

*М. В. Черников, Д. А. Жучков, А. М. Жучкова*

**Проблемы современной  
коммуникативистики**

*M. V. Chernikov, D. A. Zhuchkov, A. M. Zhuchkova*

**Problems of Modern Communication Studies**

## UDC 316.772.4

### **Рецензенты:**

*Гойхман Оскар Яковлевич*, доктор педагогических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, профессор кафедры сервиса и бизнес-коммуникаций Российского нового университета (РосНОУ), главный редактор научного журнала «Современная коммуникативистика»;

*Назаретян Акоп Погосович*, доктор философских наук, главный научный сотрудник, руководитель Центра Мегаистории и системного прогнозирования Института Востоковедения РАН, Почётный профессор Международного университета «Дубна» Член Академии космонавтики им. К. Э. Циолковского, РАЕН, Международной исторической ассоциации

### **Reviewers:**

*Goikhman Oscar Yakovlevich*, doctor of pedagogical Sciences, Professor, Honored worker of higher school of the Russian Federation, Professor of service and business communications of the Russian New University (RosNOU), editor-in-chief of the scientific journal "Modern Communication Studies",

*Nazaretyan Akop Pogosovich*, doctor of philosophical Sciences, chief researcher, head of the Center of Megahistory and system forecasting, Institute of Oriental studies of the Russian Academy of Sciences, Honored Professor of the "Dubna" International University, member of the Academy of cosmonautics named after K. E. Tsiolkovsky, Russian Academy of Natural Sciences (RANS), International historical Association

В центре внимания настоящей монографии находится природа, логика организации и функциональные особенности коммуникативных процессов в современном обществе. Исследуется целый ряд проблем из области современной коммуникативистики. Каждая из пяти глав монографии посвящена рассмотрению одной из таких проблем.

The focus of this monograph is the nature, logic of organization and functional features of communication processes in modern society. Each of the five chapters in this monograph is devoted to one of the problems in the field of modern communication studies.

## Оглавление

Введение.....	2
Глава 1 Полемизируя с Сёрлем... или Что такое коммуникативный акт? ..	6
Глава 2 Маркеры правдивости в процессах коммуникации .....	33
Глава 3 Психосемантика лжи: методики обнаружения обмана в межличностной коммуникации .....	50
Глава 4 Дискурс-внушение в системе современных практик коммуникации .....	73
Глава 5 Смех: онтология и коммуникативная прагматика .....	98

## Введение

Несколько лет назад мы – трое представителей российской социогуманитарной науки из Воронежа – образовали научно-исследовательский коллектив для разработки тематического направления, которое было названо «Онтология и семиотика коммуникации».

В коллектив вошли уже достаточно умудренный опытом доктор философских наук Черников Михаил Васильевич (Воронежский государственный технический университет) и два относительно молодых исследователя: кандидат филологических наук Жучков Дмитрий Олегович и кандидат филологических наук Жучкова Анастасия Михайловна (оба представляют Воронежский государственный университет).

Подводя некий промежуточный итог деятельности нашего научного коллектива, позволим себе сказать следующее.

Исследовательская работа по направлению «Онтология и семиотика коммуникации» ещё не кристаллизовалась в целостную, систематически разработанную и тщательно детализированную картину, но уже принесла определенные плоды (опубликованные или принятые в печать статьи), связанные с научной экспликацией и анализом отдельных граней такой обширной и глубокой проблематики как проблематика коммуникации.

Творческая разработка каждой из этих граней весьма актуальна и представляет несомненный научный интерес. Но ещё больший интерес представляет их совокупное рассмотрение, позволяющее выстроить своего рода «стереоскопическое» видение коммуникативной проблематики. Последним обстоятельством и обусловлено наше желание собрать «под одну обложку» наработанный материал и выпустить в свет коллективную монографию под названием «Проблемы современной коммуникативистики».

В монографии пять глав (по числу соответствующих статей, послуживших их содержательной основой).

**Первая глава «Полемизируя с Сёрлем... или Что такое коммуникативный акт?»** посвящена проблеме иллокуции как одной из важнейших проблем речевой организации коммуникативных процессов. В главе обсуждается подход известного американского философа языка Джона Сёрля к проблеме иллокуции, в том числе – ставшая, по существу, классической, его классификация иллокутивных актов. Выявляются определенные недостатки предлагаемого Сёрлем подхода. Демонстрируются возможности преодоления указанных недостатков за счет более широкого понимания речевой деятельности и рассмотрения специфики иллокуции через призму современной коммуникативистики.

**Вторая глава «Маркеры правдивости в процессах коммуникации»** посвящена такой проблеме как достоверность передаваемой в процессе коммуникации информации. Выявляются и обсуждаются т.н. маркеры правдивости, представляющие собой специфическим образом организованные фреймы соответствующих информационных потоков. Дается классификация и иллюстративное описание применения маркеров правдивости в конкретных процессах коммуникации.

**Третья глава «Психосемантика лжи: методики обнаружения обмана в межличностной коммуникации»** посвящена рассмотрению и обсуждению современного научного подхода к проблеме обнаружения лжи в межличностной коммуникации. Исследуются особенности мозговой деятельности, связанной с когнитивной регуляцией человеческого поведения. Анализируются конфликтные ситуации, возникающие в процессе протекания такого рода деятельности в случае сокрытия правды и умышленного использования лжи. В свете научного подхода к проблеме обнаружения лжи рассматриваются и обсуждаются используемые в настоящее время техники и методики распознавания лжи.

**Четвертая глава «Дискурс-внушение в системе современных практик коммуникации»** нацелена на раскрытие такой злободневной

проблемы современного информационного общества как дискурсивное внушение, когда, как правило, манипулятивным путем осуществляется определенного рода индоктринация субъекта, вовлеченного в соответствующий дискурс.

В главе подвергаются аналитическому разбору принципы организации и логика функционирования такого рода дискурсивного внушения. Рассмотрены психодинамические и когнитивные особенности человеческой ментальности, обеспечивающие условия реализации дискурсивной индоктринации субъекта, вовлеченного в дискурс. Выявляется общая методология проведения дискурсивной индоктринации, при этом особое внимание уделено методологии дискурсивной индоктринации манипулятивного типа. С привлечением конкретных примеров описаны и концептуально проанализированы наиболее распространенные методики, приемы и техники, применяемые для реализации дискурсивной индоктринации манипулятивного типа.

И наконец, **пятая глава «Смех: онтология и коммуникативная прагматика»** посвящена т.н. «загадке смеха» и роли последнего в процессах межличностной коммуникации. Предпринимается попытка, используя современные данные наук о человеке и человеческом поведении, по-новому взглянуть на обсуждаемую ещё со времен Античности проблему смеха. Исследуются онтологические основания смеха. С учетом выявленной онтологии смеха рассматривается коммуникативная прагматика смеха. Анализируются типичные случаи, как спонтанного возникновения смеховой ситуации, так и случаи нацеленного использования смеха для решения специально поставленных коммуникативных задач. Представляется, что рассмотрение смеха через призму процессов коммуникации позволяет существенно углубить понимание такого универсального и в то же время ещё не до конца проясненного феномена как смех.

Библиография по каждой обсуждаемой проблеме приводится в конце соответствующей главы.

## Глава 1 Полемизируя с Сёрлем... или Что такое коммуникативный акт?

[в основе главы лежит статья: Черников М.В., Жучков Д.О., Полемизируя с Сёрлем, или что такое коммуникативный акт? // Современная коммуникативистика. 2017, № 6. – С. 8–18.]

Вклад известного американского философа Дж. Сёрля в современную прагмалингвистику трудно переоценить. В своих, ставших уже классическими, работах 1960-х, 1970-х годов Сёрль разработал теорию косвенного речевого акта, развил основные принципы понимания специфики иллокутивного акта, плодотворно применил идею интенциональности к проблеме значения, ввел целый ряд, ставших весьма популярными концептуальными инноваций.

Особо значимое влияние на современное положение дел в прагмалингвистике оказала позиция Сёрля в отношении иллокуции. Именно Сёрлю принадлежит наиболее популярная классификация иллокутивных актов. Сёрль предложил выделять следующие виды иллокутивных актов.

*Репрезентативы*, ориентированные от действительности к высказыванию, имеют целью отразить положение дел в мире, предполагают наличие у говорящего соответствующего мнения, и их пропозициональное содержание ничем не ограничено. Примеры репрезентативов: сообщение («Экзамен по химии назначен на 2 июня»), осуждение («Вы поступаете неправильно»), прогнозирование («Этот конфликт перерастет в полномасштабную войну»), квалификация («Такие действия являются грубым нарушением устава»), признание («Я тебя все это время обманывал»), описание («Дом расположен на вершине холма и окружен великолепным садом») [Сёрль 1986:240].

*Директивы*, с ориентацией от высказывания к действительности, имеют целью побудить адресата делать/не делать что-либо, предполагают



наличие у говорящего соответствующего желания, а их пропозициональное содержание всегда состоит в том, что адресат совершит/не совершит некоторое действие в будущем. К этому классу относятся просьбы, запреты, советы, инструкции, призывы и другие виды побудительных речевых актов [Серль 1986:241].

*Комиссивы*, ориентированные, как и директивы, от высказывания к действительности, используются говорящим с целью связать себя обязательством делать/не делать что-либо, предполагают наличие у него соответствующего намерения, и их пропозиция всегда имеет своим субъектом именно говорящего. Примеры комиссивов: обещание, клятва, гарантирование [Серль 1986:242].

*Экспрессивы* имеют своей целью выразить определенное психологическое состояние говорящего (чувство благодарности, сожаления, радости и т.п.) в качестве реакции на положение дел, определяемое в рамках пропозиции. Направление соответствия между высказыванием и действительностью для них не существенно, поскольку положение дел, служащее поводом для экспрессива (то, с чем мы поздравляем, за что благодарим или извиняемся и т.п.), составляет не основное содержание, а предпосылку такого речевого акта – его пресуппозицию. Пропозициональное содержание экспрессива приписывает некоторый предикат субъекту, которым может быть либо говорящий (так, когда мы говорим «*Простите за опоздание!*»), то речь идет о нашем собственном опоздании), либо слушающий (так, когда мы говорим «*Большое спасибо за помощь!*»), то имеем в виду действие, совершенное адресатом высказывания). Для экспрессивов особенно характерны фразеологизированные средства выражения – речевые клише, специфичные для каждого языка [Серль 1986:243].

Пятый иллокутивный класс – *декларации* – отличается от остальных четырех по параметру связи с внеязыковыми институтами и вытекающей из этого факта спецификой соответствия между высказыванием и

действительностью: объявляя (декларируя) некоторое положение дел существующим, речевой акт декларации тем самым и делает его существующим в реальном мире. Примерами деклараций являются назначение на пост, объявление войны или перемирия, отлучение от церкви, посвящение в рыцари, прием в партию, присвоение звания человеку или имени учреждению и т.п. [Серль 1986:244].

Классификация иллокутивных актов, предложенная Сёрлем, достаточно быстро обнаружила ряд недостатков. Главный из них (что отмечал уже сам Сёрль) – то, что данная классификация (как, заметим, и большинство других применяемых сегодня классификаций явлений языка и речи) не дает разбиения множества на непересекающиеся классы. Так, по мнению Сёрля, существуют речевые акты, обладающие признаками, характерными для разных иллокутивных классов, и образующие своеобразные «смешанные» типы. Например, приглашение является одновременно и директивом, поскольку говорящий побуждает адресата прийти в определенное место, и комиссивом, поскольку тем самым говорящий связывает себя обязательством либо лично, либо через посредство других лиц обеспечить приглашаемому должный прием. Жалоба (например, девочки учителю на одноклассника, дергающего ее за косички) является одновременно и репрезентативом, поскольку отражает некоторое положение дел в действительности, и экспрессивом, поскольку выражает недовольство говорящего этим положением, и директивом, поскольку цель жалобы – не просто проинформировать адресата, а побудить его к принятию соответствующих мер [Серль 1986:245].

Надо, однако, признать, что все последующие попытки «улучшить» Сёрля, предложив другие подходы к классификации речевых актов (либо на основе принимаемого Остином [Austin 1962] и Сёрлем иллокутивно-перформативного критерия, либо на основе других критериев – Дж. Лич [Leech 1983], К.Бах и Р. М. Харниш [Bach, Harnish 1979;Bach 2003] Д. Вундерлих [Wunderlich 1976] Т. Балльмери, В. Бренненштуль[(Ballmer,

Brennenstuhl 1981], Э. Вайганд [Weigand 1989], О.Г. Почепцов [Почепцов 1986] и др. [см. Жучков 2010] ) не принесли желаемых результатов. Как уже отмечалось, классификация иллокутивных речевых актов, предложенная Сёрлем, остается наиболее популярной. И в то же время, её слабости вполне очевидны...

Почему же современная прагмалингвистика никак не может справиться со столь двусмысленной ситуацией? Нам представляется, что корневой причиной такого положения дел является т.н. «изоляционистская» позиция, прочно укоренившаяся в философии языка со времен позднего Витгенштейна [Wittgenstein 1953]. Согласно этой позиции, язык есть вполне самостоятельный, автономный мир, который можно и нужно анализировать вне и независимо от мира реальной человеческой деятельности. Считается, что скорее язык предопределяет (задает, программирует) деятельность человека, нежели деятельность человека влияет на языковые реалии. Соответственно, вся проблематика языка и речевых актов требует именно изоляционистского (от сферы деятельности реального человека), можно сказать, герметичного (по отношению к языковой реальности) рассмотрения, и именно такой методологический подход является сегодня мейнстримом в науках о языке.

Мы не будем сейчас обсуждать философскую правомерность подобной позиции. Тем более, что эта позиция, ставшая парадигмальной для современной лингвистики, как правило, даже не очень рефлексивируется, а принимается скорее «по умолчанию», предпосылочным образом определяя весь характер конкретных концептуальных построений соответствующих исследователей. Наша задача заключается в другом. Мы хотим показать перспективность отказа от жесткого следования языковому изоляционизму при решении вполне конкретной проблемы, а именно классификации иллокутивных актов, предложенной Сёрлем. Может быть, став на путь «разгерметизации» языковой реальности, удастся предложить более

корректный (по сравнению с подходом Сёрля) вариант классификации иллокутивных актов.

Для того, чтобы проследить логику концептуальных построений Сёрля, итогом которых и стала предложенная им классификация иллокутивных актов, обратимся к ключевой в данном отношении статье Сёрля «Что такое языковой акт?» [Серль 1986: 151-169]

Свое концептуальное движение к пониманию иллокутивного акта уважаемый американский философ начинает с анализа обычной речевой практики, подчеркивая что «в типичной речевой ситуации, включающей говорящего, слушающего и высказывание говорящего» говорящий наряду с другими совершает особого рода акты: «информирует слушающих либо вызывает у них раздражение или скуку. Он также осуществляет акты, состоящие в упоминании тех или иных лиц, мест и т. п. Кроме того, он высказывает утверждение или задает вопрос, отдает команду или докладывает, поздравляет или предупреждает» [Серль 1986: 151] – такого рода акты, как отмечает Сёрль, и были названы Дж. Остином иллокутивными [см. Austin 1962].

Сразу отметим, что восходящее к Остину определение (в данном случае) иллокутивного акта дается (что весьма характерно для английского прецедентного мышления) через перечисление конкретных примеров. И Сёрль продолжает работать в такого рода прецедентной парадигме. «Я, – пишет Сёрль – не пытаюсь дать сущностное определение термина “иллокутивный акт”, но, если мне удастся дать правильный анализ отдельного иллокутивного акта, этот анализ может лечь в основу такого определения. Примерами английских глаголов и глагольных словосочетаний, связанных с иллокутивными актами, являются: state “излагать, констатировать, утверждать”, assert “утверждать, заявлять”, describe “описывать”, warn “предупреждать”, remark “замечать”, comment “комментировать”, command “командовать”, order “приказывать”, request “просить”, criticize “критиковать”, apologize “извиняться”, censure

“порицать”, approve “одобрять”, welcome “приветствовать”, promise “обещать”, expressapproval “выражать одобрение” и expressregret “выражать сожаление”. Остин утверждал, что в английском языке таких выражений более тысячи». [Серль 1986: 151]

Начав таким образом свое индуктивное восхождение, Сёрль пытается выделить некоторые общие параметры вышеперечисленных речевых актов, что, как полагает Сёрль и позволит нам специфицировать иллокутивные акты как особый класс. К числу главных параметрических характеристик иллокутивных актов Сёрль относит специфическую правилосообразность (см. раздел статьи, озаглавленный «Правила»), особую организацию суждения (см. раздел статьи, озаглавленный «Суждения») и специфическое значение (см. раздел статьи, озаглавленный «Значение»). Ключевым для всего последующего нарратива Сёрля оказывается именно раздел «Правила».

В разделе «Правила» Сёрль отмечает принципиальное различие двух типов правил, а именно т.н. регулятивных и конститутивных правил.

Первый тип правил – это «правила, регулирующие формы поведения, которые существовали до них; например, правила этикета регулируют межличностные отношения, но эти отношения существуют независимо от правил этикета». [Серль 1986: 154]

Второй же тип правил – это «правила, которые не просто регулируют, но создают или определяют новые формы поведения. Футбольные правила, например, не просто регулируют игру в футбол, но, так сказать, создают саму возможность такой деятельности или определяют ее. Деятельность, называемая игрой в футбол, состоит в осуществлении действий в соответствии с этими правилами.» [Серль 1986: 154]

Принимая подобное различие регулятивных и конститутивных правил, заметим, что с методологической точки зрения сам факт определения некой сферы действий как подчиненной аксиоматике конститутивных правил изолирует данную сферу действий от общей

жизнедеятельности человека, что, с одной стороны, упрощает и облегчает анализ данной сферы действий, но, с другой стороны, делает особо напряженным вопрос о причинах выбора данной аксиоматики. Более того, как это следует из теоремы Геделя о неполноте любой замкнутой формализованной системы, самый тщательный анализ внутренних отношений аксиоматически построенной системы не может ответить на вопрос: чем обусловлена принятая аксиоматика? Но это значит, что фактически нерешаемым становится вопрос: чем обусловлена логика организации и построения подобной системы?

Именно поэтому, если обратиться к обыденной практике применения конститутивных правил, можно заметить, что они используются в основном для достаточно простых систем действий, преимущественно, игрового характера: игра в футбол, игра в карты, игра в шахматы и т.д. В общем же случае, при рассмотрении общей системы жизнедеятельности человека и, шире, общей системы функционирования живой материи можно заметить, что правила, конституирующие порядок действий в определенной системе отношений, являются (в терминологии Сёрля) регулятивными с точки зрения более широкой системы отношений (метасистемы), элементом которой и является первоначально выделенная (определенная) система отношений. Причем с научной точки зрения конечным регулятором всех отношений в пределах живой материи является естественный отбор.

При таком – более широком – взгляде приходится признать, что и футбольные правила (пример конститутивных правил, приводимый Сёрлем) далеко не автономны. Игра в футбол, наряду с другими возможными играми, должна пройти своего рода отбор по критериям зрелищности для зрителя, азартного интереса для участников и др. Только пройдя такого рода отбор игра будет востребована и станет популярной. С этой точки зрения далеко не любой набор правил, конституирующих игровые действия, оказывается приемлем.

В силу вышесказанного представляется особенно спорным следующий концептуальный ход Сёрля: «гипотеза, на которой основывается данная работа, состоит в том, что семантику языка можно рассматривать как ряд систем конститутивных правил и что иллокутивные акты суть акты, совершаемые в соответствии с этими наборами конститутивных правил. Одна из целей этой работы – сформулировать множество конститутивных правил для одного вида речевых актов.» [Серль 1986: 155]

Надо признать, что Сёрль вполне отдает себе отчет в амбициозности поставленной задачи и вполне допускает риск неудачи. Он пишет: «Попытка сформулировать правила для иллокутивного акта может рассматриваться также как своего рода проверка гипотезы, согласно которой в основе речевых актов лежат конститутивные правила. Если мы не сможем дать удовлетворительных формулировок правил, наша неудача может быть истолкована как свидетельство против гипотезы, частичное ее опровержение». [Серль 1986: 155] И действительно, классификация иллокутивных актов, предложенная Сёрлем на основе сформулированного им множества конститутивных правил, отнюдь не безукоризненна, что уже является моментом фальсификации исходной гипотезы Сёрля «в основе речевых актов лежат конститутивные правила».

Правомерно утверждать, что трактовка (и вытекающая из такой трактовки классификация) речевых актов с позиции конститутивных правил, представляет собой решающую концептуальную ошибку Сёрля, приведшую его к целому ряду неточностей в описании иллокуции. Более корректным с методологической точки зрения является расширение Сёрлевской позиции. Надо признать, что язык (система речевых актов) не есть вполне автономная сфера, язык и речь (как субъектная реализация языковых возможностей в данное время и в данном месте) – это лишь средства регуляции, средства обеспечения эффективности протекания первичной по отношению к языку сферы человеческой деятельности –

совместной, согласованной, коллективной человеческой деятельности, предполагающей постоянную координацию поведения всех членов данного коллектива. Соответственно, логика организации речевых актов оказывается по сути подчиненной логике организации человеческих взаимодействий и не может быть достаточным образом прояснена без апелляции к особенностям функционирования совместной, согласованной деятельности человека.

Попробуем именно с этих позиций подойти к рассмотрению феномена иллокуции.

Для этого заметим, что иллокутивные речевые акты нормативно являются включенными в состав особого рода человеческой деятельности, а именно – коммуникации, которую мы, в соответствии с достаточно устоявшейся точкой зрения [Maturana, Varela 1987], понимаем как «процесс взаимной координации деятельности через посредство вербальных и невербальных семиотических систем, вырабатываемых и изменяемых в самом этом процессе». [Авторитетность 2008: 9]

При анализе коммуникации как специфического рода человеческой деятельности в качестве основного элемента коммуникативного действия имеет смысл выделить особый конструкт, определяемый нами как коммуникативный акт (КА).

В самом общем плане, структура коммуникативного акта может быть представлена следующим образом:

(1) Коммуникант А передает коммуниканту В информацию, (2) путем анализа которой В (по мнению А) должен получить мотивацию(3) совершить действие X.

Фрагмент (1) представляет собой, по существу, *технологический элемент КА*, и обеспечивает физическую возможность коммуникации, используя определенный канал передачи информации и определенную кодировку соответствующей информации.



Это может быть визуальный канал, предполагающий в качестве плана выражения передающих информацию знаков визуально воспринимаемый стимул (графему, рисунок, внешний облик того или иного материального предмета). Это может быть слуховой канал, предполагающий в качестве плана выражения передающих информацию знаков акустический стимул. Это может быть тактильный канал, предполагающий в качестве плана выражения передающих информацию знаков тактильный стимул (осознательное ощущение, обонятельное ощущение, вкусовое ощущение и др.). Это, наконец, может быть комбинаторное использование такого рода каналов и соответствующих стимулов.

Является правомерным и перспективным с точки зрения аналитического обсуждения вопрос об условиях эффективности функционирования технологического элемента в составе КА, но в настоящем изложении мы не будем останавливаться на этом вопросе.

Фрагменты (2) и (3) образуют *содержательный элемент КА*, при этом фрагмент (2) правомерно назвать *аналитическим*: в его границах осуществляется анализ поступившей информации с точки зрения перспективности для В совершить действие X; фрагмент (3) – мы его специально выделяем для большей структурной четкости изложения – правомерно определить как *интенциональный*: на его уровне специфицируется интенция А по отношению к В, то, во имя чего А собственно и совершает КА. Варианты конкретных действий В, которые могут составить интенцию А по отношению к В, весьма многочисленны: сюда входят и физические действия (например, «выйти из комнаты») и ментальные действия (например, «обратить внимание на...») и весьма сложные комплексные действия (например, «произвести покупку некоего товара», «организовать рекламную кампанию» и т.д.). Подробный разбор всех типов возможных интенций А по отношению к В сейчас также не входит в наши задачи. Основное внимание нами будет уделено самому процессу возникновения в процессе коммуникации между А и В мотивации

со стороны В совершить на основе анализа поступившей от А информации действие X.

Начнем с того, что сформулируем фундаментальный (и, соответственно, имеющий для нас общеметодологическое значение) принцип: специфика любого человеческого образования определяется функцией этого образования. Распространяя этот принцип на содержательный элемент в составе КА, мы должны признать, что специфика организации содержательного элемента определяется его функцией в составе КА. Такой функцией (как уже было показано) является возникновение у коммуниканта В мотивации выполнить действие X. Какую же (с содержательной точки зрения) информацию должен воспринять В, чтобы у него возникла мотивация совершить (заметим, ранее не планировавшееся!) действие X?

