зорієнтовані на самоз-

ростання, «волю до влади», одним із модусів якої є «воля до істини».

Короткий огляд публікацій із теми. Особливого поширення проблема введення в оману набула у військовій сфері. Міністерство оборони США визначає термін неправди як “заходи, спрямовані на неправильне інформування ворога шляхом маніпуляції, викривлення або фальсифікації свідчень із метою змусити його реагувати у спосіб, який завдасть шкоди його інтересам” [22, с. 17]. Обман іноді помилково плутають із неінтенційною дезорієнтацією або неправильним інформуванням. Проте не слід ототожнювати ці форми адресатуного інформування з дезінформацією, що є зумисною (інтенційною) формою комунікативної поведінки, спрямованою на одержання переваги над співрозмовником чи вигоди для її автора [24; 30].

Незважаючи на те, що в суспільстві існують очікування щодо вірогідності інформації [27; 21, с. 191], в актуальній комунікації співрозмовники нерідко додержуються думки, що щирість – не найкраща стратегія. Тому вдаються до брехні, яка, на їхній погляд, сприятиме досягненню їхніх інтенцій. «Брехня – адаптивна поведінка, що її переслідують у ситуаціях, що віщують успіх <...> її ефективність полягає у вирішенні міжособистісних чи інших проблем. Той факт, що обман як комунікативна стратегія часто винагороджується, спонукає нас часто вдаватися до певних фабрикацій задля задоволення наших особистих прагматичних цілей» [28, с. 16]. Дослідники неправди визначають її як комунікативний акт, що має за мету створити в співрозмовника переконання, яке джерело вважає неправдивим, шляхом випрацювання фальшивої думки або перетворення існуючої думки на неправдиву [38]. Комунікативні акти розгортаються в межах стратегій: введення в оману дослідники кваліфікують як різновид міжособистісного впливу, тобто способу, через який відправник здатен посилювати чи змінювати когніції, емоції чи поведінку інших. Тому обман як вид маніпулювання, в основі якого лежить конкретна мета, передбачає використання конкретного арсеналу вербальних та невербальних засобів, що викликають когнітивну, афективну та конативну (поведінкову) реакцію адресата.

Незважаючи на те, що обман – традиційний компонент політичного та військового конфлікту, багато дослідників погоджуються, що неправдивість властива всім сферам міжособистісної взаємодії. Будь-яка особистість виявляє себе й свою суб'єктність не лише на основі пре-

дметної діяльності, а й шляхом спілкування, що невід'ємне від мови й мовлення [12, с. 25]. Мовлення індивіда неминуче відбиває внутрішній світ мовця, будучи джерелом знань про його особистість [4; 5]. Отже тема неправди в міжособистісній взаємодії залишається однією з провідних і актуальних у лінгвістичних дослідженнях дискурсу [8; 13; 14; 20; 26; 32]. Викладене вище визначає *актуальність* нашого дослідження вербальних проявів неправди в політичному дискурсі, адже політика й політичне мовлення – традиційні царини, що відбивають, за термінами Ф. Ніцше, жагу людей до влади, яку зазвичай супроводжує неправда. *Мета* цієї розвідки – встановити лінгвальні маркери застосовуваних політиком стратегій введення в оману інтерв'юера та аудиторії.

Матеріал та методи. Матеріалом дослідження слугували тексти інтерв'ю з чинним Президентом США Д. Трампом, що присвячені темі стосунків його передвибороного штабу зі спецслужбами РФ. Провідні *методи* дослідження охоплюють дискурс- та контент-аналіз, психолінгвістичний аналіз із елементами статистичного аналізу; контекстологічний аналіз, що допоміг з'ясувати випадки набуття мовними одиницями особливого прагматичного значення під впливом чинника неправди.

