

Національний університет "Острозька академія"

Навчально-науковий центр заочно-дистанційного навчання

## **Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему:

### **Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації**

Виконав: студент(ка) II курсу,  
другого (магістерського) рівня, групи ЗМА-2  
спеціальності: 035 Філологія  
спеціалізації: 035.041 Германські мови та літератури  
(переклад включно), перша – англійська

**Кравченко В.Р.**

(прізвище та ініціали)

**Керівник Лушпай Л.І**

(прізвище та ініціали)

Рецензент \_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Роботу розглянуто і допущено до захисту  
на засіданні кафедри англійської філології  
протокол № \_\_\_ від “ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2023 р.  
Зав.кафедри \_\_\_\_\_ Анатолій ХУДОЛІЙ

Острог – 2023 рік

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІНГВІСТИЧНИХ ТА ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ В АКТІ КОМУНІКАЦІЇ .....	9
1.1 Прагмалінгвістичні особливості вивчення комунікації .....	9
1.2 Поняття лінгвістичних та паралінгвістичних засобів комунікації .....	18
1.3 Психолінгвістичні аспекти неправдивого висловлювання.....	27
Висновки за Розділом 1 .....	35
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ.....	36
2.1 Комунікативні тактики реалізації неправдивого висловлювання (обман, блеф, лицемірство тощо) .....	36
2.2 Логічні порушення при неправдивому висловлюванні .....	45
2.3 Лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання .....	47
2.4. Граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання .....	50
Висновки за Розділом 2 .....	55
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ ..	58
3.1 Акустичні засоби.....	58
3.2 Оптичні засоби .....	61

3.3 Тактильно-кінестезичні .....	63
Висновки за Розділом 3 .....	66
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДЖЕРЕЛО ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ .....	79
ДОДАТКИ.....	80

## ВСТУП

**Актуальність теми** дослідження обумовлена зростанням наукового інтересу до розуміння сутності та породження неправдивої інформації в лінгвістичному аспекті. Проблема виявлення засобів реалізації неправдивого висловлювання особливо привертає увагу вчених у прагмалінгвістиці. Художній дискурс відбиває всі сфери комунікації людини, тож може слугувати об'єктом глибокого та всебічного вивчення неправдивої інформації.

Загальні особливості лінгвопрагматики вивчали Л. Аноллі, Т. Баллмер, З. Бандурко, Ф. Бацевич, Л. Безугла, П. Браун, Х. Грайс, М. Кузнецова, Р. Лакофф, С. Левінсон, Дж. Ліч, О. Максимчук, Дж. Остін, Дж. Сьорль, М. Федіна, Л. Шевелідзе та ін.

Засоби паралінгвістики вивчали Д. Армстронг, Ф. Бацевич, Р. Бенк, Д. Бюллер, Дж. Бургун, І. Вілкокс, В. Вудолл, М. Гозалова, С. Джоунс, К. Кієнкі, М. Кнапп, Л. Корнєва, Ю. Косенко, О. Красборн, К. Лебарон, Т. Модестова, К. Мюллер, О. Ольгович, В. Пасинок, Н. Руснак, Л. Солозщук, І. Струк, А. Холл, Р. ван Хоурт та ін. У тому числі ольфакторні засоби досліджували Л. Ставицька, кінетичні – Р. Бьордвістелл, С. Келлі, А. Кендон, Ф. Пойатос та ін.

Сутність неправдивих висловлювань з точки зору прагмалінгвістики вивчали О. Баулін, К. Васюк, П. Екман, О. Жеребко, І. Зубач, Н. Калька, О. Курило, О. Лобко, О. Максименко, Н. Нестор, І. Розман, П. Румянцева, Л. Терещенко, М. Цивінська, О. Цимбаліста та ін.

Лінгвістичні засоби реалізації неправдивих висловлювань аналізували К. Васюк, Л. Маркевич та ін. У тому числі синтаксичні засоби вивчали І. Морозова, лексико-семантичні – А. Ребул та ін.

Паралінгвістичні засоби реалізації неправдивих висловлювань аналізували Л. Маркевич та ін. У тому числі, акустичні (фонетичні) засоби вивчали А. Калита та ін.

У той самий час, лінгвістичні та паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації недостатньо досліджені у вітчизняній лінгвістиці, що обумовлює актуальність та доцільність обраної теми дослідження.

**Об'єкт дослідження** – неправдиві висловлювання в акті комунікації.

**Предмет дослідження** – лінгвістичні та паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації.

**Мета дослідження** – теоретично дослідити та практично проаналізувати лінгвістичні та паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації на прикладі художнього дискурсу.

**Завдання дослідження.**

1. Теоретично дослідити прагмалінгвістичні особливості вивчення комунікації.
2. Визначити поняття лінгвістичних та паралінгвістичних засобів комунікації.
3. Дослідити психолінгвістичні аспекти неправдивого висловлювання.
4. На матеріалі художнього дискурсу визначити комунікативні тактики реалізації неправдивого висловлювання (обман, лестощі, блеф, комплімент тощо).
5. Практично дослідити логічні порушення при неправдивому висловлюванні.
6. Проаналізувати лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання.

7. Дослідити граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання.

8. Здійснити аналіз акустичних засобів (екстралінгвістичних, просодичних).

9. Проаналізувати оптичні засоби (кінетичні, проксемічні).

10. Визначити особливості використання тактильно-кінестезичних (такесичних) засобів.

**Матеріалом дослідження** слугували текстові фрагменти з роману Дена Брауна “Desertion Point”. Вибір джерела фактичного матеріалу обумовлено тим, що, по-перше, цей роман є зразком сучасної англійськомовної літератури, по-друге – безпосереднім сюжетом роману, що є за жанром політичним детективом, і неправда є основним його сюжетотвірним аспектом.

**Методи дослідження** – *аналіз* використовувався при вивченні наукової літератури, *лінгвістичний аналіз* використовувався для дослідження лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації, *компаративістський аналіз* та *контрастивний аналіз* було використано при порівнянні лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації, *синтез* використовувався для узагальнення висновків вчених та наших власних результатів дослідження, *класифікацією* послуговувалися при визначенні лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у художніх текстах, *квантитативний аналіз* було використано для підрахунку одержаних даних, *графічні методи* використовувалися для унаочнення отриманих результатів дослідження.

**Наукова новизна дослідження** полягає в тому, що:

1. Вдосконалено класифікацію лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у художніх текстах.

2. Розширено список лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у художніх текстах.

Теоретична значущість роботи полягає в тому, що проблеми лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання одержали подальший розвиток, і їх вивчення дозволило зробити відповідні наукові висновки.

**Практична значущість дослідження** – результати магістерської роботи можуть бути застосовані у курсі граматики англійської мови, а також у прагмалінгвістичних студіях.

**Структура роботи.** Магістерська дисертація складається із вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність дослідження, сформульовано науковий апарат.

У першому розділі **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІНГВІСТИЧНИХ ТА ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ В АКТІ КОМУНІКАЦІЇ** досліджено прагмалінгвістичні особливості вивчення комунікації; визначено поняття лінгвістичних та паралінгвістичних засобів комунікації; досліджено 3 психолінгвістичні аспекти неправдивого висловлювання.

У другому розділі **ПРАКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ** на матеріалі дослідження визначено комунікативні тактики реалізації неправдивого висловлювання (обман, лестоці, блеф, комплімент тощо); досліджено логічні порушення при неправдивому висловлюванні; проаналізовано лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання; досліджено 7 граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання.

У третьому розділі АНАЛІЗ ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ здійснено аналіз акустичних засобів (екстралінгвістичних, просодичних); проаналізовано оптичні засоби (кінетичні, проксемічні); визначено особливості використання тактильно-кінестезичних (такесичних) засобів.

У ВИСНОВКАХ зазначено основні результати дослідження.

Список використаних джерел містить 70 позицій.

У ДОДАТКАХ класифіковано приклади з ілюстративного матеріалу.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІНГВІСТИЧНИХ ТА ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ В АКТІ КОМУНІКАЦІЇ

### 1.1 Прагмалінгвістичні особливості вивчення комунікації

Однією з ключових концепцій у сучасній лінгвістиці став принцип антропоцентризму, який визнає мовні одиниці як витвір народу-носія та важливий елемент національної культури. Цей підхід визначається акцентом на ролі мови у життєдіяльності людини та її внеску в розвиток особистості. Сьогодні вважається загально визнаною ідеєю, де людина виступає як основна точка відліку для аналізу мовних явищ.

Принцип антропоцентризму виявляється у тому, що мовні об'єкти вивчаються, перш за все, через їхню роль для людини, їх призначення в її життєдіяльності та їхні функції у розвитку людської особистості. У цьому підході мовленнєва система стає об'єктом аналізу, який проявляється в діяльності людини. Головною сферою концептуальної метафори стає сфера людини, включаючи емоції, думки та види діяльності, а паремії структуруються через призму антропоморфності.

Психологічні риси людини, зокрема її неправдивість та схильність до брехні, знаходять своє відображення у художній літературі та кінодискурсі. Мовленнєві засоби виступають ключовими для конструювання психологічного портрету та варто досліджуватися з погляду лінгвістичної прагматики.

Лінгвопрагматика – це галузь досліджень у семіотиці та мовознавстві, яка зосереджується на аналізі функціонування мовних знаків у мовленні. Вона базується на уявленнях про мову як систему засобів і правил, з

акцентом на комунікативних процесах та залежності від контексту при використанні цієї системи в різних актах мовного спілкування [1, 51].

Більшість висловлювань, розглядуваних як комунікативні одиниці мови, відзначаються тим, що вони мають повідомлення, висловлене мовцем з конкретною метою. Поняття мовленнєвого акту стало актуальним завдяки "прагматичному повороту" у лінгвістиці, що виник внаслідок досліджень представників Кембриджської та Оксфордської шкіл, таких як Дж. Остін, Дж. Сьорль, П. Ф. Стросон тощо.

Сучасна лінгвістична прагматика, за класифікацією Л. Шевелідзе, розглядається у двох аспектах:

а) систематичне дослідження прагматичного потенціалу мовних одиниць (текстів, речень, слів);

б) аналіз взаємодії комунікантів у процесі мовленнєвого спілкування.

Представники першого напрямку (Н. Спрангер, Д. Лабудд, М. Кузнецова, О. Максимчук і інші) фокусуються на встановленні меж між семантикою та прагматикою, розглядаючи мовні значення [66; 12; 16]. Також є спроби віднести семантичні значення мовних одиниць, незалежні від контексту (такі, як умови істинності пропозицій), до сфери семантики, а комунікативні функції висловлювань та ситуативну зумовленість пропозицій розглядати у контексті прагматики.

Інша грань лінгвістичної прагматики пов'язана із зародженням теорії мовленнєвих актів Дж. Остіна. Основна ідея цього підходу полягає в тому, що висловлювання існують не лише як повідомлення про стан речей у світі і їх оцінка як істинних або хибних, але також для того, щоб надати можливість людям здійснювати через ці висловлювання певні дії. Дж. Остін ввів термін "перформативні мовленнєві акти" або просто "перформативи" для опису таких висловлювань і розробив їх класифікацію [34].

Прагматичний підхід у сучасній лінгвістиці визначає особливості мовного явища, зосереджуючись на його прагматичному потенціалі. Прагматичний потенціал мовного явища визначається його здатністю викликати конкретний ефект у адресата та спонукати його до певної дії, якщо це є метою [12, 352].

Вивчення прагматичного потенціалу мовних явищ часто здійснюється в рамках трьох теорій: теорії мовленнєвих актів, теорії стратегій та максимумів ввічливості, а також теорії максимуму кооперації і конwersаційних імплікатур. Ці теорії взаємодіють і доповнюють одна одну, розкриваючи різні аспекти прагматики мовлення..

**Теорія мовленнєвих актів**, впроваджена Дж. Остіном, визначила новий теоретичний напрямок, який став альтернативою традиційним дослідженням граматики та відкрив протиріччя у її положеннях. Трьохрівнева структура мовленнєвого акта від Дж. Остіна - локуція, іллокуція і перлокуція - виявилася дуже вдалим підходом, оскільки вона дозволила чітко визначити ключові етапи виконання комунікативної дії. Досліджено, що успішність мовленнєвого акта залежить від того, наскільки слухач може ідентифікувати іллокуцію мовця [34].

Тим часом це ключове поняття прагматики отримало різні тлумачення від різних авторів, особливо в контексті існуючих класифікацій мовленнєвих актів. Поняття мовленнєвого акту визначається як спеціально направлена мовленнєва дія, що виконується відповідно до принципів і правил мовленнєвої поведінки, які визнаються у суспільстві [69]. Це визначення формувалося не відразу. Дж. Сьорль, наприклад, визначає окремий іллокутивний акт як іллокутивний, мовний і лінгвістичний акт, розглядаючи його як мінімальну одиницю мовленнєвого спілкування [65, 152]. Він вважає своє дослідження спробою класифікувати іллокутивні акти.

В лінгвопрагматиці Єдиний мовленнєвий акт (МА) розглядається як трьохрівневий конструкт. Відносно використовуваних мовних засобів, МА виступає як локутивний акт; відносно вираженої мети та умов його виконання - як іллокутивний акт; відносно його результатів МА виступає як перлокутивний акт.

Факт, що оцінку можна розглядати як особливий вид іллокутивної сили, тривалий час не привертав уваги дослідників. Дж. Остін, який встановив основи класифікації в теорії мовних актів, у своїй таксономії, побудованій на аналізі близько 1000 дієслів, здатних до перформативного вживання, виділяє кілька класів, таких як вердиктиви (судження), екзерсітиви (спонукальні акти), комісиви (зобов'язання), бехабітиви (етикетні акти) і експозитиви (пояснення). Ці категорії в той же час визначають класифікацію перформативних дієслів і іллокутивних актів [34, 45].

Дж. Остін визнавав наявність певних недоліків у своїй класифікації. Автор сумнівався у доцільності визначення мовленнєвих актів за допомогою перформативних дієслів і вказував на те, що межі між класами не завжди очевидні. Дж. Р. Сьорль уточнив класифікаційні межі Дж. Остіна, використовуючи 12 значущих лінгвістичних параметрів у своїй "альтернативній таксономії". Серед цих параметрів три основних: іллокутивна мета висловлення, напрямок адаптації і виражений психологічний стан [64, 181].

На підставі цих та інших критеріїв, Дж. Сьорль та Д. Вандерверкен виділяють п'ять основних типів іллокутивних актів:

1. Репрезентативи (асертиви): Ці акти повідомляють про певний стан справ і передбачають відповідальність мовця за правдивість висловлення.

2. Директиви: Ці акти спонукають адресата до виконання певної дії.
3. Комісиви: Мовець використовує їх для того, щоб взяти на себе зобов'язання здійснити певну дію у майбутньому.
4. Експресиви: Ці акти виражають внутрішню психічну позицію мовця стосовно певного стану справ.
5. Декларативи: Вони встановлюють або змінюють певний стан справ у навколишньому світі [64,181-185].

Важливо зауважити, що різноманітність і складність мовленнєвих актів, що входять до класу "експресивів", включаючи оцінні висловлення, призвели до численних наукових дискусій. Сутність проблеми полягає в тому, що Дж. Сьорль, впроваджуючи термін "експресиви", пов'язує специфіку цього класу висловлень як із вираженням емоцій (і, отже, оцінковим аспектом), так і з вираженням етикетних поведінкових відносин. За визначенням Дж. Сьорля, "експресиви - це мовленнєві акти, метою яких є вираження психологічного стану, умовою щирості стосовно положення речей, визначеного в рамках пропозиційного змісту" [64, 183]. Основна дискусія концентрується навколо факту, що в номінативному списку Дж. Сьорля щодо експресивів включені також оцінні мовленнєві акти (МА).

З погляду класифікаційної роботи в галузі оцінних мовленнєвих актів важливою є також дослідження Дж. Ліча. У його створеній класифікації мовленнєвих актів, що базується на відмінностях у характері соціально-комунікативної взаємодії комунікантів, виділяється категорія "конфліктивів" (conflictives) – висловлень з "конфліктною" іллокуцією, які суперечать соціальним цілям. Іллокутивна мета конфліктивів полягає в тому, що вони, за своєю природою, призначені ображати або заподіювати образу [58, 104].

Отже, оцінні висловлювання не входять напряму до жодної класифікації мовленнєвих актів (МА). Це пояснюється тим, що будь-який МА може набути оцінного значення через використання відповідних лексичних або граматичних засобів.

**Максими ввічливості** грають важливу роль у спілкуванні, забезпечуючи його рівномірний, успішний та безконфліктний хід. У загальному розумінні, ввічливість є лінгвопрагматичною та лінгвокультурною категорією, що є предметом вивчення мовного етикету в прагматиці, соціолінгвістиці та культурі мовлення. Найбільш поширеним у лінгвістичній теорії є визначення ввічливості як поведінки, спрямованої на уникнення конфліктів і забезпечення успішної комунікації між співрозмовниками. Це розуміння ввічливості виходить з того, що вона є набором тактик, спрямованих на будівництво гармонійних відносин між людьми і, таким чином, служить вираженню основної мети ввічливості – поліпшенню процесу комунікації.