Ответ на этот вопрос дает такой вариант современной праксиологии как общая теория человеческих взаимодействий. [Черников 2013; Chernirov 2017]

В рамках последней показывается, что каждому индивиду может быть приписана т.н. функция благополучия (F) в виде:

$$F = k_1X_1 + k_2X_2 + \dots + k_nX_n$$

(где  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – параметры, характеризующие степень удовлетворения разнообразных (1,2, ... n), присущих индивиду потребностей и интересов, а  $k_1, k_2, \dots, k_n$ – вес (значимость) соответствующих потребностей и интересов в общей функции благополучия)и доказывається, что человек будет мотивирован совершить ранее им не планировавшееся действие X, если анализ поступившей информации, позволяет сделать вывод, что в результате действия X его функция благополучия повысится, или, выражаясь принятым в экономической теории языком, – выгоды, сулимые действием X, превысят издержки совершения этого действия

(сюда входят как прямые издержки, обусловленные необходимостью для совершения действия X затрачивать дефицитные энергетические и вещественные ресурсы, имеющиеся у данного человека, так и т.н. альтернативные издержки, обусловленные дефицитом временных ресурсов человека; альтернативные издержки – это издержки недополученной выгоды, которые возникают в результате не-совершения человеком иных, потенциально возможных (альтернативных) действий из-за того, что человек принял решение совершить именно действие X.)

Новая информация, постоянно получаемая человеком, попадает в своего рода «калькулирующую мясорубку», выполняющую на уровне когнитивного обеспечения деятельности человека (более или менее сознательный) анализ поступившей информации с точки зрения возможной динамики функции благополучия данного индивида. Если такой (имманентный человеческому существованию) калькулирующий анализ не находит перспектив повышения или понижения функции благополучия данного индивида, соответствующая информация, ненадолго задержавшись в оперативной памяти человека, переправляется в своего рода «мусорную корзину» памяти и вскоре забывается.

Однако, если такого рода перспективы обнаруживаются, данной информации уделяется дополнительное внимание, происходит оценка правдивости этой информации (в оценку возможной динамики функции благополучия как бы вводится поправочный коэффициент – от 0 до 1, отражающий принимаемое индивидом представление о степени правдивости данной информации; заметим, что, в случае признания поступившей информации абсолютно ложной, соответствующий коэффициент оказывается равным нулю, и мы возвращаемся к вышеописанному случаю не-обнаружения перспектив повышения или понижения функции благополучия данного индивида) и, если признается (хотя бы относительная) правдивость данной информации у индивида возникает когнитивный стимул (мотивация) для совершения (ранее не

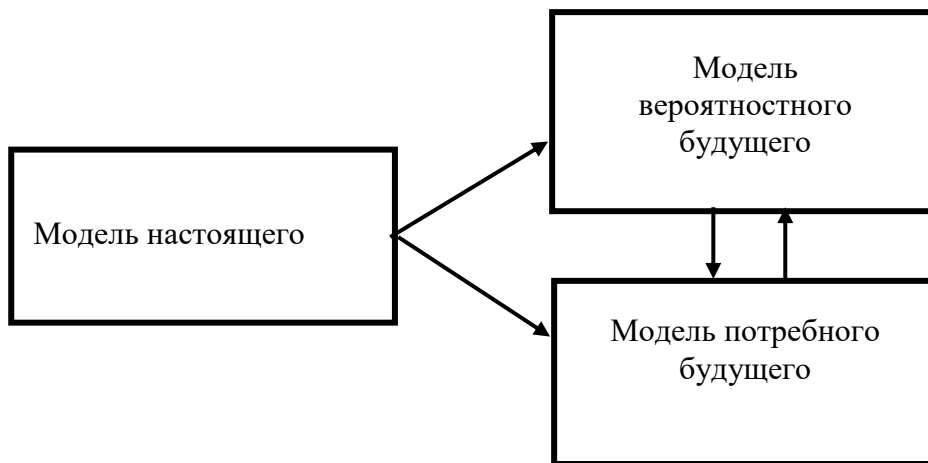
планируемых) действий на основе вновь поступившей информации.[Черников, Филатов 2018]

Надо также иметь в виду, что согласно принятым в современной когнитологии представлениям, когнитивная регуляция человеческой деятельности осуществляется на основе таких базовых модельных представлений как модель настоящего (МН), модель вероятного будущего (МВБ) и модель потребного будущего (МПБ). [Черников 2013: 64]

МН – интегративная композиция человеческих представлений, репрезентирующая систему настоящего для данного субъекта. Система настоящего – это система актуально наличествующих особенностей, факторов, закономерностей внешнего и внутреннего миров данного субъекта, которые более или менее сознательным образом выделяются и фиксируются человеком на уровне его идеальных представлений.

МВБ – интегративная композиция человеческих представлений, репрезентирующая вероятностную динамику изменения системы настоящего для субъекта. МВБ формируется как проецирование в будущее того, что есть в настоящем с учетом тех законов, по которым, как кажется субъекту, должно изменяться настоящее.

МПБ – интегративная композиция человеческих представлений, репрезентирующая желаемое субъектом будущее состояние системы настоящего. МПБ формируется как проецирование в будущее того, что есть в настоящем на основе тем или иным образом обусловленных желаний данного субъекта.



*Рис. 1. Модельная организация когнитивной регуляции человеческой деятельности*

На материале этих модельных представлений и реализуется работа «калькулирующей мясорубки», просчитывающей возможную динамику функции благополучия данного индивида.

Поскольку сама функция благополучия индивида есть не что иное как комплексное отражение системы потребностей и интересов данного индивида, очевидно, что репрезентация функции благополучия индивида осуществляется на уровне МПБ. Повышение функции благополучия индивида есть не что иное, как приближение текущей жизненной ситуации индивида к его МПБ. Но реальная динамика жизненной ситуации индивида, ментальным репрезентатом которой для индивида является МН, определяется не чаяниями индивида, а действием законов объективной действительности и реальными действиями человека, способным (на основе использования законов объективной действительности) целенаправленно изменять свою жизненную ситуацию. Реальная динамика жизненной ситуации с учетом действия или бездействия данного индивида ментально репрезентируется как МВБ.

Таким образом, можно утверждать, что поведенческая стратегия человека, определяемая постоянной нацеленностью на повышение своей

функции благополучия, на ментальном уровне репрезентируется как задача обеспечения максимального сближения МПБ и МВБ. Причем, надо подчеркнуть, что с учетом имеющихся возможностей для регуляции своего поведения и возможностей активного воздействия на внешний мир, человеческий субъект способен реализовывать в своем поведении интровертивную и экстравертивную тактики.

Интровертивная линия поведения предполагает изменение внутреннего состояния субъекта. Экстравертивная – связана с поведенческой активностью, направленной на изменение, преобразование внешней среды субъекта. В первом случае субъект считает себя не в состоянии эффективным образом воздействовать на объективно складывающуюся ситуацию, содержание МВБ не зависит от усилий человека, он может изменять лишь свое отношение к складывающейся ситуации, то есть изменять свою МПБ. Он как бы «подтягивает» МПБ к МВБ. Во втором случае, наоборот, субъект, мобилизуя свои ресурсы на целенаправленное изменение внешней среды, фактически притягивает МВБ к МПБ. Но в обоих случаях, все равно, определяющей является задача минимизации расхождения между МВБ и МПБ. [Черников, Перевозчикова 2016: 64-65]

Теперь уже, с учетом всего вышеизложенного, мы можем вернуться к вопросу: как же (с содержательной точки зрения) должна быть организована информация, которая вызовет у индивида когнитивный стимул (мотивацию) совершить ранее не планировавшееся действие X?

Общий ответ звучит следующим образом: такого рода информация должна быть организована так, чтобы воспринимающий и интерпретирующий её коммуникант (В) сделал бы вывод о повышении функции своего благополучия в результате совершения им действия X. Реализация этого принципа фактически означает, что до коммуниканта В доводится информация, которая бы позволила ему 1) получить представление о ситуации У, возникающей как результат совершения им

действия X (возникновение такой ситуации как раз и добивается коммуникант А) 2) просчитать, что его издержки от совершения действия X, окажутся меньше (его) выгод от наступления ситуации У.

Соответствующая когнитивная работа осуществляется следующим образом.

Представление о ситуации У соотносится с МПБ, характерной для В. В результате такого соотнесения оценивается степень желательности для В наступления У, то есть калькулируются выгоды для В от совершения В действия X.

В то же время представление о ситуации У соотносится с МВБ, имплицитной В на основе характерной для него МН. В результате такого соотнесения определяется ряд материальных затрат, которые будет вынужден понести В для совершения действия X, а также ряд материальных последствий, которые вызовет наступление ситуации У.

Представление о такого рода затратах и последствиях также соотносится с МПБ, характерной для В. В результате такого соотнесения оценивается степень желательности для В осуществления соответствующих затрат (как правило, имеет место отрицательная желательность) и степень желательности для В наступления соответствующих последствий. Суммарная величина желательности соответствующих затрат и последствий (как правило, отрицательная желательность (издержки) в данном случае перевешивает положительную желательность (выгоды)) калькулируется (обычно) как издержки для В от совершения В действия X.

И если в результате проведенной когнитивной работы В приходит к выводу о том, что его выгоды от совершения действия X перевешивают издержки совершения им действия X, то у В возникает мотивация совершить действие X, тем более сильная, чем более значительным оказывается положительное сальдо выгод и издержек.

До сих пор мы говорили об онтологической стороне коммуникативного акта. Перейдем теперь к анализу его семиотической

составляющей. Рассмотрим, как с семиотической стороны оформляется информация, способная мотивировать коммуниканта В совершить действие А. Получив такого рода представление, мы сможем показать, какую конкретную семиотическую работу (семиозис) должен произвести коммуникант А для того, чтобы у коммуниканта В возникла мотивация совершить действие Х.

Опираясь на вышеизложенную онтологию коммуникативного акта, можно утверждать, что главная цель соответствующего семиозиса есть вписывание самого действия Х и всех его дополнительных аспектов (ситуации У, затрат на реализацию действия Х, последствий, связанных с наступлением ситуации У) в общую жизненную картину мира коммуниканта В с характерными для него МН и МПБ.

Если поэтапно рассмотреть реализацию коммуникативного акта между А и В, то для В такая последовательность этапов выглядит следующим образом.

В поле когнитивного внимания В (1) появляется субъект А, (2) А доносит до В целый «букет» информационных фреймов с целью побудить В совершить (ранее не планируемое В) действие Х, (3) В анализирует поступившие от А фреймы с точки зрения перспектив влияния действия Х на свою функцию благополучия, (4) В принимает решение о совершении или не-совершении действия Х.

Именно на этапе (2) осуществляется конкретный семиозис (семиотическое оформление информационных фреймов), который с большой или меньшей степенью сознательности проводит А с целью побудить В совершить действие Х. При этом специфическая семиотическая работа, сознательно проводимая в рамках данного коммуникативного акта со стороны А, напрямую определяется представлением А о жизненной картине мира (МН и МПБ), характерной для В, и о характерных для В аналитических возможностях (то есть возможностях прогнозных



построений в плане перехода от МН к МВБ и соотнесения этих прогнозных построений с МПБ).

Одним из наиболее распространенных у человека типов семиотической работы, проводимой А в рамках совершаемого им коммуникативного акта с В является организация соответствующего речевого акта в том самом смысле, в котором его понимает Сёрль [Серль 1986: 151]. Но надо отдавать себе отчет в том, что 1) построение речевых актов является весьма распространенным, но далеко не единственным видом семиотической работы, совершаемой в процессе человеческой коммуникации, и 2) характер конкретной организации речевых актов, продуцируемых коммуникантом А, зависит от функциональной роли данного речевого акта в общей задаче доведения до коммуниканта В информации о желательности для В совершения действия Х.

Если внимательнее присмотреться к семиозису информации, релевантной для В в плане принятия им решения о совершении/несовершении действия Х (навязываемого В со стороны А), то можно увидеть, что он разбивается на следующие фрагменты (сюжеты) (в соответствии с последовательностью формирования условий для проведения кулькулятивной когнитивной работы, требуемой В для принятия решения о совершении/несовершении действия Х)

1. Знакомство с субъектом А и его возможностями влиять на жизненную ситуацию, в которой существует В.

2. Знакомство с интенцией А в рамках данного коммуникативного акта, то есть получение представления о характере действия Х, которое «вменяется» со стороны А для совершения со стороны В.

3. Знакомство с предоставляемой А аргументацией, показывающей действительную выгодность (увеличение функции благополучия) для В совершения им действия Х.

Вся эта ознакомительная информация вписывается в имеющуюся у В МН с целью построения соответствующей (связанной с возможным

совершением действия X) МВБ и соотнесения полученных результатов с МПБ. По мере получения всей информации, релевантной для совершения соответствующей калькулятивной работы, запускается вышеописанный аналитический процесс, на выходе которого выносится суждение о динамике функции благополучия В в результате совершения со стороны В действия X. Если результирующий вывод свидетельствует о реальности повышения функции благополучия В в результате совершения действия X, мотивация к совершению этого действия у В возникает. В противном случае – нет. (Если результирующий вывод свидетельствует о реальности понижения функции благополучия В в результате совершения действия X, у В возникает мотивация запрещения себе совершать действие X.)

Мы не будем сейчас разбирать все многочисленные аспекты протекания коммуникативного акта, понимание которых становится более доступным благодаря предложенному выше ракурсу рассмотрения. Остановимся только на специфике семиотической работы по построению речевого акта в рамках данного коммуникативного акта.

Как уже было отмечено, вербально (в виде речевого акта) организованная информация является (как правило) лишь частью всей ознакомительной информации, которую «вписывает» коммуникант В в свою жизненную картину мира по мере протекания данного коммуникативного акта. Так, например, ознакомительная информация о субъекте (и его возможностях), выполняющем функцию коммуниканта А, обычно включает в себя ряд визуально организованных семиотических конструкторов: внешний вид, манера одеваться, специфические знаки отличия, маркеры принадлежности определенной социальной группе, маркеры социального статуса и др. Релевантной бывает информация, передаваемая и другими невербальными способами, например, через запах, соприкосновение, иные тактильные стимулы.

Вербально передаваемая информация дополняет невербальную ознакомительную информацию, и вся эта вновь поступившая информация

встраивается в уже имеющуюся жизненную картину мира коммуниканта В, после чего В и осуществляет кулькулятивный расчет динамики своей функции благополучия в результате совершения им действия Х.

Полное перечисление всех обстоятельств, влияющих на расчет динамики функции благополучия В в результате совершения им действия Х достаточно затруднителен. Но есть вполне очевидные факторы, определенным образом указывающие для В вектор изменения его функции благополучия в связи с совершением/несовершением действия Х.

Эти очевидные факторы могут быть двух основных родов: 1) целенаправленные действия, которые обязуется совершить коммуникант А в случае совершения/несовершения со стороны В действия Х; 2) неизбежно происходящие физические процессы, которые могут оказать влияние на жизненную ситуацию, в которой находится В.

Вербально организованная семиотическая маркировка такого рода факторов на уровне речевого акта как раз и обеспечивает иллюкутивную характеристику речевого акта. В соответствии с количеством родов вышеописанных факторов, представляется правомерным выделение двух основных классов иллюкутивных актов. Первый класс связан с семиотическим оформлением апелляции к целенаправленному действию, которое обязуется совершить коммуникант А, в целях воздействия на жизненную ситуацию коммуниканта В. Второй класс связан с семиотическим оформлением апелляции (указанием на) к объективному (независимому от коммуниканта А) материальному процессу, который имеет возможность вмешаться в жизненную ситуацию коммуниканта В, повлияв, тем самым, на динамику функции благополучия В.

К первому классу иллюкутивных актов следует, в частности, отнести следующие речевые акты (РА).

***РА «угроза».***

А семиотически оформляет свое обязательство совершить действия, очевидным образом понижающие функцию благополучия В, при условии

совершения последним действия X. Например: «Если ты [Джон] не выйдешь из комнаты, я тебя ударю».

Возможно введение дополнительных маркеров – т.н. маркеров правдивости – обеспечивающих большую убедительность иллокуции. Например: «Я обещаю тебе [Джон], что если ты не выйдешь из комнаты, я тебя ударю». Глагол «обещаю» придает дополнительную убедительность данной угрозе, поскольку невыполнение обещания в человеческом социуме (как минимум) морально наказуемо, то есть влечет за собой серьезные издержки для дающего и не выполняющего обещание. Наличие в жизненной картине мира обоих коммуникантов знания о принятой в нашем обществе установке касательно процедуры обещания обеспечивает понимание того факта, что давший обещание осуществить некое действие с большей вероятностью выполнит это действие, нежели не дававший такое обещание.

В свете вышесказанного, вполне понятно, что еще более сильным маркером правдивости и, следовательно, усиления угрозы является глагол «клянусь» («Я клянусь тебе [Джон], что если ты не выйдешь из комнаты, я тебя ударю»), но возможны и варианты ослабления угрозы, например «Я думаю, что если ты [Джон] не выйдешь из комнаты, то мне придется тебя ударить». Одним словом возможны различные (и весьма многообразные) вербальные маркеры, позволяющие усиливать или ослаблять иллокутивную силу речевого акта «угроза», даже не меняя основной пропозиции данного речевого акта (такой пропозицией в нашем примере является нанесение удара в случае невыполнения действия выхода из комнаты).

(Мы сейчас и далее (для компактности изложения) не будем касаться невербальных маркеров правдивости речевого акта (они же – маркеры убедительности иллокуции), например, степени громкости произнесенной фразы, тона, сопутствующей мимики и т.д.)

### ***РА «приказ»***

Следует заметить, что РА «приказ» (например: «Джон, выйди из комнаты. Это приказ.» ) правомерно рассматривать, как подвид РА «угроза». Нарушение приказа влечет за собой наказание, то есть очевидное уменьшение функции благополучия нарушающего приказ. Специфика приказа состоит лишь в том, что наказание, угрожающее нарушителю приказа, осуществляется не самим индивидом, отдающим приказ, а неким «гарантом правил» (к которому будет апеллировать отдающий приказ в случае невыполнения приказа), обеспечивающем для всех членов определенной социальной группы выполнение правил, институционально заданных для всех членов данной группы, в частности, правил распоряжаться посредством артикуляции соответствующих приказов.

#### ***РА «посул»***

А семиотически оформляет свое обязательство совершить действия, очевидным образом повышающие функцию благополучия В, при условии совершения последним действия Х. «Если ты [Джон] выйдешь из комнаты, я тебе дам 10 долларов».

Так же, как и в случае РА «угроза», возможно введение все тех же дополнительных маркеров правдивости, обеспечивающих большую убедительность иллюзии.

#### ***РА «просьба»***

А семиотически оформляет свое обязательство стать должником (то есть симметрично отозваться на обращенную к нему просьбу) В в случае совершения последним действия Х. «Я прошу тебя [Джон], выйди из комнаты».

Для семиозиса РА «просьба» нормативным является применение соответствующего глагола в первом лице единственного или множественного числа «прошу (просим)». Это характерным образом отличает РА «просьба» от РА «угроза» и РА «посул», в которых употребление соответствующих глаголов в первом лице не принято. Выражения «я угрожаю тебе», как и «я сулю тебе» влекут за собой эффект

иллокутивного самоубийства [Вендлер 1985] и нормативным образом не используются.

В то же время, заметим, что для маркировки такой модальности как сила иллокуции в случае РА «просьба» применяются простые дополнения, как правило, наречия: «очень (прошу)», «убедительно (прошу)» и т.п.

Ко второму основному классу иллокутивных актов (коммуникантом А семиотически оформляется информация о независимом от А материальном процессе, имеющем возможность вмешаться в жизненную ситуацию коммуниканта В и, тем самым, повлиять на динамику функции благополучия последнего) следует, в первую очередь, отнести *РА «сообщение о...»*.

Если следует сообщение о разворачивании материального процесса, ведущего к уменьшению функции благополучия В, то такой РА (в русском языке) обычно классифицируется как предупреждение. Например: «Джон, в комнате начинается пожар». Здесь артикулируется информация, указывающая на наличие физического процесса, фактически вынуждающего В совершить определенное (и имеемое в виду коммуникантом А) действие Х. При этом само действие Х (в нашем примере – выход Джона из комнаты) не артикулируется, но вполне определенно подразумевается.

В случае РА «предупреждение» широко применяются разнообразные маркеры правдивости или маркеры убедительности. Во-первых, нормативным является использование специального глагола в первом лице единственного или множественного числа, например: «Джон, я предупреждаю, в комнате начинается пожар». Кроме того, используются и другие лексические варианты. Например, глаголы: «утверждаю», «настаиваю», «клянусь» и др. Возможны и разнообразные словосочетания: «заверяю тебя», «очевидно, что...», «только дурак не понимает, что...». И т. д., т.п.

РА «сообщение о...», указывающий на разворачивание физического процесса, ведущего к увеличению функции благополучия коммуниканта В, в русском языке не имеет специального обозначения. Обозначим такой тип РА как РА «сообщение о...+», в отличие от РА «предупреждение», который можно трактовать как РА «сообщение о...-». Характерное отличие РА «сообщение о...+» от предупреждения как РА «сообщение о...-» проявляется в оттенке обычно употребляемых маркеров правдивости (маркеров убедительности), применяемых для усиления иллюкативной силы этих РА. Маркеры правдивости, применяемые в РА «сообщение о...+», носят, как правило, более мажорный характер: «хочу сообщить», «я рад тебе сообщить», «мне приятно сообщить» и др.

Подытожим все вышесказанное. Представляется правомерным утверждать, что, поскольку главным смыслом коммуникативного акта является побуждение коммуниканта В со стороны коммуниканта А к совершению некоего действия Х, все типы РА в составе КА можно считать (в терминологии Сёрля) директивами. Различие заключается лишь 1) в характере фактора, к которому семиотически оформляется апелляция с целью обосновать неизбежное изменение функции благополучия коммуниканта В (таким фактором выступают либо целенаправленные, сознательные действия вовлеченного в коммуникацию субъекта – коммуниканта А, имеющие возможность воздействовать на жизненную ситуацию коммуниканта В; либо объективные (независимые от А) материальные процессы (в том числе и включающие в себя действия других людей – «Аннушка уже пролила масло»), способные вмешаться в жизненную ситуацию коммуниканта В и повлиять на динамику функции благополучия последнего) 2) в прогнозируемом направлении изменения функции благополучия коммуниканта В: либо в сторону повышения – посул («пряник»), либо в сторону уменьшения – угроза («кнул»).

	Фактор, к которому происходит апелляция РА
--	--

		Действия субъекта, вовлеченного коммуникацию	Объективный процесс
Характер изменения функции благополучия	+	РА «посул» РА «просьба»	РА «сообщение о...+»
	-	РА «угроза» РА «приказ»	РА «сообщение о...-» (предупреждение)

Следует также добавить, что во всех основных типах иллокутивных актов могут быть применены дополнительные «присадки», репрезентирующую силу соответствующей иллокуции. Эту роль выполняют т.н. маркеры правдивости или маркеры убедительности. В самом общем плане они также могут быть разделены на два класса: 1) маркирующие (для повышения убедительности воздействия на коммуниканта В) субъектные характеристики коммуниканта А, например: «я думаю, что...», «мне очевидно, что...», «я потрясен, что ты не понимаешь, что...» и т.д. 2) маркирующие объективные (независимые от коммуниканта А) факторы, влияющие на убедительность иллокуции: «все знают, что», «согласно мнению авторитетного эксперта», «в соответствии с известным физическим законом» и т.д.

### Литература

Авторитетность и коммуникация (коллективная монография) / под общ.ред. В.Б. Кашкина. – Воронеж, Воронежский государственный университет; Издательский дом Алейниковых, 2008. – 216 с.

Вендлер З. Иллокутивное самоубийство / З.Вендлер // Новое в зарубежной лингвистике. - Вып. 16. - 1985. - С. 241-247.



Жучков Д.О. Речевой акт угрозы как объект прагмалингвистического анализа : (на материале английского языка) : автореф. дис. . канд. филол. наук : 10.02.04 / Д.О. Жучков ; Воронеж. гос. ун-т ; науч. рук. Л.В. Цурикова . – Воронеж, 2010 . – 22 с.

Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения / О.Г. Почепцов. – Киев: Вища школа, 1986. – 116 с.

Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. - 1986. - Вып. 17 – с. 170—194.

Серль Дж. Р. Что такое речевой акт / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. - Вып. 17. – С. 151-169.

Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. - Вып.17 . – С. 195-222.

Черников М.В. Общая теория человеческих взаимодействий. Концептуальное введение / М.В. Черников. – Воронеж, ИММиФ: 2013. – 116 с.

Черников М.В., Перевозчикова Л.С. Когнитивное обеспечение человеческой деятельности / М.В. Черников, Л.С. Перевозчикова // Вестник Санкт-петербургского государственного университета культуры и искусств, 2016. – №3(28). – С. 62-65.

Черников М.В., Филатов Д.А. Модель человека в современном научном познании / М.В. Черников, Д.А. Филатов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия философия. 2018, № 1. – С. 71 – 90.

Austin J.L. How to Do Things with Words / J.L. Austin. – Oxford: Oxford University Press, 1962. – 167 p.

Bach K. Linguistic Communication and Speech Acts. / K. Bach, R. M. Harnish. - Cambridge: MIT Press, 1979. – 217 p.

Bach K. Speech Acts and Pragmatics [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://online.sfsu.edu/~kbach/spchacts.html>, свободный. (Дата обращения: 17.03.2017 г.)

