

УДК 81.111'373

DOI 10.52928/2070-1608-2026-80-4-79-84

**БИНАРНАЯ ОППОЗИЦИЯ ФАСЦИНАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ/РЕЗИСТЕНТНОСТИ
В АНГЛОЯЗЫЧНОМ КИНОДИСКУРСЕ****О.В. ГОЛОВКО***(Белорусский государственный университет иностранных языков, Минск)*

В статье рассматривается бинарная оппозиция фасцинационной восприимчивости/резистентности адресата в диегетическом пространстве англоязычного кинодискурса. В результате исследования было установлено, что успешность фасцинационной коммуникативной ситуации детерминруется коммуникативным стилем общения адресата. Ассертивному адресату свойственно конструктивное и партнерское поведение фасцинационной восприимчивости/лояльности, что способствует комфортности и эффективности коммуникативного взаимодействия говорящих. Антифасцинативной модели поведения агрессивного адресата присущи деструктивность и сопернический характер, которые оказывают негативное дисгармоничное влияние на ход коммуникации и свидетельствуют о высокой степени фасцинационной резистентности.

Ключевые слова: *фасцинационная резистентность, фасцинационная восприимчивость, англоязычный кинодискурс, адресант фасцинации, адресат фасцинации, диегетическое пространство.*

Введение. Синергизм семиотики, структурной лингвистики и теории кино способствовал становлению лингвистики кино [26; 32; 33] и открыл новые горизонты в лингвистических исследованиях дискурса сквозь призму мультимодальности и эмерджентности. Актуальность темы предопределяется интересом современного языкознания к проблеме фасцинационного влияния в кинодискурсе. Исследование этого явления позволяет лучше понять, как в языке и речевом поведении адресата реализуется интенция адресанта фасцинировать своего собеседника, что находит свое проявление в фасцинационной восприимчивости/резистентности. Понимание механизмов восприятия слушателем фасцинации в кинодискурсе является важным и актуальным для углубления осознания способов воздействия на адресата не только в диегетическом, но и на зрителя (коллективного адресата) в метадиегетическом пространствах кинодискурса.

Успешность фасцинационной коммуникативной ситуации зависит не только от умения адресанта (субъекта фасцинации) правильно подобрать стратегии [5] и эксплицировать фасцинацию, но и от адресата, в частности, его коммуникативного стиля общения. Цель данного исследования предполагает решение следующих задач:

- 1) исследовать релевантность коммуникативных стилей адресата восприимчивости к фасцинации в рамках диегетического пространства кинодискурса;
- 2) описать фасцинационную восприимчивость/резистентность ассертивного адресата;
- 3) выделить основной спектр фасцинационной восприимчивости/резистентности агрессивного слушателя.

Теоретическую базу исследования составили труды в области коммуникативной лингвистики [2; 3; 12; 21; 15], в которых раскрывается особенность роли фактора адресата в речевом воздействии. Учитывались работы, посвященные психолингвистике [4; 18; 20; 29], в которых определяются ключевые дефиниции коммуникативного контакта и средств его установления сквозь призму коммуникативных стилей общения. Важным аспектом исследования является определение механизмов восприятия адресатом фасцинационного влияния с учетом степени его фасцинационной резистентности [8; 17; 19]. В работе учтены научные достижения в прагматической лингвистике [22; 25; 27; 34], позволившие описать прагматические особенности поведения ассертивного и агрессивного адресата в фасцинационной коммуникативной ситуации. Кроме того, в базу исследования вошли работы по когнитивной лингвистике [9; 16; 28; 24; 23; 30], дающие четкое описание моделей порождения речи и ее рецепции, что позволило проанализировать процесс восприятия фасцинации адресатом. Труды по конфликтологии [1; 7; 14] способствовали исследованию реакции агрессивного адресата на фасцинационное влияние, которое в большинстве случаев проявляется в контрфасцинации.

Материалом исследования являются 750 эпизодов-контекстов вербальной, невербальной и кинематографической экспликации фасцинационных коммуникативных ситуаций, выбранные методом сплошного отбора из киносценариев [31] англоязычных разножанровых фильмов, хронологические рамки создания которых охватывают период с 1976 по 2026 гг. В статье использован мультимодальный анализ дискурса для описания коммуникативных ситуаций актуализации фасцинационного влияния, а также семиотический анализ для определения вербальных и невербальных средств выражения фасцинации в кинодискурсе. Применялась методика ментальных пространств Ж. Фоконье и М. Тернера для выяснения механизмов конструирования/рецепции фасцинации в кинодискурсе; использовался интенциональный анализ для прагматической дескрипции ситуаций фасцинационного влияния в диегетическом пространстве кинодискурса.

Актуализация фасцинации в кинодискурсе происходит в вербальном профиле (уровень текста киносценария), невербальном профиле (задействованы все средства кинесики и проксемики) и кинематографическом профиле (свет, положение камеры, музыка). Конструирование фасцинации на вербальном уровне свидетельствует о том, что она может быть связана с тематикой текста киносценария («Таксист», 1976; «Джокер», 2019), лексико-

семантическими приемами и средствами («Волк с Уолл-стрит», 2013; «Королева змей, 2024»), синтаксическими (*voice-over* (голос за кадром) в «Дневник Бриджит Джонс», 2001) и фонетическими особенностями («Король говорит, 2010»), типом шрифта субтитров («Ла-ла-ленд», 2016).

