

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА
ФАКУЛЬТЕТ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Кафедра англійської філології та методики викладання іноземної мови

Рекомендовано до захисту
Протокол засідання кафедри № 6
від «21» листопада 2024 р.

Завідувач кафедри Морозова І.І.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

*ГРЕГОРІ ХАУС ЯК МАНІПУЛЯТИВНА
ДИСКУРСИВНА ОСОБИСТІСТЬ*

Виконавець:

студентка II курсу магістратури,
групи АМП-62
Нерсісян Емма Юріківна

Керівник роботи:

Кузнєцова Ольга Володимирівна, канд.
філол. наук, доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Підсумкова оцінка:

за національною шкалою: _____

кількість балів: _____

Підпис керівника _____

Кваліфікаційну магістерську роботу захищено на засіданні Екзаменаційної комісії
Протокол № _____ від «_____» _____ 2024 р.

Голова Екзаменаційної комісії _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Харків – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ В ДИСКУРСІ.....	6
1.1. Феномен дискурсу в лінгвістиці. Типологія дискурсу.....	6
1.2. Поняття маніпуляції та її прояв у дискурсивному просторі.....	12
1.3. Психолінгвістичні стратегії та тактики в маніпулятивному	
дискурсі.....	15
1.4. Характеристика маніпулятивної дискурсивної особистості.....	19
Висновки за розділом 1.....	23
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЙНОЇ	
ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЖА ГРЕГОРІ ХАУСА НА ОСНОВІ	
ТЕЛЕСЕРІАЛУ «ДОКТОР ХАУС»	25
2.1. Вербальний прояв маніпуляцій Грегорі Хауса.....	25
2.2. Невербальний прояв маніпуляцій Грегорі Хауса.....	33
2.3. Тактики маніпуляцій в дискурсі Грегорі Хауса.....	40
Висновки за розділом 2.....	46
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	52
СПИСОК ДОВІДКОВИХ ДЖЕРЕЛ	54
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ	55
ABSTRACT	56

ВСТУП

У сучасному світі мовлення та комунікація відіграють ключову роль у різних сферах людського життя: політиці, бізнесі, медіа та повсякденному спілкуванні. Одним із важливих аспектів мовлення є маніпуляція – здатність мовця впливати на думки, емоції та поведінку іншої особи, що робить маніпулятивний дискурс об'єктом дослідження в різних галузях науки, включаючи психологію, соціологію та, зокрема, лінгвістику. Маніпуляції в комунікації можуть проявлятися через різні мовленнєві стратегії та тактики, що дозволяє суб'єкту контролювати ситуацію та підкоряти інших своїм намірам.

Телесеріал «Доктор Хаус» є чудовою ілюстрацією застосування маніпулятивних прийомів у мовленні. Головний герой, доктор Грегорі Хаус, використовує мову як ключовий інструмент для досягнення своїх цілей, що робить його мовлення унікальним прикладом маніпулятивного дискурсу. Впродовж серіалу, Хаус демонструє широкий спектр мовленнєвих прийомів – від сарказму, іронії та чорного гумору до провокацій та емоційного шантажу, що дозволяє йому домінувати у спілкуванні, незалежно від контексту ситуації.

Актуальність цього дослідження полягає в зростаючій ролі мовленнєвих маніпуляцій у сучасному суспільстві, зокрема в політичному, медійному та соціальному дискурсах, де вони використовуються для впливу на громадську думку та поведінку людей. Крім того, дослідження сприяє розвитку критичного мислення та обізнаності щодо сучасних стратегій маніпулювання, які все частіше використовуються в інформаційному просторі.

Теоретичний базис роботи становлять праці науковців, в яких досліджувались поняття дискурсу – В. О. Ковчак [5], І. Р. Корольов [6], Т. В. Куліш [7], Ю. П. Маслова [8], О. І. Мигилинець-Шовак [9], М. Фуко [19], Ю. Хабермас [20], Е. Benveniste [25], Т. А. Van Dijk [31]; стратегії та тактики маніпуляцій проаналізовані у роботах – Н. В. Braiker [26], Т. А. Van Dijk [31], G. K. Simon [31]; дискурсивна особистість розглядається у наукових розвідках – А. В. Нікітіна [10], Л. В. Солощук [17] та інші.

Об'єктом дослідження є дискурсивна поведінка головного персонажа телесеріалу «Доктор Хаус», як маніпулятивної дискурсивної особистості.

Предметом дослідження виступають вербальні та невербальні засоби маніпуляції, які використовуються Грегорі Хаусом у своєму мовленні з метою психологічного впливу на адресата.

Мета дослідження полягає у вивченні та аналізі маніпулятивної природи дискурсу Грегорі Хауса, дослідженні його мовленнєвих стратегій та тактик, а також аналізі впливу цих компонентів на інших персонажів телесеріалу.

Матеріалом дослідження слугували дискурсивні фрагменти з серіалу «Доктор Хаус» (8 сезонів, 177 серій загальною тривалістю 131 годин) та скрипти до нього (6195 сторінок).

Реалізація поставленої мети передбачає вирішення таких дослідницьких завдань:

- 1) узагальнити теоретичні положення, які існують у лінгвістиці, щодо дефініції поняття дискурс та дискурсивної особистості;
- 2) розглянути поняття маніпуляція, виокремити основні тактики та стратегії;
- 3) проаналізувати поняття дискурсивної особистості, зокрема, порівняти з суміжними термінами (комунікативна та мовна особистість);
- 4) порівняти поняття маніпулятор та авторитарна особистість;
- 5) провести аналіз проявів маніпуляцій головним персонажем телесеріалу як на вербальному, так і на невербальному рівнях.

Для вирішення наведених вище завдань було використано ряд дослідницьких методів: загальнонаукові (описовий, спостереження, аналіз та синтез) для узагальнення теоретичного матеріалу; метод дискурс-аналізу для виявлення особливостей маніпулятивного дискурсу; метод відбору та обробки матеріалу для вивчення особливостей вербальних та невербальних засобів комунікації; метод систематизації та узагальнення для підбиття підсумків на основі отриманих результатів та формулювання висновків дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає у вперше проведеному

комплексному аналізі маніпулятивного дискурсу Грегорі Хауса з лінгвістичної точки зору. Окрім того, проаналізовано та систематизовано стратегії та тактики, якими послуговується доктор Хаус для маніпуляцій на вербальному та на невербальному рівні.

Практичне значення роботи полягає у використанні отриманих результатів в рамках вибіркових дисциплін з дискурсології, а також для подальших наукових розвідок з лінгвістики та суміжних дисциплін.

Обсяг та структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів (теоретичний та практичний), висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел, списку джерел ілюстративного матеріалу. Обсяг основної частини роботи становить 50 сторінок, загальний обсяг роботи – 58 сторінок. Список використаної наукової та довідкової літератури містить 38 найменувань, з яких – 12 іншомовні джерела.

Апробація результатів дослідження проводилася на студентській науковій конференції кафедри англійської філології та методики викладання іноземної мови Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (22 листопада 2024 року). На основі результатів дослідження було підготовлено і подано до друку статтю «Стратегії маніпуляції Грегорі Хауса: аналіз дискурсу персонажа (на основі телесеріалу «Доктор Хаус»)».

РОЗДІЛ 1

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ПРОЯВУ ДИСКУРСИВНОЇ ОСОБИСТОСТІ

1.1. Феномен дискурсу в лінгвістиці. Типологія дискурсу

Феномен дискурсу привертає увагу фахівців різних лінгвістичних напрямів. Проблемою якого й досі є уніфіковане визначення цього поняття, складність якого зумовлена багатогранністю та комплексністю дискурсу. Це багатозначний термін низки гуманітарних наук, серед яких лінгвістика, літературознавство, філософія, антропологія, соціологія. Чіткого визначення термін не має, і, можливо, цей факт сприяв популяризації цього терміну протягом останніх десятиріч. Вперше слово «дискурс» було використано у 50-х роках XX століття, як власне лінгвістичний термін у статті американського соціолога та лінгвіста З. Харріса. Він розуміє це поняття, як «послідовність сказаних або написаних одною чи кількома людьми речень у конкретній ситуації» [27, с. 15]. Хоча на рахунок походження цього терміну суперечки ще продовжуються.

Саме слово дискурс має французьке походження та означає промову або розмову на тему чогось. Для достовірності, у латинській мові те ж слово мало значення «розмова про щось», далі у Середньовіччі додалось визначення «міркування» [34].

Якщо звернутись до Кембриджського словника, то він надає нам наступне пояснення – “the use of language to communicate in speech or writing”, тобто використання мови для спілкування в усній або письмовій формі [36].

Словники “Collins” містять такі визначення терміну «дискурс» [37]:

1. verbal communication: talk; conversation (вербальне спілкування: розмова, діалог);
2. a formal treatment of a subject in speech or writing, such as a sermon or dissertation (формальне трактування предмета в мові або письмовій формі, наприклад, проповідь або дисертація);

3. a unit of text used by linguists for the analysis of linguistics phenomena that range over more than one sentence (одиниця тексту, що використовується лінгвістами для аналізу лінгвістичних явищ, які коливаються більш ніж в одному реченні);

4. the ability to reason or the reasoning process (здатність міркувати або процес міркування).

Отже, з наведених тлумачень можна зробити висновок, що дискурс – явище багатогранне, адже охоплює декілька аспектів: вербальну комунікацію, структуроване і формалізоване викладення теми, аналіз мовних явищ через текстові одиниці, а також процес когнітивного міркування.

Універсальність та однозначність зазначеного терміну на даному етапі досліджень поки неможлива. Складнощі викликає охоплення усіх випадків його використання та функції в межах одного визначення. Тому є доцільним переглянути низку дефініцій різних науковців та їх точок зору щодо цього феномену. Варто зазначити, що полісемічність досліджуваного явища спостерігалось ще у ХІХ ст. та зафіксовано у «Німецькому словнику» братів Грімм, де наводяться наступні дефініції – мова та лекція, діалог та бесіда [35].

Розглянувши й проаналізувавши безліч тлумачень та дефініцій науковців різних країн та різних епох, було виявлено спільне бачення деяких дослідників в трактуванні поняття «дискурс». Виходячи з цього, маємо три основні думки щодо тлумачення «дискурсу»:

1. комунікативний процес або явище (Т. А. ван Дейк, І. Р. Корольов та В. О. Ковчак);

2. мовленнєвий акт (Е. Бенвеніст, М. Фуко, Ю. Хабермас та О. І. Миголинець-Шовак);

3. комплексна єдність тексту та засобів для його розуміння (Т. В. Куліш, Ю. П. Маслова).

Нідерландський лінгвіст, один із піонерів теорії тексту, Т. А. ван Дейк, вважає доцільним розпочинати аналіз дискурсу з часів античності, а саме брати до уваги трактати з етики та риторики, у яких поняття дискурсу переноситься на

діалоги та монологи та розглядає його, як «складне комунікативне явище, яке включає в себе текст та екстралінгвістичні фактори». Лінгвіст зазначає, що текст може бути, як усним, так і письмовим, а під екстралінгвістичними факторами, він розуміє цілі адресата, думки, установки, знання про світ, які потрібні для засвоєння тексту. В дискурсі відображається також менталітет і культура [30, с. 196].

Натомість французький дослідник та лінгвіст Е. Бенвеніст дещо іншої думки, він розуміє дискурс як мовленнєвий акт, при якому обов'язкова наявність адресата та адресанта, а також бажання адресанта якимось чином вплинути на співбесідника [25, с. 124–126].

Філософ М. Фуко притримується думки свого співвітчизника Е. Бенвеніста та розвиває свою думку у цьому напрямку, наголошуючи на тому, що дискурс є сукупністю висловлювань, які відносяться до однієї системи формацій та перелічує, що можуть існувати різні види дискурсів, тобто кожна наука має свою систему дискурсів – поняття, які пов'язані між собою. Саме завдяки М. Фуко дискурс набув філософського значення, разом із цим він ввів в ужиток такі терміни, як дискурсна формація, дискурсна подія та практика. Більш конкретне значення дискурсу він пов'язував з дискурсною формацією, яка у свою чергу значить не лише сухе висловлення, а й певні закономірності та принципи, на яких сформоване те чи інше висловлення. Він вважав, що дискурс це не лише текст, набір слів та словосполучень, які передають певну ідею, а «тонка контактуюча поверхня, яка зближує мову та реальність, змішує лексику та досвід» [19, с. 45].