Ballmer T. Speech Act Classification. A study in the Lexical Analysis of English speech activity verbs / T. Ballmer, W. Brennenstuhl // Springer Series in Language and Communication. – 1981. - Vol.8. - 274 p.

Chernikov M.V. Theory of Human Interaction: a Conceptual Framework / M.V. Chernikov. – Raleigh, North Carolina, USA: Open Science Publishing, 2017. – 165 p.

Leech, G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – Longman Group Limited, 1983. – 242 p.

Maturana, H. Der Baum der Erkenntnis. Die biologische Wurzeln des menschlichen Erkenntnis (El árbol del conocimiento, 1984) / H. Maturana, Varela F. – Bern, etc. : Scherz Vg., 1987. – 280 c.

Weigand, E. 1989. Grundzuge des Handlungsspiels / E. Weigand // Dialoganalyse II. Referat der 2. Arbeitstagung. – 1988. – Vol. 1. – Pp. 257-271.

Wittgenstein, L. Philosophical Investigations / L. Wittgenstein. – Oxford, 1953. – 349p.

Wunderlich, D. Studien zur Sprechakttheorie / D. Wunderlich. – Frankfurt. M.: Suhrkamp, 1976. – 416 p.

## Глава 2 Маркеры правдивости в процессах коммуникации

[в основе главы лежит статья: Черников М.В., Жучков Д.О., Жучкова А.М. Маркеры правдивости в процессах коммуникации // Современная коммуникативистика. 2017, № 5. – С. 8-15.]

Имманентным и основополагающим свойством коммуникации, которую мы – напомним – понимаем как «процесс взаимной координации деятельности через посредство вербальных и невербальных семиотических систем, вырабатываемых и изменяемых в самом этом процессе» [Авторитетность 2008: 9], является эффективный обмен информации между акторами коммуникации.

В свою очередь, понятие «эффективности» как «процесса взаимной координации деятельности», так и разворачивающегося в рамках этого процесса обмена информацией может быть прояснено только с учетом той конкретной системы целедостижения, к которой привязан и которую обслуживает данный коммуникативный процесс. Если совместная деятельность, направленная на выполнение определенной задачи, протекает успешно (соответствующая целевая функция реализуется), мы говорим об эффективности соответствующих процессов коммуникации.

Заметим, что противоположный случай не столь однозначен: если целевая функция совместной деятельности не реализуется (частично, неполно реализуется), причиной негативного эффекта может быть не только недостаточная эффективность семиотических процессов в рамках коммуникации, но и сугубо внешние, физические факторы, затрудняющие решение поставленной задачи. Можно предположить, что лебедь, рак и щука как персонажи известной басни Крылова, достаточно успешно обменивались информацией, понимая «речь» друг друга, но не могли преодолеть физические ограничения, обусловленные их природой: лебедь по-прежнему стремился в облака, рак пятился назад, а щука тянула в воду.

Согласованность действий является необходимым, но не достаточным условием успешности совместной деятельности. Без выполнения этого условия («когда в друзьях согласия нет») успешность совместной деятельности однозначно не достигается («на лад их дело не пойдет»), но сама по себе согласованность, то есть семиотическая прозрачность коммуникативного процесса только разрешает, но не предопределяет успешность совместной деятельности.

Нацеленность на координацию совместных действий как атрибутивная черта коммуникации предполагает, что агент коммуникации соответствующим образом координирует свое индивидуальное поведение, то есть изменяет его под давлением дотоле не учитываемых обстоятельств, сведения о которых он как раз и получает в процессе коммуникации.

Какой же характер должны иметь вновь открывшиеся обстоятельства, чтобы агент коммуникации изменил свое индивидуальное поведение?

Принципиальным образом на этот вопрос отвечает такой современный вариант прагматики [Мизес 2005] как общая теория человеческих взаимодействий, о которой нам уже приходилось говорить в первой главе.

Напомним, что согласно общей теории человеческих взаимодействий каждому индивиду может быть приписана т.н. функция благополучия (F) в виде:

$$F = k_1X_1 + k_2X_2 + \dots + k_nX_n$$

где  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – параметры, характеризующие степень удовлетворения разнообразных (1,2, ... n), присущих индивиду потребностей и интересов, а  $k_1, k_2, \dots, k_n$  – вес (значимость) соответствующих потребностей и интересов в общей функции благополучия.

Фундаментальной целевой функцией, а соответственно, наиболее общим мотиватором поведения человека как сложноорганизованной живой

системы является задача повышения своей индивидуальной функции благополучия, что достигается путем усилий, направленных на удовлетворение соответствующих потребностей и реализации соответствующих интересов.

Следует здесь также добавить, что при всей своей базовой простоте задача повышения (максимизации) индивидуальной функции благополучия является нетривиальной. Дело в том, что энергетические и временные ресурсы, способные быть направленными индивидом на удовлетворение своих потребностей и интересов ограничены, поэтому удовлетворение определенного ряда потребностей (интересов) из данного набора (повышается часть параметров  $X$  в формуле  $F$ ) создает дефицит ресурсов для удовлетворения остальных потребностей (интересов), что ведет к «проседанию» другой части параметров  $X$  в формуле  $F$ . Перед индивидом возникает специфически экономическая задача: обеспечить оптимальное с точки зрения максимизации  $F$  распределение ресурсов по имеющемуся спектру потребностей и интересов с учетом их значимости в общей функции индивидуального благополучия. [Роббинс 1993, Беккер 2003]

Заметим, что такого рода экономическая задача еще более усложняется в силу действия т.н. второго закона Госсена, согласно которому потребительская польза определенного вида блага уменьшается по мере насыщения той потребности, для удовлетворения которой используется данное благо. Первая порция мороженого в жаркий день имеет большую потребительскую пользу ( $a$ , соответственно, значимость для индивида), чем вторая и, тем более, пятая. Влияние второго закона Госсена на общую формулу функции индивидуального благополучия проявляется в том, что соответствующие коэффициенты ( $k_1, k_2, \dots, k_n$ ) оказываются не постоянными, а переменными и изменяются (уменьшаются) по мере возрастания соответствующего  $X$ .

Более детальный разбор особенностей функционирования функции благополучия человеческого субъекта сейчас не входит в наши задачи.

Достаточно отметить, что получаемая в процессе коммуникации информация будет анализироваться агентом коммуникации именно с точки зрения тех перспектив, которые открываются агенту коммуникации в плане изменения его функции благополучия. Если анализ полученного информационного сообщения убеждает агента коммуникации, что имплицитные данным сообщением действия, потенциально возможные для данного агента коммуникации, повысят его функцию благополучия, агент предпримет соответствующие действия, в противном случае соответствующие действия предприняты не будут и целевая задача коммуникации – координация действий соответствующих коммуникантов окажется не выполненной.

Таков общий принцип. Важно, однако, отметить, что анализ получаемой в процессе коммуникации информации имеет многопараметрический характер и предполагает целый ряд этапов. В качестве примера разберем достаточно простой коммуникативный процесс, периодически возникающий в мире живой природы.

Речь пойдет о лягушках.

В период размножения самцы лягушек квакают, призывая самочек. Но в рамках этого базового, вызванного потребностью в размножении коммуникативного процесса (самец – самочка) образуется и дополнительный коммуникативный процесс: самец – самец. Квакающий самец посылает сигнал, предназначенный не только для самочки, но и для возможного конкурента – самца, который может устремиться к квакающей особи, уже, вероятно, приманившей к своему месту самочек, и вступить в соответствующий процесс конкуренции. Сигнал квакающей особи (назовем её А), адресованный потенциальному конкуренту – самцу имеет значение: «Не подходи, иначе будешь побит». С другой стороны, самец, воспринимающий это кваканье, (назовем его В) имеет возможность повести себя двояким образом. Информация, доходящая до него в процессе кваканья, указывает, что в соответствующем месте находится самец,

готовый вступить с ним в бой и нанести ему определенный ущерб (это издержки, которые, очевидно ведут к уменьшению функции благополучия для В); в то же время этот же сигнал указывает В, что в этом месте он с большой вероятностью сможет найти готовую к размножению самочку и получит соответствующие дивиденды (выгоды, которые, очевидно, увеличивают функцию благополучия для В).

Какое же действие предпочтет совершить В: подойти и, вступив в бой, прогнать квакающего самца, что открывает доступ к «уже готовой» самочке или не подходить и, соответственно, не получать ущерба от боя, лишаясь, однако, при этом выгоды от облегченного нахождения самочки? Принимаемое В решение носит счетный характер: если снижение функции благополучия В ущербом от боя с лихвой компенсируется повышением его функции благополучия выгодами облегченного доступа к самочке, В подходит к А, если же – не компенсируется, то – не подходит.

Но на каком информационном основании осуществляется такого рода расчёт? Как показали эксперименты [Франк 2000: 531], лягушками для принятия решения в данном случае учитывается тембр кваканья. Дело в том, что чем более низкий тембр имеет кваканье, тем крупнее и, соответственно, сильнее лягушка. Именно анализ тембра кваканья А определяет вариант действий В: подходить или не подходить. Таким образом, при всех прочих равных условиях, чем ниже тембр квакающей лягушки, тем с меньшей вероятностью к ней приблизится конкурент. (Принимая во внимание вышеизложенное, надо полагать, что и в базовом для размножения процессе коммуникации (самец – самочка) тембр кваканья самца играет существенную роль, он учитывается самочкой, причем, как можно предположить, чем ниже тембр кваканья самца, тем более «привлекательным» он должен быть для самочек.)

Уже на этом примере обнаруживается, что в процессе коммуникации требуют выявления и учета, как минимум, два компонента поступающей информации. Один – очевидный, второй – менее очевидный, но не менее

значимый. Действительно, для агента коммуникации существенно важны:

- 1) тот компонент информационного сообщения, который указывает на динамику функции благополучия агента в результате имплицитного действия данного агента (назовем его информационный компонент 1 – ИК1); именно этот компонент позволяет провести расчёт соответствующего изменения функции благополучия; и 2) тот компонент информационного сообщения, который указывает вероятность корректности соответствующего расчёта – назовем этот компонент – ИК2.

Фрейм информационного сообщения в режиме коммуникативного действия, который содержит в себе ИК2, мы будем называть маркером правдивости для ИК1.

Расчет динамики функции благополучия в связи с предполагаемыми действиями осуществляется следующим образом. Выгоды предполагаемого действия сравниваются с издержками его совершения, куда входят т.н. прямые издержки, обусловленные необходимостью расходования всегда ограниченных у человеческого субъекта энергетических ресурсов, и т.н. альтернативные издержки, происхождение которых связано с ограничениями временных ресурсов. Мы, как правило, не в состоянии совершать одновременно существенно различные действия (направляясь, например, вечером в гости к друзьям, мы тем самым отказываемся от чтения в это время интересной книги, от посещения театра и т.д., и т.п.). Ценности (значимости для нас) тех действий, которые мы *не сможем* совершить в результате того, что планируем осуществить определенное действие, выступают по отношению к нашей функции благополучия как «недополученная прибыль», поэтому они проходят по графе «издержки» и фактически являются ценой, которую надо заплатить за совершение определенного действия.

Из спектра возможных действий на основе сравнения такого рода выгод и издержек выбирается тот вариант, который характеризуется наибольшим превышением выгод над издержками (или минимальной



ценой). Но поскольку соответствующие расчеты на основе полученной информации проводятся, как правило, в условиях неполной информационной прозрачности, в условиях, когда реальное положение дел находит неполное информационное отражение, в соответствующие расчеты может закрадываться ошибка.

В частности, если вернуться к нашему примеру с лягушками, можно отметить, что наиболее эффективный информационный канал для получения сведения о величине и, соответственно, силе лягушки – визуальный. Но процесс размножения у лягушек проходит ночью, когда этот канал просто не работает. Именно поэтому для расчета успеха в возможном поединке лягушке приходится опираться на слуховой канал, который позволяет получить сведения о величине лягушки не по прямому, а по косвенным признакам (тембру квакания). Очень хорошо (для лягушек), что тембр квакания и величина особи у лягушек жестко связаны, что позволяет достигнуть вероятности прогноза величины лягушки по косвенным признакам (а именно – по тембру квакания) близкой к единице. Но в общем случае, расчёт динамики функции благополучия в условиях получения неполной информации о реальном положении дел может быть справедлив в разной мере и вероятность такого рода справедливости может колебаться в пределах от единицы (абсолютно истинный расчёт) до нуля (абсолютно ложный расчет).

Таким образом, следует подчеркнуть, что при выборе одного варианта поведения из ряда возможных мы должны не только произвести расчет динамики функции благополучия (превышения выгод над издержками) в отношении каждого из вариантов, но и ввести по отношению к каждому расчёту поправочный коэффициент (от 0 до 1), указывающий степень вероятности справедливости соответствующего расчета. Информацию, позволяющую судить о такого рода вероятности, как раз и несут в себе маркеры правдивости – особые фреймы, встроенные (как правило) в процессы коммуникативного обмена информацией.

Выделение и учет маркеров правдивости играют большую роль в процессах человеческой коммуникации. Важно иметь в виду, что человек способен продуцировать в режиме коммуникации заведомо ложное сообщение, заставляя тем самым своего визави производить некорректный расчет динамики своей функции благополучия и, на этой основе, совершать действие, выгодное информатору, но, возможно, невыгодное информируемому. Да, в долгосрочной перспективе обман обнаруживается, и манипулятивные технологии утрачивают свою эффективность, но в краткосрочной перспективе обманутый агент коммуникации может серьезно пострадать. В условиях потенциально возможного обмана (его степень также может быть разной – от лёгкой нечестности до геббельсовской лжи), вызванного соображениями корысти, но онтологически обусловленного неполнотой информации, сопровождающей конкретный коммуникативный процесс, роль маркеров правдивости становится особенно значимой.

Типичные для человеческого общежития процессы коммуникации можно разделить на два основополагающих типа: 1) содержащие в себе конфликт интересов и 2) не содержащие. В основе соответствующих процессов коммуникации лежат два фундаментальных типа человеческих взаимодействий. [Черников 2013: 73-78]

Первый фундаментальный тип человеческих взаимодействий, который обобщенно можно именовать «делкой», основан на обменном человеческом взаимодействии по принципу «специализация и кооперация»: каждый из агентов взаимодействия обменивает свой (относительно дешевый для него) ресурс на чужой (более для него дорогой) и наоборот. В том случае, когда имеет место выгода для обеих сторон, сделка достигается. Так, например, осуществляется взаимодействие: продавец – покупатель. Продавец выставляет цену  $X$  за определенный товар  $A$  таким образом, что ценность для него (для продавца) денежной суммы  $X$  превышает ценность данного продукта  $A$  (именно поэтому продукт  $A$  продается, то есть

становится товаром); в свою очередь покупатель приобретет товар А только в том случае, если ценность для него (для покупателя) денежной суммы Х меньше ценности продукта А. Парадоксальное (на первый взгляд) различие в ценностной квалификации денежной суммы Х и продукта А со стороны покупателя и продавца обусловлено таким фактором как деятельностная специализация. Специализация на производстве определенного продукта ведет к сокращению издержек его производства, что удешевляет продукт специализированной деятельности, так что всегда (при прочих равных условиях) продукт А для специализирующегося на его производстве будет иметь меньшую ценность, чем тот же самый продукт А для человека, не специализирующегося на его производстве. Соответственно, когда встречаются человеческие субъекты, специализированные в разном отношении, для них открывается возможность взаимовыгодной сделки: свой (относительно дешевый) продукт обменивается на чужой (относительно дорогой) продукт. Под категорию «сделка» попадают многие процессы человеческого взаимодействия: покупка товара в магазине, покупка услуги, найм на работу и т.д., т.п.

Второй фундаментальный тип человеческого взаимодействия – это т.н. «командное действие», когда объединяются ресурсы различных человеческих субъектов для достижения цели, которую невозможно достичь, если не набрана определенная «критическая масса» ресурсов. Показательный пример: военное сражение. Отбить атаку, допустим, роты противника невозможно, не набрав для этого приблизительно сопоставимое количество людей (при равной вооруженности). Только коллективное, командное взаимодействие позволяет решить задачу, которая априори не «по зубам» индивиду. Под категорию «командное действие» также попадают весьма многочисленные случаи человеческого взаимодействия: охота на крупного зверя (например, мамонта) плоховооруженных людей, боевые действия, организация производства на фабрике или заводе, деятельность крупной фирмы и т.д., т.п.

(Правомерно утверждать, что все многообразие человеческих взаимодействий сводимо либо к первому, выделяемому нами фундаментальному типу человеческих взаимодействий, либо ко второму, либо к их комбинациям).

Можно заметить, что каждый из вышерассмотренных фундаментальных типов человеческих взаимодействий накладывает свой характерный отпечаток на сопровождающие этот тип взаимодействий коммуникативные процессы.

При осуществлении коммуникации в режиме «сделки» каждый из коммуникантов заинтересован в максимизации своей выгоды, которая определяется как превышение ценности получаемого продукта по сравнению с ценностью отчуждаемого продукта. Соответственно, возникает конфликт интересов: каждому из коммуникантов надо зависить ценность своего (отчуждаемого) продукта в глазах приобретателя и, по возможности, понизить ценность приобретаемого продукта. В результате, возникает тенденция к продуцированию не до конца честных сообщений, так что учет поправочного коэффициента – коэффициента вероятности справедливости соответствующего (проводимого на основе полученной в ходе данного коммуникативного процесса информации, то есть ИК1) расчета динамики функции благополучия становится просто обязательным. Именно поэтому в режиме коммуникации с конфликтом интересов особое внимание уделяется маркерам правдивости обмениваемой информации.

Иной характер имеет коммуникация в режиме «командного действия». В этом случае нет конфликта интересов, каждый из коммуникантов заинтересован в «честной игре», поскольку только верное отражение действительности на информационном уровне и отсутствие искажений при передаче информации способны обеспечить успех совместного предприятия, в котором заинтересованы все члены соответствующей команды.

Действительно, при продаже, например, танков (осуществляется режим «сделка») продавец склонен завысить их ценность, указав, например, слишком оптимистичный вариант их тактико-технических характеристик (ТТХ). Но в ходе реальных боевых действий (режим «командное действие»), когда «на кону» стоит, по сути дела, жизнь, например, армейского подразделения склонность исказить ТТХ используемых танков стремится к нулю. Если неточность и закрадывается в информацию, которой обмениваются коммуниканты в режиме командного действия, это происходит не по злонамеренности, но в силу объективных факторов, мешающих получить точную и полную информацию. Для коммуникации в режиме командного действия возможно оперирование ложной информацией, но запретительно оперирование лживой информацией, хотя последнее вполне типично для коммуникации в режиме «сделка».

Имеют ли значение маркеры правдивости сообщения при обмене информацией в режиме командного действия? Безусловно, но не в такой степени, как в случае режима «сделка». Коммуникативный принцип командного действия: «доверяй, но проверяй». Информационная некорректность вполне может присутствовать, ее влияние следует учитывать, вводя соответствующие поправочные коэффициенты, но эта некорректность имеет не субъективную («игры, в которые играют люди»), но объективную природу.

Конструирование и функциональное использование маркеров правдивости характерно для широкого круга различных коммуникативных процессов. обстоятельное рассмотрение используемых в процессах коммуникации маркеров правдивости – предмет отдельной, большой работы. Задача составления достаточно полного и детализированного компендиума такого рода маркеров на сегодняшний день не только не решена, но даже и не поставлена. Хочется надеяться, что уже в недалеком будущем эта научная лакуна начнет закрываться. Мы же пока попытаемся

дать лишь небольшой эскиз реально применяемых маркеров правдивости в процессах коммуникации.

Остановимся на рассмотрении только одного частного случая процесса коммуникации, возникающего в условиях режима «сделка», а именно, продажи некоего товара X продавцом А потенциальному покупателю В за цену М. Очевидно, что цена М, выставленная А, вполне устраивает А с точки зрения превышения ценности денежной суммы М над ценностью отчуждаемого продукта X. Менее очевидным является, устраивает ли такая цена В. Последнему надо с собственной точки зрения соотнести ценность приобретаемого продукта X с ценностью отчуждаемой денежной суммы М. Только в том случае, если расчет покупателя покажет превышение (для него) ценности X над ценностью М, сделка состоится (покупатель изменит свое поведение в направлении, желаемом продавцом, то есть осуществит покупку).

Для того, чтобы произвести соответствующий расчет, покупатель должен получить максимально полную и точную информацию о потребительском качестве продукта X. Задача предоставления соответствующей информации в условиях купли-продажи возлагается на продавца. Характер выполнения такой задачи со стороны продавца вполне правомерно рассматривать как маркер правдивости коммуникативного поведения продавца. Согласно русской пословице, «кота в мешке» не покупают. Если продавец тем или иным способом ограничивает доступ покупателя к получению требуемой ему информации о товаре – не дает возможности внимательно рассмотреть товар, скрывает маркировку товара, не отвечает на вопросы о специфике товара и т.д., и т.п. – все эти особенности коммуникативного поведения продавца воспринимаются покупателем как симптомы нечестности со стороны продавца, из чего делаются соответствующие выводы.

В то же время, необходимо учитывать, что существуют вполне объективные ограничения на получение полной информации о

потребительских свойствах товара. Во-первых, при покупке товара существуют временные ограничения покупателя на процесс знакомства с товаром. Во вторых, нередко бывает, что релевантную информацию о потребительской пользе продукта невозможно поучить только при первом знакомстве с товаром, она возникает только в процессе пользования продуктом.

Оба эти момента накладывают отпечаток на процессы коммуникации при совершении торговой сделки. Объективно существующие ограничения на получение исчерпывающей информации о потребительском качестве товара обуславливают непреодолимую неполноту информации о товаре, наличествующую у покупателя в момент принятия решения о покупке. Естественным решением проблемы неполноты информации в данном случае является обращение покупателя за помощью к продавцу. Вполне оправданно предполагается (в силу специализации продавца на продаже данного рода товаров) большая осведомленность продавца о потребительских свойствах продаваемого продукта (имеет место асимметрия во владении релевантной для данного случая информацией между продавцом и покупателем).

Однако в условиях невозможности непосредственной проверки суждения продавца А о потребительском качестве продукта Х у А возникает рационально обусловленное искушение дать покупателю В приукрашенную информацию о потребительской пользе Х, тем самым склонив В к покупке как заведомо выгодной для А сделке.

Рационально мыслящий покупатель вполне понимает, что такого рода условия делают обман достаточно вероятным и поэтому склонен уделять особое внимание маркерам правдивости коммуникативного поведения продавца. Более того, покупатель будет особо ценить сознательное намерение продавца продемонстрировать соответствующие маркеры правдивости, позволяющие ослабить напряжение покупателя в связи с вероятностью возможного обмана (таким образом, не-предоставление

продавцом маркеров правдивости продуцируемой им информации о потребительских свойствах товара в перспективе использования последнего также выступает как маркер правдивости).

Какого же рода маркеры правдивости должен в этой ситуации предъявить продавец?

(Мы сейчас не рассматриваем чисто психологические маркеры правдивости, указывающие на возможность блефа со стороны конкретного человека: бегающие глаза, повышенную эмоциональность речи, покраснение щек, произвольные касания носа и т.д., т. п. [см. Франк 2000; Эрман 2010]. Допустим, что продавец владеет собой в совершенстве и обнаружить обман за счет оценки субъективного поведения продавца невозможно).

Говоря в самом общем плане, продавец должен подать сигнал о невозможности для себя прибегать к обману и указать основание такой невозможности. Существует целый ряд сигналов такого рода. Выделим несколько.

*Социальный статус продавца.* Для нашего социума характерен ряд сообществ, члены которых лишены возможности говорить неправду под угрозой своего исключения или страшного возмездия (например, божественной кары). Такими сообществами были, например, гвардейские офицеры в царской России (отсюда выражение: «Даю слово офицера»), русские старообрядцы, многие из которых стали преуспевающими купцами, в настоящее время к такого рода сообществам относятся, например, американские мормоны. Если продавец доведет до покупателя информацию о своей принадлежности к соответствующему сообществу (через, например, особенности своей одежды или оформление своего офиса), то такого рода сигнал будет выступать убедительным маркером правдивости информационных сообщений продавца.

*Лицензирование.* Наличие лицензии на ведение соответствующей деятельности дает сигнал о том, что (в данном случае) продавец взял на себя



обязательство корректным образом осуществлять свою деятельность и правомочность такого обязательства гарантируется третьей стороной (выдающей лицензию), которая предпринимает специальные усилия по контролю за деятельностью (в данном случае) продавца. Наличие соответствующей гарантии со стороны специализированной организации в общем случае снижает риски покупателя столкнуться с мошенничеством.

*Сертификация товара.* Процедура гарантирования отсутствия обмана со стороны специализированной организации, осуществляющей контроль данного рода деятельности, может относиться не только к продавцу, но и к самому товару. В этом случае товар получает сертификат, наличие которого также служит маркером правдивости или отсутствия мошенничества со стороны продавца.