Виникнення поняття "ввічливості" в лінгвістиці пов'язане із дослідженнями англо-американського напряму другої половини ХХ століття. У 60-х і 70-х роках основні положення з вивчення форм ввічливої поведінки були опубліковані в роботах Е. Гоффмана, а також П. Брауна і С. Левінсона. У зарубіжній лінгвістичній літературі велике значення приділяється розвитку теорії ввічливості [38; 39], оскільки вважається, що ця категорія відіграє важливу роль у процесі комунікації. Дослідники приходять до висновку, що лінгвістична ввічливість існує для того, щоб "зберегти обличчя слухача" [38, 345]. Під "обличчям" розуміється самоповага, яку в процесі спілкування необхідно зберегти та підтримати, щоб підтримувати самооцінку людини.

Збереження обличчя є не лише метою комунікації, але і умовою, без якої нормальне спілкування стає неможливим. Кожен учасник суспільства

повинен вміти виконувати цю умову. Також важливо розуміти концепції позитивного та негативного обличчя. Позитивне обличчя виражає бажання індивіда отримати визнання та позитивну оцінку від інших, тоді як негативне обличчя виявляється у бажанні діяти самостійно, без нав'язувань та перешкод. Важливо підкреслити, що параметри обличчя можуть змінюватися в залежності від комунікативного контексту, соціальної дистанції, статусу учасників та інших аспектів суспільної взаємодії [38, 61].

Концепція ввічливості, яка розглядається як мовні максими або правила, оснований, насамперед, на працях П. Грайса, Р. Лакоффа і Дж. Ліча. П. Грайс визнає існування максими ввічливості [51, 47]. Р. Лакофф переважно використовує прагматичний підхід до класифікації ввічливості. Друге прагматичне правило Р. Лакоффа включає три основні правила ввічливої поведінки, які мають важливе значення як для вербального, так і для невербального спілкування [57]:

1. утримуйтеся від нав'язливості (don't impose);
2. надавайте можливість вибору (give options);
3. будьте доброзичливими (make the listener feel good, be friendly).

При цьому вважається, що стандарти ввічливості можна застосовувати в різних контекстах, а ступінь ввічливості чи формула для її вираження можуть змінюватися в залежності від конкретної ситуації спілкування, в якій вони використовуються.

Ввічливість виявляється системою гнучких стратегій, і для нашого дослідження важливі стратегії позитивної та негативної ввічливості. Під час аналізу підходів до вивчення категорії ввічливості виявлено, що теорія П. Брауна і С. Левінсона є найбільш повною та консистентною. Основним поняттям цієї теорії є "обличчя" (public self-image face), що вказує на позитивну соціальну цінність, якою користується кожен член суспільства.

Будь-яка дія спрямована на збереження "обличчя" або уникнення "втрати обличчя". Використовуючи концепції "збереження / втрата обличчя", П. Браун і С. Левінсон розробляють загальну теорію, в якій обґрунтовують передбачуваність реалізації категорії ввічливості, враховуючи оцінку "вагомості" мовного акту. Ця вагомість визначається такими чинниками: відмінністю в соціальній дистанції та дистанції влади між мовцем і слухачем, а також складністю виконання дії, пов'язаної із загрозою "втрати обличчя". Основна ідея цієї теорії полягає в твердженні, що чим більше мовець створює загрозу "втрати обличчя" для слухача (Face Threatening Acts), тим ввічливіше він буде висловлюватися.

**Максими кооперації і конверсаційні імплікатури** формулюють принципи, якими керуються учасники комунікації для ефективного обміну інформацією. Перше висвітлення цих правил відбулося в роботі "Logic and Conversation" П. Грайса, де він визначив, що учасники спілкування мають спільний інтерес у збереженні ефективності комунікативного процесу. П. Грайс висунув принцип кооперації, який включає чотири основних постулати [51]:

- максима кількості, що визначає, що співрозмовники повинні надавати належну кількість інформації;
- максима якості, яка передбачає, що надана інформація повинна бути достовірною;
- максима відношення (або максима релевантності), яка вказує на необхідність надання відповідної та значущої інформації;
- максима манери мовлення (або максима способу вираження), що передбачає зрозумілість та логічність висловленого.

Кожен із цих принципів складається з конкретних максим, що регулюють мовну поведінку:



- передавай стільки інформації, скільки необхідно для досягнення конкретних мет цілей спілкування;
- утримуйся від зайвих слів;
- уникай висловлення невірних тверджень;
- формулюй свої думки чітко;
- уникай неточностей у висловленні;
- уникай неоднозначності;
- висловлюйся лаконічно, уникаючи зайвого обсягу мовлення;
- виражай свої думки з ясністю.

Ці принципи мовного спілкування вказують на раціональний підхід до використання мови, і їх порушення (імплікатури) може бути сприйняте як сигнал стосовно намірів мовця. В певних ситуаціях може мати місце одночасне застосування декількох таких принципів. За висновками П. Грайса, крім зазначених, існують й інші максими, зокрема максима ввічливості.

П. Грайс відзначав, що визначені ним правила спрямовані на досягнення ефективності та інформативності, і вони не враховують експресивний аспект мови. Його правила більше підходять для формального, ділового спілкування, ніж для повсякденного обговорення. Коли йшлося про універсальність виділених максим, П. Грайс вбачав у них "розумну", "раціональну" поведінку, хоча він не конкретизував, що саме він має на увазі цим.

У ситуації, яка стосується психологічного портрету персонажа, різні висловлювання можуть передавати однакові наміри, а також навпаки, залежно від контексту комунікації.

Розглядаючи психологічний портрет персонажа як знак у рамках семіотики, можна визнати його потенціал для активізації мовного та мовленнєвого досвіду людини. Отже, для розуміння прагмалінгвального

потенціалу, вважаємо доцільним застосувати категорії семіотики. Це підходить з припущення, що людина є культурно-семіотичним об'єктом, і її особливості формуються на основі індивідуальних і групових фізико-психологічних особливостей, при цьому групові аспекти накладаються на індивідуальні. Культурна діяльність людини розглядається як знаково-символічна, що обумовлена універсальними механізмами реагування на зовнішнє середовище. Комунікація, яка передбачає взаємодію з іншою автономною особистістю, розглядається як акт спілкування різних семантичних систем.

Отже, можна визначити, що вивчення засобів неправдивого висловлювання в акті комунікації є доцільним в рамках трьох лінгвопрагматичних теорій: теорії мовленнєвих актів, максимум ввічливості та принципів кооперації і конversaційних імплікатур. Презентація неправдивого висловлювання в акті комунікації передбачає аналіз мовленнєвих особливостей, які включають лінгвістичні і паралінгвістичні аспекти і формують прагмалінгвальний потенціал такого мовленнєвого акта.

## **1.2 Поняття лінгвістичних та паралінгвістичних засобів комунікації**

Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби комунікації давно цікавили дослідників не лише гуманітарних, але й природничих наук. Так, у п.п. ХХ ст. англійський вчений Дж. Мід стверджував, що біологічно заснована комунікація є первісною системою, з якої еволюціонували й розвивалися мовленнєві здібності людини. При цьому дослідник розрізняв комунікацію за допомогою «жестів» та «значущих символів» [59]. Дж. Мід називав

«жестами» спонтанні мимовільні та виразні прояви поведінки тварин, які аналізував раніше Ч. Дарвін. Він наводив в якості прикладу «жестової комунікації» бій тварин, коли тварини-антагоністи кружляли одне біля одного, видавали певні звуки, миттєво реагували на ознаки з боку іншої тварини просування чи відступу. Дж. Мід стверджував, що жести, на яких базується це «спілкування», є неусвідомленими [59, 16]. Ба більше, ці біологічно обґрунтовані жести несимволічні, оскільки ставлення до референтів не довільне. У термінах семіотики це «знаки», що мають певні референти. Так само як, наприклад, блискавка є символом небезпеки тощо у когнітивній лінгвістиці.

Передача будь-якої інформації можлива за допомогою знакових систем. Комунікація як спосіб соціально-психологічної взаємодії може відбуватись одночасно у змішаній формі – лінгвістичній та паралінгвістичній. В процесі спілкування паралінгвістична комунікація є його складовою і взаємопов'язана із лінгвістичною комунікацією. У загальному розумінні, паралінгвістичне спілкування – це обмін невербальними повідомленнями між особами та їхня інтерпретація. Ф. Бацевич пара лінгвістичну (невербальну) комунікацію розуміє як взаємодію між учасниками комунікації за допомогою паралінгвістичних засобів [2, 59].

Слідом за Ф. Бацевичем вважаємо, що паралінгвістичні засоби комунікації – є елементами комунікативного коду, що мають немовну (але знакову) природу та разом із засобами мовного коду беруть участь у створенні, передаванні й сприйнятті повідомлень [2, 59].

Одну з найвідоміших спроб розробити уніфіковану систему паралінгвістичних знаків зробив К. Бьордствелл. Він запропонував виокремити одиниці рухів тіла. На основі структурної лінгвістики дослідник дійшов певних висновків: рухи тіла поділяються на окремі одиниці, з яких

згодом утворюються складніші конструкції. Сукупність одиниць складає так звану «абетку» рухів тіла. Найдрібнішою семантичною одиницею вважають «кін» або «кінему» (цю назву створено по аналогії із поняттям «фонема» у лінгвістиці). Із кінем походять «кінеморфи» (якщо провести паралелі із лінгвістикою то вони дещо подібні фразам), саме які і сприймаються під час комунікації. За К. Бьордствеллом було складено «словники» рухів тіла, що функціонують у різних культурах. Але сам К. Бьордствелл дійшов висновку, що зарано будувати задовільний словник рухів тіла: адже поняття «кін» наразі доволі нечітке та суперечливе [37].

Також існували спроби побудувати словники жестів. За К. Бьордствеллом людське тіло можна поділити на вісім зон: голова, обличчя, ліва рука, права рука, ліва нога, права нога, верхня частина тіла і нижня частина тіла. Словник ґрунтується на тому, щоб певні одиниці, тобто «Кінг» були пов'язані із певними зонами, що дозволить отримати так званий «запис» рухів тіла. Слід зауважити, що як у випадку із словниками рухів тіла нечіткість одиниць не дозволяє цю методику запису вважати достатньо надійною [4, 98].

Дещо схожу за принципом методику запропонували для вивчення виразів обличчя та міміки. У літературі загалом подано понад 20000 описів виразів обличчя. Щоб їх класифікувати, відомий дослідник брехні П. Екман запропонував методику FAST (Facial Affect Scoring Technique). В основі її лежить принцип поділу обличчя горизонтальними лініями на 3 зони (очі, лоб; зона носа; рот і підборіддя). Потім виокремлюють 6 основних емоцій, які найчастіше виражаються мімічними засобами: відраза, гнів, радість, подив, страх і сум. Фіксація емоцій «у зоні» дозволяє реєструвати більш або менш чітко мімічні рухи [7, 99].

Головною характеристикою пара лінгвістичної системи комунікації є те, що вона представляє комунікацію за допомогою «немовних знакових

систем». Отже, паралінгвістична комунікація представлена різними підсистемами. У вітчизняному мовознавстві докладну класифікацію паралінгвістичних засобів комунікації в рамках таких підсистем розробив Ф. Бацевич [2; 3], який поділив досліджувану комунікацію на кілька типів, в залежності від системи сенсорного сприйняття: акустичний, ольтофакторний, тактильно-кінестетичний, оптичний, темпоральний. Кожен тип утворює власну знакову систему.

Таким чином, до комунікації, крім універсального мовного засобу, залучаються також інші знакові системи, які називаються паралінгвальною комунікацією.

Класифікацію паралінгвальних засобів комунікації за Ф. Бацевичем наведено на Рис. 1.1.

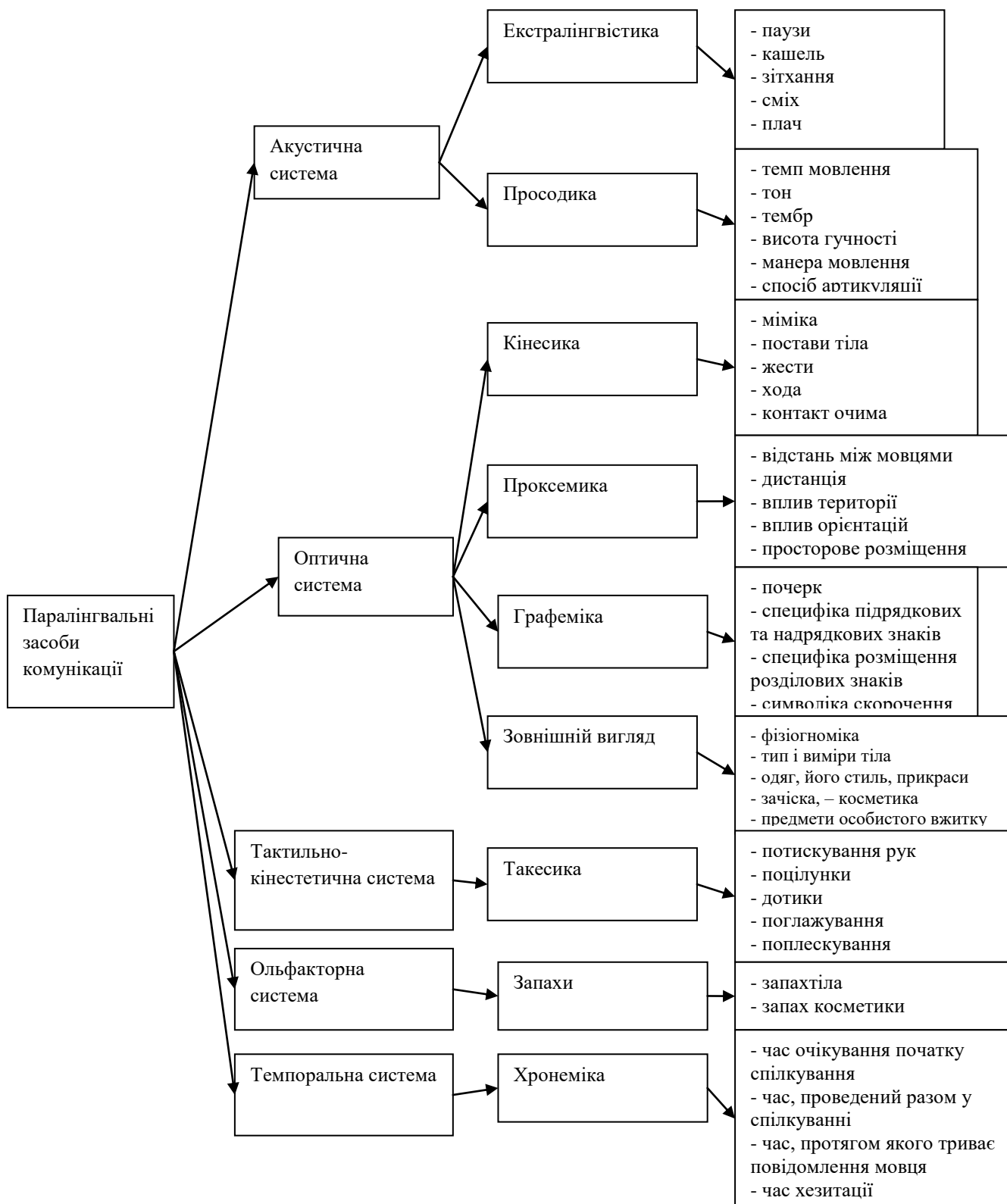


Рис. 1.1. Класифікація паралінгвальних засобів комунікації [за 2, 60]

З Рис. 1.1 можна побачити, що акустичні засоби комунікації включають

екстралінгвістику та просодіку. Екстралінгвістична система є «добавкою» до лінгвістичної. Вона припускає включення до мовлення пауз, покашлювання, плачу, сміху тощо. Просодика визначає темп, інтонацію, тон мовця (інтенсивність та тривалість). Вона також включає акцентуаційно-ритмічне оформлення мовлення – фразові, синтагматичні, логічні наголоси, відмінності від словесних наголосів – тобто манеру мовлення та способи артикуляції.

Оптичні паралінгвальні засоби комунікації включають кінесіку, проксеміку, графеміку та зовнішній вигляд.

Кінесика «вивчає відображення поведінки людини в її паралінгвальних проявах» [56]. Її система знаків включає міміку, жести, пантоміміку, постави тіла, контакт очима, рухи, що супроводжують лінгвістичну комунікацію та сприймаються зором. Кінесичні засоби переважно культурно й національно обумовлені [3]. Тож кінесика вивчає відображення поведінки в паралінгвістичних проявах, і саме ця поведінка може допомогти інтерпретувати висловлювання [21, с.83].

