

## Невербальні засоби оптимізації перлокутивного впливу директивних мовленнєвих актів

Л. А. Аполонова

Інститут економіки та інформаційних технологій, м. Запоріжжя, Україна  
Corresponding author. E-mail: admeliorem45@gmail.com

Paper received 14.02.21; Accepted for publication 25.02.21.

<https://doi.org/10.31174/SEND-Ph2021-248IX73-01>

**Анотація.** У статті розглядаються особливості використання невербальних засобів з метою оптимізації перлокутивного ефекту директивних мовленнєвих актів. Виділено чотири види реалізації невербальних засобів оптимізації директивів: просодика, кінесика, проксемика і такесика. До акустичних невербальних компонентів, що є найбільш значущими для інтенсифікації перлокутивного ефекту директивів відносно темп, тон і гучність мовлення. Кінесика, як засіб перлокутивного впливу, охоплює такі найпоширеніші рухи як жести, зоровий контакт і міміка. Проксемика регулює дистанцію між адресантом і адресатом спонукання, та їх просторове розміщення. Невербальні компоненти такесики мітигують директивний мовленнєвий акт

**Ключові слова:** перлокуція, директивний мовленнєвий акт, перлокутивний вплив, засоби оптимізації.

**Вступ.** Проблеми мовленнєвого впливу завжди були у центрі уваги науковців, починаючи з давньогрецької риторики і до цілої низки більш сучасних дисциплін, – психології, соціології, лінгвістичної прагматики та інших. У двадцятому сторіччі з'явилися перші дослідження невербальних засобів спілкування та розуміння того, що невербальна поведінка є невід'ємною частиною загального процесу комунікації, тому вивчення процесів вербальної передачі інформації і їх ефективності повинно охоплювати як мовні, так і немовні фактори.

**Короткий огляд публікацій за темою.** Розвиток когнітивно-дискурсивної парадигми у сучасній лінгвістиці призвів до тлумачення вербальної комунікації як «цілеспрямованої лінгвопсихоментальної діяльності адресанта й адресата у процесі інформаційної передачі, обміну інформацією та впливу на співрозмовника (адресата) за допомогою коду природної мови.» [5, 30] Невербальні засоби спілкування мають знакову природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень [1, 59]. Питання про те, що саме слід включати до складу невербальних компонентів комунікації вирішувалось на певних етапах наукового розвитку по-різному, в результаті чого термін паралінгвістика отримав як широке так і вузьке трактування. У вузькому сенсі паралінгвістика – «наука, яка становить окремий розділ невербальної семіотики і предметом вивчення якої є парамова - додаткові до мовного звукові коди» [4], у цьому контексті паралінгвістичними називають «фонаційні явища, що не входять в систему власне диференціальних фонологічних протиставлень» [3, с 28]. У ширшому розумінні до «паралінгвістичної діяльності» відносять кінесіку, проксеміку, такесіку та деякі інші прояви невербальної поведінки, які класифікуються відповідно до сенсорних систем (візуальної, зорової та кінестетичної), та приймають участь в їх витворенні та сприйнятті. [2,4,5]. Деякі дослідники вважають невербальними компонентами спілкування також «знання, ідеї, образи, відчуття й емоції, котрі не отримують вербальної форми в конкретній комунікативній ситуації, однак стають підґрунтям інформаційного обміну та впливу поряд із вербальними» [5, с.31] За Л.В.Солощук. ми розуміємо

невербальні компоненти комунікації як «набір компонентів немовного характеру, які мовець створює в результаті фізичної (а саме моторно-вокалічної) діяльності під час комунікації та використовує поряд із вербальними засобами через набуття ними комунікативної значущості в процесі спілкування» [6, с.282] Невербальні компоненти функціонують як доповнення, заміщення, регулювання, повторення, підкреслення або приглушення вербальних сигналів [1,с.61; 2,с.6] и, таким чином, можуть впливати на перлокутивний ефект висловлювання.

**Метою** нашого дослідження є виявлення тих невербальних засобів, що використовуються мовцем для посилення або пом'якшення впливу директивного мовленнєвого акту для досягнення бажаного перлокутивного ефекту.