*Отзывы покупателей.* Наличие у продавца и беспрепятственное предоставление книги отзывов, в которой каждый покупатель может оставить нецензурированную запись, свидетельствует о том, что продавец добровольно предоставляет возможность контролирования своей деятельности со стороны покупателей. Можно сказать, что в таком случае также происходит своего рода лицензирование торговой деятельности, только субъектом, контролирующим данного рода деятельность, является не специализированная организация, а неформальное сообщество покупателей.

*Рационирование.* Этим словом принято обозначать практику порционного предоставления товара покупателю. Если характер продаваемого продукта таков, что его можно потреблять по частям, то продавец может покупателю дать возможность осуществить бесплатное пользование относительно небольшой частью соответствующего товара. В этом русле находится целый ряд маркетинговых приемов: от предложения попробовать кусочек колбасы у рыночного торговца, до предоставления демоверсий программного обеспечения и тест-драйвов автомобиля в крупных торговых фирмах.

*Гарантия.* Также широко применяемая практика. Если приобретенный товар не выдержит некоторого запланированного срока эксплуатации, то покупателю предоставляется право вернуть товар в течение гарантийного срока. Заметим, что и величина гарантийного срока также выступает как маркер правдивости в системе коммуникации продавец – покупатель.

*Крупные безвозвратные издержки.* Маркером правдивости собственных информационных сообщений для продавца является и демонстрация желания сделать покупателя своим постоянным клиентом. Очевидно, что в случае мошенничества покупатель не будет повторять своих покупок у этого продавца. Соответственно, продавцу желательно подать покупателю сигнал о невозможности для себя избежать существенных убытков в том случае, если бизнес продавца прекратится. Такого рода сигналом является демонстрация крупных издержек, понесенных продавцом на момент входа в бизнес, издержек, которые в результате прекращения бизнеса оказываются невозвратными.

Так, например, очевидно, что (в нормальной экономике) покупать дорогостоящие и высококачественные часы следует не у уличного торговца, а в крупном магазине, расположенном в центре города. В отличие от уличного продавца крупная фирма вряд ли будет торговать подделками, поскольку, как это видно по ее солидному, богато отделанному магазину, расположенному в весьма дорогостоящем месте, фирма понесла серьезные расходы на оборудование такого магазина и в случае прекращения бизнеса эти расходы станут невосполнимыми убытками.

В том же русле (в нормальной экономике) рассматривается проведение рекламной компании. Затраты на рекламу станут невозвратными издержками если потребительские свойства рекламируемого товара окажутся не соответствующими рекламной информации.

Исчерпываются ли вышеприведенными примерами маркеры правдивости, характерные для коммуникации в системе «продавец – покупатель»? Это должен показать более обстоятельный анализ. Такого рода анализ, также как и разбор конструирования и использования маркеров правдивости в других видах процессов коммуникации требует дополнительных исследовательских усилий, которые – мы надеемся – ещё будут предприняты.

### Литература

Авторитетность и коммуникация (коллективная монография) / под общ. ред. В.Б. Кашкина. – Воронеж: Воронежский государственный университет; Издательский дом Алейниковых, 2008. – 216 с.

Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л.Мизес / 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.

Роббинс, Л. Предмет экономической науки / Л.Роббинс // THESIS, 1993, вып.1. – С. 10-27.

Фрай, О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / О. Фрай. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 284 с.

Франк, Р.Х. Микроэкономика и поведение / Р.Х. Франк. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 696с.

Черников, М.В. Общая теория человеческих взаимодействий. Концептуальное введение: монография / М.В. Черников.– Воронеж: ИММиФ, 2013. – 116 с.

Экман, П. Психология лжи / П. Экман. – СПб.: Издательство: Питер, 2010. – 304 с.

### **Глава 3 Психосемантика лжи: методики обнаружения обмана в межличностной коммуникации**

[в основе главы лежит статья: Черников М.В., Жучков Д.О., Жучкова А.М. Психосемантика лжи: пассивные и активные методы обнаружения обмана в межличностной коммуникации// Современная коммуникативистика. 2018, №4 (35) – С.17-25.]

Научный подход к психосемантике лжи опирается на современное понимание функционирования человеческого мозга, обеспечивающего когнитивную регуляцию человеческой деятельности. Согласно современным представлениям, когнитивная регуляция человеческого поведения осуществляется посредством двух основных когнитивно-динамических систем [Evans 2008; Evans, Frankish 2009], которые мы, вслед за К. Становичем, Ф. Вестом и Д. Канеманом, будем называть Система 1 и Система 2. [Stanovich, West 2000; Канеман 2013]

Система 2 – это когнитивная система, которая основывается на глубоком анализе объективной действительности, опирается на принципы логики и реальные причинно-следственные связи. Именно Система 2 воплощает в себе стандартные представления о человеческом разуме, о том, как работает рациональное мышление. Система 2 – это, поистине, высшее достижение эволюции и представляет собой мощнейший аналитический инструмент, благодаря освоению и применению которого *homo sapiens* развил свои науки и искусства, обеспечив тем самым расцвет человеческой цивилизации.

Однако за любые эволюционные достижения приходится платить. Мощный аналитический аппарат Системы 2 требует достаточно большого числа нейронов. Нарастивание их количества, числа синаптических контактов и межструктурных связей увеличивает аналитические возможности мозга. Эволюция мозга у человека как раз и пошла по этому

пути, что и стало одной из причин гоминидной церебрализации. [Савельев 2016]

Другой аспект эволюционной платы – чрезмерно высокая энергозатратность умственной деятельности. Мозг потребляет больше энергии, чем все остальные органы. Составляя от общей массы тела только 2%, он забирает около 20% энергии, вырабатываемой организмом. Существовая в условиях ограниченных энергетических ресурсов, любая живая система нацелена на их экономию. Не является в этом смысле исключением и человек. Именно поэтому в процессе эволюционного развития человека сформировались разнообразные способы экономии энергетических затрат, в том числе – и по отношению к деятельности мозга. Результатом такого положения дел стала специфическая лень Системы 2. Если человек может позволить себе не думать, то он не думает.

«Ленивая» Система 2 оказывается востребованной только в случае достаточно серьезной мотивации. Конечно, (и это надо особо подчеркнуть) человек, обладая тем, что в философии называют «свободой воли», умеет сам себя мотивировать, может сам себе отдать приказ, нацеленный на мобилизацию Системы 2. Однако, даже получив такой приказ, Система 2 не включается мгновенно – время «загрузки» высококачественного человеческого компьютера имеет определенные размеры, зависящие от имеющихся в организме возможностей по «целевому» привлечению энергетических ресурсов для рациональной умственной деятельности. В состоянии общей усталости организма (низкий исходный уровень имеющихся энергетических ресурсов) или, например, в случае озабоченности человека другими проблемами (необходимость направлять энергетические ресурсы на ряд конкурирующих целей) соответствующее время «загрузки» Системы 2 увеличивается, а общая эффективность её работы – снижается.

Кроме того, в деятельности человека есть достаточно много процессов, которые либо уже являются стандартными (биологически

закодированными), либо – в силу многократного повторения – стандартизируются и для своего когнитивного обслуживания не нуждаются (более не нуждаются) в управлении со стороны Системы 2. Но это отнюдь не значит, что все эти процессы вообще не требуют когнитивной регуляции. Такого рода – внерациональная и, как правило, не подлежащая рефлексии – регуляция имеет место и именно её принято обозначать как Систему 1.

Система 1 – это быстрая, энергетически дешевая (по сравнению с медленной и энергетически дорогой Системой 2), как правило, мало сознаваемая и, соответственно, мало контролируемая (непроизвольная, интуитивная) система когнитивной регуляции человеческой деятельности, которая включена у человека «по умолчанию» и постоянно находится в режиме обслуживания человеческой деятельности.

Взаимоотношения между Системой 2 и Системой 1 у человека весьма характерны. Если все «идет хорошо» и нет повода прибегать к услугам высокочувствительного рационального мышления, Система 2 просто не включается, передоверяя всю работу когнитивного обслуживания поведения индивида Системе 1. Как сказал поэт: «А когда при свечах и вокруг тишина, голова на плечах никому не нужна».

Система 2 включается лишь в случае возникновения достаточно серьезного стимула. Но включение Системы 2 отнюдь не означает отключения Системы 1. Наоборот, между двумя системами фактически начинается своего рода диалог, когда Системе 2 приходится взвешивать на весах рациональности различного рода соображения, постоянно продуцируемые Системой 1. Интуиция частенько нам говорит одно, а разум – другое. Как правило, (обладающий автономией воли) человек умеет подчинить свои действия требованиям разума, но, заметим, отнюдь не всегда в споре с интуицией (Системой 1) разум (Система 2) оказывается прав.

Сейчас мы, однако, не будем детально рассматривать всю – безусловно, предельно интересную и предельно актуальную, например, для

поведенческой экономики – проблематику взаимоотношений Системы 1 и Системы 2 [Канеман 2013; Талер 2017]. Сказанного достаточно, чтобы мы смогли уже непосредственно перейти к основному, интересующему нас вопросу: как проявляется ложь в процессах межличностной коммуникации?

Основой для научного понимания проявления лжи служит следующий общий принцип: когда человек говорит правду, то существует когерентность между поведенческими проявлениями Системы 1 и Системы 2; когда человеку осознано лжет – то сохранить такого рода когерентность весьма затруднительно.

Дело в том, что решение солгать в условиях, когда тебе известна правда – это специфическая задача, выполнение которой требует волевого, сознательного руководства. Но волевое приказание человек может отдать только Системе 2; Система 1 достаточно автономна и не может быть в полной мере управляема произвольным образом.

При этом Система 2 может подавлять постоянно возникающие «реплики» Системы 1, может, «перенастраивать» поведенческие проявления последней. Иными словами, лжец может «играть в правду», с большим или меньшим артистизмом выполняя соответствующую роль. Однако существуют объективные, практически не преодолеваемые пределы для убедительности такой «игры». Энергетически высокочувствительная, а потому – достаточно инерционная и обладающая ограниченным «объемом внимания», Система 2 не способна парировать все реплики Системы 1, не способна полностью контролировать все поведенческие проявления Системы 1.

Характерно, что «пространство контролируемого» со стороны Системы 2 будет уменьшаться по мере увеличения сложности задачи, которую приходится выполнять в процессе обманывания. Чем многофакторнее ситуация, которую приходится описывать, прибегая ко лжи, чем дольше длится сам процесс обманывания и чем, наконец, выше субъективная ценность, приписываемая обманщиком последствиям

раскрытия его обмана, тем менее способна Система 2 контролировать поведенческие проявления Системы 1.

Понимание всех этих обстоятельств проливает свет на общую методологию распознавания лжи. Подозреваемого в обмане следует проверять с точки зрения когерентности проявлений Системы 1 и Системы 2 в его общем поведенческом паттерне. Причем технология такой проверки может быть выстроена как в пассивном, так и в активном – провоцирующем – вариантах. Разберем оба случая по порядку.

### **Пассивные методы распознавания лжи**

Пассивность в данном случае означает, что человек, пытающийся обнаружить обман, (назовем его – Контролер) не прибегает к специальным видам коммуникативного воздействия на потенциального лжеца (назовем его – Ответчик) в плане создания у Ответчика дополнительного напряжения для его Системы 2, подозреваемой в подавлении или маскировке поведенческих проявлений его Системы 1. Активный вариант обнаружения лжи, наоборот, предполагает применение такого рода провокативных методов.

Пассивные методы распознавания лжи основываются на простом наблюдении за поведением Ответчика. Целевая задача наблюдения заключается в выявлении случаев некогерентности поведенческих проявлений его Системы 1 и Системы 2. Принято различать три подхода, обеспечивающие процедуру такого рода выявления. К ним относятся: «эмоциональный подход», «подход, основанный на сложности содержания» и «подход контроля поведения» [Фрай 2006; DePaulo 1988, DePaulo 1992; DePaulo, Stone&Lassiter 1985; Edinger&Patterson 1983; Ekman 1993; Kohnken 1989; Vrij 1991; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981]

*Эмоциональный подход* базируется на представлении, что обман, на который идет Система 2 Ответчика, сопровождается возникновением на



уровне его Системы 1 ряда характерных эмоций. Наиболее часто в случае обмана возникают вина, страх и эмоциональный подъем [Ekman 1989, Ekman 1993].

Чувство вины есть следствие нарушения глубоко укорененной в ценностном сознании культурного человека установки, что врать – нехорошо. Аналитика нарушения такого рода установок осуществляется Системой 1, которая в данном случае и «запускает» непроизвольное чувство вины. Характерным поведенческим проявлением чувства вины является отведение взгляда, когда в разговоре лжец не решается глядеть в глаза своему визави.

Если обманщик глубоко убежден (Система 1), что в случае раскрытия обмана он понесет серьёзное наказание, у него непроизвольно возникает чувство страха, поведенческими проявлениями которого являются унифицированные признаки стресса: увеличивается частота жестов, увеличивается количество вербальных нарушений (оговорки, запинания, сбивчивость речи, заикание), повышается тон голоса. Чем сильнее стресс, тем чаще и более отчетливо проявляются его поведенческие признаки.

Эти же унифицированные признаки стресса являются и признаками эмоционального подъема, который достаточно часто сопровождает ложь, особенно в том случае, когда, по мнению обманщика, собеседника трудно обмануть. Если человек глубоко проникается убеждением в трудности предстоящей ему задачи, Система 1 автоматически «запускает» мобилизующую организм эмоцию, которую можно охарактеризовать как эмоциональный подъем

*Подход, основанный на сложности содержания*, обусловлен пониманием когнитивной сложности процесса обмана, которая увеличивается по мере вовлечения в процесс обмана все большего количества аспектов описываемой Ответчиком ситуации. Стараясь себя не выдать, обманщик не может в своей речи обнаруживать фактуальные нестыковки и смысловые противоречия. Однако для этого надо постоянно

держат в памяти множество деталей выдуманной легенды и все время продумывают строение своих ответов. На Систему 2, которая и выполняет эту задачу, ложится чрезмерная нагрузка, о чем – произвольно – сигнализирует Система 1. Поведенческими проявлениями ситуации, в которой человек решает сложную когнитивную задачу, являются запинки и ошибки при разговоре, замедление темпа речи, увеличение речевых пауз, увеличение времени обдумывания ответа [Goldman-Eisler 1968]. Сюда же надо добавить замедление движений кистей и рук, а также характерное отведение взгляда (человек начинает смотреть в одну точку). [Ekman 1993; Ekman & Friesen, 1972].

*Подход контроля поведения* основан на предположении, что обманщик, стремясь произвести благоприятное впечатление о своей персоне и затруднить у потенциального Контролера возникновение подозрения в обмане, будет вести себя неестественно. Такого рода неестественность имеет два основных модуса: «переигрывание» и некогерентность поведенческих проявлений соответствующего чувства.

«Переигрывание» есть, по сути, следствие сопровождающего обман эмоционального подъема, о котором мы уже говорили. Эмоциональный подъем (произвольным образом) усиливает, гиперболизирует разыгрываемое обманщиком состояние. Улыбка становится слишком лучезарной, гнев становится сокрушительным, радость выглядит чрезмерной и т.д. и т.п.

Некогерентность поведенческих проявлений обусловлена тем, что Система 2, обслуживающая произвольное поведение человека, имеет ограниченный объем подчиняющихся ей телесных действий. В большей мере подчиняются сознательному контролю мимические движения лица, улыбка, направление взгляда, в меньшей степени – поведение тела: осанка, движения рук, ног и т.д. В большей мере подчиняются сознательному контролю содержательное наполнение речи и её общий уровень громкости, но в меньшей степени – характер протекания речи (оговорки, запинания,

паузы и т.д.), а также тон голоса, который в случае обмана, как правило, повышается.

Часто обманщики, отдавая себе отчет в недостаточном контроле ряда телесных действий со стороны сознания, специфическим образом стилизуют их проявления. Опасаясь, что произвольные жесты могут их выдать, обманщики чрезмерно ограничивают жестикуляцию, «зажимаются», становятся скованными. А в случае речи стремление избегать (якобы указывающих на обман) оговорок, запинок, пауз, зачастую делает речь обманщика чересчур гладкой и прилизанной.

Проявляющаяся в процессе обмана некогерентность поведенческих проявлений Системы 1 и Системы 2 Ответчика может быть отслеживаема как на невербальном, так и на вербальном уровнях.

На невербальном уровне индикаторами возникновения обмана в межличностной коммуникации считаются, во-первых, **вокальные характеристики**, а именно:

1. Запинки при разговоре: использование междометий «э-э», «хм» и т. п.
2. Речевые ошибки: повторение слов и/или предложений, измененные и неполные предложения, оговорки и т. д.
3. Высота голоса: изменение (повышение или понижение) тона голоса.
4. Скорость речи: число слов в единицу времени.
5. Латентный период: продолжительность молчания между вопросом и ответом.
6. Частота пауз: частота встречаемости периодов молчания в речи.
7. Продолжительность пауз: длительность периодов молчания.

Во вторых, т.н. **лицевые характеристики**. К ним относятся:

1. Взгляд: направленность взгляда на лицо собеседника.
2. Улыбка: улыбчивость и смешливость .
3. Моргание.

В-третьих, **движения органов тела**:

1. Самоманипуляции: почесывание головы, запястий и т. д.
2. Функциональные движения кистей и рук, предназначенные для изменения и/или подтверждения сказанного устно.
3. Нефункциональные движения кистей или пальцев при относительной неподвижности рук в целом.
4. Движения ног, в частности, стоп.
5. Движения головой: кивание и мотание, и сопровождающие их движения туловища
6. Смена позы: движения, направленные на смену положения на стуле (обычно – в сочетании с движениями туловища и ног). [Фрай 2006: 52]

Однако надо понимать, что: «... типичных паттернов лживого поведения не существует. Разные люди ведут себя по-разному. Некоторых из них выдает голос, других – речь, третьих – жесты и т. д.... Кроме того, поведение варьирует в зависимости от ситуации, в которой приходится лгать.» [Фрай 2006: 57]

Среди вербальных поведенческих характеристик, способных выступить индикаторами лжи в межличностной коммуникации, исследователи выделяют следующие:

1. Негативные высказывания
2. Правдоподобные ответы
3. Нерелевантная информация
4. Чрезмерно обобщенные высказывания
5. Самореференция
6. Прямые ответы
7. Длительность реакции [Фрай 2006: 132]

Отрицательные эмоции, возникающие во время обмана, в частности, вина и страх, приводят к тому, что в своей речи обманщик склонен прибегать к негативным высказываниям, заменяя позитивный модус утверждения на негативный. Так, например, президент Никсон во время

Уотергейтского скандала сказал: «Я не мошенник», вместо того чтобы сказать: «Я честный человек» [SundayTimes, 24 May, 1998, p. 14]. Под влиянием этих эмоций обманщики склонны давать правдоподобные, но либо чрезмерно обобщенные ответы, либо ответы, не содержащие явных ссылок на себя (самореференций). В частности, на вопрос: «Вы курите?» может быть дан ответ: «В этом доме никто не курит».

Частенько обманщики прибегают к непрямым ответам. Когда американского президента Клинтона спросили, лгала ли Моника Левински, заявив, что в ноябре 1995 года у неё с Клинтонем был секс, Клинтон ответил: «Это определено неправда. Это не будет правдой» [The Independent, 30 July, 1998, p. 14].

Поскольку обман с когнитивной точки зрения сложнее, чем правда, многие люди в процессе обмана испытывают (особенно в ситуации цейтнота, когда вынуждены на ходу сочинять правдоподобный ответ) когнитивные затруднения (не справляется Система 2). В этом случае лживые высказывания зачастую становятся чрезмерно короткими, могут звучать неубедительно и неправдоподобно. Для них также будет характерно отсутствие лично окрашенных деталей и т.н. контекстуальных вставок. Например, ответ мальчика, прогулявшего занятия, на вопрос родителей: «Что было сегодня в школе?» может быть очень кратким, эмоционально нейтральным, не содержащим контекстуальных вставок. И наоборот, появление таких вставок, типа: «На первом уроке, когда учитель вошел в класс, он споткнулся и чуть не упал, вот смеху то было» значительно повышают доверие к правдивости ответа.

В то же время, как и в случае, невербальных характеристик «не существует типичного для обмана вербального поведения, и присутствие определенных вербальных критериев не является показателем того, что индивид лжет». [Фрай 2006: 138]

Именно поэтому, пассивные (основанные на простом наблюдении) методики распознавания лжи не являются надежными. Те или иные как

вербальные, так и невербальные поведенческие особенности подозреваемого в обмане могут быть вызваны самыми разными обстоятельствами и не всегда являются убедительным доказательством наличия обмана. Эффективность распознавания лжи существенно возрастает, если мы от пассивных методов её обнаружения, переходим к активным.

### **Активные методы распознавания лжи**

Существует ряд специально разработанных технологий распознавания лжи. Так, широко известна разработанная в Германии методика определения достоверности детских свидетельских показаний, полученных в ходе судебных разбирательств по вопросам сексуального насилия, получившая название «Оценка валидности утверждений» (ОВУ). Как позже было показано, область эффективной применимости ОВУ может быть существенно расширена.

ОВУ включает три основных элемента:

- 1) структурированное интервью;
- 2) контент-анализ на основании установленных критериев (КАУК), позволяющий, придерживаясь определенной схемы, оценить содержательные и качественные характеристики рассматриваемого утверждения;
- 3) оценка результатов КАУК с помощью ряда вопросов (Проверочный лист для оценки надежности). [Фрай 2006: 144]

Активистский элемент, используемый в ОВУ, – это специальным образом выстраиваемое интервью с Ответчиком, целью которого является получение наибольшего количества релевантной информации [Bull 1992, Bull 1995]. Однако общая методическая установка такого рода интервью достаточно мягка и исключает любое психологическое давление на Ответчика (вспомним, что ОВУ разрабатывалась для работы с детьми,

пострадавшими от сексуального насилия). Интервьюер, согласно инструкциям по применению ОВУ, должен обеспечить возможность Ответчику свободно и развернуто изложить все, что ему известно по соответствующему случаю. Исключаются наводящие вопросы, элементы внушения, попытки сгустить психологическую атмосферу. Эти требования, безусловно, весьма гуманны, но их соблюдение, как минимум, затрудняет целенаправленное формирование конфликта между Системой 1 и Системой 2 потенциального обманщика, а ведь именно наличие такого конфликта имплицитно подразумевает поведенческие проявления обмана.

Характерной чертой ОВУ является анализ только вербальных характеристик. Однако процесс отслеживания поведенческих проявлений соответствующих характеристик систематизирован и имеет комплексный характер. Эту задачу выполняет контент-анализ на основании установленных критериев (КАУК).

В рамках КАУК оцениваются следующие характеристики рассказа Ответчика:

1. Логическая структура. (Степень смысловой связности и логичности рассказа, отсутствие противоречий между различными сегментами)
2. Неструктурированность изложения информации. (Неструктурированное изложение информации имеет место, если последовательность предоставления информации рассказчиком не совпадает с хронологической последовательностью событий, о которых рассказывается.)
3. Количество подробностей.
4. Контекстуальные вставки.
5. Описание взаимодействий.
6. Воспроизведение разговоров.
7. Неожиданные затруднения во время происшествия.
8. Необычные подробности.

9. Избыточные подробности.
  10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности.
  11. Внешние обстоятельства, имеющие отношения к делу.
  12. Сообщение о психическом состоянии свидетеля.
  13. Объяснение психического состояния нападавшего.
  14. Внесение коррективов по собственной инициативе.
  15. Признание обрывочности собственных воспоминаний.
  16. Выражение сомнений в собственных показаниях.
  17. Самоосуждение.
  18. Извинение преступника.
  19. Подробности, характеризующие совершенное преступление.
- [Steller@Kohnken 1989]

Как показали исследования, валидность вышеуказанных характеристик с точки зрения обнаружения лжи далеко не одинакова. Максимальное подтверждение имеет критерий 3. В правдивом рассказе упоминается больше подробностей, нежели в выдуманном. Также для правдивого изложения существенно наличие контекстуальных вставок (критерий 4), описания взаимодействий (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и необычные подробности (критерий 8). Критерий 2 также оказался значим. Лжецы, излагая свои легенды, обычно строго придерживались хронологической последовательности событий, в то время как в правдивых рассказах, особенно повествующих о стрессовых ситуациях, структурированность нередко нарушалась. Ряд других критериев, в частности, критерии 10, 16 и 19, получили очень незначительное подтверждение. Критерий 17 (самоосуждение) не получил никакого подтверждения. Валидность некоторых критериев (в частности, критериев 15 и 18) вообще не исследовалось.



Для усиления эффективности обнаружения лжи при помощи ОВУ контент-анализ полученных ответов (КАУК) дополняется т.н. Проверочным листом оценки валидности, в который входят следующие 11 пунктов. Первые три пункта посвящены психологическим характеристикам Ответчика.

**1. Неадекватность языка и знаний.** (Использование априори не характерных для Ответчика языка и знаний могут указывать на наличие обмана)

**2. Неадекватность аффекта.** (Соизмеримы ли чувства, которые демонстрирует Ответчик, с его предполагаемыми переживаниями.)