Обговорення результатів. Провідною властивістю дискурсу є здатність до поєднання функцій різних типів дискурсу, що вважають його конститутивною ознакою [17, с. 123]. Таке поєднання здатне підсилити, наприклад, емоційність й експресивність формальності політичного дискурсу. Отже, визначальними категоріями політичного дискурсу є когнітивні, комунікативні, метадискурсивні, а також контекстні категорії, що включають політичну ідеологію адресата та адресанта, регулюють стиль і прагматичний вимір політичного дискурсу [3; 17; 18; 25]. До когнітивних категорій дискурсу належать субкатегорії інформативності й когезії. Комунікативні містять інтенціональність, адресованість і ситуативність дискурсу. Серед метадискурсивних категорій слід виокремлювати категорії кооперації та ввічливості, жанрово-стилістичні особливості, фатичну метакомунікацію, операціональну категорію зміни ролей. Нарешті, слід виокремлювати гіперкатегорію інтердискурсивності, що характеризує інтеракцію, – перетин та інтеграцію різних видів знань і практики інших видів дискурсу в конкретному дискурсі [17, с. 119-122].

Зупинімося докладніше на теоретичних підставах лінгвістичного дослідження неправди в політичному дискурсі в контексті окреслених вище дискурсивних категорій. Із погляду когнітивної категорії дискурсу, що включає субкатегорії інформативності й когезії, породження неправди, за даними дослідників [28; 38], вимагає більших когнітивних зусиль та планування з боку мовця, ніж продукування правдивих висловлень. Учені стверджують, що поряд із наміром обманути, відправник повинен вербалізувати думку про те, що він вважає правдивим або хибним. Водночас передавання неправдивої вербальної інформації не завжди призводить до появи обману. Комуніканти також можуть створити в ментальності адресата неправдиве переконання, передаючи йому повідомлення з неоднозначним або неясним змістом, замовчуючи інформацію з вірогідних повідомлень. Під час цього відбувається варіювання інтенсивності подання правдивої інформації шляхом перебільшення чи применшення, маніпулювання зовнішніми сигналами заради створення фальшивих фреймів. Отже обман визначаємо як інтенцію мовця ввести в оману аудиторію

шляхом контролювання інформації з метою зміни позиції адресата.

Інформаційна неоднорідність комунікативного внеску суб'єкта неправдивої комунікації відбита у формах вербалізації змісту неправдивого висловлення, які науковці пропонують поділяти на два типи: стратегічний і нестратегічний. Властивість вилучати інформацію та використовувати її собі на користь дає змогу вважати комунікативну діяльність інгерентно стратегічною. Стратегію слід тлумачити в термінах когнітивно-комунікативного підходу, що пояснює її невід'ємність від фонду декларативних енциклопедичних знань, потрібних для формування соціально значущих комунікативних намірів, наприклад, спонукання аудиторії доголосовування за конкретного політика, а також від неусвідомлених процедурних знань як інструментів реалізації згаданих намірів. Водночас, у комунікації не доцільно принципово розмежовувати ці два види знань [7, с. 46]. А. П. Мартинюк визначає стратегію в термінах патернів комунікативної поведінки, пов'язаних із вирішенням задач, що виникають упродовж розгортання комунікативної взаємодії, і контрольованих свідомістю лише частково, на рівні раціональної оцінки того, що відбувається [7, с. 46]. Ідеться про двоплановість стратегії, бо вона – продукт свідомих (довільних) та несвідомих (недовільних) мисленнєвих операцій продуцента.

Щодо дискурсивної стратегії, то І. Є. Фролова пропонує розуміти її як комунікативний намір мовця, сформований шляхом використання суспільного досвіду для власних індивідуальних потреб і бажань, та мовну об'єктивацію цього наміру, що надає йому інтерактивного статусу під час осмислення вербалізованого наміру всіма суб'єктами [16, с. 66]. За кожною стратегією приховано бажання впливу на адресата. Отже зі стратегічного погляду, впродовж передавання інформації важливим є те, чи передавати її правдивою, чи модифікувати її таким чином, щоб вона не відповідала дійсності, «підконтрольній» мовцеві. Форми вербалізації змісту неправдивого висловлення стратегічного типу класифікують як наслідок довільного (свідомого) відбору мовцем лінгвальних засобів для формування спотвореного уявлення адресата про референтну ситуацію.