Кінесика включає, зокрема, міміку, тобто зміни у виразі обличчя, які можуть спостерігатися в процесі комунікації. Ф. Бацевич вважає міміку найважливішим засобом пара лінгвістичної комунікації [2, 62]. До міміки відносяться зміни, що спостерігаються на обличчі: рухи м'язів, погляд, його спрямування, певні психосоматичні процеси (наприклад, почервоніння). Важлива міміка тим, що свідчить про емоційні реакції. Можна виділити 3 чинники, що впливають на формування вираження емоцій мімікою:

- 1) вроджені видотипові мімічні схеми, що відповідають тим чи тим емоційним станам;
- 2) завчені, соціалізовані засоби прояву почуттів (набуті), які підлягають контролю;
- 3) індивідуальні експресивні особливості, що додають вираження

специфічних рис, які властиві лише певному індивіду [10, 89-90].

З точки зору привертання уваги до учасників діалогічної взаємодії в соціальному полі взаємодії часто відзначається, що кінесика відіграє важливу та суттєву роль у житті суспільства. Особливий акцент робиться на тому, що в області жестової комунікації можна виділити та тлумачити значення жестів, такі як психічний стан партнера, його ставлення до учасників контакту та обговорюваної теми, вираження бажань без використання слів або вираження, що виникають автоматично (ідеомоторика), наприклад, виявлення бажання встати, що виникає без свідомого контролю. Також відзначається, що ці жести відображають відношення не лише до будь-якої інформації, але й до емоційно значущої інформації.

Жести – це рухи тіла (або певної частини тіла), які використовують для передачі думок, намірів чи почуттів. Найчастіше у жестикуляції задіяні руки, однак також може бути задіяна голова. Жест є кінетичною одиницею із пантомімічною формою вираження. Тож це соціально сформований і усталений рух, який передає певний психічний стан. Жести бувають універсальними, національними, субнаціонально маркованими та індивідуально-специфічними [61; 70].

Погляд та сигнали очима, пов'язані з поглядом мають безпосереднє відношення до правдивості чи неправдивості інформації, яка промовляється. Напрямок погляду вказує спрямованість уваги і водночас є сигналом зворотного зв'язку, що вказує на ставлення до його повідомлення і ситуації. Візуальна комунікація («окулесика» [26, 72]) є новою областю дослідження. Як і решта паралінгвістичних засобів, контакт очима доповнює лінгвістичну комунікацію. Контакт очима передає широкий діапазон відчуттів і емоцій.

Поза – також суттєвий елемент кінесики. Йдеться про розміщення тіла, а також рухи, що використовуються під час спілкування. Це одна із найменш підконтрольних свідомості форм пара лінгвістичної поведінки, тож



спостерігаючи за позами, можна отримати важливу інформацію про стан особи.

Проксеміка – це спеціальна область оптичних засобів, що вивчає способи сприйняття та закони використання простору під час спілкування, структуру і функції простору, його вплив на організацію мовного коду та ін. [3].

Оптичні паралінгвістичні засоби комунікації включають і графеміку, що слугує дослідженням графічних конститутивних елементів письмової мови, їх функцій і властивостей, а також системи їхньої організації. Вона надає системно-функційний опис письмової мови, досліджує функційне навантаження графем як основних структурних одиниць графічної лінгвістики. Своєю чергою, будь-яка графема має певний фіксований набір графів (конструктивних елементів), який певним чином може співвідноситись із фонемою.

Велику вагу для встановлення емоційних та змістовних контактів у комунікації має зовнішній вигляд. Він допомагає скласти перше враження про особу. Зовнішній вигляд включає тілесний вигляд, одяг, манеру поводитися, звички.

Особливим різновидом паралінгвальної комунікації є тактильно-кінестетична система, заснована на тактильно-м'язовій чутливості. Генетично ця чутливість є одним з найбільш потужних каналів одержання важливої інформації. Так, такесика — тип паралінгвального спілкування, складова парамови, що пов'язана з тактильною системою сприйняття; вона включає найрізноманітніші доторкання (гаптику), як-от: поцілунки, погладжування, потискування рук, поляскування, обійми та ін. [3]. Тактильне почуття (дотик) є одним із шести видів почуттів і являє собою здатність відчувати дотик, сприймати щось рецепторами.

Ольфакторна комунікація містить такий паралінгвальний засіб комунікації, як запах.

Щодо темпоральних засобів, то хронеміка – використання часу у комунікативному процесі. Для комунікації час є таким саме важливим чинником, як слова, пози, жести й дистанції.

Отже, для дослідження паралінгвальних засобів комунікації важливими є такі моменти.

1. З погляду змісту паралінгвальні знаки містять певні денотативні можливості: вказівну семантику, семантику спонукання, запитання, ствердження, заперечення.

2. Елементи жесту виконуються і сприймаються одночасно, у той час як звуки і слова досягають нашого вуха послідовно. Тому в жесті, на думку Р. Банка та О.Красборна може бути закодовано більше інформації порівняно із усним мовленням [36].

3. Жестові і мімічні знаки менше піддані контролю, ніж мова. Тож жестова система стійкіша, ніж мовна.

4. Існують особливості чоловічої і жіночої паралінгвальної поведінки (гендерний аспект паралінгвальної комунікації).

5. Існують певні правила інтерпретації паралінгвальних сигналів.

Отже, теоретичний аналіз показує, що засоби паралінгвальної комунікації мають велику вагу та грають не лише допоміжну роль, а й інколи самостійну роль у процесі спілкування. Усі засоби паралінгвальної комунікації допомагають розкрити змістовий бік інформації. Своєю чергою, це можливе за умови повного розуміння учасниками процесу спілкування семантики знаків, що використовуються. Маючи здатність не лише підсилювати чи послабляти лінгвістичний вплив, засоби пара лінгвістичної комунікації допомагають виявити істотні параметри процесу спілкування, наприклад, намір його учасників, у тому числі правдиві та неправдиві наміри.

Поряд із лінгвістичною системою спілкування паралінгвальні засоби комунікації забезпечують обмін інформацією .

### **1.3 Психолінгвістичні аспекти неправдивого висловлювання**

Формування неправдивого висловлювання тісно пов'язано із феноменом неправди, яка, у сучасній психолінгвістиці вважається, поряд із «правдивою» комунікацією, оптативним способом розгортання дискурсу, де проявляється свобода вибору мовця [32, 77]. Вільний вибір адресанта реалізується у формі стратегії аргументації, завдяки якій мовець впливає на думки, погляди, дії та переконання адресата. У тому числі він може це робити за допомогою неправдивого висловлення.

Брехню, неправду, слідом за П. Екманом у цій роботі трактуємо як «свідоме спотворення істини» [7, 20], яке переважно слугує досягненню конкретних цілей.

Видів брехні існує багато та дослідники використовують різні підстави для їхньої класифікації.

П. Екман виділяє два основні види брехні:

– замовчування (приховування правди). При цьому більшість людей не вважає цей вид брехнею.

– спотворення (повідомлення неправдивої інформації). Це зазвичай і вважається власне брехнею [7].

Н. Калька та ін. систематизували більшість видів брехні, виявлені вченими. Вони називають 20 видів [9, 16 – 17 ] (Рис. 2.2.)

Види брехні	
Містифікація	Видумка, яка не відповідає дійсності
Фальсифікація	Предмет або річ, що їх видають за справжні
Симуляція	Вияв емоцій або почуттів, що насправді не переживаються
Підміна понять	Істинна інформація трактується неправильно або брехня подається як істина (ЗМІ)
Втеча від прямої відповіді	Уникнення та приховування інформації
Двозначність	Маніпулювання інформацією, що містить правдиві та неправдиві твердження одночасно
Самообман	Самонавіювання, що неправдива інформація достовірна
Лестоці	Приписування особі достоїнств, яких вона не має, з корисливою метою
Брехня на благо	Спотворення або замовчування інформації для загальної користі
Введення в оману	Набір фактів, що використовуються для правильного висновку на користь іншого
Блеф	Обман, що пов'язаний зі зміною інформації, її прикрашенням, з метою отримання вигоди
Дезінформація	Завідомо неправдива інформація, що подається іншій людині чи групі з метою отримання вигоди, маніпуляції і введення в оману.

Рис. 2.2. Види брехні [за 9, 16 – 17].

Л. Терещенко, що досліджує мовну особистість брехуна, виявляє такі провідні ознаки нещирого мовця [28]:

- 1) цілеспрямоване висловлення інформації, зміст якої не відповідає власним знанням мовця про предмет розмови (порушення умов істинності та щирості);
- 2) наявність прихованої мети щодо формування у співбесідника хибного уявлення про предмет розмови;
- 3) наявність прихованого характеру дій, що зазначені у пунктах 1 і 2;
- 4) наявність стратегічного планування перебігу спілкування.

Л. Терещенко смисл неправдивого висловлювання розглядає як багатоплановий зміст складного мовного знака, який конструюється у конкретній ситуації комунікації [27, 164]. Під час взаємодії адресанта, що каже неправдиве висловлювання і адресата комунікативний внесок брехуна набуває подвійного інформаційного характеру: «у разі усвідомлення адресатом наявності «нестратегічного» повідомлення його інтерпретація смислу висловлювання може суттєво відрізнитись від інтенційно переданого адресантом смислу» [27, 164]. Маючи спільний мовний код, брехун-адресант і адресат вступають у взаємодію в межах певної комунікативної ситуації стосовно визначеної референтної ситуації, яка має багатокomпонентну структуру.

Мовець, що повідомляє свідомо неправдиву інформацію хоче ввести свого співрозмовника в оману. Така інтенція (окрім патологічних хворобливих станів, як-от «синдром Мюнхгаузена» та ін.) виникає переважно у відповідь на певний зовнішній стимул (наприклад обставини, які викликають суперечність між особистою й спільною цілями). Мотиви брехуна не маніфестуються ним самим. З позицій соціальної комунікації, під час інтеракції суб'єкт неправдивого мовлення орієнтований більше на досягнення особисто значимого результату, ніж на співпрацю із партнером по спілкуванню [45, 34].

Суб'єкта неправдивого мовлення (адресанта неправдивого висловлювання) поділяють на 3 типи з різними мотиваційними характеристиками, які протиставляють іншим видам мовців (адресатам неправдивого висловлювання):

- 1) мовець-брехун (що має високу особистісну мотивацією) vs мовець-конформіст (пасивний учасник, що має низьку особистісну мотивацію);
- 2) мовець-брехун vs ініціативний партнер, що орієнтований на кооперацію (мовець, що має високу просоціальну мотивацію);
- 3) мовець-брехун vs пасивний некооперативний учасник комунікації (що має низьку просоціальну мотивацію) [45, 39].

Мимовільне висловлення брехуном своїх мотивів або прихованих інтенцій викриє його та призведе до комунікативної невдачі [27, 164].

К. Васюк виділяє два типи брехунів з позиції екстраверсії / інтроверсії [6, с. 231].

- 1) Екстравертований тип, який має розвинені мовні навички та низьку тривожність.
- 2) інтровертований тип, який зменшує деталізацію.

Інформація про предметну ситуацію, з приводу якої висловлюється брехун, є частиною його індивідуального когнітивного простору. Ментальний простір являє собою форму ментальної репрезентації – суб'єктивний актуальний образ певної події, тимчасову концептуальну конструкцію, що містить релевантну інформацію стосовно певної сфери знань [43]. Особливість неправдивої комунікації полягає у подвійності ментального простору брехуна. Брехун-мовець усвідомлює, що конструювання «спільного світу» не відбувається, і у його свідомості перемижуються дві альтернативні картини світу: фактичний та контрфактичний ментальні простори, причому другий є трансформованим образом першого [27, 164].

Л. Терещенко наводить основні стратегії, якими користується адресат під час трактування інтенцій брехуна, представляють собою такі види [27, с. 165]:

1. Стратегія наївного оптимізму, при якій адресат вважає брехуна компетентним і зорієнтованим на кооперацію мовцем. Адресат готовий прийняти будь-яку інтерпретацію висловлювання, що є релевантною ситуації.

2. Стратегія обережного оптимізму, при якій адресат вважає брехуна кооперативним, але необов'язково компетентним мовцем, тож приймає ту інтерпретацію, яку брехун ймовірно вважає для адресата релевантною;

3. Стратегія позбавленого наївності розуміння, при якій адресат не вважає брехуна ні компетентним, ні кооперативним мовцем. Адресат вибудовує ланцюжок інтенцій, які приписує брехуну, що сформулював А. Ребуль: «брехун хоче, щоб я повірив, що він вірить у те і намагається висловити те, що...» [62, 62–63].

Л. Терещенко вважає, що, 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» [27, 165].

К. Васюк називає такі стратегії брехуна-екстраверта та брехуна-інтроверта [6, 231]:

1) екстравертований брехун який має розвинені мовні навички та низьку тривожність намагається збільшити деталізацію для покращення правдоподібності повідомлення.

2) інтровертований тип, навпаки, зменшує деталізацію, щоб уникнути небезпеки розкриття. він має низькі комунікативні якості, високу тривожність. А під час брехні переживає переважно емоції страху розкриття.

Щодо лінгвістичних та паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання, то дослідники називають такі.

Дослідники серед **лінгвістичних засобів** формулювання неправдивого висловлювання визначають такі їхні типи.

**1) мовленнєві помилки:**

- обмовки [17, 135; 6, 234; 9, 108]. З. Фрейд вважав, що пригнічення людиною власного внутрішнього бажання приховати щось є однією з умов обмовки. Н. Калька вважає обмовки своєрідною зброєю, якою людина висловлює те, чого не хотіла говорити, видаючи себе [9,108].

- повтори [17, 135], насамперед, повтори слів [6, 234]

- корекція слів [6, 234];

**2) особливі мовленнєві конструкції:**

- безособові конструкції [6, 234; 19, 147 – 153];

- використання прямого мовлення [6, 234];

- зміна деталізації – збільшення та зменшення кількості деталей. У тому числі незвичні подробиці [6, 234].

- контекстуальні вставки [6, 234] [19, 147 – 153];

- опис дій іншої особи [6, 234];

- речення із вставними конструкціями (завірення у власній щирості («буду з вами абсолютно відвертим», «правду кажучи», «завіряю вас щиро, що це правда» та ін.). К. Власюк вважає, що вони, по-перше, створюють ілюзію правдивості, по-друге, подовжують час, необхідний для побудови мовного задуму [6, 225];

- спрощені речення (фрази без подробиць, що відображають бажання індивіда спростити повідомлення, щоб пізніше не заплутатись у ньому) [6, 225; 19, 147 – 153];

- тиради [17, 135],



- хезитаційні речення – емоційні висловлення, в яких міститься велика кількість вигуків. Формуються мимовільно у тих брехунів, які не можуть швидко продукувати вставні конструкції [6, 225; 5, 25 – 27; 9, 110]. Н. Калька зауважує, що це вигуки на кшталт «зм...», «е-е-е...», «ну...» [9, 110], тобто що у звичайному мовленні називається словами-паразитами.

### **3) зміна загальної побудови тексту:**

- загальне порушення логічності [6, 234],
- когезія – взаємозв'язок подій у тексті, вони у першу чергу порушуються при продукуванні неправдивого повідомлення [19, 147 – 153].
- надмірне узагальнення [6, 234];
- різка зміна теми [17, с. 135], тематичні переходи [6, 234]. Сюди ж відносять і незакінчені речення – повідомлення, що можуть обриватися і по ходу міняти тему. Це виглядає як синтаксичний ланцюжок з порушеною логікою [6, 225].

– уникання тем [6, 234];

- швидкі відповіді на питання [17, 135],

### **4) лексичні особливості:**

- синонімія [6, 234];

- використання сленгу [6, 234];

Щодо **паралінгвістичних засобів** реалізації неправдивого висловлювання, то дослідники називають такі.

#### **1. Акустичні**, у тому числі:

##### **1) екстралінгвістичні:**

- заїкання [17, 135]. Втім, не усі дослідники вважають цей засіб екстралінгвістичним. Так, Н. Калька відносить заїкання до лінгвістичних особливостей, зокрема, до повторів слів, наприклад: «Я, я, я думаю, що я....»; повторів складів, наприклад: «Мені це по- подобається...» [9, 110]. Ми

відносимо заїкання до паралінгвістичних, зокрема, екстралінгвістичних засобів, що входять до акустичної системи.

## **2) просодичні:**

- занадто швидке мовлення [17, 135], якщо ціллю брехні слугує приховання страху чи гніву [9, 110].

- сповільнене мовлення, якщо причиною брехні стає смуток і розчарування [9, 110].

## **2. Кінесичні, зокрема, такі:**

### **1) жести:**

- почісування вуха [17, 135];
- почісування ока [17, 135];
- приховування долонь [17, 135];
- стиснутий кулак [17, 135];
- тримання рук за спиною [17, 135];
- тримання руки біля рота [17, 135];
- посилена жестикуляція [17, 135];

### **2) постави тіла:**

- відступ назад [17, 135];
- покачування з однієї ноги на іншу [17, 135];

### **3) міміка:**

- демонстрація фальшивих емоцій [17, 135];
- посилена міміка [17, 135];
- підібгання губ [17, 135];

Отже, попри унікальність кожного окремого неправдивого висловлювання та складу учасників акту комунікації, основні когнітивно-прагматичні виміри неправди є майже постійним, що демонструє наявність типових форм неправдивих висловлювань. На формування неправдивого висловлення впливають модель мовця брехуна; обрана брехуном модель

адресата неправдивого висловлювання, здатність мовця-брехуна оперувати подвійним ментальним простором, що складає смислову основу неправдивого висловлення.