**3. Внушаемость.** (Демонстрирует ли Ответчик подверженность внушающим воздействиям).

Следующие два пункта касаются особенностей процесса интервьюирования

**4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать вопросы.** (Следует выяснить, как вел себя интервьюер: не делал ли он намеков, не задавал ли наводящих вопросов, не оказывал ли психологического давления и т.д.).

**5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям.** (Ответчик должен быть поставлен в известность о характере возможных вопросов и своих вариантах ответов на них)

Еще три пункта посвящены выявлению мотивов, которыми руководствуется Ответчик, рассказывая о происшествии.

**6. Ненадежная мотивация к предоставлению информации.**

**7. Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа.**

**8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний.**

И, наконец, последние три пункта призваны соотнести утверждение Ответчика с типом совершенного преступления и предшествующими утверждениями.

*9. Несопоставимость с законами природы.*

*10. Несовместимость с другими утверждениями.*

*11. Несовместимость с другими доказательствами.*

Последовательно переходя от одного пункта к другому, использующий Проверочный лист эксперт усиливает или ослабляет результаты, полученные в ходе контент-анализа. Отрицательный ответ эксперта по каждому из пунктов подтверждает результат, полученный при проведении процедуры КАУК. Каждый положительный ответ дает основания поставить под сомнение надежность результатов КАУК.

Оценивая эффективность ОВУ в целом, надо сказать, что эта методика показала достаточную успешность и применяется в судах Германии и ряде других стран Европы (в частности, в Нидерландах), где представители защиты, как правило, не оспаривают надежности или достоверности результатов теста ОВУ, хотя официально имеют на это право. С другой стороны, в Северной Америке (США и Канаде) мнения по поводу использования в суде результатов ОВУ разделились.

Другим и, пожалуй, наиболее известным активным методом обнаружения лжи является технология полиграфа. Полиграф – специальный прибор, позволяющий с большой точностью регистрировать и записывать микроизменения различного рода физиологических параметров испытуемого. Как правило, при помощи полиграфа отслеживают такие показатели, как потоотделение ладоней, кровяное давление и дыхание [Ben-Shakhar & Furedy 1990].

Общий принцип, лежащий в основе технологии полиграфа достаточно прост. Считается, что при произнесении лживого утверждения происходят микровозмущения соответствующих физиологических показателей человека (по сути, применяется «Эмоциональный подход») и если систематически отслеживать физиологические реакции человека

наопределенным образом составленный ряд вопросов, то можно распознать те случаи, когда испытуемый говорит неправду.

Активистский элемент данного метода обнаружения лжи связан, в первую очередь, с подбором и организацией соответствующего ряда вопросов, а также, характером их предъявления в процессе испытания на полиграфе.

Первой – наиболее простой – методикой выстраивания подобного рода вопросов стала разработанная еще в 1932 году «техника значимых/незначимых вопросов» (ТЗНВ, relevant/irrelevant technique), применявшаяся при проверке на полиграфе подозреваемых в преступлении. В этой методике различались всего два типа вопросов – относящиеся и не относящиеся к преступлению. Предполагалось, что более сильная реакция на первый тип вопросов указывает на обман, к которому прибегает виновный испытуемый.

Однако, как вскоре выяснилось, валидность такой процедуры невысока. Значимая физиологическая реакция может быть вызвана сообщением лжи, но может и совсем другими причинами, например, субъективной важностью для испытуемого темы, затрагиваемой в вопросе. Также вполне типична и обратная ситуация, когда действительно виновные в совершении преступления не демонстрируют физиологической реакции при ответе на значимые вопросы. В настоящее время исследователи, работающие с полиграфом, договорились не использовать ТЗНВ [Honts 1991; Lykken 1998; Raskin 1986; Saxe 1994].

Сегодня в технологиях определения лжи при помощи полиграфа наиболее часто используются два теста: Тест контрольных вопросов (ТКВ), психологически обоснованный Раскином [Raskin 1979, Raskin 1982, Raskin 1986], и Тест признания вины (ТПВ), разработанный Ликкеном [Lykken, 1959, Lykken 1960, Lykken 1991, Lykken 1998].

Тест контрольных вопросов (ТКВ) можно, по существу, считать модернизированным и несколько усложненным вариантом Теста значимых/незначимых вопросов (ТКЗВ).

Методика использования ТКВ предполагает четыре этапа. На первом этапе проводится собеседование с Ответчиком, в ходе которого последнего знакомят с тематикой намеченных вопросов и оговаривается требование односложного («да» или «нет») ответа на поставленные вопросы.

Второй этап – это проведение т.н. стимулирующего теста. Задача этого этапа – убедить Ответчика в непогрешимости работы полиграфа. Очень часто стимулирующий тест проводится на картах. Испытуемому, загадавшему предварительно определенную карту, последовательно предъявляют несколько карт, в числе которых находится загаданная, и просят отвечать «нет» на предъявление каждой карты. Полиграф указывает, в случае какой предъявленной карты происходит обман. Второму этапу придается в ТКВ большое значение: если испытуемый не сможет правильно диагностировать обман, проведение Теста просто прекращается.

После того, как Ответчик – как считается – уверился в точной работе полиграфа, наступает третий этап – основной тест, в котором испытуемому задаются три типа вопросов: нейтральные вопросы, значимые вопросы и контрольные вопросы.

Нейтральные вопросы выступают в виде своего рода наполнителя, создавая фон для задания значимых и контрольных вопросов.

Значимые вопросы – те, которые относятся непосредственно к преступлению. Считается, что значимые вопросы должны вызывать у солгавших более сильное возбуждение, нежели у тех, кто говорит правду.

Контрольные вопросы, как правило, не связаны непосредственно с преступлением, но затрагивают сюжеты, в которых Ответчик с большой вероятностью мог совершить нечто, в чем ему бы не хотелось признаваться (особенно с учетом наличия к нему подозрения в совершении преступления). Например, подозреваемому в краже может быть задан

вопрос: «Были ли в вашей предыдущей жизни случаи, когда вы брали вам не принадлежащее?» Контрольный вопрос преднамеренно формулируется таким образом, чтобы, отрицательный ответ испытуемого был ложью.

Считается, что невиновный подозреваемый, прибегая к обману только в случае контрольных вопросов, будет реагировать на контрольные вопросы сильнее, чем на значимые. Виновный подозреваемый, которому приходится лгать и на контрольные и на значимые вопросы, будет демонстрировать более сильное возбуждение при ответах на значимые вопросы по сравнению с контрольными, в силу того, что значимые вопросы затрагивают для виновного в преступлении эмоционально более сильно нагруженную тему, нежели контрольные вопросы.

В процессе третьего этапа задается, как правило, три раза (чтобы обеспечить статистическую валидность) одинаковая последовательность вопросов. Все реакции Ответчика фиксируются полиграфом и создаются диаграммы соответствующих числовых данных.

На четвертом этапе осуществляется анализ полученных диаграмм.

Тест признания вины (ТПВ) – вторая из наиболее часто используемых техник полиграфа – по существу аналогичен стимулирующему тесту, который проводится в рамках Теста контрольных вопросов (ТКВ).

Цель ТПВ — выяснить, имеются ли у испытуемых сведения о конкретном преступлении, наличие которых они не признают. Например, оставленный на месте преступления нож может быть предъявлен подозреваемому в этом преступлении в ряду других ножей, с целью установить, узнает ли Ответчик «свой» нож. Считается, что виновный обнаружит более сильную физиологическую реакцию по сравнению с невиновным.

Этот принцип определения вины может быть реализован в различных вариантах. Например, подозреваемому предъявляется целая последовательность вопросов, в каждом из которых присутствуют различные альтернативы. Например:

1. Грабитель, спасаясь от преследования, кое-что уронил. Это была: а) фуражка, б) шляпа в) перчатка г) маска на лицо?

2. Где была оставлена шляпа: а) в банке, б) на входной лестнице, в) на тротуаре, г) на автостоянке?

3. ...

Считается, что, чем больше задается вопросов, тем ниже вероятность того, что невиновный будет ошибочно обвинен в преступлении.

Эффективность обоих тестов статистически значима, но не слишком высока. Причем, проведенные исследования показывают, что ТПВ является более надежным, чем ТКВ. Большинство опрошенных по этому вопросу специалистов (около 75 %) придерживаются позиции, согласно которой, ТПВ действительно опирается на закономерности человеческой психики, в то время как лишь 33% опрошенных придерживаются аналогичного мнения в адрес ТКВ. В частности, только 22% специалистов полагают, что результаты ТКВ можно принимать на судебном заседании в качестве доказательства.

Признавая большую валидность ТПВ по отношению к ТКВ, следует заметить, что ТПВ существенно ограничен в своем применении. ТПВ работает только в том случае, если задаются вопросы о деталях, действительно известных преступнику, в противном случае не будет материала для выявления вины. Эта трудность усугубляется тем обстоятельством, что виновный подозреваемый может не обратить внимания на ряд имеющих отношение к делу деталей или просто забудет о них ко времени проведения теста. Существуют и другие факторы, ограничивающие применимость ТПВ. Как показывает анализ уголовных дел Американского бюро расследований (ФБР) менее чем в 9% случаев, в которых использовался ТКВ, мог бы быть применен и ТПВ.

Резюмируя, можно отметить, что, несмотря на широкую популярность техник полиграфа, большинство специалистов придерживаются мнения, что результаты тестирования с помощью

полиграфа не должны рассматриваться на судебных заседаниях в качестве надежных доказательств. В то же время считается, что полиграфические тесты могут оказать существенную помощь в выявлении лжи. Они, в частности, помогают сократить число потенциальных подозреваемых в преступлении, подтвердить правдивость информации или проверить противоречивые показания подозреваемых и свидетелей по одному и тому же делу. [Crombag, Wagenaar&VanKoppen 1996]

Подведем определенные итоги вышеизложенному.

Следует отметить, что обман в процессе межличностной коммуникации стал в современном обществе заурядным явлением. Люди регулярно прибегают ко лжи. Как показали исследования, люди лгут практически ежедневно, в среднем полтора раза в день, при этом они, как правило, не испытывают дискомфорта, а около 75% их собственной лжи остается нераскрытой. [Фрай 2006: 22]. Люди прибегают к обману по самым разным причинам: для того, чтобы произвести на других положительное впечатление; для того, чтобы получить конкурентное преимущество; для того, чтобы избежать наказания; чтобы выгородить своих друзей и близких; для того, чтобы сохранить социальные отношения и т.д., т.п. Но какими бы причинами не обуславливалась ложь, она не может получить одобрения как принцип взаимоотношения между людьми. Мы не можем отказаться от восходящей еще к учению о категорическом императиве Канта позиции, согласно которой только честные договорные процедуры являются подлинно моральными и только они могут выступать основой стратегически эффективной межличностной коммуникации.

К сожалению, современные и социальные и политические практики зачастую игнорируют принцип «жить не по лжи», но именно поэтому задача борьбы с обманом, задача эффективного распознавания лжи, задача противостояния лжи становится сегодня предельно актуальной. Решение этой задачи вполне может быть поставлено на научную платформу. Мы сегодня знаем, что преднамеренная ложь вызывает определенного рода сбои

в процессах когнитивной регуляции человеческого поведения. Такого рода сбои выражаются в нарушении когерентности работы двух основных систем, которыми пользуется человеческое мышление – Системы 1 и Системы 2. При внимательном отслеживании вербального и невербального поведения лжеца в рамках межличностной коммуникации проявления некогерентности в работе его Систем 1 и Систем 2 вполне могут быть выявлены как в рамках простого наблюдения (пассивный метод распознавания лжи), так и (с существенно большей эффективностью) в рамках применения специальных методик воздействия на потенциального обманщика за счет провоцирования конфликтов между его Системой 1 и Системой 2 (активный метод распознавания лжи).

Эти принципы и методики сегодня достаточно активно применяются. Однако их эффективность порой вызывает вопросы. Более глубокое – научное – понимание психосемантики лжи позволит совершенствовать соответствующие методики, и мы надеемся, что уже в скором времени прогресс в деле распознавания лжи станет очевидным.



## Литература

Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2013. – 656 с.

Савельев С.В. Церебральный сортинг / С.В. Савельев. – М.: ВЕДИ, 2016. – 232 с.

Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер – Эксмо, 2017.– 368 с.

Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / О. Фрай. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 284 с.

Ben-Shakhar, G., & Furedy, J. J. (1990). Theories and applications in the detection of deception. New York: Springer-Verlag.

Bull, R. (1992). Obtaining evidence expertly: The reliability of interviews with child witnesses. *Expert Evidence: The International Digest of Human Behaviour Science and Law*, 1, 3–36.

Bull, R. (1995). Innovative techniques for the questioning of child witnesses, especially those who are young and those with learning disability. In M. Zaragoza et al. (Eds.), *Memory and testimony in the child witness* (pp. 179 – 195). Thousand Oaks, CA: Sage.

DePaulo, B. M. (1988). Nonverbal aspects of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12, 153–162.

DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203–243.

DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985). Telling ingratiating lies: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1191–1203.

Edinger, J. A., & Patterson, M. L. (1983). Nonverbal involvement and social control. *Psychological Bulletin*, 93, 30–56.

Ekman, P. (1989). Why lies fail and what behaviors betray a lie. In J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 71–82). Dordrecht, the Netherlands: Kluwer.

Ekman, P. (1993). Why don't we catch liars? *Social Research*, 63, 801–817.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1972). Hand movements. *Journal of Communication*, 22, 353–374.

Evans J. and Frankish K., eds., *In Two Minds: Dual Processes and Beyond* / J. Evans and K. Frankish. New York: Oxford University Press, 2009. 348 p.

Evans J. Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition, *Annual Review of Psychology*, 2008. pp 255–278.

Goldman-Eisler, F. (1968). *Psycholinguistics: Experiments in spontaneous speech*. New York: Doubleday.

Honts, C. R. (1991). The emperor's new clothes: The application of the polygraph tests in the American workplace. *Forensic Reports*, 4, 91–116.

Kohnken, G. (1989). Behavioral correlates of statement credibility: Theories, " paradigms and results. In H. Wegener, F. Losel, & J. Haisch (Eds.), " *Criminal behavior and the justice system: Psychological perspectives* (pp. 271–289). New York: Springer-Verlag.

Lykken, D. T. (1959). The GSR in the detection of guilt. *Journal of Applied Psychology*, 43, 385–388.

Lykken, D. T. (1960). The validity of the guilty knowledge technique: The effects of faking. *Journal of Applied Psychology*, 44, 258–262.

Lykken, D. T. (1991). Why (some) Americans believe in the lie detector while others believe in the Guilty Knowledge Test. *Integrative Physiological and Behavioral Science*, 126, 214–222.

Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood: Uses and abuses of the lie detector*. New York: Plenum Press.

Crombag, H. F. M., Wagenaar, W. A., & Van Koppen, P. J. (1996). Crashing memories and the problem of source monitoring. *Applied Cognitive Psychology*, 10, 93–104.

Raskin, D. C. (1979). Orienting and defensive reflexes in the detection of deception. In H. D. Kimmel, E. H. Van Olst, & J. F. Orlebeke (Eds.), *The orienting reflex in humans* (pp. 587–605). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Raskin, D. C. (1982). The scientific basis of polygraph techniques and their uses in the judicial process. In A. Trankell (Ed.), *Reconstructing the past* (pp. 317–371). Stockholm, Sweden: Norsted & Soners.

Raskin, D. C. (1986). The polygraph in 1986: Scientific, professional, and legal issues surrounding acceptance of polygraph evidence. *Utah Law Review*, 29, 29–74.

Saxe, L. (1994). Detection of deception: Polygraph and integrity tests. *Current Directions in Psychological Science*, 3, 69–73.

Stanovich K. and West R. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate, *Behavioral and Brain Sciences* 23 (2000): 645–65

Steller, M., & Kohnken, G. (1989). Criteria-Based Content Analysis. In D. C. Raskin (Ed.), *Psychological methods in criminal investigation and evidence* (pp. 217–245). New York: Springer-Verlag.

Vrij, A., & Winkel, F. W. (1991). Cultural patterns in Dutch and Surinam nonverbal behavior: An analysis of simulated police/citizen encounters. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 169–184.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981a). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, volume 14 (pp. 1–57). New York: Academic Press.

#### **Глава 4 Дискурс-внушение в системе современных практик коммуникации**

[В основе главы лежит статья Черников М.В., Жучков Д.О, Жучкова А.М. «Дискурс-внушение: принципы организации и логика

функционирования» // Современная коммуникативистика. 2019, № 2  
(принята в печать)]

Сегодня человек, будучи членом современного информационного общества, является вольным или невольным потребителем невероятного количества текстов как вербального, так и невербального характера. Огромный массив такого рода текстов порождается СМИ, продуцирующими новостной и аналитический контент по широкому ряду направлений: политика, общество, искусство, культурные процессы и события.

Генерация текстов в системе СМИ дифференцирована и осуществляется «точечными» источниками такой генерации – т.н. СМИ-актерами. Устойчиво функционирующий СМИ-актер (информационный портал, газета, журнал, периодическая (тематическая) телевизионная программа, периодическая (тематическая) радиопрограмма, ведущий свою постоянную рубрику журналист (колумнист), регулярно выступающий на различного рода площадках эксперт, регулярно выпускающий свои посты блоггер) обеспечивает специфическое текстопорождение определенного типа текстов в соответствующих контекстуальных обстоятельствах. Говоря современным научным языком, соответствующий СМИ-актер является и т.н. дискурс-актером: он производит (выстраивает, создает) свой специфический дискурс вполне определенного типа.

Соответственно, человек (читатель, зритель, слушатель), регулярно воспринимающий тексты данного СМИ-актера, оказывается вовлеченным в продуцируемый последним дискурс и подвергается определенного рода индоктринации.

Существует достаточно представительный набор используемых с большей или меньшей частотой средств, обеспечивающих соответствующего рода индоктринацию субъекта, вовлеченного в данный дискурс. Средства дискурсной индоктринации – в зависимости от характера

апеллирования к когнитивным возможностям человека – можно разделить на два типа: 1) ориентированные на систему рационального мышления (т.н. Систему 2) субъекта, вовлеченного в дискурс, и 2) стремящиеся «не беспокоить», как-то обойти Систему 2, ограничиваясь задействованием т.н. Системы 1 субъекта, вовлеченного в дискурс.

Следует напомнить, что современная когнитология различает в мышлении человека две различные системы обеспечения когнитивной регуляции человеческого поведения, которые мы, следуя уже сложившейся терминологии определяем как Система 1 и Система 2. (см. главу 4)

Система 2 – это система рационального мышления, производящая глубокий причинный анализ объективной действительности и опирающаяся на принципы логичности, системности и концептуальной полноты. При этом имеющая мощный аналитический потенциал Система 2 весьма дорогостояща с энергетической точки зрения. Именно поэтому Система 2 обнаруживает себя как достаточно «ленивая», она «запускается» лишь в случае наличия серьезной мотивации и, обладая существенной инерционностью, «загружается» отнюдь не сразу.

С учетом фактора энергетической дороговизны Системы 2, в процессе эволюции когнитивных возможностей человека выработались механизмы, переводящие Систему 2 в «спящий» режим. Если, например, поведение человека приобретает стандартизированный, рутинный характер, Система 2 как бы «засыпает», а «на хозяйстве» остается т.н. Система 1, которая обеспечивает когнитивное обслуживание человеческого поведения, опираясь на выработанные ранее когнитивные стереотипы, штампы и алгоритмы. В этом случае глубокий концептуальный анализ (сфера компетенции энергетически высокзатратной Системы 2) подменяется шаблонным, алгоритмизированным типом когнитивного управления, который обеспечивается за счет использования пусть поверхностной, упрощенной (порой до вульгаризации), но энергетически «дешевой»,

«быстрой» и потому постоянно находящейся во «включенном» состоянии Системы 1.

Как правило, в когнитивном обеспечении поведения человека одновременно участвуют обе системы: и постоянно функционирующая Система 1 и периодически запускающаяся Система 2. В случае их конфликта верховное право на принятие поведенческого решения у развитой личности принадлежит Системе 2, которая может парировать «ремарки» Системы 1, просто включая их в круг релевантной для принятия взвешенного и ответственного решения информации. Однако, если противоречий между управленческими импульсами обеих Систем в течение относительно продолжительного времени не возникает, Система 2 как бы передоверяет «управление полетом» Системе 1 и вновь подключается только в случае возникновения проблемной ситуации.

Учитывая такого рода функциональные особенности Системы 1 и Системы 2 становится понятен набор требований к организации дискурса, нацеленного на индоктринацию субъекта, вовлеченного в дискурс, за счет апелляции к Системе 2 данного субъекта. Имеющий такую интенцию дискурс должен быть корректно оформлен с точки зрения концептуальной строгости, логичности, доказательности. Только если эти требования соблюдены и признаны релевантными вовлеченным в дискурс субъектом, происходит концептуальное убеждение последнего – осуществляется соответствующего рода дискурсная индоктринация рационального типа.

Однако в реальной жизни существует и весьма большой запрос на индоктринацию вовлеченного в дискурс субъекта, которую нельзя обеспечить за счет апелляции к Системе 2, то есть системе рационального мышления. Зачастую такой запрос возникает просто потому, что для желательной (желательного направления) индоктринации субъекта, вовлеченного в дискурс, не обнаруживаются рациональных оснований. Тем не менее, выгода от успешно проведенной в данном направлении индоктринации может быть настолько значительной, что производитель

дискурса (дискурс-актор) будет изыскивать все возможные средства реализовать соответствующую индоктринацию, обойдя или «усыпив бдительность» Системы 2.

Дискурс, обладающей интенцией на индоктринацию субъекта, вовлеченного в дискурс, без апеллирования к Системе 2 этого субъекта, принято называть манипулятивным дискурсом, а соответствующее дискурс-внушение рассматривать как определенного рода манипулятивную технику.

Значительное распространение в современном обществе практик построения манипулятивных дискурсов и острое ощущение опасности такого положения дел для здоровых социальных отношений породило нарастающее исследовательское внимание к архитектонике и логике организации манипулятивного дискурса, к анализу методов и средств дискурсной индоктринации манипулятивного типа. На эту тему регулярно появляются публикации [Болинджер 1987; Дейк ван 2013; Данилова 2011], однако они далеко не в полной мере раскрывают картину. Мы со своей стороны попробуем в определенной мере восполнить имеющиеся пробелы, системным образом описав принципы и логику организации манипулятивного дискурса, включая разбор соответствующих методик и техник дискурсной индоктринации манипулятивного типа.

\*\*\*

Понимание характера когнитивной регуляции человеческого поведения, в рамках которой оказываются задействованы и постоянно функционирующая Система 1 и периодически включающаяся (и отключающаяся) Система 2, проливает свет на общую логику и принципы создания условий для эффективно работающего (в смысле осуществления соответствующей дискурсной индоктринации) манипулятивного дискурса.

Первым ключевым условием такого рода является перевод Системы 2 субъекта, вовлеченного в дискурс, в «спящее» состояние. После этого (и на фоне этого) открываются возможности дискурсной индоктринации за счет

апеллирования к Системе 1 данного субъекта, что, собственно, и обеспечивает проведение в жизнь интенции манипулятивного дискурса.

Рассмотрим оба этих сюжета по порядку.

## **Блокировка Системы 2**

Блокировка или перевод в «спящее» состояние Системы 2 предполагает создание условий, когда (с точки зрения Системы 2) утрачивают силу основания для привлечения к когнитивному обслуживанию поведения данного человека его (энергетически дорогостоящей) Системы 2. Если такие условия реализуются, Система 2 считает себя вправе «отдохнуть», передоверив задачу когнитивного обслуживания поведения человека Системе 1.

Можно указать несколько типических ситуаций такого рода.

### ***Рутинны***

Если человек вовлекается в деятельность, сопровождающуюся постоянно повторяющимся рядом факторов, то, выработав (привлекая, как правило, для этого Систему 2) набор характерных реакций на такого рода факторы, человек в дальнейшем склонен стереотипно воспроизводить данные реакции при появлении соответствующих факторов, уже не используя в качестве контролера и критика свою Систему 2. Всем знакома парадоксальная ситуация, возникающая, например, в случае переноса выключателя света в давно обжитой комнате на другое место. Долгое время после такого переноса мы, входя в знакомую комнату и пытаясь включить свет, автоматически (работает Система 1) тянемся к старому месту расположения выключателя и, только потерпев фиаско, «включаем голову» (задействуем Систему 2) и вспоминаем, где теперь расположен выключатель.



Ситуация «обжитой комнаты» воспроизводится и в дискурсном плане, когда мы регулярно обращаемся к дискурсу определенного рода. Таков, например, новостной дискурс, производимый в современном обществе огромным числом СМИ-акторов. Человек, следящий за новостями, допустим через Интернет, постоянно обращается за новостной информацией к выбранному им набору сайтов. Число таких сайтов, как правило, не велико, но на этих сайтах данный пользователь чувствует себя «как дома». Он привыкает к стилю и манере подачи информации и просматривает информационный контент практически «на автомате», обращая внимание (включается Система 2) лишь на сущностное содержание подаваемой ему информации. Более того, если новостной ряд на всех этих сайтах различается незначительно (а так, обычно, и происходит, поскольку погоня за важной и востребованной информацией – условие конкурентного выживания новостного сайта – поневоле унифицирует новостной ряд конкурентоспособных сайтов), то содержательный анализ такого ряда становится все более и более факультативен – внимание Системы 2 ослабляется, она начинает утрачивать свои контрольные и критические функции. Соответственно, создаются условия для апелляции в целях дискурсной индоктринации уже не к Системе 2, а к Системе 1, субъекта, вовлеченного в данный дискурс.