Отже нещирю комунікацію характеризує стратегічність, а в основі стратегічної комунікації лежить ідея про те, що люди здатні контролювати інформацію своїх повідомлень [37]. Оскільки існують відмінності в структурованні неправдивого дискурсу мотивованим та немотивованим мовцем, зупинімося докладніше на мотивах породження неправдивого мовлення. Мотиви неправдивого впливу суттєво не відрізняються від звичайного комунікативного впливу, що його чинить мовець на слухача. Слід виокремлювати інструментальні, міжособистісні, особистісні цілі комунікації. Інструментальні цілі за своєю сутністю є конативними, передбачаючи конкретні зміни мовцем ставлення та поведінки адресата, бажані адресантом. Міжособистісні цілі (афективні) стосуються афективного плану комунікації, а саме встановлення й підтримки інтерперсональних стосунків комунікативних партнерів. Особистісні цілі стосуються здебільшого когнітивних аспектів комунікації, зокрема: збереження іміджу адресанта, довіра, домінантність (статусні стосунки), досвід і самовладання. На основі запропонованої концепції мотивів та в результаті аналізу чинних концепцій [23; 31; 37], виокремлюємо інструментальні,

інтерперсональні та особистісні види дискурсивних стратегій та відповідні їм мовленнєві тактики.

За своєю сутністю інструментальні є комунікативними, інтерперсональні – метакогнітивними, а особистісні – когнітивними стратегіями. На основі аналізу фактичного матеріалу до тактик реалізації *комунікативної* стратегії введення в оману включаємо такі: встановлення та підтримка влади й домінантності [15] над слухачем; уникнення дисонансу; уникнення покарання чи несхвалення; захист своєї вигоди; спроба зашкодити спробі адресата мати вигоду тощо. Тактики реалізації *метакогнітивної* стратегії введення в оману охоплюють: встановлення та підтримання стосунків між комунікативними партнерами; уникнення напруги чи конфлікту в стосунках; підтримка соціальної взаємодії; зміна теми дискурсу; уникнення самовикриття. Щодо *когнітивної* стратегії, то засобами її реалізації є тактики збереження свого «обличчя» в очах адресата або іміджу адресата чи третіх осіб; підтримання або підвищення самооцінки себе чи партнера. Серед інших тактик реалізації когнітивної стратегії обману назвемо приховування правдивої інформації, комбінування правдивої та неправдивої інформації, імплікування хибних умовиводів чи відвертання уваги. Нерідко мовці вдаються до комбінування кількох тактик різних видів стратегій обману.

Двоплановість стратегії, що полягає, як зазначено вище, до деякої міри, в її неконтрольованості, відкриває в дискурсі місця «витікання» неправдивих намірів мовця. Ідеться про нестратегічний характер комунікації, властивий мимовільним (неусвідомлюваним) формам вираження неправдивого смислу, який передає мовець вербальними або невербальними засобами поряд із неправдивим повідомленням [14]. Інакше кажучи, нестратегічні форми вербалізації змісту таких висловлень виникають незалежно, або навіть всупереч, когнітивним зусиллям мовця щодо контролю над ними. Так, наприклад, фокусуючись на реалізації певного виду стратегії введення в оману адресата, адресант не здатен контролювати її операційний (процедурний) бік, що імплементується мовними засобами вираження змісту. Натомість, його когнітивних ресурсів «вистачає» лише на породження смислу повідомлення, змістовому (декларативному) аспекті передавання інформації. Через нестачу когнітивних ресурсів когнітивна складність мовлення політика знижуватиметься. Вербальними індикаторами цього слугуватимуть такі: низька кількість прийменників, когнітивних дієслів, слів із семантикою винятковості *but, without*, займенника першої особи *I* поряд із вищою питомою вагою заперечних часток і конструкцій, дієслів-позначників руху. Поява останніх пояснюється полегшеним доступом до цих одиниць у когнітивно напруженій ситуації (вигадання нереальних подій), аніж до когнітивних дієслів. Власне, такий дефіцит уваги є перевагою для лінгвіста-дослідника, адже дає йому змогу проаналізувати несвідомий вибір слів, граматичних конструкцій, помилок тощо в мовленні. Слід також згадати і лексичну неоднорідність під час аналізу мовних одиниць, наявність повнозначних слів, спрямованих на відбиття змістових характеристик дискурсу, та функціональних слів, які слугують операторами, виконуючи процедурну роль у дискурсі [33]. Так, незалежно від особи займенників, існує позитивна кореляція між кількістю займенників та ймовірністю повідомлення неправди.