На думку німецького філософа та соціолога Ю. Хабермаса, дискурс – це діалог, який ґрунтується на аргументах, які в свою чергу мають на меті виявити загальнозначуще та нормативне у висловленнях. Хабермас впевнений, що дискурсом ми можемо вважати тільки той мовленнєвий акт, учасники якого змогли дійти спільної думки. З метою запобігти думок про втрату індивідуальності, які можуть виникнути на основі його тверджень про спільну думку, Хабермас наголошує, що проблема людства не в втраті індивідуальності,

а в тому, що наше співіснування страждає недостатньою комунікативною зрілістю [20, с. 87].

Звернемось до вітчизняних лінгвістів, до прикладу, В. О. Ковчак зазначає, що дискурс – це складний комунікативний процес, одним із багатьох компонентів якого виступає суспільний контекст, що дає уявлення про учасників бесіди та про процеси відтворення та сприйняття повідомлень. До дискурсу належать усі тексти та висловлювання, які змістовно наповнені й мають ефект впливу на світ. Дискурс вважається суспільно організованою мережею комунікативних зв'язків, оскільки у дискурс залучено інтеракцію (процес обміну та отримання інформації) [5, с. 204].

О. І. Миголинець-Шовак вважає, що дискурс – це саме мовлення, процес мовленнєвого акту або спосіб говоріння [9, с. 63].

Т. В. Куліш впевнений, що дискурс – це розгляд тексту у його динамічному прояві. Дискурс – це сукупність схожих за тематикою текстів, які функціонують у когнітивному просторі [7, с. 8–10].

І. Р. Корольов надає дві дефініції, тобто розглядає дискурс у вузькому та широкому розумінні. В першому випадку, дискурс – це пов'язана між собою послідовність мовних одиниць, створена мовцем з певною метою. У широкому ж розумінні, дискурс – це складне комунікативне явище, що бере до уваги соціальний контекст та надає інформацію про учасників та їхні характеристики [6, с. 287].

На думку Ю. П. Маслової, дискурс – це комплексна єдність мовної практики та екстралінгвістичних факторів, які необхідні для того, щоб краще зрозуміти та вникнути в текст. В соціумі дискурс постає як поєднання мови та мислення, що реалізується в мовленнєвому акті мовців, які демонструють свої інтелектуальні здібності, тому дискурс доцільно вважати не лише процесом спілкування, а також мисленням та процесом реалізації своїх інтелектуальних навичок та можливостей [8, с. 68].

Проаналізувавши та розглянувши визначення поняття дискурсу, які надані як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, в роботі будемо

послугуватись визначенням дискурсу за Т. А ван Дейком, під яким розуміється комунікативне явище, в основі якого маємо текст та екстралінгвістичні фактори, які покращують сприймання та розуміння тексту [30].

Розгляд різних дефініцій дискурсу вкотре доводить, що науковці одноголосно виступають за складність дискурсу, як комунікативного акту, який відбувається між адресантом та адресатом у певному часі та просторі. На даному етапі досліджень досі постає проблема типології дискурсу.

Дослідниця К. С. Серажим у своїх роботах зазначає, що класифікація дискурсів наразі знаходиться на етапі розробки. Представники кожної галузі гуманітарних наук пропонують свою класифікацію, які відрізняються між собою через різне інтерпретування самого терміну та в залежності від сфери, в якій розглядається дискурс [15, с. 8].

Одним з перших, хто зробив спробу класифікації дискурсу, був Ю. Хабермас [20, с. 89–90]. Згідно його класифікації ми маємо п'ять видів дискурсу, які реалізуються залежно від ситуації:

1. дискурс як засіб комунікативного акту (розмова з метою інформування);
2. дискурс як засіб ідеологічного впливу (ідеологічне виправдання);
3. терапевтичний дискурс (розмова між лікарем та пацієнтом);
4. нормальний дискурс з метою обґрунтування проблематичних претензій (дискусія);
5. нові форми дискурсу (вільна семінарська дискусія).

Т. А. ван Дейк пропонує наступні типи дискурсу з точки зору критичного дискурсивного аналізу: медіа-дискурс, політичний дискурс, судовий дискурс, освітній та науковий дискурси, медичний дискурс, корпоративний текст та мовлення [30, с. 312].

Сучасний український мовознавець Ф. С. Бацевич класифікує дискурс за такими ознаками:

1. прояв комунікації у соціумі: комунікативний, мовний, вербальний, невербальний, дискурс мовчання;
2. комунікація у межах каналів: візуальний, слуховий, тактильний;
3. способи викладу: етикетний, лайливий, дидактичний [1, с. 153–154].

Представники Харківської лінгвістичної школи І. С. Шевченко та О. І. Морозова [23, с. 233–234] пропонують наступні критерії для типології дискурсу:

1. залежно форми: усний та письмовий;
2. вид мовлення: монологічний або діалогічний;
3. за адресатним спрямуванням: інституційний та персональний;
4. в залежності від настанов та принципів: аргументативний, конфліктний та гармонійний;
5. за соціально-ситуативним параметром: політичний, адміністративний, юридичний, військовий, релігійний, медичний, діловий, рекламний, педагогічний, спортивний, науковий тощо;
6. за характеристикою учасників комунікативного акту: соціальнодемографічний критерій (дитячий, підлітковий дискурси та дискурс людей похилого віку); соціально-професійний критерій (дискурс моряків, будівельників, лікарів); соціально-політичний критерій (дискурс демократів);
7. функціональні та інформативні складники: фатичне та інформативне спілкування;
8. за критерієм функціонально-стильового аспекту: художній, публіцистичний, науковий, офіційний і т.п.

У нашій роботі ми будемо послуговуватись наданою вище типологією дискурсу представників Харківської лінгвістичної школи І. С. Шевченко та О. І. Морозової, тому що маємо на меті у практичній частині магістерської роботи розглядати усний діалогічний дискурс.

1.2. Поняття маніпуляції та її прояв у дискурсивному просторі

Маніпуляція у сучасному світі стала звичною та невід’ємною складовою дискурсу чи то в політиці, чи в сфері медіа. Основними компонентами маніпуляції чи переконання слугують різні мовні засоби, як вербальні, так і невербальні для створення аргументів та впливу на думку реципієнта або зміну його попередніх поглядів.

Одним із основних термінів нашого дослідження є поняття «маніпуляція», тому першим важливим кроком у нашій роботі є визначення його семантики. Термін «маніпуляція» походить з латині «manipulus» та має декілька значень: «жменя», «наповнювати руку» та «маленька група». У першому випадку поняття значить звернення до об’єкту з певними намірами, тобто ручне управління [33].

Оксфордський словник надає низку роз’яснень даного поняття серед яких [38]:

1. the action or an act of managing or directing a person, esp. in a skilful manner (дія або акт управління або майстерне керування особою);
2. the action or an act of manipulating oneself or a part of one's body (дія або акт маніпулювання собою або частиною свого тіла);
3. the action or an act of manipulating something; handling; dexterity. Also the making of hand motions (дія або акт маніпулювання чимось; обробка; спритність. Також ручні рухи)
4. manual examination or treatment of a part of the body (ручне обстеження або лікування частини тіла).

Отже, маніпуляція – це вплив на людей або управління ними з принизливим відтінком та з метою досягнення цілей.

Т. А. ван Дейк вважає, що з точки зору мовознавства, маніпуляція – це вид маніпулятивного впливу, який відбувається завдяки правильному використанню мовних одиниць з метою впливу на пізнавальну та емоційну діяльність реципієнта [31].

Натомість, якщо розглядати маніпуляцію з соціологічного погляду, то О. Г. Руда доходить до висновку, що маніпуляція – це система інструментів ідеологічного та соціально-політичного впливу, яка має на меті змінити звичне мислення та поведінку людей проти їхніх власних інтересів, потреб та світогляду [14, с. 53].

Незважаючи на відмінності в розумінні маніпуляції у Т. А. ван Дейка та О. Г. Руди, обидва дослідники виділяють ключову спільну рису цього феномену – спрямованість на вплив і зміну свідомості співрозмовника. У Т. А. ван Дейка маніпуляція розглядається через призму дискурсивної взаємодії, де основною метою є контроль над мисленням і поведінкою іншої людини за допомогою мови, медіа або інших форм комунікації. Для ван Дейка маніпуляція є важливим аспектом влади та контролю, коли комунікатор навмисно викривлює інформацію або подає її у вигідному світлі, щоб змінити думки або поведінку співбесідника.

О. Г. Руда також акцентує увагу на впливі, але з фокусом на психолого-поведінкових аспектах маніпуляції. Її підхід більше пов'язаний із міжособистісними взаємодіями, де маніпуляція використовується для досягнення особистої вигоди за рахунок іншої людини, викликаючи у неї бажані реакції. Це може відбуватися через емоційний тиск, шантаж або інші методи психологічного впливу.

Обидва підходи, незважаючи на відмінності, зводяться до однієї мети: маніпуляція спрямована на контроль і зміну мислення, переконань або поведінки співбесідника. Тобто спільною рисою у розумінні маніпуляції є те, що вона завжди спрямована на вплив на іншу особу з метою досягнення певних змін у її свідомості або діях, при цьому маніпулятор використовує різні методи, щоб зробити це максимально непомітно або вигідно для себе.

Невід'ємними компонентами маніпуляції є вербальні та невербальні засоби комунікації, які посилюють вплив маніпулятора на жертву. Основною рушійною силою, звичайно ж, є вербальні засоби комунікації. Вербальні засоби

відіграють ключову роль у маніпуляції, оскільки вони дозволяють змінювати мислення, емоції та поведінку співбесідника без його усвідомленої згоди.

І. В. Хоменко у своїй книзі «Еристика: мистецтво полеміки» виділяє наступні види вербальної (мовної) маніпуляції [22, с. 70–79]:

1. евфемізми, за допомогою яких, можливо пом'якшити зміст слова та співбесіднику це слово надалі буде здаватись менш загрозливим;
2. пейоративні вислови – це протилежність евфемізму, тобто слова з перебільшеним негативним значенням, які можуть цілеспрямовано використовуватись, аби співбесідник змінив свою думку на рахунок предмету, яка має негативну конотацію;
3. «синтаксичне перетворення» – вибір певного порядку слів, з метою ефективної аргументації або критики;
4. «маніпулювання з агентом дії» – вилучення з речення агента дії, тобто безособові речення;
5. прийом «емоційний вплив» – навмисне використання певних слів, які викликають у співрозмовника негативні або позитивні емоції;
6. риторичні питання – задаються з метою змусити співбесідника замислитись та прийняти рішення.

Допоміжними засобами вербальних засобів виступають невербальні засоби комунікації, які іноді відіграють важливішу роль. Л. В. Солощук розуміє під поняттям невербальні засоби – набір компонентів немовного характеру функціонально-динамічного характеру, що виникає під час фізичної діяльності мовця у ході спілкування й використовується на одному рівні з вербальними засобами [17, с. 129].

Л. В. Солощук пропонує наступні види невербальних засобів: кінесичні комунікативні компоненти (обійми, рукостискання, дотики), проксемічні комунікативні компоненти (відстань між співрозмовниками), просодичні комунікативні компоненти (інтонаційне оформлення висловів) [18, с. 36–38]. Кожен із наведених вище компонентів невербальних комунікативних засобів маніпулятор з легкістю може використати задля досягнення своєї мети.

Ще одним аспектом маніпуляції можна з впевненістю назвати риторичні фігури та прийоми. Одним з найуживаніших прийомів вважають «*argumentum ad baculum*», коли з метою переконати когось вживають загрози з негативними наслідками у разі відхилення певних поглядів чи настанов [28, с. 493]. Цей прийом популярний в політичних промовах, дебатах тощо.

Отже, слід зазначити, що переконання та маніпуляція в процесі мовленнєвого впливу є невід’ємною частиною дискурсу. Розкриття їх природи та механізмів дозволяє краще розуміти процеси формування громадської думки та взаємодії мовних засобів для досягнення певних цілей. Важливо також наголосити на ролі як вербальних, так і невербальних засобів у маніпуляціях. Вербальні засоби, такі як риторика, лексичні вибори та аргументація, безпосередньо формують зміст повідомлень, тоді як невербальні сигнали (міміка, жести, інтонація) підсилюють або, навпаки, приховують справжні наміри комунікатора, тим самим створюючи додаткові можливості для маніпуляції свідомістю аудиторії.

