

ГОЛОСОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОМУНІКАНТА-ЛИЦЕМІРА

Кондрук А. Ю.

Волинський національний університет імені Лесі Українки

kondruk.alina@vnu.edu.ua

Communication is the process of transmitting and receiving messages through verbal and nonverbal means. The elements of nonverbal behavior are difficult to falsify and they are trusted more than words. Hypocrisy is pretence, discrepancy between the words and deeds of a personality and his/her real feelings, beliefs, and intentions. The hypocrite successfully manipulates with his nonverbal communicative behaviour. However, being identified the hypocrisy is condemned by society.

Key words: *hypocrisy, hypocrite, verbal and nonverbal means of communication, voice, tone of voice, interaction.*

Загальною закономірністю сучасних лінгвістичних досліджень є вивчення функціонування мовних одиниць та їхньої взаємодії у процесі комунікації. Спілкування – це процес передавання й сприймання повідомлень за допомогою вербальних і невербальних засобів, що охоплює обмін інформацією між учасниками спілкування, її сприйняття й пізнання, а також їхній вплив один на одного (Варій, 2009).

Сьогодні спостерігається значний інтерес до вивчення невербальних компонентів у процесі комунікації, адже саме з погляду на них можна судити про щирість і правдивість, про істинне ставлення комунікантів (Папп, 1985, с. 546). Як правило, використання тих чи інших невербальних компонентів є результатом підсвідомих імпульсів, тому елементи невербальної поведінки складно підробити і їм довіряють більше, ніж словам (Ганина, 2008, с. 1).

Акустична система мови, до якої відносять якість голосу (тембр, висоту, тональність, голосність), інтонацію, фразові і логічні наголоси має важливе значення для процесу комунікації (Філоненко, 2008, с. 17). Австралійський спеціаліст з мови рухів тіла А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7% інформації, тоді як за допомогою звукових засобів (тон голосу, інтонація тощо) – 38%, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55% (Пиз, 1992).

Лицемірство – це невідповідність слів і вчинків людини її справжнім переконанням, намірам і почуттям; нещирість. Лицемірство відносять до форм деструктивної взаємодії (Куницина, 2001). Лицемірство в поведінці є однією з ознак маніпулятора. Інша людина – це завжди лише засіб досягнення власних цілей (Кручек, 2011, с. 146).

Голос є сигнальною системою емоцій (Scherer, Johnstone). Голос привертає увагу, навіть тоді, коли людини не видно. Для щоб помітити вираз обличчя, потрібно постійно дивитися на людину (Екман, 2010, с. 50). Як результат, за допомогою голосу не тільки передається інформація, але й здійснюється емоційний вплив. Передача додаткової інформації комунікативно значущими просодичними компонентами посилює ефективність спілкування, прискорює інформаційний обмін (Солощук, 2009, с. 275). Як зазначає М.-М. О. Рибалко, «інформативна значущість полягає не тільки в передачі голосом індивідуальних і соціально-індексальних характеристик людини, а й цілеспрямованих емоційних, оцінних і прагматичних виражень і впливів» (Рибалко, 2008, с. 81).

Голосова гра, падіння та підвищення тону, раптові паузи, зміна сили і тембру голосу постійно супроводжують мовлення (Крейдлин, 2002, с. 217). Властивості голосу значно впливають на сприйняття слухача, яке пов'язане з передачею певних видів інформації та виникненням певних типів реакції (Нэпп, 2004, с. 235). Голос може бути щирим, лицемірним тощо. Наприклад:

1) “/.../ *Then, in a hypocritical voice, she went on – “Oh, sir I have been a great sinner! /.../”* (Edgeworth, 2015, p. 143).

Розглянемо ще один приклад:

2) *Jack had two voices – both plausible, hypocritical, and insinuating; but his second or supplemental voice still more decisively histrionic than his common one* (Lamb, 1909, p. 79).

Цей приклад свідчить, що комунікант-лицемір Джек мав два голоси, якими активно користувався залежно від ситуації.

Голосом можна грати, його змінюють, підвищують, змінюють звучання (Крейдлин, 2002), він слугує джерелом продукування звуків, є інструментом мовлення, слугує надійним засобом вираження емоцій, відносин між людьми та їх мовленнєвими діями (Нэпп, 2004, с. 244). Як показав аналіз ілюстративного матеріалу, лицемір активно цим користується. Наприклад:

3) *She glared at him. Then she wiped the glare off her face and gave him a smile instead. That made him sure what game she was playing. “I don’t want to be a prisoner anymore,” she said, softening and sweetening her voice as much as she could* (Turtledove, 2013, p. 63).