### ***«Идолы театра»***

Так Ф. Бэкон называл причины некорректной работы человеческого мышления, обусловленные некритическим следованием суждениям авторитетных людей. В роли подобных авторитетов могут выступать выдающиеся философы и ученые, политические лидеры и руководители, прославленные деятели искусства и культуры, различного рода «звёзды».

Субъект, вовлеченный в дискурс действительно авторитетного в его глазах деятеля, как правило, считает излишним критически относиться, проверять и перепроверять (включать Систему 2) многие – особенно

второстепенные – моменты дискурса такого деятеля. Долгое время работая на свой авторитет и выстроив соответствующий имидж в глазах публики, дискурс-актор получает возможность прибегать к манипулятивным приемам, вполне обоснованно рассчитывая на пониженную активность Системы 2 субъекта, вовлеченного в производимый им дискурс.

### ***«Идолы площади»***

Так Ф. Бэкон называл причины некорректной работы человеческого мышления, обусловленные некритическим следованием общераспространенным мнениям. Как говорил классик: «Жить в обществе и быть независимым от общества – нельзя». Человек, находясь под давлением многочисленных свидетельств схожего типа, даже если эти свидетельства не являются вполне правдоподобными, склонен утрачивать свое к ним критическое отношение (отключать Систему 2), избегая возникающего при этом (и всегда субъективно дискомфортного) когнитивного диссонанса.

Соответственно, организовав мощную политическую или рекламную компанию, пиар-акцию (флеш-моб) или просто включив данного субъекта в достаточно большое количество различных по источнику, но однотипных по своему содержанию дискурсов, мы с полным на то основанием можем рассчитывать на блокировку Системы 2 этого субъекта, что открывает огромный простор для соответствующей – манипулятивной – дискурсной индоктринации.

### ***Аффекты***

Еще один вариант блокировки Системы 2 субъекта, вовлеченного в дискурс, связан с повышенной эмоциональностью или аффективностью данного дискурса. Чем сильнее порождаемые дискурсом эмоции, возникающие у вовлеченного в него субъекта (как негативной модальности – страх, гнев, отчаяние, так и позитивной модальности – надежда, бурная радость), тем больше энергетически дорогостоящих усилий приходится

прилагать Системе 2 субъекта, вовлеченного в дискурс, для сохранения контролирующих и критических функций. При исчерпании «свободных» энергетических ресурсов, которые психофизиология данного субъекта в данном его состоянии способна выделить на поддержание корректной работы его Системы 2, происходит торможение последней, что обеспечивает условия для реализации манипулятивной дискурсной индоктринации.

### ***Повышенная сложность дискурса***

Эффект исчерпания «свободных» энергетических ресурсов, направляемых на обеспечение нормальной работы Системы 2, может быть достигнут и за счет увеличения аналитической сложности дискурса. Повышенная (превышающая аналитические возможности субъекта, вовлеченного в дискурс) дискурсная сложность может быть достигнута как за счет увеличения количества предоставляемой данному субъекту информации, так и за счет качественного усложнения последней (можно использовать и то, и другое). В обоих случаях Системе 2 субъекта, вовлеченного в данный дискурс, приходится прилагать чрезмерно большое количество усилий, что на определенном этапе приводит к торможению или блокировке «перегруженной» Системы 2. Соответственно, создаются условия для манипулятивной дискурсной индоктринации.

### **Методология использования Системы 1**

В тех случаях, когда по тем или иным причинам Система 2 субъекта, вовлеченного в дискурс, находится в «спящем» состоянии, основную роль в когнитивном обслуживании человеческого поведения играет Система 1. В отличие от «медленной», рефлексивной и, соответственно, критичной Системы 2, «быстрая» Система 1 не обладает должной степенью рефлексии, а потому не является критичной. Рациональная Система 2 использует

причинно-следственный анализ, Система 1 функционирует по прецедентно-ассоциативному принципу.

Действительно, если в прошлом опыте человеческого субъекта имели место устойчиво повторяющиеся последовательности неких событий или состояний, то на когнитивном уровне данного субъекта между этими событиями (состояниями), а также дискурсными маркерами этих событий (состояний) устанавливается устойчивая (можно сказать, ассоциативная) связь. Использование такого рода «связок», когда упоминание одного члена данной связки индуцирует в когнитивной системе данного субъекта проявление соответствующего коррелята и лежит в основе манипулятивной дискурсной индоктринации. Приведем пример.

Универсальной культурной константой человеческого бытия является сопереживание, сочувствие близкому человеку. Причем сила такого сопереживания будет прямо пропорционально близости для нас этого человека. Маркируя в дискурсе степень близости для субъекта, вовлеченного в дискурс, персонажей данного дискурса производитель этого дискурса может тем самым оказывать влияние на отношение потребителя дискурса к фигурирующим в дискурсе персонажам.

Этим приемом активно пользовались западные СМИ, освещая боевые действия, происходившие в 1999 году в Югославии между сербами и албанцами и приведшие, в конечном счете, к отделению Косово [Данилова 2011]. Запад неприкрыто симпатизировал албанцам в противовес подвергаемым осуждению сербам, и западные СМИ явно хотели навязать это отношение своим читателям (произвести определенного рода индоктринацию), не чуждаясь, при этом, манипулятивных технологий.

В частности, описания жертв боевых действий со стороны сербов велось как бы «с дистанции», использовался безличный стиль: «В результате произведенных бомбардировок было уничтожено до роты живой силы сербской армии» и т.п. Однако в случае описания жертв со стороны албанцев «дистанция» сокращалась, в дискурсе (как вербальном, так и

невербальном) появлялись отдельные, выпукло показанные и, как правило, страдающие, личности: раненая девочка, плачущая женщина, застывший в отчаянии пожилой албанец.

Очевидно, что управляя (через соответствующие средства построения дискурса) дистанцией между субъектом, вовлеченным в дискурс, и персонажами этого дискурса, западные СМИ проводили манипулятивные действия, навязывая своим читателям сочувствие к албанцам в противовес сербам.

Когнитивная «связка» между степенью близости к персонажу дискурса и силой сочувствия к нему лишь одна из многих в ментальном арсенале цивилизованного человека. Универсум такого рода стереотипных реакций и когнитивных алгоритмов богат и разнообразен. В него входят: 1) психофизиологические, выработанные в ходе эволюционного развития *homo sapiens*, по сути, рефлекторно закрепленные когнитивные «связки»; 2) социокультурно обусловленные ментальные корреляты, закрепляемые в ментальности индивида посредством воспитания и образования, в процессе усвоения индивидом родного языка и соответствующей языковой картины мира; 3) когнитивные «штампы», конституированные в ходе уникального поведенческого опыта данного индивида.

Сейчас мы не будем подробно обсуждать ни психофизиологически заданные корреляты [см. по этому поводу: Канеман 2013; Канеман, Словик, Тверски 2005; Галер 2017; Черников, Перевозчикова, Шульгина 2017], ни уникально-личностные. Основное внимание будет уделено рассмотрению ментальных коррелятов социокультурного типа.

Уже на ранней – т.н. мифологической – стадии развития человеческой цивилизации сложились бинарные оппозиции, которыми стало оперировать мышление древнего человека и, которые, по сути, стали архетипическими для современных людей. К числу таких оппозиций, в частности, относятся: *жизнь – смерть; свет – тьма; верх – низ; прямой – кривой (косой); свой – чужой; свободный – раб; добро – зло; правда – ложь; радость – горе; смех*

– слезы; красота – уродство и т.д., т.п. По мнению В. Тэрнера, бинарные оппозиции в архаической культуре служат для «установления отношений двух символических средств, чьи явные противоположные качества или количества предполагают, в понятиях ассоциативных правил культуры, семантическую оппозицию» [Тэрнер 1984: 37].

Характерными особенностями этого ряда бинарных оппозиций является, во-первых, позитивная окрашенность первого члена оппозиции в противовес негативной окрашенности второго члена; и, во-вторых, своего рода синонимизация (коррелятивная связь) всех первых членов данных (архетипических) оппозиций, равно как и всех вторых членов. Так – еще на уровне мифологического мышления – были конституированы устойчивые семантические парадигмы как позитивной модальности: *жизнь – свет – верх – прямой – свой – свободный – добро – правда – радость – смех – красота* и т.д., так и негативной: *смерть – тьма – низ – кривой – чужой – раб – зло – ложь – горе – слезы – уродство* и т.д. [Иванов 1978; Иванов, Топоров 1965; Леви-Стросс 1985; Лотман 1992].

Социокультурное закрепление этих базовых семантических парадигм (своего рода семантических примитивов – А. Вежбицкая [Вежбицкая 2001]) обеспечило возможность проявления на уровне когнитивной системы обеспечения человеческого поведения т.н. эффекта Кулешова.

Эффект Кулешова (названный в честь впервые его описавшего основателя русской школы кино Льва Кулешова) заключается в индуцировании определенного впечатления у зрителя за счет специфического характера стыковки двух кадров. В своем классическом эксперименте Кулешов монтировал один и тот же первый кадр: крупный план лица, со вторым кадром, который имел три разновидности: 1) тарелка аппетитного супа, 2) ребенок в гробу, 3) молодая, симпатичная девушка, лежащая на диване. Все зрители, независимо друг от друга просмотревшие три варианта стыковки кадров, интерпретировали (одно и то же) выражение лица актера по-разному в зависимости от характера второго кадра. В первом

случае герою приписывалось желание поест, во втором – печаль в связи со смертью ребенка, в третьем – очарование лежащей на диване девушкой.

Применительно к функционированию такого образования как семантическая парадигма эффект Кулешова проявляется как активирование в ментальной системе человека паттернов, связанных со входящими в данную семантическую парадигму членов, при артикуляции (вербальной или невербальной) одного из членов данной семантической парадигмы.

Соответственно, дискурсное использование «эффекта Кулешова» в отношении архетипических бинарных оппозиций человеческого мышления задает два базовых модуса дискурса: 1) позитивный, эмоционально теплый, привлекающий, 2) негативный, эмоционально холодный, отталкивающий. Первый тип дискурса должен быть насыщен элементами позитивной семантической парадигмы архетипического уровня, по возможности избегая употребления элементов негативной семантической парадигмы. И наоборот, второй тип дискурса должен быть насыщен элементами негативной семантической парадигмы архетипического уровня и, по возможности, избегать употребления элементов позитивной семантической парадигмы.

С большей или меньшей осознанностью эти принципы организации дискурса давно применяются в художественном творчестве и медийном пространстве. Показательной в этом отношении является, например, заставка к популярной развлекательной программе «Вечерний Ургант» (сезон 2018 года).

Креолизованный текст этой заставки (приблизительно 50 сек) включает в себя видеоряд, состоящий из нарезки коротких (порядка трех секунд) видовых сюжетов, закадрового голоса диктора, объявляющего название программы, кратко представляющего гостей и сюжет программы, музыкального сопровождения и титров, иллюстрирующих слова диктора. Все модусы этого креолизованного текста реализованы в единой – мажорной – тональности, что обеспечивается использованием элементов

только позитивной семантической парадигмы архетипического уровня при элиминации (теоретически возможных) элементов негативной семантической парадигмы.

Видеоряд предельно динамичен, характеризуется и быстрой сменой сюжетов, и экспрессивностью самих сюжетов; все герои видеоряда подвижны и, как правило, совершают игрового рода действия, при этом они улыбаются, смеются, оживленно жестикулируют; все герои видеоряда – как мужчины, так и женщины – молоды, симпатичны, сексапильны, можно сказать, гламурны; действие всех мизансцен разворачивается в стильном, современном интерьере; цветовые решения построения мизансцен характеризуются насыщенностью используемых цветов, отличной освещенностью, что вкупе с высокой разрешающей способностью применяемой для съемки видеотехники, обеспечивает «глянцевый» характер изображения.

Дикторский (закадровый) текст произносится в конференсно-презентационном стиле, «на подъеме», с долго растягиваемыми гласными и повышенной четкостью артикуляции. В качестве музыкального сопровождения используется синкопированный, ритмичный, музыкальный фрагмент, имеющий «плотное», насыщенное звучание. Иллюстрирующие текст диктора титры визуализируются оперативно, четко, наглядно. Их цветовая подача вписывается в общее мажорное цветовое решение заставки.

В результате, благодаря использованию целого ряда выразительных средств, в ментальную систему зрителя программы «Вечерний Ургант» активно внедряются семы радости, веселья, удовольствия, праздничного возбуждения, что (по сути, манипулятивным образом – за счет апелляции к Системе 1, а не к Системе 2) вызывает у зрителя программы позитивный эмоциональный тонус и приподнятое настроение.

Если заставка к программе «Вечерний Ургант» дает пример эмоционально позитивной индоктринации манипулятивного типа, то, например, текст статьи А. Проханова от 24.04.2018 «Грошик для



Дерипаски», размещенный на сайте газеты «Завтра», можно привести в качестве иллюстрации манипулятивной индоктринации эмоционально негативного типа.

В этой статье Проханов пытается донести до своего читателя достаточно простую мысль: негоже особо сочувствовать (и тем более на государственном уровне помогать) миллиардеру Дерипаске, несправедливо (по мнению Проханова и его единомышленников) нажившего свои миллиарды, но попавшему под американские санкции и понесшему в результате определенные финансовые потери, отнюдь, конечно, не фатальные для него.

Проводя свою позицию, Проханов – признанный мастер художественного слова – однако отнюдь не ограничивается апелляцией к Системе 2 читателя, но и – вполне сознательно – адресуется к его Системе 1. Автор статьи прибегает к гротеску, чрезмерно (как это понимает осведомленный читатель) педалируя беду Дерипаски, что (по мнению автора) должно высветить всю некорректность трактовки положения Дерипаски как бедственного и, соответственно, всю неуместность сочувственного отношения к миллиардеру.

Нас, однако, в данном случае интересует не столько общий замысел автора статьи и даже не способ его художественной реализации, но те выразительные средства, к которым прибегает Проханов, описывая попавшего в беду человека и вызывая при этом у читателя отчетливо негативные эмоции.

Приведем лишь небольшой фрагмент статьи Проханова.

*В России — несчастье, небывалое горе, невыносимая напасть. Плачь, русская земля! — Дерипаска разорился. Вы видели в свете ночных фонарей фигуру, бредущую в рубище, в сандалиях на босу ногу, с трясущимися руками? Это Дерипаска. Видели церковную паперть, на которой сидят старушки с алюминиевыми кружками, собирая копейки, и кликуши цепляются за одежды прихожан, вымаливая рубль. Видели там нищего, покрытого экземой, с глазами, полными жёлтой жижи, с грязными босыми*

*ногами, что протягивает замусоленную ладонь? Этот побирушка — Дерипаска. Видели, как в холодный ливень под забором, без крова, без приюта, весь в репьях, в колючих семенах лежит мужик, упавший там, где покинули его силы? Бездомная собака сердобольно лижет языком его заросшее щетиной лицо. Это Дерипаска. Люди русские, не дадим ему пропасть! Не дадим погибнуть сражённому несчастьем человеку. Русь сердобольна, жалостлива и милостива. Люди русские, скинемся и выкупим Дерипаску у жестоких кредиторов, достанем его из долговой ямы.*

Если бы читатель не знал, кто такой Дерипаска, этот текст не мог бы не вызвать у него отчетливое ощущение беды, горя и, соответственно, всей гаммы возникающих в таких обстоятельствах чувств. В тексте Проханова активно используются элементы негативной семантической парадигмы архетипического уровня: несчастье, горе, напасть, плач, разор, ночь, холод, одиночество, болезнь и т.д., т.п. Для их маркировки и педалирования привлекаются предельно конкретные, однозначно трактуемые образы, от которых просто невозможно отстраниться, избавиться, которые неумолимо внедряются в психику (можно сказать, душу) читателя, нагнетая посредством речетативного умножения значащих деталей невыносимое суггестивное напряжение: «фигура с трясущимися руками в рубище, сандалиях на босу ногу, одиноко бредущая в свете ночных фонарей», «нищий, покрытый экземой, с глазами, полными желтой жижи»; «мужик с заросшим щетиной лицом, без сил лежащий в холодный ливень под забором, без крова, без приюта, весь в репьях и колючих семенах». С точки зрения манипулятивной индоктринации негативного эмоционального состояния этот текст Проханова можно считать просто образцовым.

Архетипические семантические парадигмы лежат в основании манипулятивной дискурсивной индоктринации, по крайней мере, ценностно-оценочного типа. Они составляют аксиоматику любой манипулятивной стратегии. Попытка применить соответствующего рода аксиомы в конкретных обстоятельствах с методологической точки зрения может

рассматриваться как выведение теорем из данной системы аксиом, для чего используется соответствующая техника.

Оперативные возможности такой техники реализуются достаточно многообразным набором средств семантического (на уровне отдельного слова, предложения или текста) и синтаксического (на уровне предложения или текста) уровней.

Как уже было показано, базовыми модальностями архетипических семантических парадигм является позитивная (мажорная, светлая, радостная, здоровая, привлекательная) модальность и модальность негативная (минорная, темная, горестная, болезненная, отталкивающая). Соответственно, дискурс, освещающий определенный ряд событий и принимающих в них участие людей (групп людей) может, «сцепливая» эти события и этих людей с теми или иными (по сути взаимозаменяемыми) элементами архетипических семантических парадигм, окрашивать весь событийный и личностный ряд в позитивные, привлекательные тона или в негативные, отталкивающие тона.

На лексическом уровне наиболее распространенными средствами такого рода являются дисфемизмы, выполняющие роль усиления (как мажора, так и минора), и эвфемизмы, которые выполняют роль ослабления (как мажора, так и минора).

Рассмотрим (возможное) использование дисфемизмов и эвфемизмов, взяв за основу следующий событийный ряд из спортивных состязаний, в рамках которых команда А выиграла (допустим, футбольный матч) у команды В со счетом 2:1.

Заметим, что сам событийный ряд (победа команды А) исходно задает превосходство А над В, но это превосходство можно подчеркнуть, используя по отношению к команде А мажорные дисфемизмы (для лаконичности изложения не будем применять соответствующее «раскрашивание» по отношению к команде В):

(1) *«Блестящая (великолепная; прекрасная; великая и т.д.) команда А победила (вырвала победу; героически победила; уверенно победила; в прекрасном стиле победила; победила, показав превосходную игру; и т.д.) команду В со счетом 2:1»*

Но можно и нивелировать, используя минорные дисфемизмы:

(2) *«В принципе слабая (неуверенно игравшая; показавшая невразумительную игру...) команда А еле-еле выиграла (случайно выиграла; очень невнятно выиграла...) у команды В».*

Переход от эмоционально (оценочно) нагруженных выражений (дисфемизмов) к более в этом плане нейтральным выражениям выступает как процедура эвфемизации. Соответственно, в случае нашего примера, переход от варианта (1) к достаточно бесстрастному выражению, например: *«Итоговый счет в игре между командой А и командой В 2:1 в пользу команды А»* осуществляет эвфемизацию, ослабляющую мажорную окрашенность команды А, а переход к тому же выражению от варианта (2) реализует эвфемизацию, ослабляющую минорную (в данном случае) окрашенность команды А.

Следует также иметь в виду, что в случае устойчиво повторяющихся практик эмоционального (оценочного) отношения к соответствующим событиям, сущностям или субъектам дисфемизация и эвфемизация становится закрепленной на уровне глубинной семантики, когда для маркировки одного и того же референта начинает использоваться не менее двух различных сигнификатов, при этом один из них является эмоционально (оценочно) нагруженным.

Классический пример такого рода – выражения «незаконнорожденный сын» и «ублюдок», сигнифицирующие один и тот же референт. Если (в рамках русской языковой культуры) осуществляемый при построении соответствующей речевой синтагмы парадигматический выбор (при подразумеваемом знании всех элементов парадигмы) совершается в пользу выражения «ублюдок» имеет место процесс дисфемизации, если же

выбор делается в пользу выражения «незаконнорожденный сын» – это (при определенных обстоятельствах) можно расценить как эвфемизацию.

Широкое и многообразное использование сложносоставных, развернутых (за счет добавления соответствующих эпитетов) и «свернутых» дисфемизмов и эвфемизмов обеспечивает модулирование степени негации дискурса (от абсолютно мажорного до абсолютно минорного со всеми соответствующими градациями), что позволяет производителю дискурса осуществлять достаточно эффективное влияние манипулятивного типа на субъекта, вовлеченного в данный дискурс.

Одной из наиболее распространенных целей дискурсного манипулирования с использованием процедур дисфемизации и эвфемизации является выстраивание у субъекта, вовлеченного в дискурс, позитивного отношения к т.н. in-группе (мы, свои, друзья) и негативного отношения к т.н. out-группе (они, чужие, враги). [Дейк ван 2013]

Так, например, политический дискурс, направленный на выгодную самопрезентацию и невыгодную презентацию out-группы, часто заменяет нейтральные слова и выражения на эвфемизмы и дисфемизмы, которые напрямую влияют на оценку читателем описываемой ситуации. При описании in-группы популярным является употребление эвфемизмов, которые создают положительную характеристику.

В большинстве случаев эвфемизмы – это в некотором роде литоты, приуменьшающие негативные действия и оправдывающие поведение «своих». Ниже приведены примеры эвфемизмов, которые наглядно демонстрирует создание если не отрицательной, то нейтральной оценки достаточно негативных предложений:

«*New York City funds relocation for homeless people*»[The Guardian 29.07.2009]

«*Britain has a drink problem and must recognise the devastating collateral damage it is doing to families, people on the roads and other innocent bystanders, the chief medical officer said yesterday*» [The Guardian 17.03.2009]

Как мы видим, в качестве эвфемизмов используются слова «relocation» и «collateraldamage», вместо которых более объективными были бы «barracks» и «deaths».

Как нам известно, дисфемизмы направлены на придание негативной смысловой нагрузки слову или выражению, поэтому чаще всего они используются при описании оппонента. Такие слова, как «preemption», «bloodshed» и «priapicmurderers» оставляют достаточно негативное послевкусие.

*«One senior official said the document will for the first time add "preemption" and "defensive intervention" as formal options for striking at hostile nations or groups that appear determined to use weapons of mass destruction against the United States» [The Washington Post, 10.06.2002]*

*«Russia is directly complicit in the **bloodshed** taking place in Syria and must act immediately to help bring an end to the country's long-running conflict, the UK defence secretary, has said» [The Guardian, 09.04.2017]*

Характерно, что само разделение на in-группу и out-группу производителем дискурса проводится заранее, независимо от текущего дискурса. Задача производителя дискурса в данном случае заключается не в убеждении себя, а в убеждении субъекта, вовлеченного в дискурс. Последний должен быть индоктринирован, то есть принять соответствующее разделение как само собой разумеющееся, что влечет за собой его когнитивную мобилизацию для поддержки соответствующей in-группы.

Еще одним важным аспектом риторической логики является маркировка степени доверия к действиям или сообщениям лиц (групп лиц), о которых идет речь в соответствующем дискурсе. Для этой цели обычно используется категория модальности, реализуемая в языке как при помощи соответствующих модальных глаголов и (или) наречий, так и более сложными способами.

Разберем выражение (навеянное нашумевшим политическим событием): *«В отравлении Скрипалей в Солсбери виновна Россия»*.

Можно лексическими средствами повысить доверие к этой информации (операция доверие +): *«В отравлении Скрипалей в Солсбери наверняка (очевидно; нет никаких сомнений; стопроцентно и т.д., т.п.) виновна Россия»*.

Можно лексическими средствами и снизить степень доверия к этой информации (операция доверие –): *«В отравлении Скрипалей в Солсбери вряд ли (неочевидно, что...; весьма сомнительно, что...; маловероятно, что... и т.д., т.п.) виновна Россия»*.

Операции повышения и понижения доверия осуществляется в дискурсе и таким приемом как включение или опускание агенса. В первом случае обычно используется указание на мнение (в том числе и аргументационного плана) соответствующего агенса: *«По моему мнению (я считаю, что...; я уверен, что...; я подозреваю, что...; все знают, что...; по мнению осведомленного источника; как полагают эксперты и т.д.) в отравлении Скрипалей в Солсбери виновна Россия»*.

Во втором случае используются безличные конструкции: *«Понятно, что (известно, что...; представляется что... и т.д.) в отравлении Скрипалей в Солсбери виновна Россия»*.

Хотя в каждом ряду (как с включением, так и с опусканием агенса) по прежнему велика роль лексических средств, используемых и для повышения и для понижения доверия, манипулятивный эффект повышения доверия в случае использования безличных конструкций является более выраженным.