### **Висновки за Розділом 1**

Засоби неправдивого висловлювання в акті комунікації доцільно вивчати в рамках трьох лінгвопрагматичних теорій: мовленнєвих актів, максим ввічливості та кооперацій і конверсаційних імплікатур. Демонстрація неправдивого висловлювання в акті комунікації припускає зображення мовленнєвих особливостей, лінгвістичних і паралінгвістичних, які складають прагмалінгвальний потенціал такого мовленнєвого акта.

У процесі спілкування зазвичай розрізняють лінгвістичну та паралінгвістичну комунікацію. Лінгвістична здійснюється за допомогою вербального спілкування. Паралінгвістична комунікація здійснюється невербальними репліками між особами і включає: оптичні типи спілкування, акустичну систему, сенсорну систему та ольфакторну систему.

Попри унікальність кожного окремого неправдивого висловлювання та складу учасників акту комунікації, основні когнітивно-прагматичні виміри неправди є майже постійним, що демонструє наявність типових форм неправдивих висловлювань. На формування неправдивого висловлення впливають модель мовця брехуна; обрана брехуном модель адресата неправдивого висловлювання, здатність мовця-брехуна оперувати подвійним ментальним простором, що складає смислову основу неправдивого висловлення.

## РОЗДІЛ 2

### ПРАКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

#### 2.1 Комунікативні тактики реалізації неправдивого висловлювання (обман, блеф, лицемірство тощо)

Для безпосереднього аналізу було вибрано 50 текстових уривків із роману Дена Брауна “Desertion Point”. Вибір джерела фактичного матеріалу обумовлено тим, що, по-перше, цей роман є зразком сучасної англійськомовної літератури, по-друге – безпосереднім сюжетом роману, що є за жанром політичним детективом, і неправда є основним його сюжетотвірним аспектом.

З 50 текстових уривків (100%), що їх було вилучено з роману методом сплошної вибірки 32 уривки (64%) містили лінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання, і 18 уривків (36%) – паралінгвістичні засоби. У цьому розділі зосередимося на лінгвістичних засобах, але спершу, на нашу думку, доцільно визначити, які саме комунікативні тактики використовувалися в усіх уривках – і таких, що містять лінгвістичні, і таких, що містять паралінгвістичні засоби.

Визначаючи комунікативні тактики, ми брали до уваги, що кожний комунікативний акт може містити водночас кілька тактик. Принаймні, тактика безпосередньо обману властивий кожному такому висловлюванню. Тож ми виділяли найбільш значущу, ключову тактику.

**1. Тактика обману** (18 одиниць, 36%) – висловлювання твердження, що не є істинним. У 12 випадках (24%) ця тактика була реалізована лінгвістичними засобами, у 6 випадках (12%) – паралінгвістичними. У

досліджуваному матеріалі ця тактика реалізується мовленнєвими актами-констативами та її можна поділити на такі типи:

- надання неправдивої відповіді на пряме запитання, наприклад:

*"You're in your office? <...>"*

*Yeah* (DBDP: URL);

- надання неправдивої інформації за власною ініціативою (без запитання), наприклад:

*He'd had to lie again and say he was feeling ill that night and was not himself* (DBDP: URL);

- надання неправдивої інформації після того, коли мовця, що обманює вже спіймали або майже спіймали на брехні, наприклад:

*"What's keeping you?"*

*"The FDR Memorial," Gabrielle said. "The taxi got hemmed in, and now we're-*

*"You don't sound like you're in a taxi."*

*"No," she said, her blood pumping now. "I'm not. I decided to stop by my office and pick up some NASA documents that might be relevant to PODS.* (DBDP: URL);

- заперечення правди, наприклад:

*"Zach Herney is a decent person," Tench said, "which is more than I can say for Rachel Sexton."*

*There was a long pause on the line.*

*"I hope I misunderstood that."*

*Tench sighed heavily.*

*"No, sir, I'm afraid you did not* (DBDP: URL).

**2. Тактика недомовок** (12 одиниць, 24%) полягає або у висловлюванні правди не до кінця, або ж просто у непромовлянні правди (при цьому не говориться і неправда). У 6 випадках (12%) тактика

недомовок реалізовувалася лінгвістичними засобами; у 6 випадках (12%) паралінгвістичними. У досліджуваному матеріалі тактика недомовок поділяється на такі типи:

- переривання фрази, наприклад:

*Rachel felt a knot rise in her throat. "I meant no disrespect, sir. I simply-"*

(DBDP: URL);

- відповідання на частину питання, наприклад:

*Lying and embezzling can put you in jail, Dr. Harper."*

*"I did no such thing!"*

*"You're saying you didn't lie about PODS?"*

*"No, I'm saying I bloody well didn't embezzle money!"* (DBDP: URL)

- зміна теми бесіди тоді, коли мовець вимагає пряму відповідь, наприклад:

*He stared directly into her eyes. "Were you in my office?"*

*"You've been drinking," Gabrielle said, turning away* (DBDP: URL);

- відмова відповідати, наприклад:

*"Are you trying to tell me, Marjorie, that the President's announcement tonight was entirely accurate?"*

*There was a long silence on the line* (DBDP: URL).;

- повідомлення правдивої інформації певному кругу осіб, наприклад:

*I'd prefer to **keep** this matter **between us**."*

*Pickering read between the lines.*

*The President knows nothing about this* (DBDP: URL);

- повідомлення неповної інформації, наприклад:

*He will tell you **everything you need to know*** (DBDP: URL);

- правда висловлюється натяками вербально чи невербально, в тому числі метафорично, наприклад:

*Rachel sensed an impending drama in the President's eyes and recalled Pickering's hunch that the White House had something up its sleeve (DBDP: URL).*

Тут на лінгвістичному рівні правда міститься в натяку, висловленому *the White House had something up its sleeve*, на паралінгвістичному – у тому, що описано, як погляд президента: *drama in the President's eyes*. Але прямо правда не розкривається ніде.

- приховування умови, за якою висловлювання може бути правдивим, наприклад:

*"You promised Zach Herney you were going to the White House!"*

*"I am." He smirked. "On election day." (DBDP: URL).*

Отже, як можемо побачити, тактика недомовок є найбільш різноманітною за типами своєї реалізації. На нашу думку, це можна пояснити багатозначністю самого феномена «недомовка».

**3. Тактика лицемірства** (7 одиниць, 14%) полягає у невідповідності слів справжнім емоціям, переконанням, почуттям або діям тієї чи тієї особи. У 2 випадках (4%) тактика лицемірства реалізовувалася лінгвістичними засобами; у 5 випадках (10%) – паралінгвістичними. У досліджуваному матеріалі тактика лицемірства поділяється на такі типи:

- невідповідність того, що сказано справжнім відчуттям мовця, наприклад:

*"It's unfortunate," Tench said, sounding not at all disappointed, "but Senator Sexton looked the American people in the eye and told a bald-faced lie (DBDP: URL);*

Це може реалізовуватися і на паралінгвістичному рівні, у такому разі міміка, наприклад, не відповідає почеттям мовця, зокрема:

*Pasting a broad smile on his face, Sexton turned back to the press and raised an apologetic finger (DBDP: URL).*

- зняття з себе відповідальності чи провиин особою, яка знає, що має нести відповідальність чи винна, наприклад:

*I'm simply presenting the evidence. **The people can draw their own conclusions as to who is guilty*** (DBDP: URL);

- нещіра поведінка, обумовлена бажанням мовця виглядати краще, ніж він є наприклад:

*Sexton covered the microphone and turned **as if clearing his throat*** (DBDP: URL).

**4. Тактика блефу** (6 одиниць, 12%) полягає у демонстрації поведінки, ніби мовець має більше ресурсів, можливостей, інформації влади тощо, ніж він має насправді. У 5 випадках (10%) тактика блефу реалізовувалася лінгвістичними засобами; у 1 випадку (2%) паралінгвістичними. У досліджуваному матеріалі тактика блефа реалізується такими комунікативними актами:

- менасив із семантикою погрози, наприклад:

*You can make it easy and tell us who the other person is, **or the senator will make it ugly and start talking about anomaly-detection software and phony work-arounds*** (DBDP: URL);

- констатив, наприклад:

*I told him everything about the meteorite. **He will confirm*** (DBDP: URL),

*And if anyone can prove otherwise, **I'll eat my hat!*** (DBDP: URL)

.- менасив із семантикою попередження + директив + констатив, наприклад:

*Come any closer and they die. Either way, the truth comes out. **Cut your losses. Back off.*** (DBDP: URL)

**5. Тактика дезінформації** (3 одиниці, 6%) полягає у тому, що мовець спеціально надає адресату таку інформації, що вводить в оману щодо реального стану справ, створює викривлену реальність. На відміну від власне



обману або недомовок, дезінформація функціонує не в кожному дискурсі. Переважно мається на увазі поширення перекручених, або свідомо неправдивих чи не повних відомостей з метою пропаганди або перемоги у політичному, військовому, комерційному тощо середовищі. Усі приклади тактики дезінформації в аналізованому творі були представлені виключно лінгвальними засобами.

Наприклад:

*NASA told us it was nothing. They said they were running some kind of extreme environment training exercises* (DBDP: URL).

Можливість видокремлення тактики дезінформації обумовлена, в першу чергу, жанром досліджуваного роману (політичний детектив), що припускає наявність такого дискурсу, в якому найчастіше функціонує дезінформація.

**6. Тактика брехні на благо** (1 одиниця, 2%) відрізняється від власне обману тим, що якщо власне обман припускає виключно егоїстичні цілі, то брехня на благо припускає також дії в інтересах інших осіб або суспільства в цілому. У досліджуваному романі тактика брехні на благо була представлена лінгвальними засобами. Наприклад:

*Are you insane! You lied to me, Larry!"*

*"The opportunity was staring us in the face, sir. I decided to take it* (DBDP: URL).

**7. Тактика брехні заради ввічливості** (1 одиниця, 2%) може бути різновидом лицемірства, але у цьому разі цілі мовця не егоїстичні – він висловлює про людину не те, що думає не для власної вигоди, а для того, щоб не засмутити співрозмовника. В такому разі його власні інтереси можуть навіть страждати, як-от в наступному прикладі:

*"Does the smoke bother you?" Tench asked, tapping a fresh cigarette from her pack. "No," Gabrielle lied.* (DBDP: URL).

**8. Тактика жарту** (1 одиниця, 2%). Тактика жарту може припускати брехню заради брехні (фантазія тощо) з метою розважити співрозмовника або себе самого чи третіх осіб. При цьому зможе повідомлятися заведомо неправдиво, у тому числі й абсурдна інформація. Припускається, що усім або принаймні частині осіб, що чують жарт, зрозуміло, що інформація неправдива або ж мовець розкриє це пізніше. У досліджуваному матеріалі усі приклади тактики жарту були реалізовані лінгвістичними засобами. Наприклад:

*"That's crap!" one of the workers interjected. "She's using manpower because she likes to see us sweat!"* (DBDP: URL).

**9. Тактика маніпуляції** (1 одиниця, 2%) припускає брехню, що здійснює психологічний вплив на співрозмовника та змушує його поступати певним чином. Від власне обману або недомовки ця тактика відрізняється тим, що в зазначених випадках мовець може діяти у тому числі і з метою уникнути неприємностей, а в разі маніпуляції – переважно з метою досягнути успіху. У досліджуваному матеріалі усі приклади тактики маніпуляції були реалізовані лінгвістичними засобами. Наприклад:

*"You're welcome to come here," he said.*

*Tench sounded distrustful.*

*"Let's meet somewhere discreet."*

*Pickering had expected as much* (DBDP: URL).

З наведеного прикладу можемо зробити висновок, що мовець припускав заздалегідь, що адресату не сподобається його пропозиція. З контексту роману розуміємо, що мовцю було треба, щоб співрозмовник сам запропонував місце зустрічі. Тож він спеціально збрехав, що хотів би бачити його у себе вдома, знаючи, що співрозмовник на це не погодиться і таки запропонує місце сам.

Отже, було визначено 9 комунікативних тактик неправдивої інформації, що реалізуються на лінгвістичному та пара лінгвістичному рівні та трапляються із різною частотністю у романі Дена Брауна “Desertion Point”. Було проведено квантитативний аналіз з метою визначити частотності функціонування різних комунікативних тактик в досліджуваному романі. Результати дослідження наведено на Рис. 2.1.

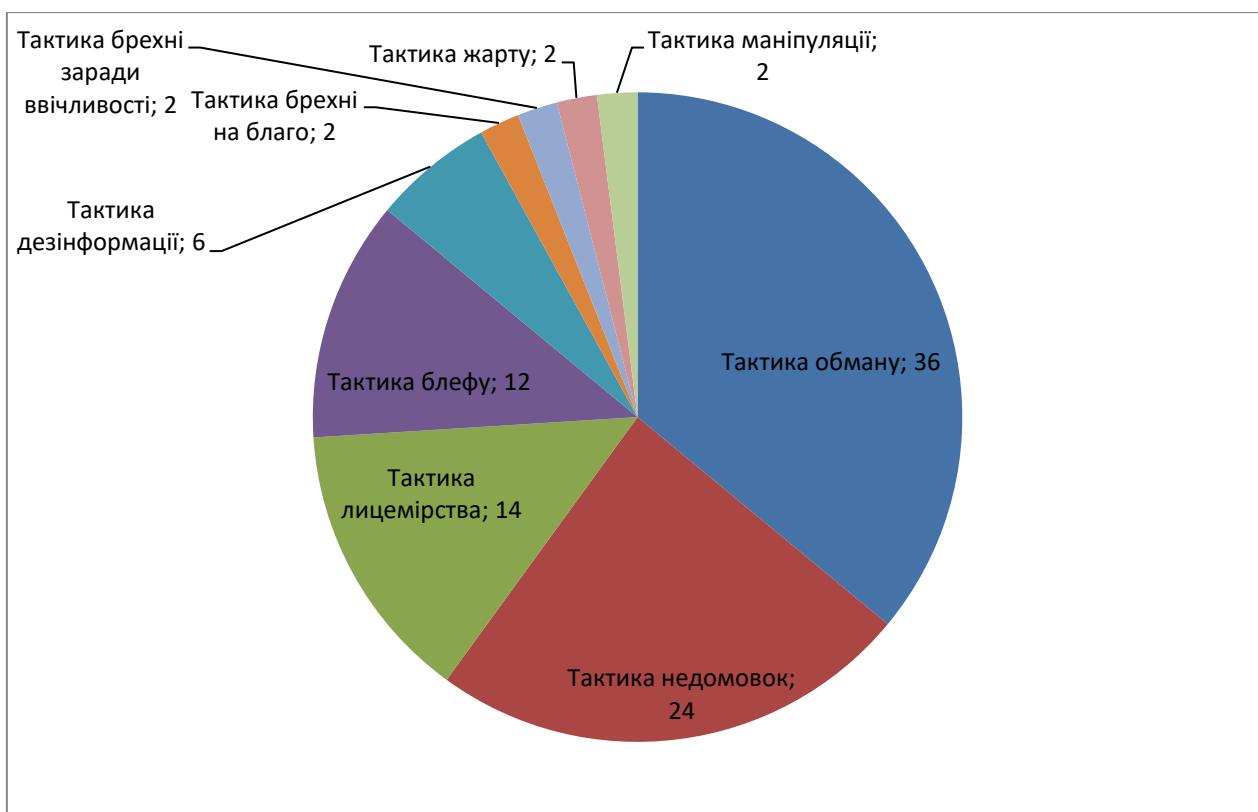


Рис. 2.1 Частотність функціонування різних комунікативних тактик неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна “Desertion Point”, % (50 одиниць = 100%)

З Рис. 2.1 можемо зробити висновок, що в романі Дена Брауна “Desertion Point” найчастіше функціонує тактика обману. Кількість таких прикладів склала понад третину (36%) від усіх аналізованих одиниць.

Тактика обману в аналізованому творі поділяється на такі типи, як надання неправдивої відповіді на пряме запитання; надання неправдивої інформації за власною ініціативою (без запитання); надання неправдивої інформації після того, коли мовця, що обманює вже спіймали або майже спіймали на брехні; заперечення правди.