1.3. Психолінгвістичні стратегії та тактики в маніпулятивному дискурсі

Аби зрозуміти психологічну природу маніпулятора та відповідно його дій, варто розглянути ці поняття з точки зору психолінгвістики. Як нам відомо, жодна з наук не здатна існувати та розвиватись ізольовано, тому поява суміжних наук, що виникають в результаті злиття двох або більше наук, є явищем цілком закономірним та очікуваним. Зупинимось докладніше на такому напрямі, як психолінгвістика.

Як зазначають Л. В. Засєкіна та С. В. Засєкін, психолінгвістика – це наука про мовленнєву діяльність індивідуумів у, відповідно, психологічних та лінгвістичних аспектах, а також експериментальне дослідження психічної діяльності людини в засвоєнні та вмінні використовувати мову [2, с. 8].

Якщо розглядати маніпуляції з точки зору психолінгвістики, варто звернутись до терміну «сугестія», що у перекладі з латинської мови значить натяк, підказування, навіювання.

Сугестія – це процес дії на психіку людини, з метою зниження критичності при сприйнятті та осмисленні змісту, що навіюється [21, с. 9–10]

Отже, у нашій роботі терміни «маніпуляція» та «сугестія» є взаємно тотожними, адже, маніпуляція, як і сугестія мають на меті змінити мислення або сприйняття адресата та спонукати до певної дії.

Ефективність сугестії залежить від 4 факторів:

1. властивості того, хто навіює;
2. особливості того, хто піддається навіюванню;
3. способи побудови речень, аргументів тощо;
4. відносини між обома сторонами.

Дослідник О. М. Холод надає класифікацію прийомів, які використовують сугестори. Прийом називається психолінгвістичним інструментом маніпуляції і фіксується завдяки наведеним нижче типам прийомів [21, с. 9–10]:

1. тип дискурсивних прийомів (вислови людини, яка є для реципієнта авторитетом або посилення на авторитетів суспільного масштабу);
2. тип психофонетичних прийомів (використання пауз, розтягування фінальних слів, використання надмірної кількості звуків, які можуть викликати у реципієнта негативні або позитивні відчуття);
3. тип психолексемних прийомів (надмірна кількість певних слів, використання незрозумілих слів);
4. тип психосинтагматикованих прийомів (використання слів-епітетів, словоформ, фразеологізмів, інверсії);
5. тип психотактичних прийомів (ритмічні рухи під час розмови, навіювання питань).

Кожен із прийомів може по-різному впливати на споживача інформації, що залежить від «професійності» сугестора або маніпулятора та того, хто сприймає

інформацію. Але можна зробити висновок, що безперечно кожен прийом тим чи іншим способом впливає на психіку людини.

Для особливого ефекту маніпуляції використовуються різні стратегії. Стратегія мовленнєвого спілкування – це комплекс словесних заходів, спрямованих на досягнення певної комунікативної мети, а тактика мовленнєвого спілкування – це певна поведінка на конкретному етапі комунікативної взаємодії, яка спрямована на досягнення бажаного ефекту або на запобігання небажаного. Розглянемо типи стратегій за Т. А. ван Дейком, де кожен набір стратегій пов'язаний з певною загальною метою спікера та/або слухача [31, с. 278]:

1. когнітивні стратегії – стратегії вирішення проблем, які дозволяють людям діяти на основі неповної, обмеженої інформації;
2. культурні стратегії дозволяють спікерам і слухачам використовувати відповідну культурну інформацію при інтерпретації висловлювань;
3. соціальні стратегії відображають інформацію про соціальні структури, цінності та конвенції соціальної групи;
4. інтерактивні стратегії відображають використання конкретних інтерактивних стратегій в даному контексті та висновки про переконання та цінності інших учасників;
5. прагматичні стратегії відображають, що таке соціальна дія та здійснюється конкретними висловлюваннями в поданому контексті;
6. семантичні стратегії дозволяють зрозуміти глобальне значення, в той час як схематичні стратегії дозволяють нам передбачити, що буде в дискурсі;
7. стилістичні та риторичні стратегії дозволяють комунікантам оцінювати ефективність дискурсу.

Головними важелями стратегії є тактики маніпуляції. Під маніпулятивними тактиками зазвичай розуміють сукупність окремих маніпулятивних прийомів, використовуваних із метою здійснення прихованого впливу для досягнення бажаного ефекту чи попередження небажаного результату [24, с. 3].

Згідно з Г. Брейкер існують наступні тактики контролю маніпуляторами своїх жертв [26, с. 128–147]:

1. позитивне підкріплення – похвала, надмірні вибачення, увага, подарунки тощо;
2. негативне підкріплення – допомога вийти людині з негативної ситуації, як нагорода;
3. періодичне підкріплення, яке створює відчуття страху у жертви;
4. покарання, яке може включати у себе погрози, емоційний шантаж, гру у жертву, навмисне мовчання;
5. одноразове травматичне повчання – вибуховий гнів або інша погрозуюча поведінка з метою навчити або переконати у чомусь.

Американський психолог Дж. Саймон пропонує більш розгалужену класифікацію тактики маніпулювання [30, с. 79–92]: заперечення маніпулятором скоєної кривди;

1. вибіркова увага – звертає увагу лише на те, що його цікавить, а що не викликає інтерес – демонструє це через певні дії;
2. диверсія або ухилення – відходить від прямої відповіді на питання, змінює тему розмови;
3. обман, який містить значний об'єм правди;
4. нав'язування почуття провини – залякування, указування на негативні сторони жертви, що призводить до поганого самопочуття, тривоги й продовжує тримати у позиції жертви;
5. ганьба – з метою збільшення сумнівів жертви щодо себе, маніпулятор використовує сарказм, іронію, приниження;
6. роль жертви – вдаючи з себе «жертву», маніпулятор отримує від жертви бажану симпатію та співчуття, з метою отримати щось цінніше – потрібна інформація тощо;
7. звинувачення – безпідставне звинувачення у неправоті жертви;
8. зваблення, щоб отримати довіру від жертви та применшити його захист від маніпулятора;

9. проєкціювання провини – маніпулятор діє таким чином, що виглядає, ніби жертва зробила щось не так;
10. мінімізація – маніпулятор запевняє, що його поведінка не настільки шкідлива, як здається; може переводити все у жарт.

Класифікації тактик, запропоновані Г. Брейкер та Дж. Саймон дають можливість ґрунтовно та детально проаналізувати та описати тактики маніпуляції, які використовує у своєму дискурсі доктор Хаус. У практичній частині нашої роботи послуговуємось наведеними вище систематизованим списком тактик.

Отже, розглядаючи маніпуляцію як вид мовного психологічного впливу, варто враховувати його соціо-, психо-, та лінгвістичні аспекти:

1. маніпуляція виникає в результаті соціальної взаємодії людей, які живуть у суспільстві; проаналізоване явище породжується «маніпулятивною природою соціуму»;
2. маніпуляція є продуктом різних психологічних установок особистостей, які впливають один на одного;
3. маніпуляція передбачає використання ряду мовних засобів та прийомів для досягнення позитивного або вигідного для маніпулятора результату.

1.4. Характеристика маніпулятивної дискурсивної особистості

Поняття «особистість», яке донедавна розглядалось лише науковцями таких галузей, як соціологія, психологія та філософія, привертало завжди й увагу лінгвістів, у зв'язку з актуалізацією феномену дискурсу. У сучасному мовознавстві та лінгвістиці з часом з'явилися наступні терміни «комунікативна», «мовна» та «дискурсивна» особистості. Вищенаведені терміни тісно взаємопов'язані, але не підлягають повному ототожненню. Аби розмежувати ці поняття, надаємо їх визначення.

Комунікативна особистість – це стійка сукупність соціально важливих якостей, що визначають індивіда, як учасника соціальної взаємодії [12, с. 139]. Комунікативна особистість вирізняється знанням комунікативних кодів, що дозволяють сприймати смислову інформацію, впливати на співрозмовника відповідно до комунікативної мети, контролювати свою мовну свідомість, здійснювати рефлексію, адекватно оцінювати когнітивні можливості партнера, а також враховувати сумісність когнітивних характеристик.

Лінгводидактичний словник надає наступну дефініцію щодо мовної особистості – це мовець, який надає додаткові можливості для розвитку функцій мови [33, с. 159]. Варто зазначити також визначення О. О. Селіванової, науковиця вважає, що мовна особистість – це «іманентна ознака особистості як носія мови та комуніканта». Ця іманентна ознака демонструє мовні й комунікативні навички особистості та методи їх реалізації у становленні, розумінні та інтерпретації текстів або інших вербальних повідомлень. Головними характерними рисами мовної особистості є знання та уміння опанувати будь-яку мову як систему зі своїми мовними одиницями, їх функціями та нормами та особливостями [10, с. 275].

Мовна та комунікативна особистості не можуть ототожнюватись, тому що не співпадають їх простори, інакше кажучи, комунікативний простір особистості не може бути побудованим, опираючись на власний мовний простір.

Узагальнюючи вищенаведені твердження, можна зробити висновок, що комунікативна та мовна особистість – це комплекс важливих соціальних та когнітивних характеристик, що визначають індивіда як активного учасника соціальної взаємодії та носія мови. Основна відмінність між комунікативною та мовною особистостями полягає у тому, що комунікативна особистість більш орієнтується на процес взаємодії з іншими людьми, акцентуючи увагу на комунікативних установках, впливі на співрозмовника і забезпеченні ефективної передачі та прийняття смислової інформації, у той час як мовна особистість більше зосереджена на внутрішніх лінгвістичних навичках, таких як володіння

мовною системою (лексикою, граматикою, нормами), що є основою для будь-якої мовної діяльності.

Якщо брати до уваги мету рефлексії, то відмінність проявляється у наступному: для комунікативної особистості рефлексія більше пов'язана з усвідомленням своєї мовної поведінки в комунікативних ситуаціях і коригуванням дій відповідно до мети взаємодії. У мовній особистості рефлексія спрямована на глибше усвідомлення мовної системи та її використання для побудови текстів або інших мовних повідомлень.

Отже, обидві концепції взаємопов'язані, але акцентують увагу на різних аспектах мовної та комунікативної діяльності.

Що стосується дискурсивної особистості, то Л. В. Солощук тлумачить це поняття як «особистість, яка складається з мовної особистості, яка здатна до використання та трактування інших семіотичних кодів залежно від типу дискурсивних відношень в конкретний момент» [17]. Також Л. В. Солощук зазначає, що дискурсивна особистість реалізує себе протягом усього життя в дискурсивному оточенні, яке складається з комунікативних партнерів, кількість яких залежить від соціальної активності дискурсивної особистості.

А. В. Нікітіна стверджує, що «дискурсивна особистість» – це особистість, яка використовуючи семіотичні засоби, також відповідальна за сенс своїх повідомлень через вербальні та невербальні засоби [11, с. 93].

Отже, дискурсивна особистість і мовна особистість – поняття не тотожні. Мовна особистість володіє цілим набором фонових знань, які дозволяють їй бути учасником комунікації. Т. А. ван Дейк зазначає, що дискурс має такі виміри:

1. лінгвістичний (використання мови, її фонетичних, граматичних, лексичних, синтаксичних засобів);
2. когнітивний (трансляція знань, інформації та уявлень);
3. інтерактивний (комунікація різних суб'єктів мовної діяльності у процесі життєдіяльності)

У дослідженні явища дискурсивної особистості та її маніпулятивного впливу на адресата, ми спіалися на дисертаційне дослідження А. В. Пахаренко

«Дитина як авторитарна дискурсивна особистість (на матеріалі сучасної англійської мови)», у якому дитину розглянуто як авторитарну особистість та маніпулятора. Зазначено, що авторитарність – це низка поведінково-мовленнєвих рис та дій особистості, що може бути викликано особливостями оточення ще з моменту народження. Авторитарність – це бажання домінувати та підкорювати, прагнути бути головним та отримувати бажане, що може формуватися та проявлятися ще з ранніх років [13, с. 60–64].

Оскільки, маніпулятивну особистість ми розглядаємо, як особу, яка прагне підкорити адресата або жертву маніпуляції, переконати його, нав'язати певну думку та домогтися від цих дій своєї мети, то помічаємо схожості з авторитарної особистістю – авторитарна та маніпулятивна особистості мають спільне прагнення до контролю над іншими людьми, хоча їх підходи різняться. Обидва типи особистостей керуються бажанням впливати на оточення та досягати власних цілей за рахунок інших. І авторитарна, і маніпулятивна особистості вміло використовують слабкі місця своїх «жертв» для утримання контролю, хоч і роблять це по-різному. Попри те, що авторитарна особистість діє відкрито і агресивно, а маніпулятивна діє приховано, в обох випадках кінцева мета – підкорити інших своїй волі – залишається спільною.

