

Н. І. Горбачова

м. Житомир

## ТАКТИКА ШАНТАЖУ В АСИМЕТРИЧНІЙ СИТУАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ: ПРАГМАЛІНГВІСТИЧНИЙ АСПЕКТ

Актуальним у сучасному мовознавстві є аналіз особливостей мовленнєвого аспекту поведінки учасників асиметричного спілкування. Наше дослідження персонажного мовлення героїв англomовного кіно має на меті виявлення тактик, які порушують рольові очікування та знижують статус керівника або підвищують статус підлеглого. У ході аналізу реплік персонажів було виявлено тактику шантажу, до якої вдаються підлеглі для досягнення власної мети. Термін *шантаж* з'явився в юридичному дискурсі і пізніше почав широко використовуватися у всіх сферах спілкування: масмедійній, політичній, економічній, побутовій [1: 139]. У розвідці ми звертаємо увагу на використання цього поняття в асиметричній ситуації спілкування, у випадках, коли застосування тактики шантажу підвищує статус підлеглого.

Аналіз словникових дефініцій дозволяє виділити наступні диференційні ознаки поняття *шантаж*: 1) вимагання матеріальних засобів; 2) погроза поширення компроментуючої інформації/погроза нанесення моральної або фізичної шкоди; 3) злочинні дії; 4) вплив на емоційну сферу адресата (а саме залякування) [1: 139].

Одним з маркерів, що вказують на ситуацію шантажу є наявність власне лексеми-репрезентанту *blackmail*. Проте у сучасній англійській мові спостерігається тенденція її заміна таким чином, щоб факт шантажу не був очевидним, але у той же час зберігався зв'язок з впливом на адресата [2: 32].

Особа, яка шантажує, завжди зацікавлена в отриманні вигоди зі сторони адресата, але оскільки шантаж у суспільстві засуджується, мовець приховує його таким чином, щоб не бути викритим. У ситуаціях, коли лексема-репрезентант відсутня, має місце непрямий шантаж, якщо в результаті шантажист вимагає щось від адресата [3: 252].

У випадку емоційного шантажу адресант намагається викликати в адресата почуття вини і сорому. У ситуаціях шантажу адресата вводять у певний емоційний стан, який характеризується такими негативними почуттями як страх, гнів, сором, вина та презирство. Володіючи інформацією, яка є важливою для іншої людини, адресант ситуативно знаходиться в емоційному статусі домінування, що не залежить від постійного статусу або положення [3: 252]. Даний факт ілюструє наступна ситуація, у якій старший партнер юридичної фірми Луїс збирається увійти в кабінет свого колеги Харві попри заборону його

секретарки Дони. Оскільки Луїс не зважає на заборону Дони, вона вирішує вдатися до тактики шантажу, щоб досягти своєї мети:

Donna: *June 3rd, 1997.*

Luis: *That date means nothing to me.*

Donna: *Doesn't it?*

Luis: *Who told you?*

Donna: *Is the important thing how I know? Or that I know?*

Luis: *Does Harvey know?*

Donna: *He can.*

Luis: *I am going to pay you. I just don't have cash on me right now. So I'm going to just tell Norma to run her old ass out to the ATM, and bring it back in a jiff. Hmm. All right?*

Donna: *I don't want your money, Louis. I just want you to...*

Luis: *I was not here. I was not here. All right.*

(*Suits / Season 1 / Episode 8*)

Тактику шантажу (*June 3rd, 1997*) Дона реалізує мовленнєвим актом (МА) констативу, який виражений еліптичним реченням, що акцентує увагу на суті сказаного і наголошує на важливості інформації. У реактивній репліці Луїс робить спробу реалізувати тактику заперечення інформації (*That date means nothing to me*), однак дана тактика зазнає невдачі, оскільки очевидним є те, що Дона володіє достовірною інформацією. Луїс визнає це, реалізуючи тактику запиту інформації, виражену МА квесетиву (*Who told you?*). Шантаж секретарки викликає у нього негативні переживання і почуття страху, актуалізовані тактикою запиту інформації МА квесетиву (*Does Harvey know?*), вираженого загальним запитанням, оскільки важливим є сам факт знання чи незнання колеги Харві. Дона продовжує реалізувати тактику шантажу, яка комбінується з тактикою припущення (*He can*), виражену констативом з модальним дієсловом. Луїс робить ще одну спробу позбавитися від впливу Дони вдаючись до тактики підкупу, яка також не реалізує його наміри. У наступній репліці Дона вербалізує свою вимогу, використовуючи тактику пояснення (*I don't want your money, Louis*) у комбінації з тактикою непрямого заклику до дій (*I just want you to...*), яку, однак, перериває Луїс тактикою непрямої згоди (*I was not here. I was not here. All right*), яка демонструє його налаштованість виконати вимогу слухача. Після цих слів Луїс залишає приміщення, що вказує на успішну реалізацію тактики шантажу і досягнення мети.

Як бачимо з прикладу, тактика шантажу використовується у ситуаціях, коли адресанту необхідно досягти власної мети, яка не обов'язково має матеріальну цінність. Використання тактики шантажу мовцем з нижчим статусом забезпечує стан домінування над мовцем з вищим статусом і підвищує статус підлеглого.

**Перспективою** даного дослідження є виявлення тактико-стратегічних особливостей вербалізації тактики шантажу у ситуації асиметричного спілкування.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ**

1. Никодимова А.Д. Шантаж в наивно-бытовом сознании носителей русского языка / А.Д. Никодимова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2016. – №2. – С. 139-142.
2. Иванова Т. В. Когнитивные основы языковой актуализации / Т.В. Иванова // Magister Dixit. – 2013. – №4. – С. 31-36
3. Иванова Т.В. Прагматическая составляющая знака-ситуации blackmail / Т.В. Иванова // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2013. – №4 (25). – С. 250-256.