**Матеріали та методи.** Досліджуваний матеріал охоплює дискурсивні фрагменти із сучасної німецькомовної художньої літератури, які являють собою директивні мовленнєві акти, та мовленнєві акти-відповіді, що демонструють перлокутивний ефект. Для реалізації вищезначеної мети застосовано інтенційний, контекстно-ситуативний, та мовленнєвоактовий аналіз.

**Результати та їх обговорення.** Директиви належать до синкретичних мовленнєвих актів, тобто тих «до реалізації яких залучено не тільки мовну, а й інші знакові системи» [5, с.31] Як зазначає Т. Германн, немовні спонукальні дії неможна вважати несуттєвим компонентом або доповненням до вербального спонукання. Особа, що спонукає, може лише тоді розраховувати на бажаний перлокутивний ефект свого висловлювання, коли вона застосовує мовну і немовну складову комунікативної дії у „специфічній комбінації“ [9, с.713]. Він наводить приклад з експерименту дослідницької групи вчених-психолінгвістів, коли висловлювання начальника «Я випив би із задоволенням чашечку кави» (*Jetzt würde ich gern einen Kaffee trinken*) секретарка сприйняла як спонукання лише тоді, коли було встановлено візуальний контакт, який продовжувався достатньо довго. Дослідники також поділяють думку, що спонукання не є дескриптивною таксономією варіантів його висловлення, але внутрішньо репрезентованою когнітивною схемою, яка

активується і конкретизується індивідуумом у кожному мовленнєвому акті відповідно до комунікативної ситуації. [9, с.719]. Якщо передумови для успішного зобов'язання адресата відсутні, мовець або відмовляється від спонукання, або використовує відповідні стратегії, щоб створити такі передумови [9, с.719]. Ми розглянули ті невербальні компоненти, які поряд із вербальними, свідомо вживаються мовцем в комунікації, і (або) свідомо сприймаються адресатом, а також цілком або частково впливають на зміст, форму та перлокутивний ефект директивного мовленнєвого акту. Для аналізу було використано запропонований Ф.С.Бачевичем поділ невербальних компонентів на акустичні (екстралінгвістика, просодика), оптичні (кінесика, проксеміка, графеміка, зовнішній вигляд), тактильно-кінестезичні (такесика), ольфакторні (запахи) і темпоральні (хронеміка) [1, 61].

Співрозмовники роблять висновки один про одного на основі «механізмів каузальної атрибуції»: «стереотипного приписування людям властивостей і причин поведінки в опорі на зовнішню інформацію про них» [7, с.38]. Зовнішній вигляд може бути погрозливим, демонструвати авторитарність, або навпаки людина може здаватись беззахисною, такою, що потребує допомоги, і це викликає бажання піти на поступки, виконати прохання, або підкоритись авторитету, який демонструється через зовнішні ознаки. Мовець може викликати співчуття своїм зовнішнім виглядом, і укупі з поглядом справити потрібне йому враження, перед тим як вимовити прохання (що є проявом стратегії мітигації): *Er blickte so leidend drein, dass ich Sorge hatte, er würde womöglich gleich anfangen zu weinen, doch zum Glück tat er es nicht. Stattdessen richtete er sich wieder ein wenig auf und schaute mich bittend an. «Wirst du unsere gemeinsame Zeit in Erinnerung behalten?»*

*«Aber ja!», log ich strahlend.*

*Er lächelte erleichtert. [10, с.259]*

Одним із засобів невербального спілкування є також поза або положення тіла в просторі, на що одним з перших вказав соціальний психолог А. Шефлен. Положення тіла дає зрозуміти учасникам інтеракції статус людини і його соціальні ролі [2, с.21]. Для оптимізації перлокутивного впливу директива мовець може зменшити відстань до адресата, і, таким чином, разом із просодичними засобами продемонструвати довірливе ставлення, або навпаки через домінуючу поставу, нависання над партнером, показати свою перевагу, щоб посилити спонукання. Зустріч на своїй території, якщо планується доручення, прохання про послугу, чи інше, також може бути частиною стратегії маніпуляції з метою отримання бажаного. У нижченаведеному дискурсивному фрагменті керівник клініки знаходиться на її території, де відбувається вечірка співробітників. Він перериває бесіду з детективом *запрошенням* піти знайти серед присутніх його дружину і, не чекаючи на відповідь, вирушає на пошуки. Такою поведінкою він демонструє співрозмовнику свій авторитет і *підсилює* перлокуцію директива. Перлокутивний ефект відповідає запланованому, адресат мовчки йде за ним (*ich folgte ihm*) Пресупозиція та ситуативний контекст також відіграють свою роль: керівник клініки володіє необхідною адресату інфор-