Тому, виходячи з вищенаведеного порівняння двох термінів, є доцільним ототожнення маніпулятивної та авторитарної особистості у нашій науковій розвідці.

Беручи до уваги маніпулятивну особистість, варто згадати класифікацію та характеристику типів маніпуляторів за Е. Л. Шостром, який вважає, що кожна людина в певній мірі є маніпулятором, усвідомлено та неусвідомлено [29, с. 153–154]:

1. диктатор – домінує над своїми жертвами та керує ними;
2. суддя – критичний, не прощає та не вірить нікому;
3. захисник – показує свою підтримку, вибачає помилки. Його негативний вплив полягає у тому, що він своєю надмірно поблажливістю не дає своїм жертвам відокремитись та розвиватись самостійно;

4. хуліган – гіперболізує свою агресію, владу та жорстокість;
5. «хороший хлопець» – схильний до гіперопіки, перебільшує свою любов, але насправді шкодить нею набагато більше;
6. обчислювач – контролює, завжди намагається перевірити людей, намагається перехитрити усіх;
7. докучливий – намагається здаватись залежним, вимагає турботу та використовує інших як робочу силу;
8. «м'який» – гіперболізує свою чутливість.

Не дивлячись на таке різноманіття типів маніпуляторів, є те, що їх об'єднує. Керуючи іншими, від їхньої поведінки потерпають не лише жертви маніпуляторів, а й самі маніпулятори, тому що під час процесу становлення професійним маніпулятором, вони самі піддаються різним внутрішнім модифікаціям.

Висновки до розділу 1

Перший розділ магістерської роботи присвячений теоретико-методологічним засадам дослідження маніпулятивного прояву дискурсивної особистості, а саме – тлумачення дефініції «дискурс», «дискурсивна особистість» та «маніпуляція», огляд типології дискурсу. Також розглянуто вербальні та невербальні прояви маніпуляцій, психолінгвістичні аспекти маніпуляцій та наведено характеристику маніпулятивної дискурсивної особистості.

Дискурс розглядається як складне, багаторівневе явище, яке містить вербальні та невербальні засоби спілкування, що забезпечують комунікацію в різних соціальних контекстах та ситуаціях. Підкреслено, що дискурс це не лише текст чи мовленнєва діяльність, а й включає у себе контекст комунікативного акту, соціальні ролі учасників, їхні цілі та наміри. Наведено типології дискурсу класифікації видів дискурсу, серед яких для сучасного суспільства найважливішими та найуживанішими є політичний, медійний та рекламний дискурси, в яких залучено маніпулятивні техніки, притаманні цим сферам.

Щодо маніпуляції, то це вид психологічного впливу, який призводить до порушення намірів іншої людини, які не співпадають з її реальними бажаннями. Для здійснення та отримання бажаного результату, маніпулятором використовується спеціальна лексика, яка може вплинути на жертву, для більш ефективного результату маніпулятор може заздалегідь проаналізувати особистість жертви, знати слабкі місця й бажання та використати це в потрібний момент. Виділено різні форми маніпуляцій, які здійснюються за допомогою мовних засобів (вербальні засоби мовлення) та невербальними засобами мовлення такими, як інтонація, міміка, жести тощо, також описано, як вибір слів чи певних словесних конструкцій може впливати на адресата та маніпулювати його свідомістю.

Також проаналізовано маніпулятивний вплив з точки зору психолінгвістики. Викладено, як маніпулятивні стратегії використовують когнітивні та емоційні особливості для досягнення бажаного результату. В цьому контексті розглянуто такі аспекти, як вплив на підсвідомість, сугестія (навіювання) та формування стереотипів.

Проаналізовано та охарактеризовано маніпулятивну дискурсивну особистість – комунікатор, який свідомо використовує вербальні та невербальні засоби для досягнення власної мети за допомогою впливу на інших людей. Така особистість володіє високим рівнем знань, розуміється в риторичі та психології, може відчувати емоційний стан адресата і залежно від ситуації обрати підходящу стратегію маніпуляції та впливу, здатний швидко змінювати тактику залежно від обставин.

У першому розділі закладено теоретичну основу для подальшого аналізу маніпулятивного дискурсу, який включає у себе лінгвістичні, психолінгвістичні та соціальні аспекти. Маніпуляція не є лише комунікативним актом, а й соціально-психологічним процесом, який впливає на формування громадської думки, прийняття рішень та побудову відносин у соціумі.

РОЗДІЛ 2

ЛІНГВІСТИЧНІ ПРОЯВИ МАНІПУЛЯЦІЙ ПЕРСОНАЖА ГРЕГОРІ ХАУСА НА ОСНОВІ ТЕЛЕСЕРІАЛУ "ДОКТОР ХАУС"

2.1. Вербальний прояв маніпуляцій Грегорі Хауса

У першому пункті практичної частини роботи нами буде розглянуто та проаналізовано мовлення Грегорі Хауса – головного героя серіалу «House M.D.», відомого своїм характерним способом мовлення, який відображає його складну особистість і світогляд. У ході аналізу було виокремлено наступні особливості мовлення персонажу на лексичному та стилістичних рівнях:

а) Лексичні засоби:

Словесні кліше або повторювані фрази:

(1) *Dr. House: It's a basic truth of the human condition that **everybody lies**. The only variable is about what [House M.D., S1E21, 00:23:24 – 00:23:29].*

Фраза головного героя, яка пронизує увесь серіал та постає його життєвим кредо, демонструючи недовіру Хауса до пацієнтів та формуючи основу, на якій базується його філософія. Цю фразу він використовує, як до пацієнтів, так і до своїх колег, підкреслюючи, що він переконаний у тому, що брехня є невід'ємною частиною людської природи.

(2) *Foreman: Shouldn't we be speaking to the patient before we start diagnosing?*

Dr. House: Is she a doctor?

Foreman: No, but...

*Dr. House: **Everybody lies...** If you don't talk to them they can't lie to us, and **we can't lie to them**. Humanity is overrated. I don't think it's a tumor [House M.D., S1E1, 00:05:45 – 00:06:11].*

Пацієнтка Ребекка приходить до доктора Хауса у вигляді милої, невибагливої виховательки дитячого садка з нещасною і потенційно смертельною таємничою хворобою. Коли Хаус намагається поставити діагноз,

його колега доктор Форман запитує Хауса, чи не варто спочатку поговорити з пацієнткою, перш ніж діагностувати її, на що отримує негативну відповідь через непохитне переконання, що всі брешуть і сенсу в розмові немає – “*Everybody lies... If you don't talk to them they can't lie to us, and we can't lie to them.*”.

Ненормативна лексика:

(3) *Hannah: I've got the plague?*

*Dr. House: Don't worry, it's treatable. Being a b****, though... nothing we can do about that [House M.D., S2E18, 00:40:33 – 00:40:47].*

Наведена репліка є прикладом різкого, часом образливого стилю гумору. На питання про стан здоров'я Хаус відповідає обнадійливо “*Don't worry, it's treatable*”, а потім переходить на особистості та ображає подругу пацієнтки – “*Being a b****, though... nothing we can do about that.*”, натякаючи на її вчинок, який він вважає неправильним.

Звернемо увагу на стилістичні засоби, які наявні у мовленні Грегорі Хауса та проявляються через використання ним сарказму, іронії та чорного гумору.

б) Стилiстичнi засоби:

Сарказм та іронія

(4) *Patient: That bloodwork is weeks old, test me again!*

Dr. House: I am the test! The test is negative. Test also thinks you're a giant pain in the... That last insult was your cue to leave [House M.D., S8E1, 00:05:23 – 00:05:37].

З діалогу стає зрозумілим, як Хаус відверто знущається з пацієнта, відмовляючи йому в повторному аналізі, наголошуючи “*I am the test*”. Хаус стверджує, що його власна думка настільки ж надійна, як лабораторний результат, це відображає його зарозумілість, оскільки він вважає, що його досвід і клінічні знання відхиляють необхідність додаткової перевірки, але при цьому він не заперечує свою грубість та негативність, що підтверджує наступна фраза: “*The test is **negative**.*” Пряма образа у поєднанні з саркастичним тоном “*Test also thinks you're a giant pain in the...*” відображає його нехтування соціальними

нормами, субординацією між пацієнтом й лікарем та підкреслює його нетерплячість до непотрібного, як він вважає, прохання.

(5) *Patient: Einstein said, “Coincidences are God’s way of remaining anonymous.”*

Dr. House: Woman in Florida said, “Look, Jesus is on my cheese sandwich.”
[House M.D., S5E15, 00:38:44 – 00:38:53]

Саркастичне порівняння Хауса у вищенаведеному прикладі з діалогу висміює звернення пацієнта до відомої цитати Ейнштейна “*Coincidences are God’s way of remaining anonymous*”, протиставляючи його тривіальним, абсурдним твердженням – “*Woman in Florida said, “Look, Jesus is on my cheese sandwich.”*”, спростовуючи ідею про те, що збіги мають божественне значення. Його сарказм підкреслює його цинізм, відкидаючи духовні або містичні інтерпретації на користь раціонального, наукового мислення. Порівнюючи глибоку цитату зі смішним прикладом, Хаус підриває точку зору пацієнта і підсилює його скептицизм.

(6) *Maddy: I'm 4'1". That's 1.5 canes in metric.*

Dr. House: You don't look a day over 4 feet. I saw in the file that her Dad was normal-sized.

Maddy: It's "average-sized".

Dr. House: Compared to you, I'm sure it was huge. So did he have a fetish, or did he just fall in love with your long-legged soul?

Maddy: He grew up in the circus. Said I reminded him of home. Seems like you're the one with the fetish.

Dr. House: I'm certainly curious about the logistics. Did you stand on a table?

Dr. Cameron: House!

Maddy: Pretty much he'd lay flat, and spin me.

Dr. House: She also hates Jews.

Maddy: I've dealt with worse. Being different, you get used to people's idiocy. Still beats the hell out of actually being an idiot. What?

Dr. House: Care to go for a spin?

Maddy: Are you high?

*Dr. House: **Higher than you!** [House M.D., S3E10, 00:06:21 – 00:07:26]*

У наведеному уривку з діалогу, мати дитини настільки була здивована манерою мови та поведінкою лікаря, що на пряму питає, чи не перебуває Хаус під наркотичним сп'янінням – “*Are you high?*”. Натомість Хаус підхоплює пряме значення слова “*high*”, яке було вжито співрозмовницею у сленговому значенні, тим самим акцентуючи увагу на фізичних особливостях матері пацієнтки, яка має низький зріст. Хаус використовує сарказм у цій розмові, з метою образити мати пацієнтки та підкреслити її низький зріст.

Доктор Хаус використовує сарказм не лише у розмовах з пацієнтами, а й з колегами, що підтверджує наступний дискурсивний фрагмент:

(7) Dr. House: Any of you guys ever been to the Galapagos?

Dr. Foreman: Was our patient there? Dengue fever, avian pox. Even West Nile.

Dr. House: No. I'm looking for a vacation spot.

Dr. Chase: That mean we get vacation?

Dr. House: How would that differ from your current status?

Dr. Cameron: You're going to do what? Relax?

*Dr. Gregory House: Visiting family. **My uncle's a giant turtle** [House M.D., S3E17, 00:05:15 – 00:05:31].*

Наведений приклад чітко демонструє нестриманість Хауса та його неготовність відповідати на питання, відповідь яких є очевидною. Замість того, щоб відповісти на питання колеги – “*You're going to do what? Relax?*”, він обирає саркастично пожартувати, що робить його мовлення унікальним та не схожим ні на яке інше – “*Visiting family. My uncle's a giant turtle.*”.

Можна вважати, що така поведінка припустима, тому що колектив давно працює разом, Грегорі Хаус давно усіх знає, тому йому не соромно так виражатись, але наступний діалог демонструє той факт, що доктор Хаус взагалі не розподіляє знайомих та незнайомих лікарів-колег:

(8) Dr. House: I don't think we've met.

Dr. Conway: Dr. Jamie Conway, I've heard your name

Dr. House: Most people have, it's also a noun [House M.D., S4E14, 00:23:21 – 00:23:36].