У низці досліджень доведено тенденцію неправдомовців до зміщення арсеналу використаних стратегій у

бік відчуження, дистальності, що можна описати в термінах С. Московічі (1967) як «тиску» та «дистанції». Рівень «тиску» визначається відношенням між комунікантами, рівень «дистанції» – ставленням кожного з них до змісту повідомлення. Отже в нашому випадку йдеться не про дистанціювання від співрозмовника (комунікативний аспект), тобто «тиск», а про рівень «дистанції» від порожуваних висловлень (когнітивний аспект) [6, с. 31]. Останній феномен тлумачимо в контексті надання мовцем пріоритету когнітивній стратегії над комунікативною, оскільки йому потрібно спершу «впорядкувати» власні думки, перш ніж комунікувати неправдиву інформацію. Більш того, намагання несвідомо дистанціюватися від змісту повідомлення, вдаючи ніби то не його слова, засвідчує міру згадуваної лінгвістами [7] нецілковітої контрольованості стратегій введення в оману слухача.

Наведемо приклад інтерв'ю з Д. Трампом виданню *The New York Times*, де простежуються ці мовні феномени:

[1] SCHMIDT: *What's your expectation on Mueller? When do you —*

TRUMP: *I have no expectation. I can only tell you that there is absolutely no collusion. Everybody knows it. And you know who knows it better than anybody? The Democrats. They walk around blinking at each other.*

SCHMIDT: *But when do you think he'll be done in regards to you —*

TRUMP: *I don't know.*

SCHMIDT: *But does that bother you?*

TRUMP: *No, it doesn't bother me because I hope that he's going to be fair. I think that he's going to be fair. And based on that [inaudible]. There's been no collusion. But I think he's going to be fair. And if he's fair — because everybody knows the answer already, Michael. I want you to treat me fairly. O.K.?*

SCHMIDT: *Believe me. This is —*

TRUMP: *Everybody knows the answer already. There was no collusion. None whatsoever. [1]*

Аналіз наведеного уривку інтерв'ю свідчить про схильність мовця до застосування тактики дистанціювання від змісту висловів (“*And you know who knows it better than anybody? The Democrats. They walk around blinking at each other*”) як одного із засобів реалізації когнітивної стратегії введення в оману. Комунікативні внески Д. Трампа за багатьма ознаками можна кваліфікувати як приклад «дефензивного» дискурсу [35], який характеризує висока питома вага займенників, ужитих Д. Трампом понад два десятки разів. Серед них «універсальні квантифікатори» *everybody, anybody* з розряду сугестивних засобів генералізації інформації, семантика яких розмита й неконкретна. Завдяки своїй абстрактності вони також маркують тактику дистанціювання когнітивної стратегії введення в оману. У відповідях на «незручні» питання інтерв'юера (Майкла Шмідта) щодо розслідування спецпрокурором Мюллером підозри про змову передвиборного штабу чинного Президента з російськими спецслужбами, в мовленні топ-політика з'являється велика кількість заперечних конструкцій. Вони маркують тактику уникнення несхвалення комунікативної стратегії введення в оману. Інтенсифікатори *absolutely, already* маркують застосування тактики підтримки авторитетності з розряду тієї ж стратегії. Серед тактик метакогнітивної стратегії назвемо встановлення та підтримання взаємодії між комунікативними партнерами та уникнення напруги у стосунках шляхом введення конструкцій —