мацією про пацієнта, і розмова точилась навколо цієї теми, коли її було перервано. Поки обидва співрозмовники йдуть, всі, хто стоїть або навіть танцює, мимоволі втягуються в комунікативний акт: поважно розступуються і звільняють їм дорогу (*vor Eberlein wichen Stehende wie Tanzende unaufgefordert zur Seite*), що робить можливим для мовця досягнення запланованого перлокутивного ефекту і у *наступному* спонуканні, яке є вже *повністю* невербальним. Знайшовши дружину, доктор *стукає пальцею* по своїй протезованій нозі (*mit dem Stock an sein Holzbein geklopft*) та *виразно дивиться* (*auffordernd angeschaut hatte*) на свого співрозмовника. Завдяки погляду, та *допоміжному* жесту той *розуміє*, що повинен запросити дружину доктора на танець та виконує дію:

*«Wie auch immer – jetzt habe ich meine Frau lange genug vernachlässigt. Kommen Sie!» Er stand auf, und ich folgte ihm. [...] Kein Durchdrängen, kein Durchschlängeln – vor Eberlein wichen Stehende wie Tanzende unaufgefordert zur Seite. Wir fanden die anderen, und ich tanzte mit Frau Eberlein, nachdem er mit dem Stock an sein Holzbein geklopft und mich auffordernd angeschaut hatte [14, S. 59]*

Екстралінгвістичні явища – паузи, кашель, зітхання, сміх, плач, – безумовно впливають на перлокутивний ефект директиву. Кашель хворої людини, або сльози на очах співрозмовника розчужують адресата і схиляють до виконання спонукання. Подібні дії можуть бути як неусвідомленими, так і навпаки бути втіленням стратегії маніпуляції, наприклад, сміх з лестоців або навмисне важке зітхання. За висновками деяких психолінгвістів, такі невербальні дії, як посмішка у поєднанні з питальною інтонацією, є конститутивними для директивних мовленнєвих актів [9, с.713]. Мова вочевидь про непрямий директив, коли спонукання висловлюється через квеситив, а посмішка підсилює його ввічливість. Пауза після директива, разом із виразним поглядом, оптимізує перлокутивний вплив і може усвідомлено використовуватись як стратегія інтенсифікації. Розтягуючи висловлювання у часі, мовець показово збільшує значимість пропозиції висловлювання для адресата.

Просодика також є засобом передачі невербальної інформації, по голосу ми можемо сформувати досить повне враження про мовця – вік, стать, рівень культури, вихованості, характер і багато іншого, включаючи національність » [7, с.40]. Серед факторів, що впливають на результат інтеракції і зокрема на перлокутивний ефект директива, є «рівень уміння та досвіду кодувати та декодувати невербальну інформацію» [6, с.282], тому необхідно враховувати вік співрозмовника, в тому числі з точки зору просодики. Наприклад, «з молоддю необхідно розмовляти в більш швидкому темпі – молоді люди краще розуміють швидку мову, слід приводити яскраві, образні приклади, розглядати в публічному виступі не більше одного питання і т.д. » [7, с.48], з людьми похилого віку краще розмовляти повільно і прозоро. Тембр, гучність і манера мовлення, за нашими спостереженнями, використовуються і з метою інтенсифікації, і з метою мітигації директивів. Вони також поєднуються з іншими невербальними компонентами, наприклад, пом'якшення голосу із дотиком: *«Du musst schlafen.» Ihre Stimme war ganz*

*weich, und sie streichelte sein Gesicht. «Komm her, leg dich ins Bett. Du bist weiß wie die Wand.»*