З прикладу стає зрозумілим, що ввічливе звернення доктора Конвея свідчить про те, що він визнає репутацію Хауса. Замість того, щоб відповісти належним чином, Хаус використовує сарказм, кажучи: “*Most people have*”, що можна було б розглядати як хвастощі або простий факт. Іронічний поворот полягає в його фразі “... *it's also a noun*”, маючи на увазі слово «будинок» як загальний іменник (будівля), а не тільки його ім'я, таким чином ставлячи співрозмовника у незручне становище.

Чорний гумор:

(9) *Dr. Cuddy: How advanced is the pneumonia?*

Dr. House: It's taking college courses [House M.D., S4E3, 00:27:34 – 00:27:37].

Ця розмова є прикладом, притаманного доктору Хаусу, чорного гумору, який він використовує навіть у недоречні моменти. Коли Кадді запитує про серйозність пневмонії, очікуючи професійну відповідь, Хаус відповідає жартом: “*It's taking college courses*”. Це перебільшення, демонструє, ніби хвороба настільки розвинута, що вже “досягла” рівня інтелектуально складної діяльності, як навчання в університеті. Прийом полягає в тому, що замість прямої відповіді про стан хворого, Хаус використовує чорний гумор, щоб підкреслити, що пневмонія досить серйозна.

(10) *Mrs. Bradberry: What's the treatment?*

Dr. House: Hair of the dog, IV alcohol [House M.D., S4E1, 00:18:29 – 00:18:34].

У цьому діалозі наявні чорний гумор та сарказм, при цьому всьому вжито також ідіоматичний вираз “*hair of the dog*” (клин клином), яке означає, що від похмілля краще пити алкоголь. Цілком зрозуміло, що це не те, що пані Бредбері очікувала почути від професійного лікаря. Ця відповідь є типовою для доктора Хауса, яка вирізняється своєю різкістю та жартівливістю, доводячи вкотре байдужість Хауса до звичайної соціальної комунікації.

(11) *Dr. House: You talk to God, you're religious. **God talks to you, you're psychotic.***

Dr. Chase: You're gonna talk to a patient?

*Dr. House: **God talks to him. It'd be arrogant of me to assume that I'm better than God** [House M.D., S2E19, 00:05:24 – 00:06:37].*

У цьому випадку фраза Хауса – “*You talk to God, you're religious. God talks to you, you're psychotic.*” – зачіпає контраст між релігійною вірою та психічними розладами, що є досить чутливою темою для багатьох людей. Його жарт провокує задуматися над тим, як ми сприймаємо релігійний досвід і ментальне здоров'я, причому у дуже відстороненій, дещо жорстокій манері. Це є типовим для чорного гумору взагалі та для гумору самого доктора Хауса, який часто підкреслює абсурдність або суперечливість людських уявлень і норм. Коли колега питає у Грегорі Хауса, чи збирається він говорити з пацієнтом, той серйозно відповідає – “*God talks to him. It'd be arrogant of me to assume that I'm better than God.*”, тим самим натякаючи на те, що його пацієнт – “*psychotic*”.

(12) *Dr. House: I take risks, sometimes patients die, but not taking risks causes more patients to die – so I **guess my biggest problem is I've been cursed with the ability to do the math** [House M.D., S1E11, 00:26:16 – 00:26:28].*

У цій цитаті Хаус використовує чорний гумор, ставлячись до медичних рішень про життя та смерть з холодною відстороненістю та цинізмом. Він зводить тяжкість вмираючих пацієнтів до простих математичних похибок, описуючи його здатність вирішувати математичні задачі, “*my biggest problem*”. Гумор полягає в іронічності, з яким він тривіалізує людське життя, формулюючи трагічну реальність як просто черговий клінічний розрахунок.

(13) *George: You must be Dr. House.*

*Dr. House: **And you must be full of bologna. Lot of it.***

*George: **Right! Fat joke! Always fun, the only people you can still make fun of.***

*Dr. House: **And Christians. Oh, and black people** [House M.D., S3E6, 00:20:32 – 00:20:44].*

Наведений уривок із діалогу між доктором Хаусом та його пацієнтом є доказом його схильності до чорного гумору. Пацієнт потребує томографічного обстеження, але це не є резонною причиною для Хауса, щоб зробити роботу без дорікань та акцентування уваги на зайву вагу пацієнта – “*you must be full of bologna*”. Пацієнт приймає його жарт “*Fat joke! Always fun, the only people you can still make fun of*”, цей факт Хаус навіть не намагається заперечувати, а перелічує, з кого він ще полюбляє жартувати – “*And Christians. Oh, and black people.*”

Беручи до уваги вищенаведену цитату, варто додати діалог з темношкірим, де доктор Хаус відверто ображає його дещо саркастично, говорячи, що він віднайшов різницю між темношкірими та білими людьми, а в кінці жартуючи, вибачається за сказане.

(14) *Patient: I'm not buying into no racist drug, okay?*

Dr. House: It's racist because it helps black people more than white people? Well, on behalf of my peeps, let me say, thanks for dying on principle for us.

Patient: Look. My heart's red; your heart's red. And it doesn't make no sense to give us different drugs.

Dr. House: You know, I have found a difference. Admittedly, it's a limited sample, but based on my experience in the last ninety seconds all black people are morons. Sorry, African-Americans [House M.D., S2E3, 00:20:40 – 00:21:05].

(15) *Patient: What is that?*

Dr. House: It is interferon. It delays the onset of rigor mortis [House M.D., S7E6, 00:29:45 – 00:29:50].

У розмові з пацієнтом на питання, який препарат Хаус використовує, той спочатку відповідає “*interferon*”, але наступна фраза є чорним гумором, адже містить у собі медичний термін “*rigor mortis*”, який значить трупне задубіння, хоча інтерферон використовують при вірусних інфекціях.

2.2. Невербальний прояв маніпуляцій Грегорі Хауса

Доктор Хаус часто використовує невербальні засоби, такі як жести, міміка, поза, з метою посилення свого маніпулятивного впливу на оточуючих та їх контроль навколо себе. Аналізуючи невербальні засоби, які частіше за все використовує Грегорі Хаус, були виділені наступні:

Кінесичні компоненти (жести та міміка):

(16) *Dr. Cuddy: Hire a woman, too.*

Dr. House: Hire two women.

Dr. Cuddy: You can have the one that gives a crap about people.

Dr. House: [seriously] They both do.

Dr. Cuddy: Right. Hire Thirteen. [Dr. House nods obediently. Dr. Cuddy starts to walk off. An evil smile forms on Dr. House's face. Dr. Cuddy stops midway to the door, suddenly understanding.] This was your plan all along [House M.D., S4E9, 00:42:12 – 00:43:15]. (рис. 2.2.1)

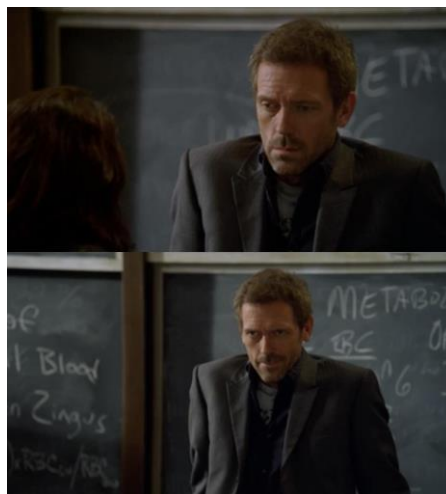


Рис. 2.3.1. Dr. House revealing his true motive without verbalizing it

У поданому уривку з діалогу доктор Хаус та його керівниця обирають, кого краще найняти на роботу. З самого початку Хаус бажав, щоб Кадді обрала Тринадцять і через поспіль пророблених вербальних маніпуляцій – “*Hire two women.*” та “*They both do.*” з серйозною інтонацією, аби показати як відповідально він поставився до питання, він добивається поставленої з самого початку мети. Кадді наймає Тринадцять – “*Hire Thirteen.*” та Хаус приймає

позитивно це рішення, покірно киваючи, підкоряючись керівниці, демонструючи ніби це її вибір, а не його – просто промовлений вустами керівниці. Маніпуляція спрацювала і нестримана посмішка з'являється на обличчі лікаря – *an evil smile forms on Dr. House's face*, що свідчить про успішний результат маніпуляції, а також дає зрозуміти Кадді, що це все було ще спочатку заплановано головним героєм, вона визнає це, але не змінює свого рішення – “*This was your plan all along.*”

(17) [*Cuddy and House are talking to the patient who is always "mirroring" the most dominant person around him, trying to figure out if Cuddy or House is the more powerful.*]

Dr. Cuddy: Hi. I'm the Dean of Medicine.

Dr. House: Hi. I'm the guy who saved your life.

Dr. Wilson: [observing outside with Dr. Foreman] So what if it's House?

Dr. Foreman: Then I take the job at Mount Zion.

Dr. Wilson: There is no job at Mount Zion.

Dr. Foreman: House said...

Dr. Wilson: Well, if House said it, it must be true.

Dr. Cuddy: I can fire him. I can fire him now. I can fire him tomorrow. I don't even need a re-

Dr. House: She doesn't fire me. She never WILL fire me. She needs me -

Dr. Cuddy: He's a good doctor, that's all. I respect his expertise and I -

Dr. House: She's hot for me.

Patient: Shut up.

Dr. Cuddy: Well, that could have been either of us.

Patient: You have great ya-boos.

Dr. Cuddy: [Trying] Still could have been either of us.

Dr. House: [Smiles] You lose. [Starts victory dance]

Dr. Cuddy: Seriously, I have always thought my breasts were one of my best features.

*Dr. Foreman: [seeing House doing his victory dance from outside the room]
Damn [House M.D., S4E5, 00:40:29 – 00:41:24]. (рис.2.2.2)*

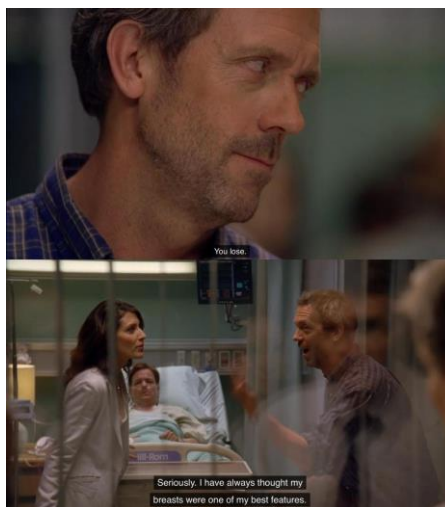


Рис. 2.2.2. Dr. House's victory smile and dance. The manifestation of verbal statements with nonverbal actions

У розмові лікарі Кадді та Хаус намагаються продемонструвати пацієнту їхні навички та професіоналізм – “*I'm the Dean of Medicine*” (Кадді) та “*I'm the guy who saved your life*” (Хаус). У ході дискусії стає зрозумілим, що керівниця поступається Грегорі Хаусу – “*You lose.*” Розуміючи це, Хаус посміхається, що посилює маніпуляцію, яку він здійснює, використовуючи тактику ганьби та приниження. Ця посмішка дає сигнал для подальшого самоаналізу директорки, пошуку у собі недоліків. Після Хаус починає свій переможний танець, що лише погіршує ситуацію та виглядає, як процес приниження його керівниці.

(18) *Dr.Cameron: [seeing an old photo of House]. He's not smiling. (рис. 2.2.3.)*

Dr. Chase: I wonder if he has teeth [House M.D., S8E11, 00:28:19 – 00:29:02].

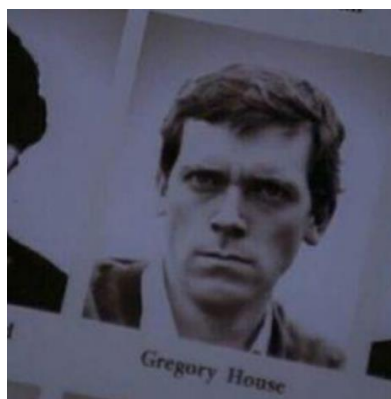


Рис. 2.2.3. Dr. House's lack of non-verbal (facial) expressions from a young age

Звертаючи увагу на усмішку Хауса, як невербальний засіб маніпуляції, варто зазначити, що він робить це рідко, тільки в ситуаціях, коли він переможець і глузує з інших. Діалог між Кемерон та Чейз відбувається, коли вони шукають інформацію про Хауса та натрапляють на його фото з випускного альбому і там він не посміхається. “*I wonder if he has teeth.*” – цитата Чейза, яка підтверджує сувору та розсудливу особистість Хауса.