маркерів «читання думок» *you know*. Загалом, маніпулятивна функція інтенсифікаторів *absolutely, already*, «універсальні квантифікаторів» *everybody, anybody* у складі засобів генералізації (*generalization*) та *you know* як засобів спотворення (*distortion*) інформації, відповідно, полягає в навіюванні слухача. Наявність переривання на початку, повторів *everybody knows (3), he's going to be fair (3), there's been (was) no collusion (2)* як сигналів тактики уникнення самовикриття під час реалізації метакогнітивної стратегії, загалом суголосно дослідженням інших лінгвістів [26] щодо характеристики неправдивого дефензивного дискурсу. Крім того, вживання політиком шести одиниць із семантикою «правда» (*fair(4), fairly, believe*), згідно з оцінками психолінгвістів [6], може слугувати маркером тактики збереження іміджу правдомовця під час реалізації когнітивної стратегії введення в оману.

Висновки. Стратегію слід тлумачити в термінах когнітивно-комунікативного підходу, що пояснює її невід'ємність від фонду декларативних енциклопедичних знань, потрібних для формування соціально значущих комунікативних намірів, а також від неусвідомлюваних процедурних знань як інструментів реалізації згаданих намірів. Ці два види знань не доцільно розмежовувати, адже стратегії характерна двоплановість стратегії, бо вона – продукт свідомих (довільних) та несвідомих (недовільних) мисленнєвих операцій продуцента.