Наконец, нельзя забывать, про такой важный аспект как степень близости, устанавливаемая между субъектом, вовлеченным в дискурс и автором данного дискурса, с одной стороны, а также, с другой стороны, между субъектом, вовлеченным в дискурс, и персонажами, которые фигурируют в данном дискурсе.

Степень близости между автором и потребителем дискурса модулируется, в первую очередь, стилистически. Употребление официоза, бюрократизмов, высокого стиля речи увеличивает дистанцию между автором дискурса и субъектом, вовлеченным в дискурс. Аналогичную роль играет использование специальных терминов и научных понятий. Во всех этих случаях коммуникация идет в модусе «Вы».

Уменьшает дистанцию между автором дискурса и субъектом, вовлеченным в дискурс, стилистика просторечья, включение жаргонизмов, сленга, вплоть до использования ненормативной лексики. В этих случаях коммуникация идет в модусе «Ты».

Особо сильное впечатление дает «работа на контрасте», когда от модуса «Вы» автор дискурса переходит к модусу «Ты», акцентировано сокращая дистанцию со своим (реальным или предполагаемым) коммуникантом, или, когда автор дискурса от модуса «Ты» переходит к модусу «Вы», акцентировано увеличивая дистанцию со своим коммуникантом.

Обе функции дискурса – как увеличение дистанции между автором дискурса и вовлеченным в него субъектом (оператор дистанция +), так и уменьшение такой дистанции (оператор дистанция –) важны с точки зрения решения манипулятивных задач, поскольку понижают критичность субъекта, вовлеченного в дискурс. Однако такое понижение критичности (торможение Системы 2) осуществляется разными методами: в первом случае (оператор дистанция +) используется апелляция к авторитету («идолы театра»); во втором случае (оператор дистанция –) используется апелляция к чувству доверительности, характерному для объединения, маркируемым понятиями «Мы», «Свои».

Модулирование степени близости между субъектом, вовлеченным в дискурс, и персонажами, представленными в дискурсе, как правило, работает на противопоставлении «своих», «друзей» (in-группы) и «чужих»,



«врагов» (out-группы). К первым возникают чувства симпатии, сопереживания, ко вторым – чувства неприятия, отчуждения.

Общая (онтологическая) градация степеней близости для человека вполне очевидна: живое ближе, чем неживое (собака – камень); одушевленное ближе, чем неодушевленное (человек – собака); соплеменник ближе, чем иностранец; земляк («зёма») ближе, чем не-земляк; друг ближе, чем не-друг; родственник ближе, чем не-родственник, близкий родственник ближе, чем дальний родственник. При выстраивании дискурса применяются разнообразные средства, для маркировки степени близости: употребление соответствующей лексики, метафор, которые, по сути, представляют собой скрытую предикацию, [Лакофф, Джонсон 2004] особой стилистики (более близкое описывается (показывается) крупнее, детальнее, нагляднее), приемов олицетворения и др. В конечном счете, (с большей или меньшей степенью осознанности) используются все возможности для скрытного (соответственно, манипулятивного) навязывания субъекту, вовлеченному в дискурс, определенного психоэмоционального настроя, проведения в жизнь определенной индоктринации манипулятивного плана.

Таким образом, подводя соответствующие итоги, надо сказать, что дискурс-внушение или определенного рода индоктринация субъекта, вовлеченного в дискурс, в современном информационном обществе является, как минимум, весьма распространенной практикой, а, как максимум, мощным информационным оружием когнитивно-психологического свойства. Неподготовленный читатель (слушатель, зритель), вовлекаемый и зачастую успешно вовлеченный в определенный рода дискурс, как правило, не может устоять перед порой достаточно изощренными способами манипулятивного воздействия на него. Естественной реакцией здорового общества на сложившееся положение дел становится Просвещение, предполагающее, в частности, формирование у читателя (слушателя, зрителя) навыков критического мышления и умения противостоять техникам манипулятивного воздействия на него. Развитие

такого рода компетенций – актуальная и весьма важная задача Современности.

### Литература

Болинджер Д. Истина - проблема лингвистическая / Д.Болинджер // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Наука, 1987. – с. 56-62.

Ван Дейк Т.А. Дискурс и власть / Т. А. ван Дейк // Дискурс и доминирование. – 2013. – 344с.

Вежбицкая А. Понимание культур через посредство ключевых слов / А. Вежбицкая. М.: Языки славянской культуры, 2001—288 с.

Данилова А. А. Манипулирование словом в средствах массовой информации / А.А. Данилова. 2-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство КДУ», 2011. – 232 с.

Иванов В.В. Чет и нечет: Асимметрия мозга и знаковых систем / В.В. Иванов. – М.: Сов. Радио, 1978. – 184 с.

Иванов В.В., Топоров В.Н. Славянские языковые моделирующие системы / В.В. Иванов, В.Н. Топоров.– М.: Наука, 1965 – 246 с.

Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2013. – 656 с.

Канеман Д., Словик П., Тверски С. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, С.Тверски. – Харьков, Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005. – 632 с.

Лакофф Д., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем /Д. Лакофф, М. Джонсон. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 256 с.

Леви - Стросс К. Структурная антропология / К. Леви-Стросс. М., Наука - 1985. – 283с.

Лотман Ю.М. Динамическая модель семиотической системы // Лотман Ю. М. Избр. статьи. В 3 тт. Таллинн, 1992. – Т.3.

Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – Эксмо, 2017. – 368 с.

Тэрнер В. Символ и ритуал. / В. Тэрнер – М., 1984. С. 37.

Черников М.В., Перевозчикова Л.С., Шульгина Л.В. Экономическая теория: идеи мотивации поведения человека в рыночной экономике // «Финансы. Экономика. Стратегия» (научно-практический и методологический журнал), 2017, № 8 (133). – С. 5 – 15.

## Глава 5 Смех: онтология и коммуникативная прагматика

[В основе главы лежит статья Черников М.В. «Смех: онтология и коммуникативная прагматика» // Историческая психология и социальная история (ИПСИ). 2019, №1 (принята в печать)]

В 1900 году известный французский философ А. Бергсон публикует свою знаменитую работу «Смех: Эссе о значимости комического». Касаясь т.н. «загадки смеха», Бергсон пишет: «Величайшие мыслители, начиная с Аристотеля, принимались за эту маленькую задачку, а она все не дает собой овладеть, скользит в руках, вырывается и снова встает, как дерзкий вызов, бросаемый философской мысли». [Цит. по Рюмина 2010: 12]

Более чем через 100 лет после Бергсона, в 2006 году уже современный исследователь, также отмечая богатую историю изучения смеха, вынужден признать: «История изучения смеха столь же изменчива и противоречива, сколь изменчив и противоречив сам смех. Не многие феномены привлекали к себе столько же внимания со стороны философов, писателей, антропологов, психологов, культурологов, этнографов, искусствоведов... Но смех, причины его возникновения и способы включения в культуру, несмотря на интеллектуальные усилия ученых различных эпох и направлений, во многом продолжают и сегодня оставаться «вещами в себе», явлениями таинственными, загадочными, не поддающимися строгому объяснению и не укладывающимися полностью ни в одну из теорий, предлагавшихся и предлагающихся специалистами». [Лашенко 2006: 5]

Действительно, казалось бы, проблемное поле т.н. «загадки смеха» «истоптано» вдоль и поперек. По проблематике смеха можно указать не только огромную библиографию, но и выделить целый ряд исследовательских стратегий, косновным из которых принято относить: теорию превосходства, теорию разрядки и теорию противоречия.

«Теория превосходства, – читаем в современной монографии, – впервые предложена Т. Гоббсом, который видел в смехе «внезапное возвышение» смеющегося и соответственно принижение осмеиваемого. Из этого тезиса Гоббс выводил все основные характеристики смеха. Позднее эта теория была воспринята Стендалем, А. Бэйном, Ш. Бодлером и др.

Теория разрядки подробно разрабатывалась в психоанализе и основана на теоретических выкладках З. Фрейда о комическом и остроумии как об освобождении от психологического напряжения, а в широком плане — от диктата социальных норм. Непосредственным источником психоаналитической трактовки смеха считается теория Г. Спенсера, основанная в свою очередь на развитии идеи И. Канта о смехе как «внезапном превращении напряженного ожидания в ничто». Позже как сублимация агрессии смех рассматривается К. Лоренцом, как творческая разрядка интеллектуального напряжения – А. Кестлером.

Теория противоречия прямо продолжает античные традиции. Подобно тому, как смех у Демокрита, Платона, Аристотеля, Цицерона последовательно выводился из несоответствия сущности и мнимости, ценности и претензии на нее, красоты и безобразия, формы и бесформенности, теоретики XVII-XX вв. усматривают причину смеха в противоречии между величием и ничтожностью (Жан-Поль), основательностью и иллюзорностью (Гегель, Маркс, Энгельс), понятием и реальностью (Шопенгауэр), жизнью и автоматизмом (Бергсон).[Дмитриев, Сычев 2005: 136-137]

В тоже время, надо признать, что ни одна из этих исследовательских стратегий не стала общепризнанно доминирующей, так что говорить сегодня о полном концептуальном проникновении в «загадку смеха» явно преждевременно. И этому есть объяснение. Дело в том, что изучение смеха традиционно велось с описательных (можно сказать, спекулятивных) позиций, выстраиваемых порой с поражающей воображение виртуозностью и силой мысли, но без опоры на действительно научное понимание

феномена человека и человеческой деятельности, которое – и это следует особо подчеркнуть – сложилось относительно недавно (не ранее второй половины XX века).

Только в это время удалось получить важные (в том числе, экспериментальные) данные, которые фактически развенчали целый ряд фундаментальных представлений социо-гуманитарного знания, оказавшихся – на поверку – устойчивыми мифами. [Пинкер 2018]

Сегодня социо-гуманитарное познание выходит на новый этап интеграции философии и реальных наук о человеке, когда для решения т.н. синтетических проблем человека используется и характерный для философии уровень интеллектуальной рефлексии и весь экспериментально-опытный материал, предоставляемый реальными науками о человеке.

Следует признать, что к числу такого рода синтетических проблем человека относится и т.н. «загадка смеха». Настоящая статья как раз и призвана продемонстрировать возможности современной интеграции научного и философского знания для продвижения в деле решения этой синтетической проблемы – проблемы смеха.

\*\*\*

После авторитетного заявления Аристотеля: «Из всех живых существ только человеку свойствен смех» [Аристотель 1937: 118], долгое время принято было считать, что улыбка и смех присущи только человеку [Пропп 1976: 28]. Однако этология свидетельствует, что в своем зачаточном виде они проявляются уже у высших млекопитающих. Как убедительно показал К. Лоренц, улыбка по своей природе восходит к хищному оскаливанию пасти (демонстрации клыков), которое многие высшие млекопитающие (от волков до обезьян) используют для запугивания своего противника [Лоренц 1994] Оскаливание (наряду с взъерошиванием для придания себе визуально большего размера, характерными телодвижениями, маркирующими

агрессию и рядом других коммуникативных сигналов устрашения) – стереотипная поведенческая реакция, широко применяемая зверями в любой чреватой опасностью ситуации.

Важно подчеркнуть, что все такого рода устрашающие сигналы «выставляются» животным «заранее», в самом начале ситуации, которую зверь оценивает как угрожающую. Зверь предвосхищает встречу с возможным противником и реагирует на него с опережением. В отечественной научной литературе такую реакцию определяют как «опережающее отражение действительности» [Анохин 1962]

Реагирование с опережением запускает не только внешние – поведенческие – действия, но и внутренние процессы, мобилизующие организм животного для отпора врагу. В головном мозгу животного возникает специфическое поле возбуждения, т.н. доминанта, которая тормозит все «не относящиеся к делу» информационные сигналы, сосредотачивая организм животного для выполнения наиболее (порой – смертельно) важной для него в данный момент задачи – схватки с врагом. [Ухтомский 2017]

Однако бывают случаи, что тревожная ситуация внезапно успешно разрешается. Опасный враг оказывается всего лишь, например, со страшным шумом упавшей веткой дерева. Ситуация триггерно опрокидывается, наступает разрядка. Втакого рода ситуации происходит своего рода «слом доминанты», который, как правило, сопровождается неким «не относящимся к делу» и непроизвольным, как бы «вырывающимся наружу» поведенческим эффектом, например, тем или иным звуковым сигналом. [Норкина 1960] В этологической литературе такого рода поведенческие эффекты получили наименование и описывались как «смещенная активность» [Korlandt 1940; Tinbergen 1952] или «смещенный действия» [Кальтенхаузер, Крушинский 1969]

Показано, что в определенных рода условиях – например, в условиях направленного эксперимента – можно добиться устойчивой коррелятивной

связки между «словом доминанты» и соответствующим поведенческим эффектом. [Поршневу 1974:Глава «Тормозная доминанта»] С точки зрения эволюционной логики такого рода корреляция между «словом доминанты» и определенным (случайно возникающим) поведенческим эффектом может стать устойчивой, если соответствующий поведенческий эффект функционально нагружается и начинает играть определенную роль в плане повышения биологической приспособленности данного типа животных. Этот механизм работает в ситуации «общественных животных» (в частности, приматов) по отношению к звуковым сигналам, возникающим как произвольные корреляты «слова доминанты». Вызванный «словом доминанты» звуковой сигнал в случае общественных животных может быть использован в качестве коммуникативного сигнала. Получая, таким образом, функциональную нагрузку, он закрепляется, становясь унифицированным элементом в составе поведенческого репертуара данного вида животных.

Поршневу, впервые привлечший серьезное научное внимание к данному эффекту, положил его в основу своей – предельно интересной, хотя и не бесспорной – теории возникновения речи у первобытного человека. [Поршневу 1974] Мы не будем сейчас обсуждать всю (достаточно сложную) теорию Поршнева и погружаться в проблематику формирования речевых навыков человека. Укажем лишь, что открытый (и убедительно обоснованный) Поршневым эффект вполне приложим к такому произвольному извлечению звуков в характеризующихся определенным рода напряженностью ситуациях, которое принято трактовать как смех. (Заметим, что идея о смехе как определенной форме «смещенной активности» – но без привязки к коммуникативной нагруженности смеха – высказывалась и другими учеными, в частности В. Шмидтом [Schmidt 1957], П. Лейхаузенем [Leyhausen 1973], Р. Расселом [Russell 1987] – см. Козинцев 2007: 120))



То, что смех несет в себе, в первую очередь, коммуникативную составляющую сегодня хорошо известно. Как установил психолог Р. Провайн, люди в компании смеются в 30 раз чаще, нежели в ситуации одиночества. [Provine 2000: 42] А если человек смеётся, будучи один, он, как правило, представляет себе реакцию других людей или соответствующего рода коммуникативное действие.

Тезис о коммуникативной природе смеха подкрепляет и давно установленный факт смеховой заразительности. [Chapman, Wright 1976; Freedman, Perlick 1979] Именно потому, что смех заразителен, в современных комедийных шоу используют уже записанный смех (ранее – в старинных водевилях – место, в котором зрителям предписывалось смеяться, отмечалось ударом барабана). [Пинкер 2017: 597]

Основные свои функции смех как коммуникативное действие проявляет уже на уровне приматов, которые, как считают приматологи, издают звуки функционально идентичные смеху. В частности, утверждает социобиолог И. Эйбль-Эйбесфельдт, именно как смех следует расценивать т.н. «окрикивание» – характерные звуки, производимые обезьянами, собирающимися в группу с целью атаковать или запугать своего врага. [Eibl-Eibesfeldt 1989]

Существует и другой тип «смеха». Например, шимпанзе «смеются», щекоча друг друга. Такого рода щекотание состоит в том, что обезьяны касаются уязвимых мест своего партнера, имитируя нападение. Происходит как бы драка понарошку, сопровождаемая у шимпанзе ритмичными придыхательными звуками, которые, как утверждают специалисты, представляют собой специфический смеховой комплекс.

Обобщая все вышеизложенное и пытаясь найти «общий знаменатель» установленных фактов, можно дать следующее определение смеха: смех – это непровольная реакция, возникающая в случае неожиданного, но оправданного понижения «градуса» ситуации и выполняющая функции

коммуникативного сигнала (а потому – закрепляемая как стереотипная) в системе межсубъектных человеческих отношений.

Можно показать, что разнообразные и многочисленные смеховые ситуации, возникающие в человеческом общении, предполагают выполнение требований, указанных в данном определении. Верно и обратное, в том случае, когда не выполняются основные требования «формулы смеха», а именно, отсутствует либо а) неожиданность понижения «градуса» ситуации, либо б) оправданность понижения «градуса» ситуации, либо в) само понижение «градуса» ситуации – смеховая реакция не наступает. При этом, сила возникающей смеховой реакции будет зависеть от быстроты и амплитуды «слома доминанты». Чем более напряженная ситуация предшествовала её успешному (оправданному) разрешению, чем нетривиальнее, неожиданнее (быстрее и эффективнее) происходит разрешение напряженной ситуации – тем сильнее проявляется смеховая реакция.

Если смеховая реакция вызывается резким разрешением (понижением «градуса») напряженной ситуации, то можно ожидать, что различные – естественно возникающие или искусственно созданные – варианты «понижения градуса» ситуации и будут задавать пространство типичных смеховых ситуаций.

Один из наиболее распространенных сценариев смеховой ситуации можно назвать «нивелирование угрозы».

Наличие угрозы, очевидно, не может не напрягать. Причем, чем серьезнее угроза, тем больше соответствующее напряжение и тем менее понятным представляется вариант её устранения. Именно поэтому «развенчание злодея», если оно действительно (по крайней мере, правдоподобно) достигается, то достигается за счет использования нетривиальных процессов и/или креативных действий, что, как правило, дает комический эффект.

Креативно осуществляемое «развенчание злодея» лежит в основе многочисленных комедийных сюжетов: Буратино против Карабаса-Барабаса в «Золотом ключике», Заяц против Волка в культовом советском мультсериале «Ну погоди», хитрый и ловкий мальчишка против злонамеренных взрослых (рассказ О.Генри «Вождь краснокожих» и снятый по рассказу одноименный фильм), интеллигент-ботаник против brutального хулигана – вторая новелла из фильма Л.Гайдая «Операция «Ы» и другие приключения Шурика». Этот ряд можно долго умножать.

Более замаскированным (потенциальным) вариантом «злодейства» является наличие у определенного субъекта высокого статуса, что позволяет данному субъекту (по крайней мере, потенциально) осуществлять по отношению к не обладающим таким статусом акты распоряжения, доминирования, господства. Наличие такой – пусть даже только возможной – угрозы от высокостатусного индивида также вызывает соответствующее напряжение у других людей (тем более сильное, чем более амбициозен высокостатусный индивид и чем чаще он подчеркивает свой статус). Соответственно, в случае неожиданной «потери лица» высокостатусным индивидом не может не возникнуть комичная ситуация.

Варианты «нивелирования статуса» – с учетом того, что по мере развития и усложнения общества и типы статусов, и приемы их нивелирования становятся все более многочисленными и специфическими – весьма разнообразны.

Самым древним и примитивным способом нивелирования статуса являются физические воздействия, указывающие на телесную слабость любого – даже самого высокопоставленного – представителя *homo sapiens*, а также обращение внимания на физиологические особенности, в том числе, физиологические отправления, которых опять же не в силах избежать любой – даже предельно статусный индивид. Два указанных способа нивелирования статуса составляют суть т.н. грубого и «туалетного» юмора.

В культурно развитых цивилизациях оба вышеуказанных типа юмора считаются социально слишком конфликтными, а потому, по существу, стигматизируются, объявляясь не приемлемыми (пошлыми). Именно поэтому в современном обществе подобного типа юмор имеет хождение преимущественно в подростковой среде, а среди взрослых встречается только в специфических – в частности, криминальных – субкультурах.

Однако в древности именно грубый юмор был наиболее употребителен, иногда в своих проявлениях доходя буквально до садизма. Американский антрополог Реймонд Хеймс, изучая живущее в наше время племя охотников-собирателей – екуана, проводил полевые исследования в джунглях Амазонии. Как белый и (что существенно) высокий иноземец он считался среди туземцев высокостатусным индивидом, но когда он, входя в хижину, сильно ударился головой о дверную перекладину и упал, корчась от боли и буквально обливаясь кровью, свидетели этого события чуть не умерли от смеха. [Пинкер 2017: 598]

В эпоху Средневековья предельно смешными представлялись сцены публичных казней.

Да и сегодня – при всей (хотя бы, декларативной) высококультурности современного общества – какой-нибудь неожиданный конфуз, случившийся со статусной особой, представляется комичным. Если президент крупной державы, величественно спускаясь с трапа самолета, вдруг спотыкнется и упадет, лицам, присутствующим при этом, очень трудно будет удержать смех.

Особый тип напряжения вызывает у людей и боязнь переступить через жестко установленные социальные запреты и/или различного рода табу. Подобная боязнь вполне оправданна, поскольку нарушение важных (представляющихся важными) социальных запретов, как правило, влечет за собой серьезное наказание (высокие издержки для нарушителя).

Кроме того, нельзя не учитывать, что имеющаяся (закрепленная в данном социуме) диспозиция табуированного в существенной мере

ограничивает свободу действий и поведения членов данного социума. Имманентная для человека нацеленность на увеличение личностной свободы вступает в конфликт с имеющимися социальными запретами, что и порождает соответствующее напряжение. Именно поэтому креативное, ловкое, каким-то образом «оправданное» (что, по крайней мере, теоретически позволяет избежать наказания) нарушение такого рода социальных запретов (табу), будучи, по существу, удачной попыткой разрядить диспозиционно закрепленное в рамках данной культуры (или субкультуры) напряжение, имплицитно смеховую ситуацию и вызывает, как минимум, улыбку.

Позволить себе нарушить принятое в данной культуре табу могут, как правило, лишь достаточно маргинальные особы: дети, иностранцы, юродивые, записные шуты и комики. Им обычно и дозволяется производить попытки «нивелирования табу»: от отпускания сальных шуток и произнесения (поведенческого проявления) непристойностей до буквально святотатства.

Далеко не всегда такие попытки вызывают смех. Как правило, бытие табуированного в социуме серьезно обусловлено. Выполнение принятых в обществе правил, в том числе, социальных запретов и табу играет важную роль в деле обеспечения сплоченности данного социума, определяя высокую легитимность последних. В тех случаях, когда сплоченность социума предельно значима (например, ситуация военных конфликтов) степень легитимности соответствующих табу может возрастать до уровня сакральности.

Попытки нивелирования легитимных табу, даже производимые маргинальными личностями, обычно вызывают не столько смех, сколько, как минимум, раздражение, а, как максимум, – праведное негодование. Но если степень легитимности табу (при всей легальности последнего) ослабляется то «удачные» (представляющиеся удачными) попытки нивелирования табу начинают рассматриваться в модусе комичности и

продуцируют смеховую реакцию. Вспомним, например, советский анекдот. *Брежнев приезжает в Узбекистан, спускается с трапа самолета. Встречающие его приветствуют: «Салям алейкум». «Алейкум салям» – отвечает Брежнев. Вдруг кто-то из толпы кричит: «Архипелаг Гулаг». Брежнев в ответ: «Гулаг архипелаг».* Так обыгрывается и вся табуированная в позднем СССР тема сталинских лагерей и – более конкретно – строжайше запрещенная в Советском Союзе книга Солженицына «Архипелаг Гулаг».

Однако произвольная смеховая реакция, возникающая при неожиданно-успешной разрядке напряженной ситуации – это лишь одна составляющая феномена смеха. Вторая – не менее значимая его составляющая – обусловлена прагматическим использованием смеха как в природно-преобразовательных, так и – особенно – в коммуникативных целях.

Здесь действует как бы обратная логика. Если быстрое и удачное понижение «градуса» ситуации вызывает смех, то, быть может, наличие (как вариант – искусственное вызывание) смеха способно обеспечить соответствующую разрядку (облегчение) напрягающей ситуации.

Использование такой логики в природно-преобразовательных целях, конечно, есть не что иное, как рецидив магического мышления, в котором господствует принцип бриколажа [Леви-Стросс 1994], а причинно-следственные связи трактуются на основе соответствующих типов ассоциаций.

Общества, в которых не изжито магическое мышление, характеризуются и наличием вполне определенных – предельно странных с точки зрения цивилизованного человека – поведенческих практик и ритуалов. Так, например, для них характерны различного рода карго-культы. (Это название возникло после того, как антропологами были описаны случаи, происходившие на островах Тихого океана во время второй мировой войны. Американцы завозили самолетами на эти острова

различные грузы – карго, которые частично доставались туземцам. Когда – по окончании военных действий – потребность американцев в использовании островов отпала, туземцы, лишившись притока желанного карго, попытались его возобновить. Практикуемое островитянами магическое мышление подсказало им логику действий: они построили деревянную будку на опустевшей взлетной полосе и посадили в неё человека со сделанными из половинок кокоса наушниками. Выполнив, как они посчитали, все необходимые для прибытия самолетов действия, туземцы стали ждать появления искомого карго. Многочисленные и разнообразные примеры карго-культов ретроспективно были найдены во многих архаичных обществах [Lindstrom 1993])

К числу такого рода карго-культов правомерно отнести и, например, ритуальное использование смеха в похоронных обрядах, что – при всей парадоксальности (если не чудовищности) с точки зрения современного человека – устойчиво практиковалась во многих древних обществах.