(19) Dr.Cameron: If we leave them on both the antibiotics they'll die of kidney failure.

Dr.Chase: So, we take our best guess, then. Which drug's causing the kidney failure?

Dr.Foreman: It's like I said: it's always MRSA in hospitals. Take 'em off Aztreonam.

Dr.Cameron: I still think it's the pseudomonas. I vote to take them off the Vancomycin. [long pause]

*Dr. House: **There's no point in guessing. Take one kid off Vancomycin and the other off Aztreonam. [claps the cane]***

Chase: They have the same disease, you want to give them different treatment?

Foreman: What the hell are you doing?

*Dr. House: **Therapeutic trial to find the cause of the infection. [clap the cane]***

Foreman: That's wrong.

Dr. House: We have four sick kids, at least. Who knows how many more haven't started showing symptoms yet?

Foreman: We have a duty to these two!

Dr. House: If these two have different reactions we know how to save the rest.

Foreman: So you're condemning one of these kids to die based on random chance. [pregnant pause]

*Dr. House: **I guess I am. [clap the cane]**, [House M.D., S1E4, 00:15:24 – 00:16:25] (pus. 2.2.4)*



Рис. 2.2.4. The proxemics of Dr. House facing a difficult decision. Tapping the cane

У поданій сцені обговорюється критичне медичне рішення про те, як лікувати двох пацієнтів, які страждають від небезпечної для життя інфекції. Лікарі з команди Хауса – Кемерон, Чейз і Форман – намагаються вирішити, який антибіотик перестати використовувати, оскільки обидва викликають ниркову недостатність, але вони не згодні з тим, які бактерії несуть відповідальність: “*it’s always MRSA...*” та “*it’s the pseudomonas...*”. Дилема полягає в тому, що обидва антибіотики небезпечні. Доктор Хаус пропонує спірне рішення: “*Take one kid off Vancomycin and the other off Aztreonam.*” – щоб визначити, яка інфекція викликає хворобу. Ідея полягає в тому, щоб спостерігати, як дві дитини реагують на різні методи лікування, щоб з’ясувати, який антибіотик шкодить їм, а який необхідний для, того щоб зберегти їхні життя. Однак це рішення має моральну цінність – Хаус готовий пожертвувати життям однієї дитини, щоб врятувати інших, звичайно це викликає збентеження серед його підопічних.

Аби посилити свій вплив на колег, він використовує наступний маніпулятивний невербальний засіб – стукіт тростиною час від часу, а саме в ті моменти, коли він хоче підкреслити свою правоту слів та дій – “*There’s no point in guessing. Take one kid off Vancomycin and the other off Aztreonam*”; “*Therapeutic trial to find the cause of the infection.*”; “*I guess I am.*”

Кожен раз, коли він постукує палицею, він посилює свій контроль над ситуацією і замовчує заперечення, використовуючи цей жест як спосіб

підкреслити свою владу. Довгі паузи й мовчання, які він створює, особливо після того, як Форман звинувачує його в присудженні дитини до смерті, створюють напругу і змушують його команду погодитись й прийняти сувору реальність. Мова тіла Хауса, в поєднанні з його різкими й іноді аморальними репліками, допомагає маніпулювати командою, щоб прийняти його морально сумнівний план, незважаючи на їх заперечення.

Просодичні компоненти (інтонаційне оформлення висловів):

(20) *Dr. House: Treatment for everything – likely or unlikely. If you can think of it, treat for it.*

Dr. Chase: Mixing that many meds will create all sorts of toxic interactions.

Dr. Cameron: We'll box his liver, trash his kidneys... there's got to be a better way.

*Dr. House: **Of course there's a better way!** It's that body sitting in the room with him that Cuddy won't let us touch! Bacterials, virals, toxins, fungals, parasites – it's got to be one of them [House M.D., S2E21, 00:15:24 – 00:16:25] (рис. 2.2.5.)*



Рис. 2.2.5. Nonverbal manifestation of Dr. House's anger and frustration. Raising his voice, shouting

Поданий уривок демонструє ситуацію, коли доктор Хаус з метоювилікувати пацієнта наказує використовувати усі можливі методи лікування, на що колеги протестують, підтверджуючи це тим, що це нашкодить органам пацієнта. Хаус злиться, піднімаючи голос, тим самим закріплюючи своє верховенство над колегами, бо вважає, що міг би знайти точну причину хвороби, якби йому дозволили зробити аналізи на певному джерелі, яке є поруч із пацієнтом. Однак доктор Кадді, яка керує лікарнею, заборонила це. Через це

Хаус відчуває, що мусить застосовувати ризиковане лікування замість того, щоб зробити аналіз і точно знати, як допомогти пацієнту.

(21) *Chase: Some bacterial infections don't affect rats.*

Cameron: Foreman tested negative for every bacterial infection that would affect his brain.

Dr. House: And what infections could he be positive for but test negative for? When we test for infections, we look for antibodies. [Cue the CGI graphics!] Now, what if the patient is infected, but has no antibodies – what if the body is not fighting the infection?

Cameron: Why would... [House interrupts]

Dr. House: Why w-w-w-wou..., I asked first. Let's start with the 'what', we'll deal with the 'why' later [House M.D., S2E21, 00:24:11 – 00:24:34] (рис. 2.2.6.)



Рис. 2.2.6. Dr. House using nonverbal action (imitating Dr. Cameron's stutter, interrupting her) to make his point

У наведеній сцені доктор Хаус, Кемерон та Чейз обговорюють загадкову хворобу Формана. Хаус бере під контроль розмову, задаючи одне питання – “*what infections could he be positive for but test negative for?*” У відповідь Кемерон задає питання, яке Хаус перериває. Коли Кемерон починає запитувати, чому організм не буде боротися з інфекцією, Хаус, перекривляючи, відрізає її в середині питання з “*Neh, eh, I asked first. Let's start with the 'what'*”. Цей невербальний засіб служить для утвердження домінування в розмові. Хаус використовує це переривання не тільки для підтримки контролю над потоком

ідей, але і для того, щоб показати, що він вирішує темп і напрямок дискусії, що вказує на його авторитарність та бажання затвердитись у колі своїх підлеглих.

Розглянувши ситуації, в яких Хаус використовує невербальні засоби для маніпуляції та проаналізувавши це явище, можна зробити висновок, що невербальні засоби допомагають посилити вплив Хауса на своїх колег, закріпити свою позицію в дискусіях.

2.3. Тактики маніпуляцій в дискурсі Грегорі Хауса

Природа стратегій маніпуляції Грегорі Хауса досить різноманітна і включає у себе безліч тактик, послуговуючись ними, він викриває секрети пацієнтів, дізнається правду та досягає своєї мети. Аналізуючи образ доктора Хауса, було виділено наступні тактики маніпулювання, у яких було задіяно, як вербальні, так і невербальні компоненти:

Ганьба та звинувачення:

(22) *Maddy: If my daughter doesn't want to choose the easy path I won't force her to.*

Dr. House: Then you are a lousy mom. You want your daughter to be a freak.
Maddy: We are not freaks.

Dr. House: You want her to overcome adversity?

Maddy: Yes.

*Dr. House: Then why stop at height? **Poke a stick in her eye.** Imagine how interesting she'll be then! [House M.D., S3E10, 00:37:10 – 00:37:28]*

У цій розмові доктор Хаус використовує провокацію і звинувачення як свою основну стратегію маніпуляції. Він навмисно провокує Медді, називаючи її “*a lousy mom*” і говорячи, що вона хоче, щоб її дочка була “*a freak*”. Ця агресивна, конфронтаційна тактика навмисно використана аби викликати у матері пацієнтки емоційну реакцію. Загострюючи розмову і роблячи крайню пропозицію – “*Poke a stick in her eye.*”. Він маніпулює нею, зводячи її аргументи до абсурдної крайності та заставляє прийняти його пропозицію щодо лікування.

Персонаж послуговується цією стратегією, щоб змусити інших побачити недоліки своєї логіки, змушуючи їх ставити під сумнів свої рішення або змінювати план своїх дій. У цьому випадку він кидає виклик ідеї Медді про подолання негараздів, змушуючи її зрозуміти, що її позиція може ненавмисно зашкодити її дочці.

Мінімізація:

(23) *Dr. Wilson: If you have the money, then why did you need the loan?*

*Dr. House: I didn't. Just wanted to see if you would give it to me. I've been borrowing increasing amounts ever since you lent me forty dollars a year ago. **A little experiment to see where you draw the line.***

Dr. Wilson: You're ... you're trying to...objectively measure how much I value our friendship?!

Dr. House: Hey, it's five grand. You've got nothing to be ashamed of [House M.D., S2E5, 00:16:21 – 00:16:40].

У цій розмові доктор Хаус використовує експеримент як свою стратегію маніпуляції, а потім в ході розмови мінімізує критичність скоєного. Він позичає гроші у доктора Вілсона під фальшивими претензіями, поступово збільшуючи суму, щоб побачити, як далеко Вілсон готовий піти заради їхньої дружби. Розглядаючи кредит як «експеримент» – “*A little experiment to see where you draw the line*”, Грегори Хаус маніпулює Вілсоном без його відома, формуючи свої відносини в холодних, аналітичних термінах, а не емоційних. Його відчуженість і раціоналізація дій відображають схильність маніпулювати іншими, перевіряючи їх межі, часто без урахування емоційних наслідків.

Позитивне підкріплення:

(24) *Dr. House: People don't get what they deserve. They just get what they get. And there's nothing any of us can do about it.*

Wilson: Then why do you care so much about your patients?

*House: **Because you do** [House M.D., S6E5, 00:33:12 – 00:33:17].*

Доктор Хаус маніпулює своїм другом Вілсоном, применшуючи його власну емпатію і припускаючи, що його дії керуються виключно турботливим

характером товариша. Це форма емоційного впливу, оскільки Грегорі знає, що той має сильний моральний кодекс і зі співчуттям ставиться до пацієнтів та оточуючих. Стверджуючи, що його дії мотивовані почуттями Вілсона, доктор Хаус перекладає відповідальність за свою поведінку на колегу, змушуючи його відчувати себе відповідальним за його рішення та співучасником дій. Це тримає Вілсона емоційно залученим, незважаючи на часто неетичні та аморальні вчинки самого доктора Хауса.

Заперечення, мінімізація та безпідставне звинувачення:

(25) *Wilson: You dosed me!*

*Dr. House: Yes... I did, but only because **you didn't trust me! Your best friend.***

Wilson: [Walks in] You could have killed me!

*Dr. House: **Amphetamines aren't going to kill you.** [Shuts the door.]*

Wilson: You don't know my medical history! I c-c-c-c... I could've... You could've given me a heart attack.

*Dr. House: [Laughs.] **Well, a heart attack is not going to kill you. You were in a hospital.** [Wilson yawns.] **Aha! You yawned!***

Wilson: Aha! You tried to kill me.

*Dr. House: I put you on uppers and you still yawned. Means it's a symptom, of being a big fat liar. [Wilson rolls his eyes.] **Yawning is a side effect of some antidepressants, apparently the ones you're on** [House M.D., S3E22, 00:25:35 – 00:26:06].*

У наведеному уривку з розмови доктор Хаус спочатку відводить увагу від звинувачень Вілсона в тому, що йому було підсипано препарати, перетворюючи це на питання довіри “*you didn't trust me! Your best friend.*” Замість того, щоб визнати серйозність своїх дій, він перекладає провину на свого друга, мовляв, це його вина, бо він не довіряє своєму "найкращому другові". Такий хід змушує сумніватися другого героя у правильності своїх дій.

Далі Грегорі Хаус применшує ризик, коли Вілсон наголошує на можливій смертельній небезпеці від прийому амфетамінів – “*Amphetamines aren't going to kill you.*” Він знецінює ці побоювання, заявляючи, що амфетаміни не зашкодять

йому, тим самим роблячи Вілсона менш впевненим у власних побоюваннях. Коли Вілсон згадує можливий серцевий напад, то головний герой просто висміює його, додаючи, що навіть у разі нападу це не призвело б до смерті, бо вони знаходяться в лікарні – “*Well, a heart attack is not going to kill you. You were in a hospital.*” Така насмішка і приниження також є способом змусити Вілсона відчувати, що його страхи не мають підґрунтя.