Маніпулятивний арсенал засобів реалізації когнітивних, комунікативних та метакогнітивних стратегій, до яких вдається мовець, аби приховати правду, досить варіативний. Проаналізований приклад інтерв'ю засвідчив, що політик здатен конструювати обман шляхом комбінування всіх трьох груп стратегій із метою зменшення ступеню виявлення неправди адресатом або власного дистанціювання від неправдивого повідомлення для забезпечення неможливості його заперечення. Найпоширеніша форма керування інформацією під час конструювання неправди – зменшення її точності шляхом зниження інформативності повідомлення, що немичче відбивається на субкатегорії інформативності як когнітивної категорії дискурсу. Отже до маркерів мовленнєвих тактик стратегій введення в оману належать мовні одиниці із дистальною семантикою, заперечення, повтори, введення дієслів, що позначають когнітивні механізми. Не менш частотним є використання засобів сугестії – генералізації та викривлення інформації. Усі окреслені вище мовні засоби, окрім когнітивної категорії, відбивають комунікативні, метадискурсивні категорії, а також гіперкатегорію інтердискурсивності. Перспективними напрямками й завданнями подальшого дослідження неправдивості політика вбачаємо з'ясування ступеня впливу його концептуального стилю й соціолінгвальних чинників, зокрема гендеру й віку, на вибір пріоритетних дискурсивних стратегій введення в оману адресата.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вступ до філософії/ред. Г. Волинки. К.: Вицашкола, 1999. 624с.
2. Калішук Д. Узгалення (генералізація) як засіб сугестивного впливу в сучасному політичному дискурсі // East European Journal of Psycholinguistics. 2014. Vol. 1, No. 1. С. 51-58.
3. Карасик В. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М.: Гнозис, 2004. 390 с.
4. Крючкова П.Г. Дискурсивні риси авторитарних особистостей // Вісн. Київ. нац. лінгв. ун-ту. Сер. Філологія. К.: Вид. центр КНЛУ, 2003. Т. 6, №1. С.115-119.
5. Кубрякова Е.С. Язык и знание: на пути получения знаний о языке: части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира. М.: Языки славянской культуры, 2004. 560 с.
6. Леонтьев А. А. Прикладная психолінгвістика речевого общения и массовой коммуникации / Под ред. А. С. Маркосян, Д. А. Леонтьева, Ю. А. Сорокина. М.: Смысл, 2008. 271 с.
7. Мартынюк А. П. Онтология языка в структурном vs. Когнитивно-комунікативном функціоналізм: суб'єкт-об'єкт и метод // Как нарисовать портрет птицы: методология когнитивно-комунікативного анализа языка: кол. монографія / [Бондаренко Е. В., Мартынюк А. П., Фролова И. Е., Шевченко И. С.]; под ред. И. С. Шевченко. Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2017. С. 12-58.
8. Морозова О.І. Лінгвальні аспекти неправди як когнітивно-комунікативного утворення (на матеріалі сучасної англійської мови): Автореф. дис. ...д-ра філол. наук: 10.02.04.К., 2008. 32 с.
9. Ницше Ф. Воля к власти: Опыт переоценки ценностей / пер. с нем. М.: Культурная революция, 2005. 880 с.
10. Ницше Ф. По ту сторону добра и зла. Прелюдия к философии будущего / пер. Н. Полилова // Соч.: в 2 т. / Ф. Ницше. Т. 2. М.: Мысль, 1990. С. 243.
11. Ницше Ф. Человеческое, слишком человеческое. Книга для свободных умов / пер. С. Л. Франка // Соч.: в 2 т. / Ф. Ницше. Т. 1. М.: Мысль, 1990.
12. Петлюченко Н. В. Харизматична особистість політичного лідера в просторі німецького та українського апелятивних дискурсів: зіставний аспект. Дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.19. Одеса: ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2010.
13. Пироженко О. Г. Когнітивні та комунікативні аспекти вербалізації концепту неправди у діалогічному дискурсі (на матеріалі сучасної англ. мови): Автореф. дис. канд. філол. наук. Харків, 2001. 20 с.
14. Терещенко Л. Я. Неправдиве висловлювання: до проблеми виділення структурно-семантичних компонентів // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. 2009. № 16. С. 101-106.
15. Ущина В.А. Соціолінгвістична категорія доміантності та її реалізація в англійському політичному дискурсі. Дис. ...канд. філол. наук: 10.02.04. Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2003. 210 с.
16. Фролова І. Є. Регулятивний потенціал стратегії конфронтації в англійському дискурсі. Дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.04. Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразина, 2015. 508 с.
17. Шевченко И. С. Концептуализация коммуникативного поведения в дискурсе // Как нарисовать портрет птицы: методология когнитивно-комунікативного анализа языка: кол. монографія / [Бондаренко Е. В., Мартынюк А. П., Фролова И. Е., Шевченко И. С.]; под ред. И. С. Шевченко. Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2017. С. 106-147.
18. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. Волгоград: Перемена, 2000. 367 с.
19. Bandler, R., Grinder, J. The Structure of Magic. Palo Alto: Science and Behavior Books, 1975. 225 p.
20. Berry, D. S., Pennebaker, J. W., Mueller, J. S., & Hiller, W. S. Linguistic bases of social perception // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997, # 23. P. 526-537.
21. Buller D. B., Burgoon, J. K. Deception: Strategic and nonstrategic communication. In: J. A. Daly & J. M. Wiemann (Eds.), *Strategic Interpersonal Communication*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1994. P. 191-223.
22. Caddell, J. W. Deception 101. Primer on Deception. U.S. Army War College, 2004. 26 p.
23. Camden, C., Motley, T., Michael & Wilson, A. White lies in interpersonal communication: A taxonomy and preliminary investigation of social motivations. *Western Journal of Speech Communication*. 2009. Vol. 48. 309-325.
24. Dewar, M. The Art of Deception in Warfare. Newton Abbot, Devon, UK: David & Charles Publishers, 1989, P. 9-22.
25. Dijk, T. van. Discourse and Power. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2008. 256 p.
26. Glick, P. J., Schober, M. F. Self-deceptive speech: A psycholinguistic view // C. Piers (Ed.), *Personality and Psychopathology: Critical Dialogues with David Shapiro*. New York: Springer, 2011. P. 183-200.