*«Du musst mich um 9 Uhr wecken» bat er. [8, S.386]*

У невербальній комунікації, за словами Г.Е. Крейдліна, «бере участь значна кількість знаків, які або позначають безпосередньо свій денотат, яким є об'єкт і його ознаки – форма, розмір тощо (При цьому самі частини тіла використовуються для прямої вказівки на об'єкт або є його субститутом), або позначають цілі ситуації або фрагменти ситуацій, виступаючи в акті комунікації як аналоги мовних висловлювань». [4, с.51] Жест є одним з основних понять кінетики. Жести «утворюють лексикон мови тіла так само, як лексичні одиниці складають словник природної мови» [4, с. 48], навіть відсутність жесту, коли людина стримує виявлення своїх почуттів, може бути такою ж значущою як сміх або сльози. Розрізняють номінативні, емоційно-оцінні, вказівні, риторичні, допоміжні та магічні жести [7, с.59]. Серед жестів, що найчастіше оптимізують перлокутивний вплив директива, спостерігаємо вказівні, що вказують на предмет спонукання, коли мова йде про фізичну дію, яку треба виконати (принести стільця, подзвонити, забрати перепустку та інші подібні дії), а також запрошувальні, коли мовець киває головою, або махає рукою: *Bibi winkte mir fröhlich zu. «Du kannst mitmachen! Komm doch rüber!» «Nein, danke», sagte ich höflich, während ich schleunigst den Rückzug antrat. [10, с.140]*

Кивання головою може бути також тим жестом, що підсилює вербальний зміст, або навіть заміняє його. Такі жести називають номінативними, «їх функція замінювати або доповнювати вербальні засоби, або дублювати їх. Вони використовуються автономно, або разом з вербальними засобами» [7, с.60]. Наприклад, кивком голови співрозмовника заставляють продовжити розповідь, як це відбувається у наступному дискурсивному фрагменті, де один з комунікантів примушує іншого згадати деякі події з недавнього минулого:

*«Erzähl mal, was du noch weißt.»*

*Ich holte tief Luft und versuchte mich zu konzentrieren. «Du hast nach meinem Transporter gefragt ...»*

*Mit einem Nicken drängte er mich weiterzusprechen.*

*«Dann haben wir über den Golf geredet ...»*

*«Weiter»*

*«Wir sind am Strand spazieren gegangen ...» [13, с.285]*

Номінативні жести вживаються і у реактивних висловлюваннях у комбінації з директивом, щоб зупинити потік мовлення і перехопити ініціативу в інтеракції, не дати розвинути конфлікту:

*«Was?!» Schrie ich empört.*

*Sie hob die Hand. «Reg dich ab. Ich kombiniere ja bloß < ...>» [10, с.279]*

Риторичні жести «посилюють зміст, що виражається, акцентують або підсилюють окремі частини висловлювання, тексту в цілому» [7, с.60]. На наш погляд, застосування риторичних, а також емоційно-оцінних, магічних, допоміжних жестів для оптимізації перлокутивного впливу директива не має широкого вжитку, та залежить від індивідуальних особливостей мовної поведінки комунікантів. «На вибір того чи іншого принципу комбінаторики вербальних та не-

рбальних складових впливає тип дискурсивних відношень, що складаються у дискурсивної особистості з її комунікативним оточенням, та загальний комунікативний досвід спілкування дискурсивної особистості з представниками тієї чи іншої зони комунікативного оточення» [6, с.282].

До кінестетичних засобів оптимізації перлокутивного впливу відноситься й міміка. Існують прийняті в конкретній культурі, конкретним етносом засоби міміки, які однозначно дешифруються у межах окремої культурної спільноти [1, с.63]. Вираз обличчя демонструє емоційний стан людини, його відношення до того, про що промовляється, до пропозиції висловлювання, або невербальних дій. Одним з найбільш виразних та найчастіше уживаних кінестетичних сигналів є погляд. Щоб посилити перлокутивний вплив, мовець супроводжує спонукання поглядом, або виразно дивиться після того, як промовив спонукання, або ж дивиться багатозначно, перш ніж висловитись:

*Er sah mich mit einem Blick an, der zu viel wusste. „Denk scharf nach“, sagte er. [13, с.285]*

Невербальні дії можуть супроводжувати директив на початку, в кінці мовленнєвого акту, або відбуватись одночасно з ним. Чим менш прозора ситуація спілкування і чим сумнівніше, що всі необхідні умови є достатніми, тим складніший пізнавальний процес, що передуює вербалізації директива тим більше доповідачу доводиться замислюватись, як саме він повинен оформити спонукання [9, с.720], або скорегувати свою поведінку. Коли спроба підсилити директив ні фізичними, ні тактильними діями не дає результату, чоловік міняє стратегію на маніпулятивну, роблячи комплімент:

*«Wir gehen rein. » Er hob meinen Schlüssel und sperrte die Wohnungstür auf. Dann ergriff er meinen Arm. «Komm.» «Nein. » Ich stemmte mich gegen ihn. «Kommt nicht in Frage».*

*Er ließ mich los und versuchte es mit Schmeicheleien. «Du siehst gut, Maudi. » [10, S.45]*

До такесики належить потискання рук, поцілунки, поглажування, поплескування та інші дотики. Тактильно-кінестетичні сигнали, за нашими даними, вживаються для мітигації директива, за виключенням грубого плескання по плечу, що робиться зазвичай для підбадьорення. Наприклад, мати торкається губ хворої, щоб завадити їй висловити своє хвилювання:

*Sie verzog den Mund, als wolle sie weinen, doch ihre Mutter legte ihr die Hand auf die Lippen.*

*«Keine Tränen bitte! Du darfst dich nicht aufregen, dann kommt das Fieber zurück. Denk nur daran, dass Alexej lebt»*

*«Ich will zu ihm», flüsterte Wera. «Sobald es mir besser geht, werde ich ihm nachreisen. Dafür muss ich gesund werden» [11, S.255]*

Мовець часто вдається до невербальних дій як до останнього, найважливішого аргументу (загородити вихід, покласти трубку, вихопити листа з рук, пересісти на інше місце, ухопити за рукав), коли інші засоби виявляються марними. У наступному дискурсивному фрагменті ми бачимо як мовець застосовує декілька засобів оптимізації перлокутивного впливу. Спершу мати перериває дочку, яка пропонувала провести її

додому, і висловлює зустрічне спонукання (*Fahr allein*). Коли дочка не погоджується, вона використовує цілу низку засобів інтенсифікації, серед яких невербальні є вирішальними – мати підіймається зі свого місця і жестом наказує йти за нею: «*Fiona, wie konntest ...*», *hob Leslie an, aber Fiona schnitt ihr sofort das Wort ab. «Ich möchte jetzt nicht nach Hause. Ich habe noch eine wichtige Unterredung mit Chad zu führen. Fahr allein. Ich nehme dann ein Taxi» «Bist du hier draußen ein Taxi bekommst...» «Ich sagte doch, ich muss etwas mit Chad besprechen. Also entweder du wartest, oder du lässt mich mit dem Taxi fahren» Damit stand sie auf und bedeutete Chad ihr zu folgen. [12. S.79]*

Темпоральні і ольфакторні характеристики, хоча і впливають опосередковано на перлокутивний ефект директивних мовленнєвих актів, не належать до невербальних компонентів комунікації, які є проявом стратегії оптимізації перлокутивного впливу. Запахи тіла, косметики, час очікування, спілкування, хезитації можуть інтенсифікувати, або мітигувати відношення до пропозиції директива, змінити ставлення до партнера по комунікації але майже не вживаються з

цією метою свідомо.