Середню частотність продемонстрували такі тактики, як тактика недомовок (24%), тактика лицемірства (14%) та тактика блефу (12%). Тактика недомовок, попри те, що виявилася менш розповсюдженою, ніж тактика обману, виявилася в той самий час найбільш різноманітною. Зокрема, вона поділяється на такі типи, як: переривання фрази; відповідання на частину питання; зміна теми бесіди тоді, коли мовець вимагає пряму відповідь; відмова відповідати; повідомлення правдивої інформації певному кругу осіб; висловлювання правди натяками вербально чи невербально, в тому числі метафорично; приховування умови, за якою висловлювання може бути правдивим. Тактика лицемірства поділяється на такі типи: невідповідність того, що сказано або вислівлено невербальними засобами справжнім відчуттям мовця; зняття з себе відповідальності чи провири особою, яка знає, що має нести відповідальність чи винна; нещіра поведінка, обумовлена бажанням мовця виглядати краще, ніж він є. Тактика блефу у досліджуваному матеріалі реалізується такими комунікативними актами, як менасив із семантикою погрози; констатив; менасив із семантикою попередження + директив + констатив.

Рідко траплялася тактика дезінформації (6%). У поодиноких випадках траплялися такі тактики, як тактика жарту, тактика маніпуляції тактика брехні на благо та тактика брехні зараді ввічливості (по 2% в кожному випадку).

## 2.2 Логічні порушення при неправдивому висловлюванні

Кількість прикладів неправдивого висловлювання, що містять лінгвальні засоби у досліджуваному матеріалі склали 32 одиниці (64% від загальної кількості засобів, 100% лінгвальних засобів). Тож в цьому та наступних параграфах розділу 2 досліджуємо виключно висловлювання із лінгвістичними засобами (32 одиниці = 100%).

Під час реалізації неправдивих висловлювань часто відбувається порушення логіки, обумовлене штучним поєднанням фактів. Це надає висловлюванню відчуття неправдоподібності. У досліджуваному романі логічні порушення склали 4 випадки (13%), і спостерігалися при таких комунікативних тактиках, як тактика недовомовки та тактика жарту.

Наприклад:

*"You promised Zach Herney you were going to the White House!"*

*"I am." He smirked. "On election day." (DBDP: URL)*

Тут у висловлюванні із тактикою недовомовки через подміну понять виникає порушення логічного закону тотожності. Мовець каже співрозмовнику-сенатору, що він обіцяв Герні піти у Білий Дім (мається на увазі у справах в інтересах Герні). Сенатор відповідає, що він такі піде (тобто формально він не збрехав), але в день виборів (мається на увазі тоді, коли стане президентом). З контексту роману відомо, що дії в інтересах Герні заважали б сенатору виграти вибори, тож очевидно, що він обманув, хоча формально він сказав правду: він збирається йти до Білого Дома. Порушення логіки настало через те, що сенатор приховав умову, за якою його висловлювання може бути правдивим – перемога на виборах. Отже, порушено принаймні одну з вимог логічного закону тотожності: у процесі обіцянки Герні про відвідування Білого Дома сенатор мав мислити саме умову Герні і не можна було підміняти її іншою умовою як іншим предметом

думки. Тому має місце така логічна помилка, пов'язана з порушенням закону тотожності, як амфіболія, двосмиловість виразу чи підміна сутності понять.

Так само закон тотожності порушено в наступному прикладі, де також реалізується тактика недомовки:

*Lying and embezzling can put you in jail, Dr. Harper."*

**"I did no such thing!"**

*"You're saying you didn't lie about PODS?"*

**"No, I'm saying I bloody well didn't embezzle money!"** (DBDP: URL)

Мовець тут умисно відповідає лише на частину питання і намагається не зважати на іншу частину.

У наступному прикладі, що також містить тактику недомовки, спостерігається порушення логічного закону виключення третього, зокрема:

*He stared directly into her eyes. "Were you in my office?"*

**"You've been drinking," Gabrielle said, turning away** (DBDP: URL).

Габріелі було задано пряме питання, на яких було можливі два варіанти відповіді – істинні чи хибні – «так» або «ні». Натомість вона змінила тему та застосувала третій варіант відповіді, що не стосується питання. Вона намагалася виправдати свою недомовку тим, що співрозмовник нетверезий, тож вона відмовляється з ним розмовляти.

Наведемо приклад, де логічна помилка міститься у неправдивому висловлюванні, що реалізує тактику жарту:

**"That's crap!" one of the workers interjected. "She's using manpower because she likes to see us sweat!"** (DBDP: URL).

З контексту роману можна дізнатися, що робітники працюють за вимогою жінки, що їх найняла, виконують важку працю, але результату не бачать (не знаходять те, що мають знайти). Натякаючи на безрезультативність такої праці робітник жартує, що жінка найняла їх лише для того, щоб милуватися, як вони пітніють. Це безумовно

неправдиве і взагалі абсурдне твердження, воно сказано несерйозно, це розуміють і робітники, і сама жінка.

Отже, логічні засоби реалізації неправдивого висловлювання складають 13% від усіх лінгвістичних засобів. У 9% вони представлені порушенням законів логіки (закону тотожності та закону виключення третього), а також абсурдними твердженнями (4%). Вони реалізуються в таких комунікативних тактиках, як тактика недомовки та тактика жарту.

### 2.3 Лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання

Лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання склали 19 одиниць (59% від усіх лінгвальних засобів). Вони функціонували майже в усіх комунікативних тактиках, окрім тактики жарту та тактики брехні заради ввічливості. Зокрема, вони були представлені такими розрядами лексики.

**1. Слова та словосполучення із семантикою виправдання** (4 одиниці, 12,5%), усі застосовуються при тактиці обману наприклад:

*He'd had to lie again and say he was feeling ill that night and was not himself.* (DBDP: URL).

У цьому прикладі мовець виправдовується за те, що казав дивні речі – бреше про те, що тоді погано себе почував.

Ще приклад:

*Mrs. Sexton was no fool, but her husband's affairs were always accompanied by persuasive **alibis** and pained indignity at the mere suggestion he could be unfaithful.* (DBDP: URL).

Слово *alibis* належить до лексико-семантичного поля виправдання.

**2. Слова та словосполучення із семантикою невизначеності або применшення** (2 одиниці, 6%). У досліджуваному матеріалі застосовувалося при тактиці лицемірства та тактиці дезінформації, наприклад:

*I'm **simply** presenting the evidence. The people can draw their own conclusions as to who is guilty* (DBDP: URL).

У цьому прикладі применшення використано при реалізації тактики лицемірства. Мовець значно применшує свою провину та відповідальність, хоч насправді знає, що вони великі.

Наведемо ще приклад:

*NASA told us it was **nothing**. They said they were running **some kind of extreme environment training exercises*** (DBDP: URL).

Тут реалізована тактика дезінформації. Зокрема, застосовуючі слова та словосполучення із семантикою невизначеності НАСА розповсюджувало дезінформацію з метою применшити небезпеку, що настала.

**3. Слова та словосполучення із перебільшенням** (1 одиниця, 3%). У досліджуваному матеріалі застосовувалося при тактиці дезінформації, наприклад:

*They reminded me I'd let **everyone** down* (DBDP: URL).

Тут, навпаки, на відміну від попереднього прикладу для розповсюдження дезінформації використовується перебільшення.

**4. Слова та словосполучення, що підкреслюють правдивість висловлювання** (3 одиниці, 9%). Усі використовуються при тактиці обману, наприклад:

*My friends, I will say this one last time, the evidence in your hands is **one-hundred-percent accurate*** (DBDP: URL).

Мовець намагається надати неправдивому висловлюванню вигляд істинного, підкреслюючи, наскільки саме воно правдиве.

Наведемо ще приклад:

*I **swear** I know nothing about any embezzlement!"* (DBDP: URL).



Тут мовець вдається до клятви, щоб його висловлювання виглядало щирим.

**5. Слова та словосполучення із семантикою повноваження** (1 одиниця, 3%).

Наприклад:

*He will tell you **everything** you need to know* (DBDP: URL).

Тут реалізується тактика недомовки. Мовець підкреслює, що у адресата немає повноважень знати всієї правди.

**6. Слова і словосполучення із семантикою погрози** (1 одиниця, 3%).  
Вживалися при тактиці блефу, зокрема:

*You can make it easy and tell us who the other person is, **or the senator will make it ugly and start talking about anomaly-detection software and phony work-arounds*** (DBDP: URL).

**7. Слова і сполучення, що містять посилення чи апеляцію на джерела інформації** (2 одиниці, 6%), використовувалися при тактиці блефу, наприклад:

*I told him everything about the meteorite. **He will confirm*** (DBDP: URL).

Тут має місце тактика блефу. Мовець апелює до авторитетної особи, хоч знає, що вона нічого не підтвердить. Він розраховує, що співрозмовник не наважиться перепитувати високопоставлену особу.

Наведемо ще приклад:

***I've seen the documentation. Your name is on all the incriminating paperwork. Over and over.***" (DBDP: URL).

Тут мовець посилається на самого себе. Реалізується тактика блефу, мовцю хочеться залякати співрозмовника, тож він називає себе очевидцем.

**8. Фразеологізми та сталі вирази** (5 одиниць, 15,5%). Використовуються при тактиках брехні на благо, блефу, маніпуляції, обману та недомовки.

У наступному прикладі при тактиці блефу використано фразеологізм, який зазвичай використовують, коли переконані у тому, що кажуть, зокрема:

*And if anyone can prove otherwise, I'll eat my hat!* (DBDP: URL).

Тут мовець застосовує фразеологізм, щоб його висловлювання виглядало щирим.

Наведемо ще приклад:

*"Are you insane! You lied to me, Larry!"*

*"The opportunity was staring us in the face, sir. I decided to take it"* (DBDP: URL).

Тут мовець використовує фразеологізм, щоб довести користість власної брехні (брехні на благо).

Отже, лексичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в досліджуваному романі склали 59% від усіх лінгвістичних засобів. Вони функціонували майже в усіх комунікативних тактиках, окрім тактики жарту та тактики брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як фразеологізми і сталі вирази (15,5%), слова і словосполучення із семантикою виправання (12,5%); рідше – слова і словосполучення, що підкреслюють правдивість висловлювання (9%), слова і сполучення, що містять посилення чи апеляцію на джерела інформації, слова і словосполучення із применшенням або семантикою невизначеності (по 6,5% у кожному випадку) та в поодиноких випадках – слова і словосполучення із перебільшенням, слова і словосполучення із семантикою повноваження, слова і словосполучення із семантикою погрози (по 3% в кожному випадку).

#### **2.4. Граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання**

Граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання склали 9 одиниць (28% від усіх лінгвальних засобів). Вони функціонували в таких

комунікативних тактиках, як тактика дезінформації, тактика недомовки, тактика лицемірства, тактика блефу та тактика брехні заради ввічливості.

**1. Інверсія** (1 одиниця, 3%) побудована на навмісній зміні порядку слів у реченні. Це дозволяє виділити певні значущі моменти в реченні, підкреслити щось, тобто утворює емфазу.

Наприклад:

*"Where are they?"*

*"I couldn't find them. I looked everywhere. **That's what took so long.**"*

(DBDP: URL).

Тут завдяки інверсії акцентується на неправдивій інформації. На думку мовця, емоційність надасть цій інформації правдоподібного вигляду.

**2. Замовчання** (3 одиниці, 9%). Замовчання – це синтаксична фігура, «при якій фраза різко обривається, щоб передати хвилювання або збентеження мовця, і зрозумілий тільки найзагальніший зміст висловлювання. Замовчання у більшості випадків графічно визначається трьома крапками, наприклад:

*"Um... I think so," Gabrielle lied. (DBDP: URL).*

Як можна побачити, у прикладі вище граматичний засіб замовчання поєднується із лексичним – вигуком. Мовець, що бреше, не може добрати слів, він, щоб заповнити паузи, викликані замовчанням, використовує вигуки.

В англійській мові також три крапки може не бути а ставиться відразу тире після незакінченої фрази (в англійських діалогах тире після фрази означає, що репліка переходить до співрозмовника).

Наприклад:

*Rachel felt a knot rise in her throat. "I meant no disrespect, sir. I simply –"*

(DBDP: URL)

Як можна побачити, тут мовець, що бреше, не закончила фразу, проте чекає репліки співрозмовника.

**3. Еліпсис та односкладні речення (3 одиниці, 9%).** Якщо замовчання засновано переважно на семантичній неповноті, то еліпсис – на неповноті структурній. В еліпсисі в реченні опускається певний член речення – підмет, присудок чи додаток. Опущений член речення може бути легко відновлений.

Наприклад:

*Come any closer and they die. Either way, the truth comes out. Cut your losses. **Back off.*** (DBDP: URL).

У цьому прикладі – комунікативна тактика блефу. Мовець віддає накази коротко, стисло.

Окрім еліпсиса використовуються також односкладні реченні-відповіді. Мовець, що бреше, дає односкладні відповіді «так» чи «ні», він уникає виказати зайву інформацію, що наводила б співрозмовника на думки задавати інші питання і, врешті решт, спіймати мовця на брехні, наприклад:

*"You're in your office?" <...>*

*"Yeah".* (DBDP: URL).

**4. Заперечення (1 одиниця, 3%).** Заперечується переважно правдива інформація, тож такі твердження із запереченнями є неправдивими, наприклад:

*"I do not take pleasure in doing this," Sexton continued, sensing his timing was perfect.* (DBDP: URL).

У прикладі вище наведено комунікативну тактику лицемірства. Те, що каже мовець, не відповідає його справжнім почуттям. Сенатор перед виборами навмисно збирається викрити опонента, що має забезпечити йому перемогу. Він довго ретельно готувався до промови і багато уявляв, якою вплив це справить на журналістів та суспільство в цілому, бажав собі

слави. При цьому він лицемірно заперечує, що одержує якесь задоволення від свого викриття, проте з контексту роману ми розуміємо, що це лицемірна брехня.

### **5. Питальні речення (1 одиниця, 3%).**

Питальні речення в досліджуваному матеріалі використовувалися у випадках, коли мовець прагнув довести правдивість своїх слів, тож задавав співрозмовникам питання, що виглядали як риторичні (їх можемо визначити як псевдориторичні), штабу «навіщо мені брехати?», наприклад:

*Why would we lie about this? (DBDP: URL)*

Отже, граматичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в досліджуваному романі склали 28% від усіх лінгвістичних засобів. Вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як тактика дезінформації, тактика недомовки, тактика лицемірства, тактика блефу та тактика брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як замовчання, а також еліпс і односкладні речення (по 9% в кожному випадку). Упоодиноких випадках трапляються заперечення, інверсія та питальні речення (по 3,5% в кожному випадку).

Було здійснено квантитативний аналіз з метою визначення частотності функціонування різних лінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна “Desertion Point”. Результати дослідження наведено на Рис. 2.2.

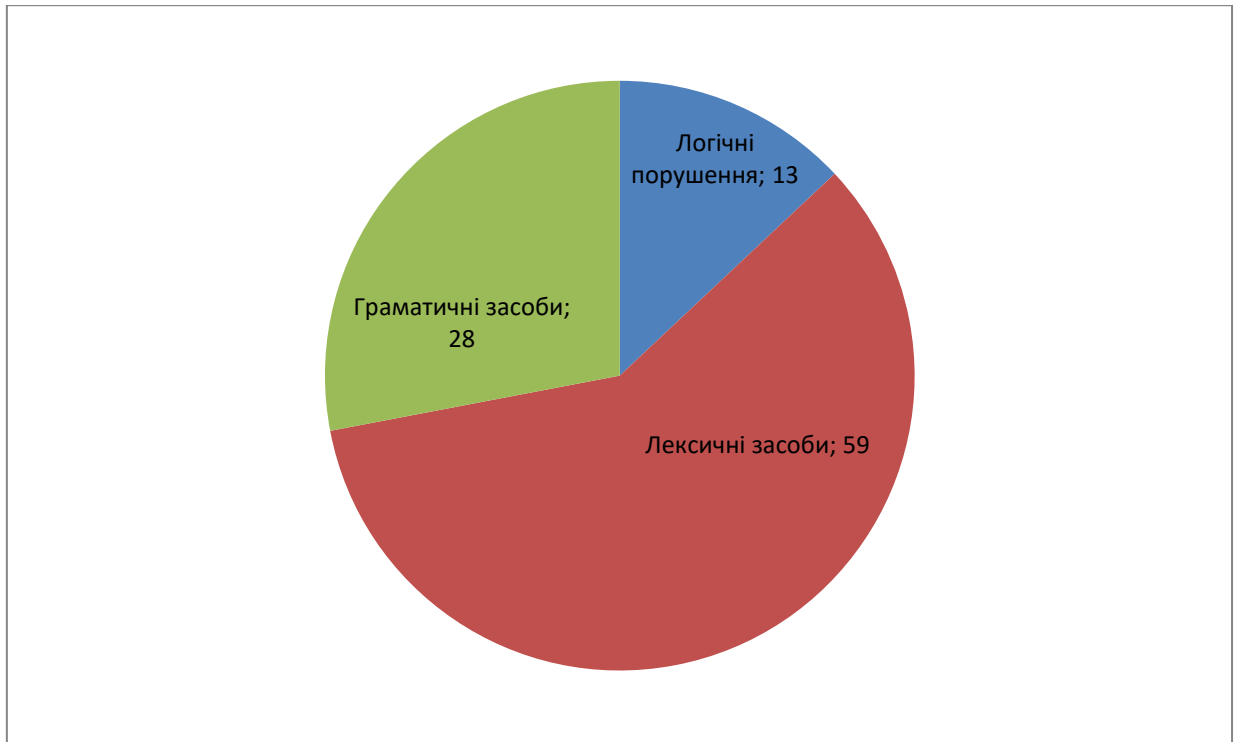


Рис. 2.2. Частотність функціонування різних лінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна “Desception Point”, % (32 одиниці = 100%)

З Рис. 2.2 ми можемо зробити висновок, що у романі Дена Брауна “Desception Point” при реалізації неправдивих висловлювань серед лінгвістичних засобів найчастіше трапляються лексичні засоби. Їхня кількість склала понад половину (59%) від усіх досліджуваних лінгвістичних засобів. Вони функціонували майже в усіх комунікативних тактиках, окрім тактики жарту та тактики брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як фразеологізми і сталі вирази (15,5%), слова і словосполучення із семантикою виправання (12,5%); рідше – слова і словосполучення, що підкреслюють правдивість висловлювання (9%), слова і сполучення, що містять посилення чи апеляцію на джерела інформації, слова і словосполучення із применшенням або семантикою невизначеності (по 6,5% у кожному випадку) та в поодиноких випадках – слова і

словосполучення із перебільшенням, слова і словосполучення із семантикою повноваження, слова і словосполучення із семантикою погрози (по 3% в кожному випадку).