Этнография свидетельствует, что даже в конце 19-го века у восточных славян, например, в Закарпатье, бытовали, мягко говоря, странные для трагической ситуации прощания с умершим ритуалы. [см. Лащенко 2006] После неременного обмывания и одевания покойника, его тело располагалось на специально убранной лавке в почетном месте горнице. Для прощания живых с умершим созывались т.н. сборы, на которые приглашались родственники, друзья и хорошие знакомые покойного. На сборах поначалу господствовала подобающая ситуации смерти близкого человека скорбная и трагическая атмосфера, но потом – что с современной точки зрения выглядит, мягко говоря, непонятным – начиналось время т.н. «забав».

Появлялись шутки, скабрёзности, смех. Проводились ритуально обязательные игры. Модификаций таких игр было множество, но, как правило, они выстраивались вокруг ситуации «слепого» выбора. Показательным в этом отношении была популярная игра – «забава» –

«лубок» (надо иметь в виду, что в старину практиковалось и умерщвление престарелого «на лубке», когда, например, его сажали на лубок (примитивные санки) и спускали по крутому склону горы, в пропасть). Суть игры «состояла в том, что парни, выбрав кого-то из своего круга, поворачивали его спиной к остальным. Кто-либо из участников «забавы» ударял его в спину, стараясь тут же смешаться с остальными. Если тот, кого ударяли, угадывал в толпе обидчика, он менялся с ним местами. Если нет, — игра, вызывавшая веселье, начиналась сызнова». (Лащенко 2006: 30).

«Забавы» постепенно принимали совсем уже неприличный оборот. Проводились откровенно скабрзные, сексуально окрашенные игрища. Вовлекалось в «забавы» даже тело покойника. Источник свидетельствует: «К покойнику никто не испытывает никакого уважения. Вечером собирается молодежь и выделяет страшные варварские шутки с трупом. Например, таскают мертвеца за ноги и зовут его, чтобы встал и забавлялся с ними, таскают за волосы и спрашивают, может ли он отгадать, кто его потянул, водят стеблем или веткой дерева у него под носом, щекочут его, чтобы засмеялся, и т. д. И всё это устраивается на глазах родных, которые, однако, и запротестовать не могут, потому что не могут нарушать обычай». (Кузеля 1914: 206).

Подобного рода «забавы», выглядящие с современной точки зрения предельно неуместными и, мягко говоря, непонятными, сопровождались постоянно продуцируемым смехом – непременно и строго обязательным элементом похоронной ритуалистики. Почему все это происходило?

Корни такого рода обрядовых действий уходят в древнее языческое прошлое восточных славян, мифологическую картину мира которых и практикуемое ими магическое мышление надо считать ответственными за формирование соответствующих карго-культов, используемых, в частности, в ситуациях перехода близкого человека из мира живых в мир мертвых.



Архетипической чертой древних человеческих обществ является ярко выраженная боязнь покойников, которые, как считалось на уровне общепризнанных истин, при некорректном, недостаточно правильном обращении с ними в момент перехода в загробный мир, способны возвращаться в мир живых и причинять живущим различного рода неприятности, вплоть до «забирания» с собой в мир мертвых. [Назаретян 2002] Поэтому строго обязательным полагалось неукоснительно «правильное» проведение погребального обряда. Оно включало в себя многочисленные требования и условия, которые получали институциональное закрепление и передавались из поколения в поколение, даже в том случае, если утрачивалось понимание причин и логики появления такого рода требований.

К числу предельно важных условий правильного обеспечения перехода человека из мира живых в мир мертвых относился и строжайший запрет на предание земле ещё живого человека. В силу этого запрета категорическим требованием к «правильному» проведению обряда перевода (перехода) близкого человека в загробный мир выступала необходимость провести все возможные (мыслимые и – с современной точки зрения – даже неммыслимые) действия, чтобы попытаться «оживить» покойника. И только если проведенная по полной программе – ответственно и старательно – процедура оживления покойника не приносила результатов, можно было успокоиться и с чувством выполненного долга и ощущением правильности всего происходящего предать усопшего земле.

Карго-воплощение программы оживления покойника, характерное для древних восточных славян, включало в себя, как показывает современный анализ, три основных компонента: двигательную активность, сексуальное напряжение и смеховую заразительность. [Лашенко 2006] Логика использования этих компонентов в рамках карго-культа оживления покойника определяется тем, что все эти компоненты представляют собой набор мощных стимуляторов человеческой активности. Выдержать их

напряженное давление и остаться бесчувственным, не шевельнувшись, даже когда тебя активно дергают и теребят, не заинтересовавшись, хотя бы на уровне движения глаз, когда вокруг нагнетается насыщенная сексуальная ажиотажность, не улыбнувшись, даже тогда, когда, казалось бы, нельзя не рассмеяться при виде всего происходящего, – такое под силу только окончательно умершему человеку. Так проясняется прагматическая функция смеха в погребальной ритуалистике древних народов.

Однако основные – не столь эзотеричные – примеры прагматического использования смеха, связаны, как правило, с решением не природно-преобразовательных, а определенного рода коммуникативных задач. В рамках соответствующих типов коммуникации продуцирование смеха (зачастую искусственное) призвано, в первую очередь, маркировать неравенство статусов и/или возможностей коммуникантов и, тем самым, индуцировать в сознании последних определенное, соответствующее этому неравенству психо-состояние.

Именно эту задачу выполняет т.н. осмеяние. В наиболее жесткой и агрессивной форме процедура осмеяния производится по отношению к врагу, противнику, которого следует уничтожить. Смех, используемый в практиках осмеяния, являясь маркером снижения «градуса» ситуации, нацелен на демонстрацию и себе (актору, продуцирующему смех) и противнику (адресату смеха), что последний мелок и незначителен, не представляет собой реальной угрозы, у него нет шансов выиграть противостояние.

Решению именно этой задачи обязан своим возникновением тот зловещий, сардонический смех, которым смеются – как это часто описывается в соответствующих художественных текстах (сказочных историях, комиксах и т.п.) – уверенные в своей силе и мощи «злодеи», нацеленные на уничтожение своего, представляющегося (и представляемого ими) жалким и неопасным противника. Суггестивное воздействие такого смеха увеличивает (на субъективном уровне) мощь

актера смеха и (что, возможно, проявляется в еще больших масштабах) уничижает адресата смеха, подавляя его самооценку и волю к сопротивлению. Естественно, что (стандартный сюжет соответствующего типа художественном творчестве) объект осмеяния пытается выйти из положения осмеиваемого и доказать «злодею», что тот заблуждается относительно своего (пусть и выглядящего невзрачным) соперника и явно недооценивает возможности сопротивления последнего.

В более мягкой форме подобного рода задачи дискредитации оппонента в процессе коммуникации решает саркастический и иронический смех. Если, о чем уже говорилось, неожиданное «нивелирование статуса» высокорангового человека способно вызвать непроизвольную смеховую реакцию, то представляется оправданным (и это на самом деле работает) попытка нацеленно снизить статус (ухудшить имидж) определенного человека, тем или иным способом индуцировав смех по отношению к этому человеку. Однако для такого индуцирования смеха (в мягком варианте – саркастической усмешки или иронической улыбки) надо найти (в крайнем случае, придумать) соответствующий повод.

При невозможности физически поставить подлежащего осмеянию или вышучиванию человека в комичную ситуацию (например, дав подножку, или захав тортом в лицо) приходится выискивать в поведенческих проявлениях данного человека «слабые места», не должны быть проявляемыми людьми, претендующими на данный статус (соответствующий имидж). Выискивание (порой весьма тонкое, требующее высокой наблюдательности) таких мест у определенного персонажа и их подчеркивание (порой весьма элегантно, креативно использующее для этой цели риторические приемы гиперболизации (сильная гипербола), уподобления (неожиданно-оправданное сравнение), косвенного речевого акта (тонкий намек) и др.) составляет суть таких саркастических (иронических) типов деятельности как пародирование, шаржирование, карикатуризация.

Вспомним, например, как «поддел» популярного, но чересчур уж амбициозного поэта Е. Евтушенко известный советский пародист А. Иванов. Евтушенко, что называется, ничтоже сумняшись, начал свою поэму «Братская ГЭС» с весьма фамильярно звучащей фразы (аллюзии на известное стихотворение С. Есенина «Собаке Качалова»)

*Есенин, дай на счастье нежность мне ...*

Свою пародию на Евтушенко А. Иванов назвал «Панибратская ГЭС» (блестяще!!!). Она звучала так:

*Есенин, дай на счастье руку мне.*

*Пожми мою. Дружить с тобой желаю.*

*Давай с тобой полаем при луне.*

*Ты помолчи. Я за двоих полаю.*

Пародия, как говорится, удалась!

Современный пародийный юмор позволяет себе быть более жестким, достигая за счет именно этой жесткости, нестеснительности дополнительных выразительных эффектов. Характерным примером такого жесткого современного юмора является сатирическое песенное творчество Семена Слепакова. Ярким его проявлением является, в частности, сатирическая дискредитация одного из самых талантливых российских футболистов 2010-х годов Андрея Аршавина. Невысокий, не-атлетичный, но обладающий прекрасным дриблингом, много забивающий нападающий «Зенита» и сборной России по праву считался звездой нашего футбола. Однако он далеко не всегда находил в себе мотивацию для игры, соответствующей его таланту. Особенно досадно это выглядело, когда он, уже будучи капитаном сборной России, «сдувался» в самых ответственных для страны матчах, а вполне справедливую критику просто игнорировал. Широкую известность получила его беспардонная фраза в адрес

болельщиков, упрекавших Аршавина в невыразительной игре: «Это их проблемы». Одним словом, Аршавина надо было «наказать», надо было сбить с него звездную спесь. Семен Слепаков сделал это блестяще:

*В маленьких бутсах, в маленькой форме  
Ты выбегал на большой стадион  
Был ты звездой в жизни и в спорте  
Каждый мальчишка в тебя был влюблён  
Пусть ты не вырос плечистым гигантом  
В сетку мячи загонял ты шутя  
И самым лучшим членом команды  
Все мы считали тебя*

Так, по сути, эпически начинается «Песня про Андрея Аршавина». Однако...

*И для участия в матче ответственном  
Ты прилетел из далёкой страны  
Ведь в предстоящей игре со Словенцами  
Были голы твои очень нужны  
Все Россияне на позитиве  
Ждали свершений и перемен  
Но в этот вечер был не активен  
Сборной России маленький член*

Вот она, изюминка всей песни, ключевое – весьма неожиданное, но и формально, и содержательно оправданное, запредельно жесткое сравнение, поистине «опускающее» (куда уж в России деться от уголовной лексики!) звездного футболиста. Удачно найденная, жестокая и унижительная метафора теперь будет составлять издевательский рефрен песни:

*Маленький член сборной России  
Сборной России маленький член  
Маленький член сборной России  
Сборной России маленький член....*

Хохот (особенно, при первом прослушивании) огромного большинства хоть немного «знающих тему» слушателей этой песни вполне определенно доказывает, что свою коммуникативную задачу – сатирически дискредитировать действительно звездного, но, очевидно, «звездившегося» футболиста – Семен Слепаков выполнил блестяще.

На примере песенного творчества Семена Слепакова можно проследить и еще одну характерную для коммуникативных процессов прагматическую функцию смеха, а именно, преодоление табу. Аналогично тому, как индуцирование смеха в отношении высокорангового человека понижает его статус (девальвирует имидж), так и комически оправдываемое вторжение, своего рода диверсия в поле табуированного понижает накал и жесткость имеющегося табу.

В той же «Песне про Андрея Аршавина» ключевая – вызывающая основной хохот – метафора находится, что называется, на «границе фола». Аллюзия к названию мужских гениталий (да ещё маленьких размеров – что, согласно устойчиво бытующим представлениям, дискредитирует мужское достоинство) совершенно очевидна для слушателей песни. Но использование такой метафоры в публичном пространстве есть, по существу, прямое нарушение как литературных, так и этикетных норм приличия. Литературных – поскольку употребленное выражение однозначно воспринимается лишь в качестве «фигового листка» или эвфемизма откровенно нецензурного выражения. Этикетных – поскольку такой – принятый разве что в криминальной среде – стиль обращения или названия человека является неприкрыто агрессивным и сознательно

унижающим последнего, что в культурном обществе считается не допустимым.

И, тем не менее, автор песни не просто позволяет себе нарушить литературные и этикетные табу, но делает такое нарушение ключевым, используя его как главное, определяющее средство вызывания смеховой реакции. И это не удивительно. Современная культурная ситуация в России, вовлекаясь в общий тренд развития постмодернизма как культурной логики позднего капитализма [Jameson 1991], характеризуется процессами делегитимации многих ранее строго соблюдавшихся табу. Целый ряд моральных, литературных, этикетных запретов, бывших ранее не только легальными, но и легитимными, еще сохраняя (по инерции) легальность (формальную признаваемость) все больше утрачивают свою легитимность (содержательно обоснованную признаваемость). [Черников, Филатов 2016]

В этой ситуации «оправданные» нарушения таких – обветшавших, но остающихся легальными – запретов вызывают уже не праведный гнев, как это было раньше, но смеховую реакцию, питаемую теми энергетическими ресурсами, которые в свое время были аккумулированы в данном табу. И пусть внешнее «оправдание» нарушения табу может быть достаточно легковесным (в случае «Песни про Андрея Аршавина» – это просто омонимия), оно запускает внутреннее – полновесное – «оправдание» такого нарушения. Действительно, по-настоящему «достать» нечувствительного к обычной критике футболиста можно лишь сильными средствами, в частности, перейдя на «пацанский» или «лагерный» стиль общения, который в России традиционно маркирует начало разговора всерьёз, начистоту, без сантиментов и двойных стандартов политкорректности.

Прикрывающиеся (оправдывающиеся) комичностью вторжения на территорию табуированного выполняют с коммуникативно-прагматической точки зрения функцию «окон Овертона», проверяя насколько еще прочно (насколько легитимно?) легальное табу. Если вторжения комического начинают вызывать смеховую реакцию, это

свидетельствует о начинающейся эрозии данного табу. Если же такого рода вторжения вызывают не смех, а осуждение и гнев, то значит «есть ещё порох в пороховницах» и табу не только легально, но и подлинно легитимно. Именно в рамках этой логики надо расценивать вызвавший широкую общественную полемику случай режиссера Андрея Красовского, который анонсировал свой недавно снятый фильм «Праздник» как черную комедию о блокадном Ленинграде.

При этом, конечно, надо отметить, что если технология «окон Овертона» со стороны комического стала приносить успех и оправдываемые задачей формирования смеховой ситуации вылазки комического на территорию табуированного начинают во все большей мере вызывать смех, то эрозия данного табу не только фиксируется, но и усугубляется. Смех в таком случае начинает добивать «раненного зверя».

Однако обусловленное смехом понижение «градуса» ситуации может применяться не только в конфронтационных целях, когда во главу угла ставится задача развенчать оппонента или противника, умалить его статус и/или ухудшить имидж. Смеховое понижение «градуса» ситуации может быть направлено и на нивелирование возможной агрессии в целом. В этом случае смех будет маркировать несерьёзность потенциально имеющейся угрозы.

Именно эту функцию выполняет смех в ситуации «возни» родителей со своими малышами. Втакого рода ситуации смеются (как минимум, улыбаются) и взрослые, тискающие и щекочущие своих детишек, шуточно пугающие их своим нападением, и сами малыши, которые, страшно любят такие – агрессивно-безопасные – игры. Частенько, разыгравшись, дети смеются, что называется, «до упаду».

Как свидетельствуют этологи, сопровождаемые смехом (правильнее, по-видимому, надо сказать – протосмехом) притворно агрессивные игры родителей с детьми имеются уже у высших млекопитающих и особенно характерны для обезьян. Аранжирующий такие игры смех (протосмех)



выступает при этом как «метакоммуникативный сигнал, означающий, что агрессивное по форме поведение – всего лишь игра, тогда как истинные намерения «агрессора» дружелюбны» [Козинцев 2007: 98]

У человеческих детей смех появляется на 2-м – 4-м месяце, улыбка – где-то на месяц раньше. Но первая улыбка – это реакция на внутреннее состояние, а смех возникает как реакция на внешнюю ситуацию. Первый смех обычно звучит в ответ на легкие тактильные или звуковые раздражители, затем доминирующими становятся визуальные сигналы. При этом важнейшим условием смеха малыша является то, что все эти сигналы исходят от знакомых ему людей, в первую очередь, родителей.

В 6-ть месяцев дети смеются от таких игр как «ку-ку» (родитель то прячет, то приближает свое лицо), «коза рогатая», «сорока-ворона» и т.п. В это время начинают вызывать малышковый смех подбрасывания, щипки, щекотка. Специалисты относят все эти виды игровых действий с детьми к категории «шоковых», поскольку ранее они превышали пороговый для малыша уровень опасности и вызывали плач. Но теперь, обусловленное привыканием и нарастающим чувством доверия к родителям, возросшее чувство безопасности позволяет ребенку воспринимать пугающее действие уже не всерьез, что и обуславливает переход от плача к смеху. По данным немецких исследователей Э. Герцфельд и Ф. Прагер, игра «ку-ку» в 6-8 месяцев вызывает смех примерно у 10% детей, в 9-11 месяцев – у 30%, а в полтора-два года – уже у 70% детей. [Herzfeld, Prager 1930]

Вырастая и социализируясь, люди привыкают использовать смех для разрядки ситуации. Давно замечено, что в дружеских компаниях смех и шутки звучат постоянно. Причем уровень острот в этом случае, как правило, невысок, важнее сама настроенность на смеховую реакцию. Характерно также, что в этой ситуации говорящие (в отличие от эстрадных выступлений юмористов) смеются даже чаще, чем слушающие.

Действительно, если (и особенно когда) вступающие в коммуникацию люди имеют различные социальные статусы, что неизбежно вызывает

напряжение у низкостатусного индивида, поскольку его (более) высокостатусный визави в силу имеющихся у него возможностей по крайней мере потенциально несет в себе угрозу доминирования, лучший способ понизить это напряжение – шутка со стороны высокостатусного партнера. Прибегая к шутке, вовлекая в разговор элементы юмора, собеседники не только (и не столько) порождают смеховую реакцию, сколько нивелируют статусное различие и переводят разговор в тональность, подразумевающую отношения равноправия и дружелюбия.

Наконец, нельзя не отметить и своего рода анестезирующую функцию смеха. О ней можно говорить и в буквальном смысле слова (есть данные, что смех (сопровождающийся выделением эндорфинов) действительно повышает порог болевой чувствительности [Dunbar... 2011]), и в более широком плане. Замечено, что в ситуационном ландшафте, характеризующимся высоким уровнем стрессогенности и психологической напряженности (пребывание в больнице, тяжелый и рискованный турпоход, фронтовые будни и т.п.) очень часто звучит смех, провоцируемый постоянно звучащими шутками, «приколами», широким использованием иронии, в том числе, и самоиронии. Индуцирование и поддержание шутливой, «несерьезной» атмосферы в таких – предельно серьезных – обстоятельствах использует (более или менее сознательно) способность смеха понижать «градус» ситуации для уменьшения психологической мучительности имеющейся ситуации, а потому бывает весьма востребованным.

Итак, подведем некоторые итоги. Как уже отмечалось, феномен человеческого смеха с давних пор интересовал философов, ученых, художников, да и просто мыслящих людей. Однако вплоть до недавнего времени огромные интеллектуальные усилия, направленные на разрешение «загадки» смеха, породив горы литературы, не очень сильно приближали нас к её разгадке. Виной тому, как представляется, является общая

неразвитость наук о человеке и человеческом поведении, которые, пожалуй, только в конце XX века приобретают действительно научный характер.

Самое интересное для человека, а именно, сам человек, его привычки, его действия, взаимоотношения с другими людьми, долгое время описывались, анализировались, обсуждались, в основном, спекулятивно, без должного научного фундамента. Такой научный фундамент стал вырисовываться только в относительно недавнее время, когда предложенная Дарвином эволюционная теория, обогащенная и соответствующим образом модифицированная на основе данных генетики, физиологии высшей нервной деятельности, этологии, антропологии и психологии, оказалась с должной степенью корректности распространенной на человека и человеческую деятельность.

В рамках современного научного подхода к изучению феномена человека и его поведения сложились условия и для более глубокого, более верного понимания природы человеческого смеха, а также специфики и роли смеха в различного рода коммуникативных процессах. Конечно, сделать предстоит ещё много, но, как представляется, «лед тронулся, господа присяжные заседатели».

### **Литература**

Анохин П.К. Опережающее отражение действительности // Вопросы философии, 1962, №6. – С.97-109.

Аристотель. О частях животных. М.: Государственное издательство биологической и медицинской литературы, 1937.

Дмитриев А. В., Сычев А. А. - Смех. Социофилософский анализ. М.: Альфа-М, 2005. – 592 с.

Кальтенхаузер Д., Крушинский Л.В. Этология // Природа. М., 1969, №8. – С.21-31.

Козинцев А.Г. Человек и смех. – СПб.: Алетейя. 2007. – 236 с.

Кузеля З. Посиживіє і забави при мерці // Записки Наукового товариства ім. Шевченка. Львів, 1914. Т. СХХІ. С. 173—224.

Лашенко С.К. Заклятие смехом. Опыт истолкования языческих ритуальных традиций восточных славян. М.: Ладомир, 2006. – 316 с.

Леви-Стросс К. Первобытное мышление. – М.: Республика, 1994. – 384 с.

Лоренц К. Агрессия. М.: Прогресс, 1994. – 272 с.

Назаретян А.П. Архетип восставшего покойника как фактор социальной самоорганизации // Вопросы философии, 2002, № 11. – С.73-84.

Норкина Л.Н. К анализу «компенсаторных» реакций при выработке внутреннего торможения // Физиология и патология высшей нервной деятельности обезьян. – Сухуми, 1960.

Пинкер С. Как работает мозг. – М.: Кучково поле, 2017. – 672 с.

Пинкер С. Чистый лист: Природа человека. Кто и почему отказывается признавать её сегодня. – М.: Альпина нон-фикшн, 2018. – 608 с.

Поршнева Б.Ф. О Начале человеческой истории. М.: Мысль, 1974. – 487 с.

Пропп В.Я. Проблемы комизма и смеха. – М.: Искусство, 1976. – 183 с.

Рюмина М.Т. Эстетика смеха: Смех как виртуальная реальность. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 320 с.

Ухтомский А.А. Доминанта и интегральный образ // Ухтомский А.А. Учение о доминанте. – М.: Изд-во Юрайт. – 2017. – С.32-43.

Черников М.В., Филатов Д.А. Трансформации интимности в современном обществе // Вестник ТОГУ. 2016. № 3(42). – С.191-196.

Chapman A.S., Wright D.S. Social enhancement of laughter: An experimental analysis of some companion variables // Journal of Experimental Child Psychology. 1979. Vol.15. P.295-303.

Dunbar, R.I.M., R. Baron, A. Frangou, E. Pearce, E.J.C. van Leeuwen, J. Stow, and M. van Vugt. 2011. Social laughter is correlated with an elevated pain

threshold. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 279(1731): 1161–1167.

Eibl-Eibesfeldt I. Human ethology. Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1989

Freedman J.L, Perlick D. Crowding, contagion, and laughter // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1979. Vol. 15. P. 295-303.

Herzfeld E., Prager F. Verstaendnis fur Scherz und Komik beim Kinde // *Zeitschrift fur angewandte Psychologie*. 1930. Bd34. S.353-417

Jameson F. Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. — Durham, NC :Duke University Press, 1991.

Korlandt A. Wechselwirkungen zwischen Instinkten // *Archives neerlandaises de zoologie*. 1940. Vol. 19. P.271-304.

Leyhausen P. Biologie von Ausdruck und Eindruck. In: Lorenz K., Leyhausen P. *Antriebe tierischen und menschlichen Verhaltens*. Muenchen, R.Piper, 1973. S.297-407

Lindstrom, Lamont. *Cargo cult: strange stories of desire from Melanesia and beyond*. Honolulu: University of Hawaii Press, 1993.

Provine R.R. *Laughter: A Scientific Investigation*. N.Y.: Viking, 2000

Russell R.E. *Life, Mind, and Laughter*. Chicago, Adams Press, 1987.

Schmidt W.D. Attrappenversuche zur Analyse des Lachens // *Psychologische Beitrage*. 1957. Bd.3 S.223-264

Tinbergen 1952 – Tinbergen N. «Derived» activities: Their causation, biological significance, origin, and emancipation during evolution // *Quarterly Review of Biology*. 1952. Vol. 27. P.1-32.

*М. В. Черников, Д. А. Жучков, А. М. Жучкова*

**Проблемы современной  
коммуникативистики**

*M. V. Chernikov, D. A. Zhuchkov, A. M. Zhuchkova*

**Problems of Modern Communication Studies**