У поданому прикладі комунікант лицемір пом'якшує та підсолоджує свій голос – усе для того, щоб справити бажаний вплив на свого співрозмовника.

Комунікант-лицемір здатен говорити як чоловічим, так і жіночим голосом, щоб здійснити бажаний вплив на свого комунікативного партнера. Наприклад:

4) “Did you see it?” *asked a young male voice pretending to be a young female voice* (Howe, 2014).

Тон голосу створює мікроклімат розмови, узгоджує відносини між співрозмовниками. Він теж може бути лицемірним, нещирим, може свідчити про вдавання комуніканта, нести окреме повідомлення. Про це свідчать такі приклади:

5) “I love your work,” Carl said in an *insincere tone* (Lamverson, 2014).

6) Emma said in a hushed voice. “Take it and thank Gladys.” “Thank you,” he said in the most *insincere tone* (Ferguson, 2014).

Тон голосу може нести повідомлення, зовсім інше, ніж слова:

7) “I’m sorry Corrie, maybe some other time...” Joel declined with an implacable smile, *his tone conveying to her that this ‘nightcap’ would most likely never happen.* /.../

Corrie hadn’t missed the dismissive tone in Joel’s voice either when he’d declined her invitation (Reynolds, 2013, p. 110).

Проте, виявлені фальшивість, вдавання, маніпуляції у голосі викликають несхвалення та зазвичай осуджуються суспільством, оскільки це суперечить загальнолюдським цінностям. Наприклад:

8) *She detested the sugared voice edging the politely barbed words handed out simperingly, like cakes at a garden party. Above all, her very soul revolted against the “nice” and the “sweet” and the “charming” – society burrs bristling in the ...* (Caroll, 1952).

У цьому прикладі описане негативне ставлення щодо фальшивості голосу.

Отже, як показав аналіз ілюстративного матеріалу, лицемір активно користується голосом, зокрема варіативністю його тону, змінюючи його тебральне забарвлення, чим і досягає бажаного впливу на свого комунікативного партнера. Проте при виявленні нещирості, таке вдавання є негативно маркованим та осуджується співрозмовником.

Література

1. Варій М. Й. Психологія: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] [2-ге вид.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 288 с.

2. Ганина В. В., Песьякова А. А. Маскировка эмоций человека с помощью невербального поведения (на материале англоязычных детективных романов). *Вестник гуманитарного факультета ИГХТУ*. Выпуск 3. ИГХТУ, 2008. С. 176–180.
3. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. Москва: Новое литературное обозрение, 2002. 592 с.
4. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. Київ: НАКККиМ, 2011. 291 с.
5. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. Учебник для вузов. Серия «Учебник нового века». Санкт-Петербург: Питер, 2001. 544 с.
6. Нэпп М., Холл Д. Невербальное общение: Учебник. Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 256 с.
7. Папп Ф. Паралингвистические факты. Этикет и язык. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва: Прогресс, 1985. Вып. XV. С. 546-553.
8. Пиз Аллан. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. Москва: АйКью, 1992. 112 с.
9. Рибалко М.- М. О. Вербальний та невербальний аспекти дискурсивної поведінки обманника (на матеріалі сучасної англomовної художньої прози): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2008. 231 с.
10. Солошук Л. В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англomовному дискурсі: дис. ... докт. філол. наук: спец. 10.02.04. К., 2009. 469 с.
11. Філоненко М. М. Психологія спілкування: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
12. Экман П. Э. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд.; пер. с англ. В. Кузина. Санкт-Петербург: Питер, 2010. 334 с.
13. Scherer, K., Johnstone, T. & Klasmeyer G. Forthcoming. Vocal Expression of Emotion. *Handbook of Affective Science*. N. Y.: Oxford University Press.

Джерела ілюстративного матеріалу

14. Carroll M. G. *The Stranger: A Novel*. N. Y.: Bruce. 1952. 154 p.
15. Edgeworth M. *Harrington*. Chicago: J. M. Dent. 2015.
16. Ferguson J. A. *Twice Blessed*. N.Y.: Open Road Media. 2014. 341 p.
17. Howe K. *Conversion*. London: Penguin, 2014. 432 p.
18. Lamb Ch. *The Essays of Elia*. UK: J. M. Dent, 1909. 294 p.
19. Lamverson G. *The Frenzy Wolves*. U. S. A.: Medallion Media Group. 2014. 400 p.
20. Reynolds K. L. M. *Garland Roses*. U. S. A. 2013. 290 p.
21. Turtledove H. *The Golden Shrine*. UK: Hachette. 2013. 320 p.