Середню частотність продемонстрували граматичні засоби (28%). Вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як тактика дезінформації, тактика недомовки, тактика лицемірства, тактика блефу та тактика брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як замовчання, а також еліпс і односкладні речення (по 9% в кожному випадку). Упоодиноких випадках трапляються заперечення, інверсія та питальні речення (по 3,5% в кожному випадку).

Найрідше траплялися логічні порушення (13%). У 9% вони представлені порушенням законів логіки (закону тотожності та закону виключення третього), а також абсурдними твердженнями (4%). Вони реалізуються в таких комунікативних тактиках, як тактика недомовки та тактика жарту.

## **Висновки за Розділом 2**

1. Аналіз комунікативних тактик реалізації неправдивого висловлювання в романі Дена Брауна “Deception Point” показав, що найчастіше в досліджуваному творі функціонує тактика обману. Кількість таких прикладів склала пронад тертину (36%) від усіх аналізованих одиниць. Тактика обману в аналізованому творі поділяється на такі типи, як надання неправдивої відповіді на пряме запитання; надання неправдивої інформації за власною ініціативою (без запитання); надання неправдивої інформації після того, коли мовця, що обманює вже спіймали або майже спіймали на брехні; заперечення правди. Середню частотність продемонстрували такі

тактики, як тактика недомовок (24%), тактика лицемірства (14%) та тактика блефу (12%). Тактика недомовок, попри те, що виявилася менш розповсюдженою, ніж тактика обману, виявилася в той самий час найбільш різноманітною. Зокрема, вона поділяється на такі типи, як: переривання фрази; відповідання на частину питання; зміна теми бесіди тоді, коли мовець вимагає пряму відповідь; відмова відповідати; повідомлення правдивої інформації певному кругу осіб; висловлювання правди натяками вербально чи невербально, в тому числі метафорично; приховування умови, за якою висловлювання може бути правдивим. Тактика лицемірства поділяється на такі типи: невідповідність того, що сказано або вислівлено невербальними засобами справжнім відчуттям мовця; зняття з себе відповідальності чи провири особою, яка знає, що має нести відповідальність чи винна; нещіра поведінка, обумовлена бажанням мовця виглядати краще, ніж він є. Тактика блефу у досліджуваному матеріалі реалізується такими комунікативними актами, як менасив із семантикою погрози; констатив; менасив із семантикою попередження + директив + констатив. Рідко траплялася тактика дезінформації (6%). У поодиноких випадках траплялися такі тактики, як тактика жарту, тактика маніпуляції тактика брехні на благо та тактика брехні зараді ввічливості (по 2% в кожному випадку).

2. Аналіз логічних лінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання дозволив зробити висновок, що у 9% вони представлені порушенням законів логіки (закону тотожності та закону виключення третього), а також абсурдними твердженнями (4%). Вони реалізуються в таких комунікативних тактиках, як тактика недомовки та тактика жарту.

3. Аналіз лексичних засобів показав, що такі засоби функціонували майже в усіх комунікативних тактиках, окрім тактики жарту та тактики брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як фразеологізми і сталі вирази (15,5%), слова і словосполучення із семантикою



виправання (12,5%); рідше – слова і словосполучення, що підкреслюють правдивість висловлювання (9%), слова і сполучення, що містять посилення чи апеляцію на джерела інформації, слова і словосполучення із применшенням або семантикою невизначеності (по 6,5% у кожному випадку) та в поодиноких випадках – слова і словосполучення із перебільшенням, слова і словосполучення із семантикою повноваження, слова і словосполучення із семантикою погрози (по 3% в кожному випадку).

4. Аналіз граматичних засобів показав, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як тактика дезінформації, тактика недовомки, тактика лицемірства, тактика блефу та тактика брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як замовчання, а також еліпс і односкладні речення (по 9% в кожному випадку). Упоодиноких випадках трапляються заперечення, інверсія та питальні речення (по 3,5% в кожному випадку).

У цілому ж можна зробити висновок, що у романі Дена Брауна “Desertion Point” при реалізації неправдивих висловлювань серед лінгвістичних засобів найчастіше трапляються лексичні засоби (59%), середню частотність продемонстрували граматичні засоби (28%) та найрідше трапляються логічні порушення (13%).

## РОЗДІЛ 3

### АНАЛІЗ ПАРАЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

#### 3.1 Акустичні засоби

Паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в романі Дена Брауна “Desertion Point” склали 18 одиниць (36% від загальної кількості досліджуваних засобів, 100 % від паралінгвістичних засобів).

Акустичні засоби реалізації неправдивого висловлювання (9 одиниць, 50% від кількості паралінгвістичних засобів) були представлені екстралінгвістичними та просодичними засобами та виклорисовувалися в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, недомовки та блеф.

**1. Екстралінгвістичні засоби** (6 одиниць, 33%) використовувалися при реалізації тактики обману, лицемірства та недомовок. Їх можна диференціювати на такі:

- зітхання (2 одиниці, 11%). Використовувалися при реалізації тактики обману, наприклад:

*"Is this for real?"*

*Sexton gave a somber sigh.*

*"Yes, I'm afraid it's very real indeed (DBDP: URL).*

У наведеному прикладі під час реалізації комунікативної тактики обману мовець повідомляє неправдиву інформацію, яка має мати вигляд сумної. Тож, щоб зробити вигляд, що інформація є правдивою і мовець насправжки відчуває сум від того, що має її повідомляти, він сумно зітхає.

- кашель (1 одиниця, 6%). Використовувався при реалізації тактики лицемірства, наприклад:

*Sexton covered the microphone and turned as if clearing his throat* (DBDP: URL).

Якщо переважна більшість невербальних засобів супроводжує вербальні при реалізації неправдивого висловлювання, то в цьому випадку кашель заміняє собою мовленнєвий акт, сам собою є певним чином «неправдивим висловлюванням». У прикладі наведено комунікативну стратенію лицемірства, і приклад цей демонструє нещіру поведінку, обумовлену бажанням мовця виглядати краще, ніж він є. Він насправді закрив мікрофон та відвернувся, щоб зробити зауваження людині, яка стояла за його спиною та вимагала говорити правду. Проте для журналістів він зробив вигляд, що відвернувся та закрив мікрофон, бо мав прокашлятися;

- паузи хезитації (3 одиниці, 17%). Використовувалися під час реалізації тактики недомовок. Мовець може робити паузи під час неправдивого висловлювання, коли не може швидко підібрати слів, придумати версію брехні чи коли його роблять на брехні тощо. Наведемо приклад:

*"So, you're saying you did lie about PODS."*

*Harper stared, clearly at a loss for words* (DBDP: URL)

Тут реалізовано тактику недомовки, і прямо в тексті в словах автора зазначено, що мовець не міг знайти слів для висловлювання, а правду сказати він не міг чи не хотів.

Так само і в наступному прикладі:

*"Are you trying to tell me, Marjorie, that the President's announcement tonight was entirely accurate?"*

*There was a **long silence** on the line* (DBDP: URL).

Наведемо ще приклад:

*You would be wise to know that I have absolute proof NASA and the White House broadcast untruths tonight. **Tench fell suddenly silent*** (DBDP: URL).

Тут також реалізовано тактику недомовки – мовець сказала частину правдивої інформації, а потім швидко замовкла, щоб не розкрити усієї правди.

**2. Просодичні засоби** склали 3 одиниці (17%). Усі виражені інтонацією. Використовувалися в комунікативних тактиках блефу, лицемірства та обману, наприклад:

*"All I know," she said, feigning utter confidence and indifference to his position, "is the incriminating documents I've seen-conclusive evidence that you and another are embezzling NASA funds (DBDP: URL).*

У цьому прикладі спокійна та байдужа інтонація мовця сприяє реалізації комунікативної тактики блефу.

Ще приклад:

*"It's unfortunate," Tench said, sounding not at all disappointed, "but Senator Sexton looked the American people in the eye and told a bald-faced lie (DBDP: URL).*

Тут інтонація допомагає викрити комунікативну тактику лицемірства: мовець каже геть не те, що відчуває.

Ще приклад:

*"Marjorie," Pickering said, with unmistakable clarity of tone. "Someone is lying to me <...> I believe it is you."*

*Tench exploded. "How dare-" (DBDP: URL).*

Тут реалізовано тактику обману. Мовець спеціально додає обурення в свою інтонацію, щоб його брехня звучала більш правдоподібно.

Отже, акустичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в досліджуваному романі склали 50% від усіх паралінгвістичних засобів. Вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, недомовки та блеф та представлені переважно такими засобами, як

екстралінгвістичні (9%, містять кашель, зітхання та паузи хезитації) та просодичні (17%), містять інтонацію.

### 3.2 Оптичні засоби

Оптичні засоби склали 8 одиниць (44%) від усіх паралінгвістичних засобів у досліджуваному романі та включають кінесичні засоби та такі, що вербалізують зовнішній вигляд.

**1. Кінесичні засоби** склали 6 одиниць (33%) від загальної кількості пара лінгвістичних засобів. Вони використовувалися при реалізації комунікативних тактик лицемірства, недомовок та обману. Вони поділялися на такі типи, як міміка, поклади тіла, погляди та рухи.

- міміка (2 одиниці, 11%). Цей паралінгвістичний засіб використовувався при тактиках лицемірства та недомовок.

Наприклад:

*Pasting a broad smile on his face, Sexton turned back to the press and raised an apologetic finger (DBDP: URL).*

У прикладі вище описується лицемірство. Мовець поводить себе нещиро, про це свідчать слова, що посмішку на обличчя він «наклеїв».

- поклади тіла (1 одиниця, 6%). Реалізовувалася при комунікативній тактиці недомовки.

Наприклад:

*Gabrielle **cringed** knowing she could never tell the senator that the informant had been manipulating her all along (DBDP: URL).*

У наведеному прикладі поза героїні описана яв «зіщулена» через те, що вона відчуває ніяковість за те, що має приховувати правду.

- погляд (2 одиниці, 11%). Засіб використовувався при реалізації комунікативної тактики недомовки та комунікативної тактики обману, наприклад:

*Rachel sensed an impending **drama in the President's eyes** and recalled Pickering's hunch that the White House had something up its sleeve (DBDP: URL).*

Тут президент не каже усієї правди, але героїні «читає» натяк на цю правду в його очах.

- руки (1 одиниця, 6%). Засіб використовувався при реалізації комунікативної тактики лицемірства.

Наприклад:

*He'd put on a lousy **show that night**, and everyone had questioned him about if (DBDP: URL).*

**2. Засоби, що вербалізують зовнішній вигляд** склали 2 одиниці (11%) від загальної кількості паралінгвістичних засобів. Вони використовувалися при реалізації комунікативної тактики обману.

Наприклад:

*Why did Chris Harper look so comfortable giving bad news and so **uncomfortable giving good news?** (DBDP: URL).*

Наведемо ще приклад:

*He had to admit, Dr. Harper sure **looked suspicious** (DBDP: URL).*

Можна зробити висновок з наведеного вище прикладу, що неправдиве висловлювання супроводжує підозрілим виглядом особи, що бреше.

Отже, оптичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в досліджуваному романі склали 44% від усіх паралінгвістичних засобів. Вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, та недомовки і представлені переважно такими засобами, як кінесичні (33%,

містять міміку, постави тіла, погляд та рухи) та засоби, що вербалізують зовнішній вигляд (11%).

### 3.3 Тактильно-кінестезичні

.Тактильно-кінестезичні засоби у досліджуваному романі склали 6% та представлені такесчними засобами, зокрема, обіймами.

Наприклад:

*"Honey?" he said, smiling and opening his arms as Rachel came toward him. "What a surprise!"* (DBDP: URL).

У наведеному вище прикладі реалізується комунікативна тактика лицемірства. Сенатор насправді не радий бачити свою дочку, проте йому необхідно приховати це, тож він робить вигляд, що радий та прагне її обійняти.

Інших паралінгвістичних (ольфакторних та темпоральних) засобів не було знайдено у досліджуваному матеріалі.

Було здійснено квантитативний аналіз з метою визначення частотності функціонування різних паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна "Deception Point". Результати дослідження наведено на Рис. 3.1.

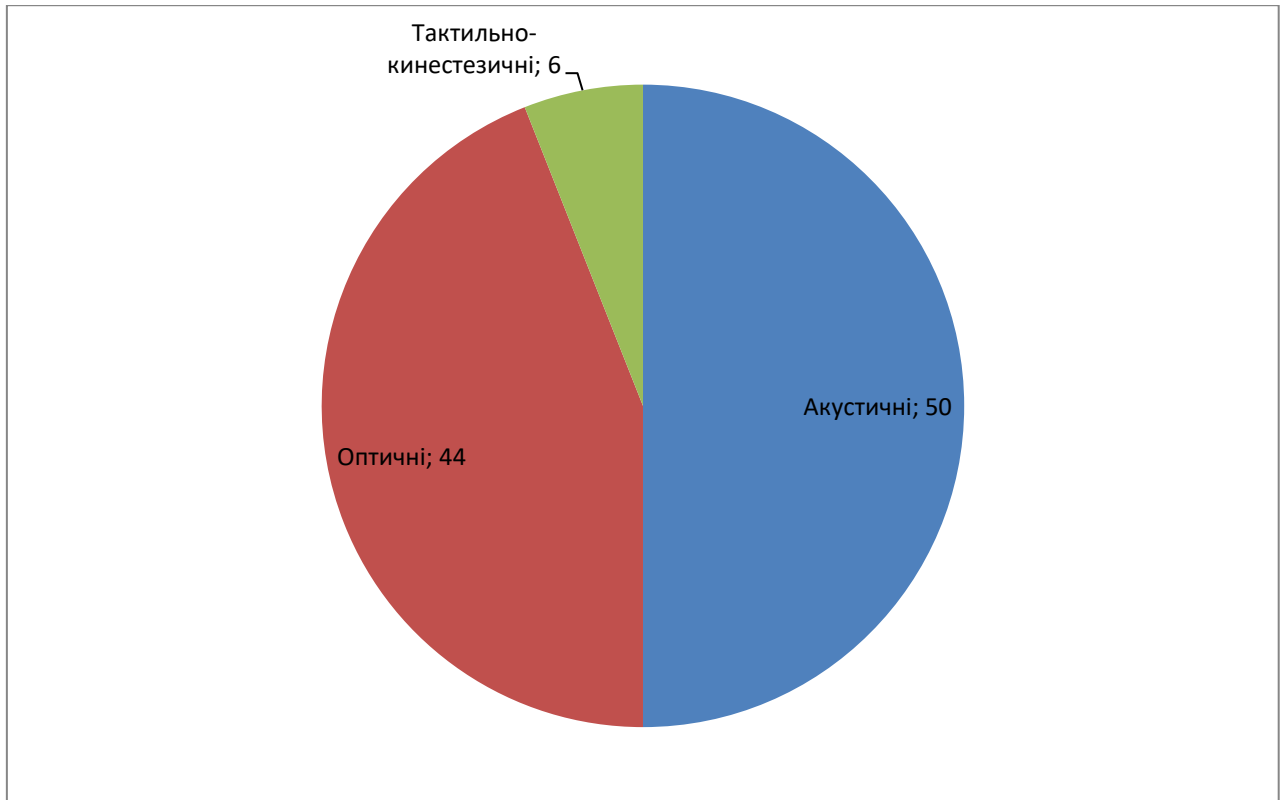


Рис. 3.1. Частотність функціонування різних паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна “Desception Point”, % (18 одиниць = 100%)

З Рис. 3.1 можемо зробити висновок, що у досліджуваному романі майже однаково поширені оптичні та акустичні паралінгвістичні засоби (50% та 44% відповідно). Акустичні засоби реалізації неправдивого висловлювання функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, недомовки та блеф та представлені переважно такими засобами, як екстралінгвістичні (9%, містять кашель, зітхання та паузи хезитації) та просодичні (17%), що містять інтонацію. Оптичні засоби реалізації неправдивого висловлювання функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, та недомовки і представлені переважно



такими засобами, як кінесичні (33%, містять міміку, постави тіла, погляд та рухи) та засоби, що вербалізують зовнішній вигляд (11%).