27. Goffman, E. The presentation of self in everyday life. Garden City: Doubleday, 1959.
28. Knapp, M. L., Hart, R.P., Dennis, H.S. An exploration of deception as a communication construct // *Human Communication Research*. 1974. Vol. 1. P. 15-29.
29. Kraut, R. Humans as lie detectors: Some second thoughts // *Journal of Communication*. 1980. Vol. 30. P. 209-216.
30. Latimer, J. Deception in War: The Art of the Bluff, the Value of Deceit, and the Most Thrilling Episodes of Cunning in Military History, from the Trojan Horse to the Gulf War, Woodstock, NY: The Overlook Press, 2003, 384 p.
31. Lindskold, S. Walters, P. S. Categories for acceptability of lies // *Journal of Social Psychology*. 1983. Vol. 120. P. 129-136.
32. Newman, M. L., Pennebaker, J. W., Berry, D. S., & Richards, J. M. Lying words: Predicting deception from linguistic style // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2003, # 29. P. 665-675.
33. Pennebaker, J. The Secret Life of Pronouns. What Our Words Say About Us. N.Y.: Bloomsbury Press. 368 p.
34. Piwek, P., Beun, R.-J., Cremers, A. 'Proximal' and 'distal' in language and cognition: Evidence from deictic demonstratives in Dutch // *Journal of Pragmatics*. 2008. Vol. 40, No 4. P. 694-718.
35. Shapiro, D. (1996). On the psychology of self-deception // *Social Research*. 1996. Vol. 63, #3. P. 785-800.
36. Smith, D. L. Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind. Taylor & Francis, 2005.
37. Turner, R. E., Edgley, C., Olmsted, G. Information control in conversations: Honesty is not always the best policy // *Kansas Journal of Speech*. 1975. Vol. 11. P. 69-89.
38. Zuckermann, M., DePaulo, B. M., Rosenthal, R. Verbal and non-verbal communication of deception // *Advances in Experimental Social Psychology*/ L. Berkovitz (Ed.). 1981. Vol. 14. P. 1-59.

SOURCES

1. <https://www.nytimes.com/2017/12/28/us/politics/trump-interview-excerpts.html>

REFERENCES

1. Introduction to philosophy / H. Volynka, (Ed.). Kyiv: Vyshcha Shkola, 1999. 624 p.
2. Kalishchuk, D. Generalization as a Means of Suggestion in Modern Political Discourse // *East European Journal of Psycholinguistics*. 2014. Vol. 1, No. 1. C. 51-58.
3. Karasik, V. Language circle: personality, concepts, discourse. Moscow. Gnozis, 2004. 390 p.
4. Kryuchkova P. Discourse features of authoritarian personalities // *Visnyk of Kyiv National Linguistic University*. 2003. Vol. 6, No 1. P.115-119.
5. Kubryakiva, Y. Language and cognition: On the Way to achieving knowledge about language: parts of speech from cognitive perspective. The role of language in cognition of the world. Moscow: Yazyki Slavyanskoi Kultury, 2004. 560 p.
6. Leontiev, A. Applied psycholinguistics of verbal communication and mass communication / A. Markosyan, D. Leontiev, Y. Sorokin, (Eds.). Moscow: Smysl, 2008. 271 p.
7. Martyniuk, A. P. Language ontology in structural vs. Cognitive and communicative functionalism: subject-object and method/How to Paint A Bird's Portrait: Methodology of Cognitive and Communicative Analysis of Language: Collective monograph/[Y. Bondarenko, A. Martyniuk, I. Frolova, I. Shevchenko], I. Shevchenko, (Ed.). Kharkiv: V. Karazin National University of Kharkiv, 2017. P. 12-58.
8. Morozova OI. Linguistic aspects of deception as a cognitive and communicative entity (based on modern English): Extended Summary of Doctor of Sciences in Philology Dissertation. Kyiv, 2008. 32p.
9. Nietzsche, F. Human, All Too Human. Vol. 1. Moscow: Mysl, 1990.
10. Nietzsche, F. The Will to Power. Moscow: Kulturnaya Revolutsiya, 2005. 880 p.
11. Nietzsche, F. Beyond Good and Evil. Vol. 2. Moscow: Mysl, 1990.
12. Petliuchenko, N. V. Charismatic personality of political leader in the space of German and Ukrainian appellative discourse: comparative aspect. Dissertation of Doctor of Sciences in Philology. Odesa: Odesa National University, 2010. 487 p.
13. Pirozhenko, O. Cognitive and communicative aspects of verbalizing a concept of lie in dialogical discourse (based on modern English language): Extended Ph.D. dissertation summary. Kharkiv, 2001. 20p
14. Tereshchenko, L. Deceptive utterance: on the issue of defining structural and semantic components // *Naukovyi Visnyk of Lesya Ukrainka Volyn State University*. 2009. No 16. P. 101-106.
15. Ushchyna, V. Sociolinguistic category of dominance and its implementation in English political discourse. Ph.D. dissertation. Lutsk: Lesya Ukrainka Volyn State University, 2003. 210 p.
16. Frolova, I. Regulative potential of confrontation strategy in English discourse. Dissertation of Doctor of Sciences in Philology. Kharkiv: V. Karazin National University of Kharkiv, 2015. 508 p.
17. Shevchenko, I. Conceptualization of communicative behavior in discourse // *How to Paint A Bird's Portrait: Methodology of Cognitive and Communicative Analysis of Language: Collective monograph* / [Y. Bondarenko, A. Martyniuk, I. Frolova, I. Shevchenko], I. Shevchenko, (Ed.). Kharkiv: V. Karazin National University of Kharkiv, 2017. P. 106-147.
18. Sheygal, Y. Semiotics of political discourse. Volgograd: Peremena, 2000. 367 p.