**Висновки.** Таким чином, нами виділено чотири види реалізації невербальних засобів оптимізації директивів: просодика, кінесика, проксемика і такесика. До акустичних невербальних компонентів, що є найбільш значущими для інтенсифікації перлокутивного ефекту директивів відносимо темп, тон і гучність мовлення. Кінесика, як засіб перлокутивного впливу, охоплює такі найпоширеніші рухи як жести, зоровий контакт і міміка. Проксемика регулює дистанцію між адресантом і адресатом спонукання, та їх просторове розміщення. Невербальні компоненти такесики мітигують директивний мовленнєвий акт, потискання рук, дотики, поглажування, поцілунки сприяють створенню довірчих відносин. Такі екстралінгвістичні засоби, як паузи, кашель, сміх, плач, зітхання, реалізують стратегію маніпуляції. Вартами подальшого дослідження є, на наш погляд, невербальні засоби оптимізації, що застосовуються мовцем у відповіді на директивний мовленнєвий акт і містяться у діалогічних секвенціях «директив – згода», «директив – відмова», «директив – відстрочена дія»

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бачевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.
2. Гарькавец С.А. Психология невербального общения. Северодонецк : Изд-во «Петит», 2015. 214 с.
3. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М.: Книжный дом «Либроком», 2009.112с.
4. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. М.: Новое литературное обозрение, 2002. 592 с.
5. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації. Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю.А., 2011. 350 с
6. Солошук Л. В. Принцип ідентифікаційної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в англomовному діалогічному дискурсі // Вісн. Житомир. держ. ун-ту ім. І. Франка, 2005. Вип. 24. С. 282-286
7. И.А.Стернин. Основы речевого воздействия. Учебное издание. Воронеж: «Истоки», 2012. 178 с.
8. Berndorf J. Ein guter Mann. München: Wilhelm Heyne Verlag. 2007. 416 S.]
9. Hermann Th. Auffordern. In: Th.Hermann, J.Grabowski (Hrsg.).Sprachproduktion (Enzyklopädie der Psychologie, Themenbereich C, Serie III, Band I). Göttingen: Hogrefe, 2003. S. 713–732
10. Keller S. Pizza, Mare und Amore. Köln: Bastei Lübbe, 2002. 302 S.
11. Konsalik H. G., Scheibler S. Das wilde Land. München: Blanvalet Verlag, 2003. 487 S.
12. Link Ch. Das andere Kind: Roman Blanvalet Verlag, München. – 2009. – 672 S
13. Meyer S. Bis (Biss) zur Mittagsstunde. Hamburg: Carlsen Verlag GmbH, 2009. 557 S.
14. Schlink B. Selbsbetrug. Zürich: Diogenes Verlag AG, 1994. 299 S.

#### REFERENCES

1. Batsevich FS Fundamentals of communicative linguistics. Kyiv: Publishing Center "Academy", 2004. 344c.
2. Garkavets S.A. Psychology of non-verbal communication. Severodonetsk: Publishing house "Petit", 2015.214 p.
3. Gorelov I.N. Non-verbal components of communication. M.: Book House "Librokom", 2009, 112 p.
4. Kreidlin G.E. Nonverbal Semiotics: Body Language and Natural Language. Moscow: New Literary Review, 2002.592 p.
5. Selivanova OO Fundamentals of the theory of speech communication. Cherkasy: Chabanenko Yu.A. Publishing House, 2011. 350 p
6. Soloshchuk LV The principle of identification interaction of verbal and nonverbal components of communication in English dialogic discourse // Visn. Zhytomyr. state un-tu them. I. Franko, 2005. Issue. 24. pp. 282-286
7. I.A. Sternin. Basics of speech impact. Educational edition. Voronezh: "Istoki", 2012.178 p.Berndorf J. Ein guter Mann. München: Wilhelm Heyne Verlag. 2007. 416 S.]

#### Non-verbal means of optimizing the perlocutive influence of directive speech acts

L. A. Apolonova

**Abstract.** The article considers the peculiarities of the use of nonverbal means in order to optimize the perlocutionary effect of directive speech acts. There are four types of implementation of nonverbal means of optimizing directives: prosodic, kinesic, proxemic and taxaic. Acoustic nonverbal components that are most important for intensifying the perlocutionary effect of directives include tempo, tone and volume of speech. Kinesis, as a means of perlocutionary influence, covers such common movements as gestures, eye contact and facial expressions. Proxemics regulates the distance between the addressee and the addressee of the motivation, and their spatial location. The nonverbal components of takesika mitigate the directive speech act

**Keywords:** *perlocution, directive speech act, perlocutionary influence, means of optimization.*