Наостанок Грегорі Хаус звинувачує друга в брехні, використовуючи факт, що він позіхнув після прийому амфетамінів, як доказ – “*Aha! You yawned! Yawning is a side effect of some antidepressants, apparently the ones you're on.*” Це звинувачення відволікає увагу від його власних небезпечних дій і переводить розмову на нібито нечесність Вілсона щодо прийому антидепресантів. Ця маніпуляція дозволяє йому утримати контроль над ситуацією та виставити винним у ситуації іншу людину через, нібито, його брехню про недовіру до найкращого друга та вживання антидепресантів.

Позитивне підкріплення:

(26) Dr. House: *I decided you're right. You're obviously in an impossible position. There's no point in me humiliating you.*

Dr. Foreman: *Thanks.*

Dr. House: ... *so I'm gonna humiliate Cuddy - until she fires you* [House M.D., S4E5, 00:08:06 – 00:08:15]

У цій розмові з колегою доктор Хаус начебто співчуває Форману, визнаючи, що Форман перебуває в складній ситуації – “*I decided you're right. You're obviously in an impossible position.*”, що викликає у колеги відчуття захищеності. Це створює довірливу атмосферу, коли Форман відчуває полегшення і підтримку.

Однак одразу після цього він змінює тон і розкриває свої справжні наміри: “*... so I'm gonna humiliate Cuddy - until she fires you.*” Ця зміна є маніпулятивною, оскільки спочатку він заспокоює Формана, тільки щоб одразу після цього показати, що його дії все одно зашкодять Форману, хоча й непрямо.

Це класичний приклад маніпуляції приманкою і підміною. Доктор Хаус спочатку пропонує одну ідею, щоб завоювати довіру Формана чи знизити його пильність, а потім несподівано змінює хід думок і розкриває свій справжній план, який завдає шкоди. Це тримає Формана в напрузі та зміцнює контроль Грегори Хауса над ситуацією.

Диверсія або ухилення:

(27) *Dr. House: You see that? They all assume that I know more than they do. A big mistake. I fake my way through it, just like you.*

Cuddy: You avoid work and treat patients like garbage, but I keep you around because you're a good doctor. But you're not helping anymore. What's going on?

Dr. House: Oh, I had this patient. He was a total moron, which I can handle. But he was also physically repulsive, which, in my book, is when the fun stops. So, I cured him and then told him to never come back.

Cuddy: What does this have to do with anything?

Dr. House: Nothing. It's just the best part of my day [House M.D., S1E6, 00:25:35 – 00:26:06].

Кадді, керівниця Хауса та директорка лікарні, ставить конкретне запитання, яке стосується поведінки та ефективності роботи Грегори Хауса як лікаря. Замість того, щоб відповісти прямо, він починає розповідати історію про пацієнта, що не має ніякого стосунку до її запитання – “*Oh, I had this patient. He was a total moron, which I can handle...*”, навмисно звертаючись до цієї історії задля уникнення незручної розмови про свою роботу та поведінку.

Головний герой також вставляє гумористичні деталі про те, що пацієнт “*was also physically repulsive*”, щоб викликати емоційну реакцію (сміх або шок). Це змушує Кадді переключитися на його анекдот, а не на головну проблему, яку вона підняла. Таким чином він маніпулює ситуацією, відволікаючи її від її початкового запитання.

Диверсія або ухилення та обман:

(28) *Dr. House: Would it make you feel better if I told you I was doing it for a patient?*

Wilson: Are you?

Dr. House: No. But would it make you feel better if I told you that?
[House M.D., S8E21, 00:28:35 – 00:29:51]

Доктор Хаус починає з питання, чи могли його дії піти на користь пацієнта, знаючи, що в якійсь мірі це зменшило б занепокоєння Вілсона і колега навіть дивується цьому. Він представляє гіпотетичну ситуацію, щоб той почувався краще, не підтверджуючи правдивість своїх мотивів. Замість того, щоб прямо відповісти на запитання, він відволікає свого колегу запитанням – “*But would it make you feel better if I told you that?*” Це переводить увагу від реальних дій героя до емоційної реакції другого лікаря. Ця тактика уникання відповідальності, дає можливість йому не зізнаватись у його справжніх намірах.

Розглядаючи невербальні приклади маніпуляцій у дискурсі Грегорі Хауса, було виявлено, що він послуговується наступними тактиками маніпуляцій:

Роль жертви:

(29) *Dr. House: Hey. I need to open the door. [Dr. House hobbles.]*

Janitor: It's not allowed.

Dr. House: Yeah, I was having therapy in here today. [Smirk]. And I left my cane.

Janitor: Sorry.

Dr. House: Dude, [Long silence and eye contact], I'm crippled. (pus. 2.3.1.)

Janitor: [Opens the door]. [House M.D., S2E6, 00:41:24 – 00:41:58]



Рис. 2.3.1. Dr. House manipulating the janitor by victimizing himself.

У поданому уривку доктор Хаус намагається проникнути у кабінет, куди вхід заборонений, тому заздалегідь він робить вигляд, що шкутильгає, але на шляху зустрічає ще й прибиральника, який ускладнює його вхід. Щоб повернути свою задумку, Хаус використовує специфічне звернення, що привертає увагу прибиральника – “Dude”. Довга пауза, зоровий контакт і наступна фраза, яка вказує на фізичну “ваду” ще більше викликають жалю у прибиральника і той нарешті відчиняє доктору Хаусу двері – “[Long silence and eye contact]. I am crippled.” Цей приклад яскраво демонструє, як доктор Хаус вправно маніпулює на невербальному рівні (проксеміка, просодика) оточуючими навіть у таких повсякденних ситуаціях.

Покарання (на емоційному рівні):

(30) *Dr. House: I'm just gonna sit here quietly.*

Dr. Foreman: Why? House: I feel like I've been inadvertently undermining your authority, so I'm just gonna observe. Not gonna say a word.

[He “zips” his lips.]

Dr. Foreman: The heart could point to sarcoidosis.

[House clears his throat very loudly. He pulls an x-ray from its sleeve and holds it up while looking at the ceiling.]

Dr. Chase: I'm thinking the x-rays indicate a lack of hilar adenopathy, which rules it out.

[House puts the x-ray back on the table.]

Dr. Foreman: Staph aureus?

[House makes an exaggerated unhappy face.]

Dr. Chase: No. [House looks at him and shakes his fist several times.] Because... [House opens his mouth and points his finger inside.] He... [He closes his mouth around the tip of his finger.] Smokes? [House drops his hand to the table and gives Chase an exasperated look.]

Dr. Foreman: He's miming a thermometer. He says the fever's not high enough. [House makes a happy face.]

Dr. Chase: So some other infection. [Two thumbs up.]

Dr. Foreman: He's wrong. The fever could be misleading us into thinking infection.

[House sighs loudly and makes a dejected face.]

Dr. Foreman: Talk.

[House shakes his head and his finger. He mimes being a mime – feeling an invisible wall.]

Dr. Foreman: It could all fit with lymphoma. [House M.D., S6E3, 00:17:39 – 00:18:36]



Рис. 2.3.1. Dr. House using a nonverbal punishment (silence) as a punishment, and proving his undisputable authority in the team.

Наведений діалог між колегами є яскравим прикладом маніпуляцій доктора Хауса в колективі. Через те, що колеги не прислуховуються до його порад, він звертається до поширеної тактики маніпулювання – покарання, яке полягає у мовчанні, тим самим ще більше привертає увагу колективу – *“I’m just gonna sit here quietly. [He “zips” his lips]”*. Як результат, маємо, що поставлений лікарями діагноз базується на невербальних підказках доктора Хауса.

Висновки до розділу 2

У практичному розділі нашої роботи було проаналізовано лінгвістичні прояви маніпуляцій головного персонажа телесеріалу «House M.D.» – Грегорі Хауса. Дослідження показало, що його мовлення є рушійним інструментом для контролю, маніпуляцій та впливу на інших персонажів. Завдяки детальному аналізу мовних засобів, якими послуговується Хаус, можна простежити його

комунікативну стратегію, побудовану на сарказмі, іронії, чорному гуморі, а також численних маніпулятивних тактиках.

Однією з найпоширеніших маніпуляцій Грегорі Хауса є використання сарказму та цинізму для зниження значущості аргументів співрозмовника або висміювання його точок зору. Сарказм дозволяє йому залишатися відстороненим від емоцій інших персонажів, водночас створюючи враження, що він тримає ситуацію під контролем. Прикладом цього є його відома фраза «*Everybody lies*», що повторюється протягом серіалу, ставши девізом персонажа та відображає його життєву філософію. Цей вислів не тільки підкреслює недовіру самого Хауса до пацієнтів і колег, але й є маніпулятивним інструментом, за допомогою якого він змушує інших персонажів виправдовуватися або демонструвати свої слабкі сторони. Чорний гумор є ще однією важливою складовою мовлення Грегорі Хауса, який несе великий маніпулятивний потенціал. Він часто використовує гострий гумор для демонстрації своєї інтелектуальної переваги та приниження співрозмовників. Наприклад, під час спілкування з пацієнтами або колегами, Хаус може сказати щось шокуєче або цинічне. Чорний гумор, особливо коли йдеться про хвороби або смерть, є не тільки способом зберігати емоційну дистанцію, але й знаряддям маніпуляцій, що дозволяє Хаусу підкоряти інших своїм, іноді абсурдним, рішенням. Його висловлювання на зразок «*Hair of the dog, IV alcohol*» підкреслюють його відхилення від соціальних та етичних норм і посилюють образ лікаря, якого цікавлять тільки результати, а не етичні міркування.

Ключовим аспектом маніпулятивної стратегії доктора Хауса є провокація. Він навмисно використовує провокаційні заяви або образливі висловлювання, щоб викликати емоційні реакції у своїх співрозмовників. Наприклад, у розмові з матір'ю пацієнтки він звинувачує її в тому, що вона свідомо бажає своїй дитині бути «*freak*». Така поведінка дозволяє досягати двох цілей: по-перше, він змушує співрозмовника захищатися, що робить його вразливішим, а по-друге, створює умови для формування власної домінантної позиції в розмові.

Грегорі Хаус часто застосовує маніпулятивні техніки мінімізації, принижуючи значення серйозних проблем або ризиків для того, щоб виправдати свої дії. Його твердження, що іноді пацієнти помирають через ризики, які він бере на себе, підкреслюють його раціональний підхід до медицини та небажання брати на себе відповідальність за моральні аспекти своїх рішень. Він здатен переконати свою команду, що ризики є необхідним злом, яке неможливо уникнути в складних клінічних ситуаціях, що змушує їх слідувати його методам.

Невербальні засоби є важливим доповненням до вербальних маніпуляцій Грегорі Хауса. Він часто використовує жести, міміку та зміну інтонації для підсилення ефекту своїх слів. Наприклад, постійне постукування тростиною або раптові паузи в розмові дають йому змогу домінувати над співрозмовником, створюючи напругу й змушуючи інших персонажів відчувати себе підконтрольними. Усмішка або саркастичний вираз обличчя часто використовуються для знецінення аргументів опонента або створення відчуття переваги. Це невербальне спілкування значно посилює вплив його слів, особливо в тих ситуаціях, коли самі висловлювання можуть залишитися неоднозначними або занадто різкими.

Аналіз маніпулятивних тактик, використаних Грегорі Хаусом, також підтверджує його здатність до емоційного впливу на своїх колег і пацієнтів. Він може викликати почуття провини, сорому або страху, що дозволяє йому зберігати контроль у складних ситуаціях. Наприклад, у взаємодії з Вілсоном або Форманом Хаус часто вдається до емоційного шантажу, перекладаючи відповідальність за власні дії на інших або маніпулюючи їхніми моральними принципами. Це створює динаміку відносин, у якій Хаус виступає в ролі лідера, а його колеги змушені підкорятися його рішенням, незважаючи на їхню неоднозначність або суперечливість.