Когнитивно-коммуникативные аспекты стратегий введения в заблуждение (на материале политического интервью с Д. Трампом)

Ю. В. Розенгарт

Аннотация. Обман – предмет изучения многих областей науки, включая философию, биологию, теорию коммуникации, военную сферу, психолингвистику, политическую лингвистику. Данное исследование имело целью описать лингвальные маркеры неправдивости на примере политического интервью. В политическом дискурсе при порождении ложных высказываний говорящий применяет стратегии, отражающие коммуникативные, когнитивные и метадискурсивные категории дискурса (Шевченко, 2017). Анализ интервью с Д. Трампом выявил применение политиком в своей речи трех видов стратегий введения в заблуждение – коммуникативной, когнитивной и метакогнитивной. Наиболее частотными средствами их реализации явились тактики дистанцирования от содержания сообщения, избегание неодобрения, поддержание авторитетности, избегание напряжения во взаимодействии. Среди языковых маркеров стратегий обмана зафиксированы средства суггестии: интенсификаторы, «чтение мыслей», универсальные квантификаторы (Bandler, Grinder, 1975), а также когнитивные глаголы, отрицательные частицы, слова с семантикой исключительности, повторы.

Ключевые слова: неправда, стратегия, тактика, политический дискурс.

Cognitive and Communicative Aspects of Deception (Based on Political Interview with Donald Trump)

Y. V. Rosenhart

Abstract. Deception has long been a question of great interest in a wide range of fields including philosophy, biology, theory of communication, military sphere, psycholinguistics, and political linguistics. The current study sought to describe a set of possible linguistic markers of lie in a political interview. Deception in political discourse is implemented through the use of strategies that reflect communicative, cognitive, and meta-discursive discourse categories (Shevchenko, 2017). The study of the interview with D. Trump found that the politician combined three types of deception strategies – communicative, cognitive, and metacognitive – in his speech. Among the most frequent tactics were distancing from the message content, avoiding disapproval, maintaining authority, avoiding tension in interaction. The linguistic markers of the deception strategies included such means of suggestion as intensifiers, “reading thoughts” device, universal quantifiers (Bandler, Grinder, 1975), cognitive mechanism words, exclusive, negation words, repetitions.

Keywords: deception, strategy, tactics, political discourse.