Тактильно-кінестезичні і, зокрема, такесичні засоби були не частотними (6%). Вони були представлені обіймами та функціонували при комунікативній тактиці лицемірства.

Також було здійснено квантитативний аналіз з метою визначення усіх засобів (лінгвістичних та паралінгвістичних) реалізації неправдивого висловлювання у досліджуваному романі. Для цього ми рахували від загальної кількості знайдених засобів (50 одиниць, 100%).

Результити квантитативного аналізу наведено на діаграмі на Рисунку 3.2.

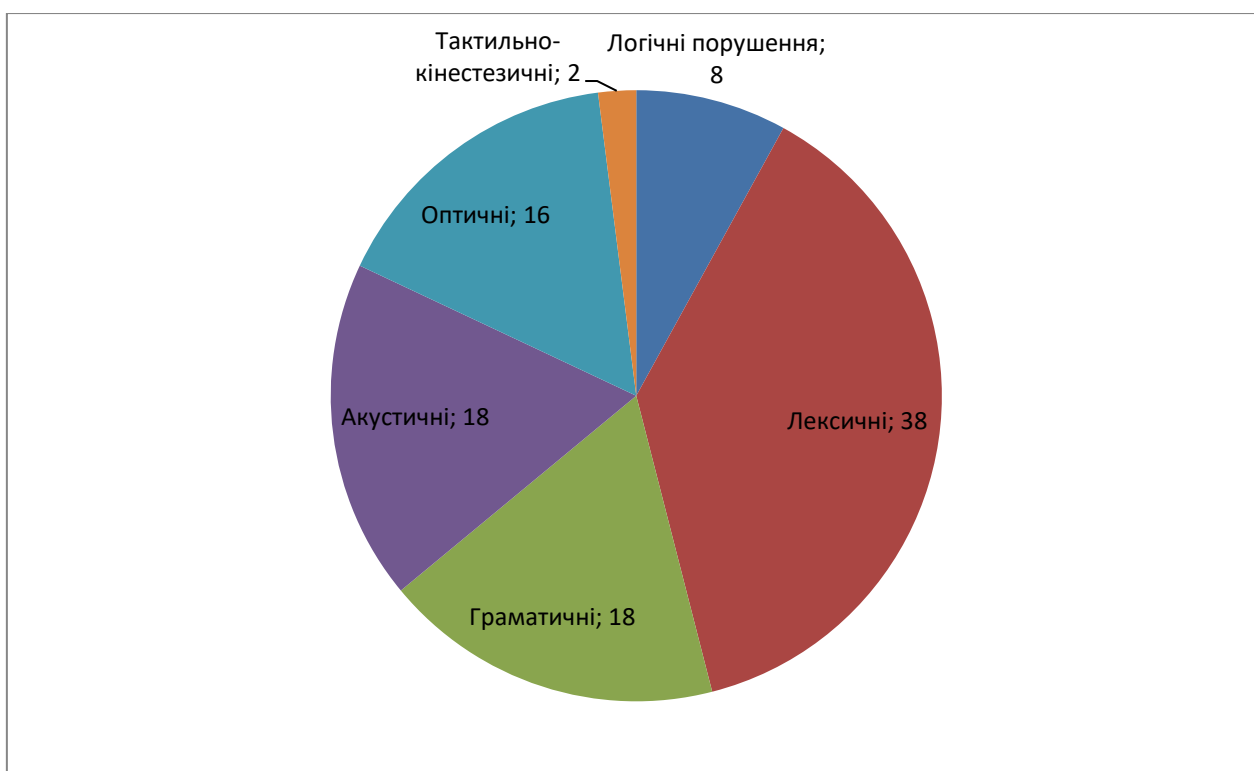


Рис. 3.2. Частотність функціонування різних лінгвістичних та паралінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання у романі Дена Брауна “Desertion Point”, % (50 одиниць = 100%)

З Рис. 3.2 ми можемо зробити висновок, що найчастіше у досліджуваному матеріалі трапляються такі лінгвістичні засоби як лексичні (38%).

Середню частотність продемонстрували такі лінгвістичні засоби, як граматичні (18%), а також такі паралінгвістичні засоби, як акустичні (18%) та оптичні (16%).

Рідко зустрічаються такі лінгвістичні засоби, як логічні порушення (8%).

У поодиноких випадках трапляються такі паралінгвістичні засоби, як тактильно-кінестезичні (2%).

### **Висновки за Розділом 3**

1. Аналіз акустичних паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання показав, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, недомовки та блеф та представлені переважно такими засобами, як екстралінгвістичні (9%, містять кашель, зітхання та паузи хезитації) та просодичні (17%), що містять інтонацію.

2. Дослідження оптичних засобів реалізації неправдивого висловлювання дозволив зробити висновок, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, та недомовки і представлені переважно такими засобами, як кінестезичні (33%, містять міміку, постави тіла, погляд та рухи) та засоби, що вербалізують зовнішній вигляд (11%).

3. Тактильно-кінестезичні і, зокрема, такесичні засоби були представлені обіймами та функціонували при комунікативній тактиці лицемірства.

Таких паралінгвістичних засобів, як ольфакторні чи темпоральні не було знайдено у фактичному матеріалі.

Квантитативний аналіз паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання показав, що у досліджуваному романі майже однаково поширені оптичні та акустичні паралінгвістичні засоби (50% та 44% відповідно). Тактильно-кінестезичні і, зокрема, такесичні засоби були не частотними (6%).

Квантитативний аналіз усіх засобів (лінгвістичних та паралінгвістичних) реалізації неправдивого висловлювання у досліджуваному романі показав, що найчастіше у досліджуваному матеріалі трапляються такі лінгвістичні засоби як лексичні (38%). Середню частотність продемонстрували такі лінгвістичні засоби, як граматичні (18%), а також такі паралінгвістичні засоби, як акустичні (18%) та оптичні (16%). Рідко зустрічаються такі лінгвістичні засоби, як логічні порушення (8%). У поодиноких випадках трапляються такі паралінгвістичні засоби, як тактильно-кінестезичні (2%).

## ВИСНОВКИ

1. Засоби неправдивого висловлювання в акті комунікації доцільно вивчати в рамках трьох лінгвопрагматичних теорій: мовленнєвих актів, максим ввічливості та кооперацій і конверсаційних імплікатур. Демонстрація неправдивого висловлювання в акті комунікації припускає зображення мовленнєвих особливостей, лінгвістичних і паралінгвістичних, які складають прагмалінгвальний потенціал такого мовленнєвого акта.

2. У процесі спілкування зазвичай розрізняють лінгвістичну та паралінгвістичну комунікацію. Лінгвістична здійснюється за допомогою вербального спілкування. Паралінгвістична комунікація здійснюється невербальними репліками між особами і включає: оптичні типи спілкування, акустичну систему, сенсорну систему та ольфакторну систему.

3. Попри унікальність кожного окремого неправдивого висловлювання та складу учасників акту комунікації, основні когнітивно-прагматичні виміри неправди є майже постійним, що демонструє наявність типових форм неправдивих висловлювань. На формування неправдивого висловлення впливають модель мовця брехуна; обрана брехуном модель адресата неправдивого висловлювання, здатність мовця-брехуна оперувати подвійним ментальним простором, що складає смислову основу неправдивого висловлення.

4. Аналіз комунікативних тактик реалізації неправдивого висловлювання в романі Дена Брауна "Deception Point" показав, що найчастіше в досліджуваному творі функціонує тактика обману. Кількість таких прикладів склала пронад тертину (36%) від усіх аналізованих одиниць. Тактика обману в аналізованому творі поділяється на такі типи, як надання неправдивої відповіді на пряме запитання; надання неправдивої інформації

за власною ініціативою (без запитання); надання неправдивої інформації після того, коли мовця, що обманює вже спіймали або майже спіймали на брехні; заперечення правди. Середню частотність продемонстрували такі тактики, як тактика недомовок (24%), тактика лицемірства (14%) та тактика блефу (12%). Тактика недомовок, попри те, що виявилася менш розповсюдженою, ніж тактика обману, виявилася в той самий час найбільш різноманітною. Зокрема, вона поділяється на такі типи, як: переривання фрази; відповідання на частину питання; зміна теми бесіди тоді, коли мовець вимагає пряму відповідь; відмова відповідати; повідомлення правдивої інформації певному колу осіб; висловлювання правди натяками вербально чи невербально, в тому числі метафорично; приховування умови, за якою висловлювання може бути правдивим. Тактика лицемірства поділяється на такі типи: невідповідність того, що сказано або вислівлено невербальними засобами справжнім відчуттям мовця; зняття з себе відповідальності чи провири особою, яка знає, що має нести відповідальність чи винна; нещіра поведінка, обумовлена бажанням мовця виглядати краще, ніж він є. Тактика блефу у досліджуваному матеріалі реалізується такими комунікативними актами, як менасив із семантикою погрози; констатив; менасив із семантикою попередження + директив + констатив. Рідко траплялася тактика дезінформації (6%). У поодиноких випадках траплялися такі тактики, як тактика жарту, тактика маніпуляції тактика брехні на благо та тактика брехні зараді ввічливості (по 2% в кожному випадку).

5. Аналіз логічних лінгвістичних засобів реалізації неправдивого висловлювання дозволив зробити висновок, що у 9% вони представлені порушенням законів логіки (закону тотожності та закону виключення третього), а також абсурдними твердженнями (4%). Вони реалізуються в таких комунікативних тактиках, як тактика недомовки та тактика жарту.

6. Аналіз лексичних засобів показав, що такі засоби функціонували майже в усіх комунікативних тактиках, окрім тактики жарту та тактики брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як фразеологізми і сталі вирази (15,5%), слова і словосполучення із семантикою виправання (12,5%); рідше – слова і словосполучення, що підкреслюють правдивість висловлювання (9%), слова і сполучення, що містять посилення чи апеляцію на джерела інформації, слова і словосполучення із применшенням або семантикою невизначеності (по 6,5% у кожному випадку) та в поодиноких випадках – слова і словосполучення із перебільшенням, слова і словосполучення із семантикою повноваження, слова і словосполучення із семантикою погрози (по 3% в кожному випадку).

7. Аналіз граматичних засобів показав, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як тактика дезінформації, тактика недовомки, тактика лицемірства, тактика блефу та тактика брехні заради ввічливості та представлені переважно такими засобами, як замовчання, а також еліпс і односкладні речення (по 9% в кожному випадку). Упоодиноких випадках трапляються заперечення, інверсія та питальні речення (по 3,5% в кожному випадку).

У цілому ж можна зробити висновок, що у романі Дена Брауна “Desertion Point” при реалізації неправдивих висловлювань серед лінгвістичних засобів найчастіше трапляються лексичні засоби (59%), середню частотність продемонстрували граматичні засоби (28%) та найрідше трапляються логічні порушення (13%).

8. Аналіз акустичних паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання показав, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, недовомки та блеф та представлені переважно такими засобами, як екстралінгвістичні (9%, містять кашель, зітхання та паузи хезитації) та просодичні (17%), що містять інтонацію.

9. Дослідження оптичних засобів реалізації неправдивого висловлювання дозволив зробити висновок, що вони функціонували в таких комунікативних тактиках, як обман, лицемірство, та недомовки і представлені переважно такими засобами, як кінесичні (33%, містять міміку, постави тіла, погляд та рухи) та засоби, що вербалізують зовнішній вигляд (11%).

10. Тактильно-кінестезичні і, зокрема, такесичні засоби були представлені обіймами та функціонували при комунікативній тактиці лицемірства.

Таких паралінгвістичних засобів, як ольфакторні чи темпоральні не було знайдено у фактичному матеріалі.

Квантитативний аналіз паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання показав, що у досліджуваному романі майже однаково поширені оптичні та акустичні паралінгвістичні засоби (50% та 44% відповідно). Тактильно-кінестезичні і, зокрема, такесичні засоби були не частотними (6%).

Квантитативний аналіз усіх засобів (лінгвістичних та паралінгвістичних) реалізації неправдивого висловлювання у досліджуваному романі показав, що найчастіше у досліджуваному матеріалі трапляються такі лінгвістичні засоби як лексичні (38%). Середню частотність продемонстрували такі лінгвістичні засоби, як граматичні (18%), а також такі паралінгвістичні засоби, як акустичні (18%) та оптичні (16%). Рідко зустрічаються такі лінгвістичні засоби, як логічні порушення (8%). У поодиноких випадках трапляються такі паралінгвістичні засоби, як тактильно-кінестезичні (2%).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бандурко З. В. Лінгвопрагматичні властивості німецькомовного лірико-поетичного дискурсу «Нової діловитості» Спеціальність 10.02.04 – германські мови. Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата філологічних наук. Харків, Херсон, 2019. 325 с.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Академія, 2014. 344 с.
3. Бацевич Ф.С. Словник термінів міжкультурної комунікації. К.: Академія, 2012. 222 с.
4. Безугла Л. Р. Рівні комунікації у лірико-поетичному дискурсі. Вісник Харківського університету імені В.Н. Каразіна. Харків, 2018. № 87. С. 27–34.
5. Васюк К. М., Румянцева П.Ю. Способи детекції брехні в осіб з різним рівнем успішності її виявлення. *Науковий вісник «Психологічні засади розвитку, психодіагностики та корекції особистості в системі неперервної освіти*. 2018. Вип 1 (16). С.25-27
6. Васюк К. М. Психолінгвістичний аналіз граматичної будови брехливого повідомлення. *Psychological journal*. 2019. № 3 (23). С. 222 – 234.
7. Екман П. Теорія брехні. К., 2019.
8. Калита А.А. Фонетичні засоби актуалізації смислу англійського емоційного висловлювання. К.: КДЛУ, 2011. 351 с. С. 24-37.
9. Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М. Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 120 с.
10. Корнева Л.М. Невербальні засоби в міжкультурній комунікації. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp49\\_1/knp49\\_1\\_8890.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp49_1/knp49_1_8890.pdf)



11. Косенко Ю. В. Статус невербальних засобів комунікації в англomовному художньому діалогічному дискурсі прощання. *Функциональная лингвистика*. 2010. Т. 1. С. 337–341.
12. Кузнецова М. Прагматичний потенціал засобів текстової комунікації у соціальній мережі TWITTER. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/701360.pdf>
13. Курило О, Розман І. Вербальні та невербальні аспекти культури спілкування. *Молодий вчений*. 2017. № 4.3 (44.3). С. 114 – 119.
14. Лобко О. Соціологічні, психологічні, юридичні аспекти девіантної поведінки. *Девіантна поведінка: соціологічний, психологічний та юридичний аспекти: матеріали наук.-практ.конф. (Харків, 10 квіт. 2015 р.)* Х.:ХНУВС, 2015. С. 44 – 49.
15. Максименко О. В. Когнітивна класифікація жестово-вербальних висловлень (на матеріалі американського розважального телеінтерв'ю). *Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Іноземна філологія*. 2016. Вип. 84. С. 6 – 15.
16. Максимчук О. Л. Прагматичний потенціал публіцистичного тексту. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2013. №72. С. 285–289.
17. Маркевич Л. Лінгвістичні та паралінгвістичні замоби неправдивого висловлювання в акті комунікації. *Студентські наукові записки Острозької академії. Серія філологічна*. 2013. Вип. 6. С. 133 – 135.
18. Модестова Т. Вербальні та невербальні аспекти міжособистісної комунікації у сучасному контексті. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2014 №1 (22). С. 109 – 115.
19. Морозова І. Синтаксичний код брехні. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. – № 4. С.147-153.

20. Нестор Н. В., Баулін О. В., Жеребко О. І. Актуальні питання судової експертології, криміналістики та кримінального процесу. К.: Видавництво Ліра-К, 2021.

21. Ольгович О.В. Невербальна комунікація як складова міжкультурної компетентності. *Наукові записки ТНПУ. Серія «Філологічна»*. 2009. Вип. 11. С. 81 – 87.

22. Пасинок В. Вербальні й невербальні засоби оратора. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6527/2/11pvgnzo.pdf>

23. Руснак Н., Струк І. Взаємодія вербальної та невербальної комунікації у драматичному тексті (на матеріалі п'єси Івана Синюка «Мужики»). *Українська мова*, 2015, № 2. С. 100 – 110.

24. Солощук Л. В. Принцип ідентифікаційної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в англomовному діалогічному дискурсі. *Вісник Житомирського державного університету ім. Івана Франка*. 2005. № 24. С. 282–286.

25. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі. Харків : Константа, 2016. 300 с.