Таким чином, проведений аналіз показує, що мовлення Грегорі Хауса є потужним інструментом маніпуляції, через який розкривається його інтелектуальна та емоційна перевага над іншими персонажами. Стилiстичні засоби, такі як сарказм, іронія, чорний гумор, а також невербальні прийоми

допомагають йому досягати своїх цілей, незважаючи на етичні або соціальні норми. Маніпуляції Хауса дозволяють йому контролювати ситуацію, зберігати дистанцію та уникати відповідальності за емоційний стан інших, що є ключовим для його успіху як лікаря та персонажа. Однак такі тактики часто мають негативний вплив на його стосунки з колегами та пацієнтами, створюючи атмосферу недовіри та конфліктів.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У сучасному середовищі, яке стрімко розвивається, варто розуміти та розпізнавати маніпуляторів, їх стратегії та тактики. Оскільки, маніпуляції ми можемо спостерігати не лише в міжособистісних відносинах людей, а й у рекламі, політичних виступах тощо, потреба розуміння цього явища підвищується. У проведеному науковому дослідженні проаналізовано маніпулятивну дискурсивну особистість на прикладі головного персонажа телесеріалу «Доктор Хаус» – Грегорі Хаус.

Теоретичні засади дослідження, представлені у першому розділі нашої роботи, включають тлумачення терміну дискурс та маніпуляції, опис типології дискурсу, порівняння дискурсивної, комунікативної та мовної особистості та розгляд стратегій й тактик маніпулятивної особистості. Дослідження дискурсивної особистості включає також у себе аналіз вербальних та невербальних аспектів комунікації, які формують дискурсивну особистість та впливають на інтерпретацію глядачами, у нашому випадку, образу проаналізованого нами персонажа телесеріалу «Доктор Хаус».

Для аналізу маніпуляцій було обрано класифікації стратегій та тактик маніпулювання, запропонованих Дж. Саймон та Г. Брейкер, для більш детального розгляду особистості Хауса. Дослідження включало у себе як вербальну складову (власне мовлення героя) та невербальну (жести, міміка, паузи).

Практична частина дослідження ґрунтується на 30 найяскравіших діалогах Хауса зі своїми колегами та пацієнтами, а також було використано відеоматеріали (серіал) для аналізу як вербальних, так і в більшій мірі невербальних засобів мовлення. У ході дослідження було виокремлено особливості мовлення Грегорі Хауса, визначено, що його мова насичена чорним гумором, сарказмом, іронією та недоречними жартами. Також доведено, якими тактиками послуговується доктор Хаус задля ефективного та швидкого досягнення власної мети або підкорення оточуючих. Розглянуто невербальні складові дискурсу Грегорі Хауса, які посилюють маніпулятивний вплив на

оточення. Усі проаналізовані компоненти дискурсу персонажу формують потужну базу маніпулятора, який може домогтись свого без складних зусиль.

Одним із ключових висновків є те, що маніпуляція в дискурсі має комплексну природу та виконує декілька функцій одночасно: контролює поведінку адресатів, підсилює вплив комунікатора і формує певні соціальні та психологічні реакції. Хаус активно використовує такі мовленнєві засоби як сарказм, іронію, чорний гумор. Ці прийоми дозволяють йому маніпулювати емоціями і думками інших персонажів, створюючи домінантну позицію у спілкуванні.

У цілому, проведене дослідження підтвердило, що лінгвістичні і психолінгвістичні стратегії маніпуляції є важливою частиною сучасного дискурсивного аналізу, і вони можуть бути успішно застосовані для розуміння складної взаємодії мовлення і влади у різних соціальних і професійних контекстах. Грегорі Хаус виступає як яскравий приклад того, як мова може бути використана для досягнення домінування, контролю і маніпуляцій в умовах професійної взаємодії.

Перспективи дослідження вбачаємо у подальшому дослідженні теорії маніпулятивної дискурсивної особистості з огляду на гендерну приналежність. Вивчення того, як чоловіки та жінки використовують маніпулятивні стратегії та тактики, виявить можливі гендерні відмінності у дискурсі та допоможе зрозуміти, як гендер може вплинути на стиль спілкування та застосування маніпулятивних технік.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. Київ, 2004. 344 с.
2. Засєкіна Л. В., Засєкін С. В. Вступ до психолінгвістики : навч. посіб. Острог : Національний університет "Острозька академія", 2002. 168 с.
3. Каліщук Д. М. До проблеми типології дискурсу. *Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки*. 2007. Вип. 4. С. 50–53.
4. Ковальська Н. А. Питання типології дискурсу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 21. С. 120–123.
5. Ковчак В. О. Дискурс як чинник суспільного здійснення людини. *Гілея: науковий вісник*. 2015. Вип. 97. С. 203–207.
6. Корольов І. Р. Поняття дискурсу в сучасному мовознавстві: визначення, структура, типологія. *Studia Linguistica*. 2012. Вип. 6. С. 285–305.
7. Куліш Т. В. Паранояльна риторика в американському політичному дискурсі: дис. ... канд. філол. наук. Київ, 2016. 20 с.
8. Маслова Ю. П. Проблема трактування дискурсу в сучасній лінгвістиці. *Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]*. 2012. Вип.31. С. 67–70.
9. Миголинець-Шовак О. І. До поняття дискурсу в сучасній лінгвістиці. *Сучасні проблеми мовознавства та літературознавства*. 2014. Вип.19. С. 62–65.
10. Нікітіна А. В. Дискурсна особистість як лінгводидактичне поняття. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2015. №4. С. 271–282.
11. Нікітіна А. В. Характеристика національно-мовної особистості вчителя-словесника. *Наукові праці Вищого навчального закладу "Донецький національний технічний університет"*. 2015. №2(17). С. 91–97.

12. Павлова О. О., Єрмоєнко І. В. Соціокультурні особливості комунікативної особистості. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах: збірник наукових праць*. 2020. № 37. С. 137–142.
13. Пахаренко А. В. Дитина як авторитарна дискурсивна особистість (на матеріалі сучасної англійської мови): дис. ... канд. філол. наук. Харків, 2020. 260 с.
14. Руда О. Г. Мовне питання як об'єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі: монографія / за ред. С. О. Соколової. Київ : Інститут української мови НАН України, 2012. 232 с.
15. Серажим К. С. Термін «дискурс» у сучасній лінгвістиці. *Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен*. Харків, 2003. С. 7–12.
16. Солощук Л. В. Принцип ідентифікаційної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в англomовному діалогічному дискурсі. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2005. №24. 282 с.
17. Солощук Л. В. Теорії дискурсивної взаємодії різних кодових систем у міжкультурному аспекті. *Сучасна германістика: наукові дискусії: тези доповідей VIII наукової конференції з міжнародною участю*. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. С. 128–130.
18. Солощук Л. В. Тєняєва А. О. Вербальні і невербальні аспекти сучасного англomовного дискурсу закоханих. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2022. №96. С. 36–38.
19. Фуко М. Археологія знання: пер. з франц. Київ, 2003. 108 с.
20. Хабермас Ю. Комунікативна дія і дискурс – дві форми повсякденної комунікації. *Першоджерела комунікативної філософії*: пер. з нім. Київ, 1996. С. 84–91.

- 21.Холод О. М. Інмутація у мас-медіа: монографія. Київ : Інститут журналістики Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, 2006. 207 с.
- 22.Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки: навч. посіб. Київ : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2001. 194 с.
- 23.Шевченко І. С., Морозова О. І. Проблеми типології дискурсу. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / за заг. ред. І. С. Шевченко. Харків : Константа, 2005. С. 233–236.
- 24.Шкіцька І. Ю. Маніпулятивна стратегія позитиву : специфіка та місце серед інших комунікативних стратегій. *Мова і культура*. 2009. С. 3–12.
- 25.Beneviste E. Problems in General Linguistics: пер. з франц. Маямі, 1971. 446 р.
- 26.Braiker H. B. Who's Pulling Your Strings? How to Break the Cycle of Manipulation and Regain Control of Your Life. New York. 2004. 256 р.
- 27.Harris Z. Discourse analysis. *Language*. 1952. Vol. 28. №4. P. 1–30.
- 28.Jason G. J. Philosophia. California, 1987. 499 р.
- 29.Shostrom E.L. Man, The Manipulator. New York. 1967. 264 р.
- 30.Simon G. K. In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. Little Rock. 1996. 122 р.
- 31.Van Dijk T. A., Kintsch W. Strategies of Discourse Comprehension. New York, 1983. 389 р.

СПИСОК ДОВІДКОВИХ ДЖЕРЕЛ

- 32.Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава, 2006. 370 с.
- 33.Словник-довідник з української лінгводидактики: навч.посіб. / за заг.

- редакцією М. Пентилюк. Київ, 2015. 159 с.
34. Douglas Harper's Online Etymology Dictionary. Lancaster, 2000.
URL: www.etymonline.com (Last accessed: 23.05.2024)
35. Grimm J., Grimm W. Das Deutsches Wörterbuch. Leipzig, 1854.
36. The Cambridge Dictionary. Cambridge, 1999.
URL: www.dictionary.cambridge.org (Last accessed: 24.05.2024)
37. The Collins English Dictionary. Glasgow, 2007.
URL: <https://www.collinsdictionary.com> (Last accessed: 24.05.2024)
38. Oxford English Dictionary
URL: <https://www.oed.com> (Last accessed: 30.05.2024)

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. House M. D. Seasons 1–8. Netflix. URL: <https://www.netflix.com/ua/title/70136117> (Last accessed: 01.11.2024).
2. House M. D. Transcripts. Springfield! Springfield! URL: https://www.springfieldspringfield.co.uk/episode_scripts.php?tv-show=house (Last accessed: 01.11.2024)

ABSTRACT

“Gregory House as a Manipulative Discursive Personality”

written by E. Y. Nersisian (research advisor – O. V. Kuznietsova, PhD)

This MA thesis is dedicated to exploring the manipulative communication techniques and methods in the House M.D. TV series, particularly its titular protagonist – Gregory House.

The relevance of the research is stipulated by the fast-moving world we live in, where we can observe manipulation not only in personal relationships, but also in advertising, political speeches, etc., thus the need to understand this phenomenon becomes crucial, as it is used to influence public opinion and human behavior. In addition, the study contributes to the development of critical thinking and awareness of modern manipulation strategies that are increasingly used in the information space.

The object-matter of the research is the discursive behavior of the main character of the House M.D. TV series as a manipulative discursive personality.

The subject-matter of the research is the verbal and nonverbal means of manipulation used by Gregory House in his speech for the purpose of psychological influence on the recipient.

The research aims to study and analyze the manipulative nature of Gregory House's discourse, investigate his speech strategies and tactics, and analyze the impact of these components on other characters in the TV series.

In order to achieve this aim, the following objectives are set:

- 1) to summarize the theoretical positions that exist in linguistics regarding the definition of discourse and discursive personality;
- 2) to consider the concept of manipulation, highlight the main tactics and strategies;
- 3) to analyze the concept of discursive personality, in particular, to compare it with related terms (communicative and linguistic personality);
- 4) to compare the concepts of manipulator and authoritarian personality;
- 5) to explore the manifestations of manipulation by the main character of the TV

series at both verbal and nonverbal levels.

The methods of the research include *general scientific methods (descriptive, observation, analysis and synthesis)* to summarize the theoretical material; *discourse analysis method* to identify the features of manipulative discourse; *method of selection and processing of material* to study the features of verbal and nonverbal means of communication; *method of systematization and generalization* to summarize the results and formulate the conclusions of the study.

The scientific novelty of the research lies in the first comprehensive analysis of Gregory House's manipulative discourse from a linguistic point of view. Moreover, the strategies and tactics used by Dr. House for manipulation at the verbal and nonverbal levels are analyzed and systematized.

The practical value of the research is defined by the use of the obtained results within the framework of selected disciplines in discourse studies, as well as for further research in linguistics and related disciplines.

The set of data subject to analysis comprises discourse fragments from the House M.D. TV series (8 seasons, 177 episodes with a total duration of 131 hours) and its scripts (6195 pages).

The structural parts of the research are the following: the introduction, two chapters with conclusions, the general conclusion, the reference list (38 entries), the illustrative sources list, and the abstract. The textual part of the research is 50 pages long, and the overall number of pages is 58 pages.

The first chapter deals with the theoretical concepts of the research. It introduces the definitions of the notions of "discourse", "discursive personality", and "manipulation" suggested by dictionaries, encyclopedias, and works of prominent Ukrainian and Western researchers.

The second chapter presents 30 of Gregory House's most prominent dialogues with his colleagues and patients to analyze both verbal and nonverbal means of linguistic and psycholinguistic strategies of manipulation.

The main findings of the research are presented at the Student Scientific Conference at the Department of Foreign Languages of V. N. Karazin Kharkiv

National University (November 22, 2024); the article “Gregory House's Manipulation Strategies: Analysis of the Character's Discourse (based on the House M.D. TV Series)” was prepared and submitted for publication.