26. Ставицька Л. Стаття кризь призму запахів. *Вісник Львів. ун-ту Серія філол.* 2006. Вип.38. Ч.ІІ. С.72-78

27. Терещенко Л. Когнітивно-прагматичні виміри неправдивого мовлення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. 2019 № 43 том 3. С. 163 – 166.

28. 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

29. Федіна М. Інтерпретація поняття «обличчя» як методологічного підґрунтя в дослідженнях теорії лінгвістичної ввічливості П. Браун і С. Левінсона та моделей неввічливості Дж. Калпепера Й Д. Баусфілда. *Науковий*

*вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Сер.: Філологія. 2015. № 15. Т. 2. С. 157 – 160.*

30. Цимбалиста О. Невербальна комунікація у співвідношенні з вербальною. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Sdzif\\_2010\\_8\\_92.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Sdzif_2010_8_92.pdf)

31. Шевелідзе Л. Д. Мовні засоби реалізації комунікативних стратегій у дискурсі соціальних мереж (на матеріалі української й англійської мов) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.17 / Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2021. 240 с.

32. Anolli L. Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): A New Model for the Analysis of Deceptive Communication. *Say not to Say New Perspectives on Miscommunication* / eds. L. Anolli, R. Ciceri. IOS Press, 2001. P. 76-105

33. Armstrong D.F., Wilcox S.W. *Gesture and the nature of language*. Cambridge : Cambr. Univ. press, 2018. 260 p.

34. Austin G. L. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford Univ. Press, 2012. 169 p.

35. Ballmer T. *Speech Act Classification: A Study in the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs*. Berlin : Springer, 2011. 274 p.

36. Bank R., Crasborn O, Hout R. van. The prominence of spoken language elements in a sign language. *Linguistics*. Berlin, 2016. Vol. 54, iss. 6. P.1281-1305.

37. Birdwhistell R.L. *Introduction to kinetics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*. KY: Univ. of Louisville press, 2012. 75 p.

38. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some universal in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 352 p.

39. Brown P., Levinson S. Universal in language usage: Politeness phenomena. *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. P. 56 – 289.

40. Bulwer J. *Chirologia ; Or the Natural Language of the Hand*. USA : Literary Licensing, LLC, 2014. 378 p.
41. Burgoon J. K., Buller D. B., Woodall W. G. *Nonverbal communication: The unspoken dialog*. New York: Harper & Row, 1996.
42. Cienki A., Müller C. Metaphor, gesture, and thought. *The Cambridge Handbook of Metaphor and Thought*. Cambridge : Cambridge University Press, 2008. P. 483–501.
43. 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
44. Crystal D. *Cambridge Encyclopedia of the English language*. Cambridge: Cambridge University Press, 2017. 491 p.
45. 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> .
46. Dijk T. A. van. *Discourse as social interaction*. London: Sage, 2016.
47. Duranti A. *Linguistic anthropology*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1997.
48. Ekman P. *Darwin and facial expression: A century of research in review*. New York: Academic Press, 2016.
49. Gibbs R. W. Process and Products in Making Sense of Tropes. *Metaphor and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. P. 252–276.
50. Gozalova M. R. Non-Verbal Communication in the Modern World. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2016. Vol 7. No 4. C. 553 – 559

51. Grice H. P. Logic and conversation. Syntax and Semantics. N.Y. : Academic Press, 1975. P. 117 – 121.
52. Hall. Understanding Cultural Differences – Germans, French and Americans. Maine: Yarmouth, 2013.
53. Jones S. E., Lebaron C. Research on the Relationship Between Verbal and Nonverbal Communication: Emerging Integrations Research on the Relationship Between Verbal and Nonverbal Communication: Emerging Integrations. *Journal of Communication*. 2002. № 52(3). P. 499 – 521
54. Kelly S.D. Gesture gives a hand to language and learning : perspectives from cognitive neuroscience, developmental psychology and education. *Language and Linguistics Compass*. 2008. Vol. 2 (4). P. 569–588.
55. Kendon A. Gesture : visible action as utterance. UK : Cambridge University Press, 2004. 400 p.
56. Knapp M. Nonverbal Communication in Human Interaction. New York : Reinhart and Winston, 2012. P. 94–95.
57. Lakoff R. Language and Women's Place. New York: Harper & Row, 1975. P. 45– 79
58. Leech G.N. Principles of Pragmatics. London. New York. 2013. 250p.
59. Mead G. H. Mind, self, and society. Chicago: University of Chicago Press, 2018 (репринтне видання 1934 року).
60. Mead M. Review of Darwin and facial expression by Paul Ekman. *Journal of Communication*. 1975, № 25(1). P. 209–213.
61. Pojatos F. Gesture Inventories: Fieldwork Methodology and Problems. *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture*. Paris – New York, 1981. P. 371-399.

62. Reboul A. Semantic Transparency, Semantis 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
63. Safariyan N. The verbal & non-verbal communication screening checklist for Persian speaking children from 12 to 24 months and its validity and reliability. *Iranian Rehabilitation Journal*. 2017. № 15(1). P. 71-76
64. Searle J. R. Classification of illocutionary acts. URL: [https://sites.duke.edu/conversions/files/2014/09/Searle\\_Illocutionary-Acts.pdf](https://sites.duke.edu/conversions/files/2014/09/Searle_Illocutionary-Acts.pdf).
65. Searle J. What is a speech act? URL: <http://faculty.unlv.edu/jwood/unlv/Articles/SearleWhatIsASpeechAct.pdf&ved=2ahUKEwjViu6euvn7AhUoq5UCHSEOD1UQFnoECAoQA&usg=AOvVaw2KWWXRerbI8HYr90SOtVqq>.
66. Spranger M., Labudde D. Semantic Tools for Forensics: Approaches in Forensic Text Analysis and University of Applied Sciences. URL: [https://www.researchgate.net/publication/261145608\\_Semantic\\_Tools\\_for\\_Forensics\\_Approaches\\_in\\_Forensic\\_Text\\_Analysis](https://www.researchgate.net/publication/261145608_Semantic_Tools_for_Forensics_Approaches_in_Forensic_Text_Analysis)
67. Streeck J., Knapp M. L. The interaction of visual and verbal features in human communication. *Advances in nonverbal communication*. Amsterdam: Benjamins, 1992. P. 3 – 23.
68. Weiner M., Devoe S., Rubinow S., Geller J. Nonverbal behavior and nonverbal communication. *Psychological Review*. 1972. № 79. P. 185–214.
69. Wierzbicka A. English Speech Act Verbs: A Semantic Dictionary. Sydney: Academic Press, 2007. 397 p.
70. Woodall W. Relationship between verbal and nonverbal Communication. *Nonverbal Communication. The unspoken Dialogue*. New York – London – Tokyo, 1996. P. 135-187.

**ДЖЕРЕЛО ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ**

(DBDP) Dan Brown. Deception Point. URL:  
<http://flibusta.is/b/214397/read>

## ДОДАТКИ

№	Приклад	Такт	Засіб 1	Засіб 2	Засіб 3	
1.	<i>So... I did it. Following the administrator's orders, I held a press conference announcing that I'd found a work-around for my anomaly-detection software (DBDP: URL)</i>	Дезинф	Лінгв	Грам	Замовч	
2.	<i>Rachel felt a knot rise in her throat. "I meant no disrespect, sir. I simply-" (DBDP: URL)</i>	Недомовки	Лінгв	Грам	Замовч	
3.	<i>"Um... I think so," Gabrielle lied. (DBDP: URL)</i>	Обман	Лінгв	Грам	Замовч	
4.	<i>"I do not take pleasure in doing this," Sexton continued, sensing his timing was perfect. (DBDP: URL)</i>	Лицем	Лінгв	Грам	Запереч	
5.	<i>Why would we lie about this? (DBDP: URL)</i>	Обман	лінгв	Грам	Питання	
6.	<i>"Does the smoke bother you?" Tench asked, tapping a fresh cigarette from her pack. "No," Gabrielle lied. (DBDP: URL)</i>	Ввічлив	Лінгв	Грам	Речен	
7.	<i>Come any closer and they die. Either way, the truth comes out. Cut your losses. Back off. (DBDP: URL)</i>	блеф	Лінгв	Грам	Речення	
8.	<i>"Where are they?" "I couldn't find them. I looked everywhere. That's what took so long." (DBDP: URL)</i>	Обман	Лінгв	Грам	Речення	
9.	<i>"You're in your office?" &lt;...&gt; Yeah. (DBDP: URL)</i>	Обман	Лінгв	Грам	Речення	
10.	<i>He'd had to lie again and say he was feeling ill that night and was not himself. (DBDP: URL)</i>	Обман	Лінгв	Лекс	Виправд	



11.	"What's keeping you?" "The FDR Memorial," Gabrielle said. " <b>The taxi got hemmed in, and now we're-</b> " (DBDP: URL)	Обман	Лінгв	Лекс	Виправд	
12.	"You don't sound like you're in a taxi." "No," she said, her blood pumping now. " <b>I'm not. I decided to stop by my office and pick up some NASA documents that might be relevant to PODS.</b> " (DBDP: URL)	Обман	Лінгв	Лекс	Виправд	
13.	Mrs. Sexton was no fool, but her husband's affairs were always accompanied by persuasive <b>alibis</b> and pained indignity at the mere suggestion he could be unfaithful. (DBDP: URL)	Обман	Лінгв	Лекс	Виправд	
14.	NASA told us it was <b>nothing</b> . They said they were running <b>some kind</b> of extreme environment training exercises (DBDP: URL)	Дезинф	Лінгв	Лекс	Невизначена семантика	
15.	They reminded me I'd let <b>everyone</b> down (DBDP: URL)	Дезинф	Лінгв	Лекс	Перебільш	
16.	My friends, I will say this one last time, the evidence in your hands is <b>one-hundred-percent accurate</b> (DBDP: URL).	Обман	Лінгв	Лекс	Підкресл правди	
17.	"Senator?" another reporter asked, sounding utterly bewildered. "Are these images authentic?... Unretouched?" " <b>One hundred percent,</b> " Sexton said, speaking more firmly now. (DBDP: URL)	Обман	Лінгв	Лекс	Підкресл правди	
18.	He will tell you <b>everything you need to know</b> (DBDP: URL).	Недомовки	Лінгв	Лекс	Повноваж	
19.	You can make it easy and tell us who the other	Блеф	Лінгв	Лекс	Погроз	

	<i>person is, or the senator will make it ugly and start talking about anomaly-detection software and phony work-arounds (DBDP: URL).</i>					
20.	<i>I told him everything about the meteorite. <b>He will confirm</b> (DBDP: URL).</i>	Блеф	Лінгв	Лекс	Посилан	
21.	<i><b>I've seen the documentation.</b> Your name is on all the incriminating paperwork. Over and over." (DBDP: URL)</i>	Блеф	Лінгв	Лекс	Посилан	
22.	<i>"<b>I swear</b> I know nothing about any embezzlement!" (DBDP: URL)</i>	Обман	Лінгв	Лекс	Підкресл правди	
23.	<i>I'm <b>simply</b> presenting the evidence. The people can draw their own conclusions as to who is guilty (DBDP: URL).</i>	Лицем	Лінгв	Лекс	Применш	
24.	<i>"Are you insane! You lied to me, Larry!" "The opportunity was <b>staring us in the face</b>, sir. I decided to take it (DBDP: URL).</i>	Брехня на благо	Лінгв	Лекс	Фраз	
25.	<i>All the donations are <b>under</b> the two-thousand-dollar <b>cap</b> (DBDP: URL).</i>	Обман	Лінгв	Лекс	Фраз	
26.	<i>And if anyone can prove otherwise, <b>I'll eat my hat!</b> (DBDP: URL)</i>	Блеф	Лінгв	Лекс	Фразеол	
27.	<i>"<b>You're welcome</b> to come here," he said. Tench sounded distrustful. "Let's meet somewhere discreet." Pickering had expected as much (DBDP: URL).</i>	Маніпул	Лінгв	Лекс	Фразеолог	
28.	<i>I'd prefer to <b>keep</b> this matter <b>between us.</b>" Pickering read between the lines. The President knows nothing about this (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Лінгв	Лекс	Фразеолог	
29.	<i>"You promised Zach</i>	Двозначн	Лінгв	Лог	Підміна пон	

	<i>Herney you were going to the White House!"</i> <i>"I am." He smirked. "On election day."</i> (DBDP: URL)					
30.	<i>"That's crap!" one of the workers interjected. "She's using manpower because she likes to see us sweat!"</i> (DBDP: URL)	Жарт	Лінгв	Логік	Абсурд	
31.	<i>Lying and embezzling can put you in jail, Dr. Harper."</i> <i>"I did no such thing!"</i> <i>"You're saying you didn't lie about PODS?"</i> <i>"No, I'm saying I bloody well didn't embezzle money!"</i> (DBDP: URL)	Недомовки	Лінгв	Логік	Відповідь на частину питання	
32.	<i>He stared directly into her eyes. "Were you in my office?"</i> <i>"You've been drinking," Gabrielle said, turning away</i> (DBDP: URL).	Недомовки	Лінгв	Логік	Зміна теми	
33.	<i>"Is this for real?"</i> <i>Sexton gave a somber sigh.</i> <i>"Yes, I'm afraid it's very real indeed</i> (DBDP: URL).	Обман	Паралінгв	Акуст	Екстрал	зітхання
34.	<i>"Zach Herney is a decent person," Tench said, "which is more than I can say for Rachel Sexton."</i> <i>There was a long pause on the line.</i> <i>"I hope I misunderstood that."</i> <i>Tench sighed heavily.</i> <i>"No, sir, I'm afraid you did not</i> (DBDP: URL).	Обман	Паралінгв	Акуст	Екстрал	зітхання
35.	<i>Sexton covered the microphone and turned as if clearing his throat</i> (DBDP: URL).	Лицем	Паралінгв	Акуст	Екстрал	Кашель
36.	<i>"So, you're saying you did lie about PODS."</i> <i>Harper stared, clearly at a loss for words</i> (DBDP: URL)	Недомовки	Паралінгв	Акуст	Екстрал	Пауза

37.	<i>You would be wise to know that I have absolute proof NASA and the White House broadcast untruths tonight. Tench fell <b>suddenly silent</b> (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Паралінгв	Акуст	Екстрал	Пауза
38.	<i>"Are you trying to tell me, Marjorie, that the President's announcement tonight was entirely accurate?" There was a <b>long silence</b> on the line (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Паралінгв	Акуст	Екстрал	Пауза
39.	<i><b>Pasting a broad smile on his face</b>, Sexton turned back to the press and raised an apologetic finger (DBDP: URL).</i>	Лицем	Паралінг	Оптич	Кінет	Мімік
40.	<i>He had to admit, Dr. Harper sure <b>looked suspicious</b> (DBDP: URL).</i>	Обман	Паралінгв	Оптич	Вигляд	-
41.	<i>Why did Chris Harper <b>look so comfortable giving bad news and so uncomfortable giving good news?</b> (DBDP: URL)</i>	Обман	Паралінгв		Вигляд	-
42.	<i>Gabrielle <b>cringed</b> knowing she could never tell the senator that the informant had been manipulating her all along (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Паралінгв	Оптич	Кінет	постава
43.	<i>"You really think I'm going to help lynch my own candidate?" Tench's <b>face hardened</b>. "I am trying to take the high ground here, Gabrielle (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Паралінгв	оптич	Кінет	Мімік
44.	<i>Rachel sensed an impending <b>drama in the President's eyes</b> and recalled Pickering's hunch that the White House had something up its sleeve (DBDP: URL).</i>	Недомовки	Паралінгв	оптич	Кінет	Погляд
45.	<i>I cannot believe, he said, gazing into the cameras <b>with pain in his eyes</b>, that</i>	Обман	Паралінгв	оптич	Кінет	Погляд

	<i>the President would dishonor my wife's memory with these malicious lies</i> (DBDP: URL).					
46.	<i>He'd put on a lousy <b>show that night</b>, and everyone had questioned him about it</i> (DBDP: URL).	Лицем	Паралінгв	оптич	Кінет	Рухи
47.	<i>"All I know," she said, <b>feigning utter confidence and indifference to his position</b>, "is the incriminating documents I've seen-conclusive evidence that you and another are embezzling NASA funds</i> (DBDP: URL).	Блеф	Паралінгв	акуст	просод	Інтонац
48.	<i>"It's unfortunate," Tench said, <b>sounding not at all disappointed</b>, "but Senator Sexton looked the American people in the eye and told a bald-faced lie</i> (DBDP: URL).	Лицем	Паралінгв	акуст	просод	Інтонац
49.	<i>"Marjorie," Pickering said, with unmistakable clarity of tone. "Someone is lying to me &lt;...&gt; I believe it is you." Tench <b>exploded</b>. "How dare-"</i> (DBDP: URL)	Обман	Паралінгв	акуст	просод	Інтонац
50.	<i>"Honey?" he said, smiling and <b>opening his arms</b> as Rachel came toward him. "What a surprise!"</i> (DBDP: URL)	Лицем	Паралінг	такес	Такт	Обійм