Вербализация фасцинационного влияния достигается использованием адресантом в своей речи *метафор, цитат, парадоксов, юмора, комплиментов и похвалы* [11; 10]. Все вышеуказанные средства создания фасцинации нацелены на повышение воздействия продуцированной адресантом информации, удержания внимания собеседника и создание комфортного эмоционального фона. Динамика течения фасцинационной коммуникативной ситуации на начальном этапе интеракции прежде всего предусматривает создание положительной тональности общения, которая достигается правильным применением речевых актов похвалы и комплимента. Похвалу и комплимент объединяет положительная оценка говорящим своего собеседника.

Основная часть. В современной лингвистике особую актуальность приобретает подход, при котором коммуникативный стиль понимается как способ дискурсивного поведения (вербального и невербального), основанный на диаде «побеждать – терпеть поражение». Исходя из этого выстраивается три варианта коммуникативных стилей – ассертивный, агрессивный и субмиссивный [20; 21, с. 187–195]. Агрессивный стиль общения основывается на оппозиции «победить – потерпеть поражение» и присущ коммуниканту с доминантной позицией, который стремится достичь поставленных коммуникативных задач, игнорируя интересы собеседника. Ассертивный стиль общения построен на диаде «победить – победить» и направлен на кооперативное коммуникативное взаимодействие, соблюдение партнерского формата общения [21, с. 186]. Для каждого из предложенных коммуникативных стилей присущ специфический репертуар поведения фасцинационной восприимчивости/резистентности (отношение к влиянию внешней фасцинации) адресатом в рамках фасцинационной коммуникации.

В диалектическом пространстве кинодискурса специфика поведения адресата информирует о характере его личности. Равнодушие или же умышленное уклонение от фасцинации в различных приемлемых для него контекстах характерно для менее контактных личностей, тогда как высокая степень восприимчивости к фасцинационному влиянию обнаруживает открытую, более контактную личность. Следовательно, вербальный репертуар киноперсонажа способен проявлять его личностные характеристики – открытость или, напротив, закрытость, дружелюбие или враждебность, тщеславие или непосредственность. Кроме того, поведение объекта фасцинации в ходе общения может выступать маркером конкретного коммуникативного стиля личности – агрессивного, ассертивного или субмиссивного – для каждого из которых характерна разнообразная реакция на фасцинацию и степень фасцинационной восприимчивости/резистентности.

В ходе анализа иллюстративного материала фасцинационного влияния в кинодискурсе фасцинационная восприимчивость/резистентность адресата понимается нами как восприимчивость/резистентность к интенции говорящего очаровать, привлечь или обольстить коммуникативного партнера, захватить его внимание, эффективно направить его поведение в нужное русло.

Считаем целесообразным исследовать специфику проявления фасцинационной восприимчивости/резистентности в поведении адресата, которому свойственны ассертивный и агрессивный стили общения. Отметим, что с точки зрения фасциологии, коммуникативные стили, которым присуща экспрессивность, привлекающая внимание собеседника, создает положительное впечатление, считаются фасциативными. При таком подходе ассертивный стиль, коммуниканты которого всегда положительны в общении, является фасцинационным, ведь выбор адресантом ассертивного коммуникативного стиля основывается на желании построить конструктивные, равноправные отношения с адресатом, создать комфортный коммуникативный фон, что будет способствовать гармонизации взаимодействия. Кроме того, реакция адресата на продуцированную фасцинацию будет также положительной. Ассертивность проявляется в умении быть эмоционально уместным и способности эмоционально настроиться на партнера по коммуникации. Эмоциональная составляющая этого стиля связана с триадой дружелюбия «интерес – радость – удивление». Это открытый, контактный, партнерский тип общения.

Реакция **ассертивного адресата** на фасцинационное влияние со стороны говорящего тесно связана с понятиями афасцинации, антифасцинации и контрфасцинации и находится с ними в разных по своей природе связях [11]. Проведенный анализ эмпирического материала позволяет утверждать, что адресат, применяющий ассертивный коммуникативный стиль, обычно воспринимает проявления фасцинации со стороны собеседника более позитивно и конструктивно, чем конфликтный адресат. Фасцинация воспринимается слушающим как знак того, что говорящий заинтересован или ценит адресата, что способствует более открытому и доверительному взаимодействию:

1) **Emma:** “*You know, I’m just in awe of how easily you turn any little thing into something special.*”

Ryan: “*That fascinates me. It always makes me want to create even better.*”

Emma: “*That’s great to hear, because it really matters to me that my ideas inspire others.*”

Ryan: “*You inspire me, and I truly appreciate it.*”

Emma: “*Thank you, that means a lot to me.*” (La La Land, 2016)

Ассертивный реципиент фасцинационного влияния объективно оценивает проявление фасцинации, не спешит с выводами и не воспринимает похвалу в свою сторону как угрозу или манипуляцию. Фасцинационная коммуникативная ситуация воспринимается как часть нормального межличностного общения, которое может укрепить отношения. Рассмотрим на примере (№2) фрагмента из кинофильма «*What Women Want, 2000*». Участники коммуникации поддерживают дружелюбную атмосферу, которая достигается использованием в диалоге

позитивных эпитетов и оценочных слов: «*amazed, fascinates, incredible, mutual admiration*». Фасцинационная ситуация усиливается благодаря эксплицированному Линдой комплименту: «*I've always been amazed at how you can guess my thoughts and feelings*», который обретает встречное восхищение со стороны Ника: «*What fascinates me is how you can keep all that inside. You're incredible*». Выраженный адресантом фасцинации комплимент нацелен на переход от внешнего восхищения «*amazed*» к внутреннему состоянию «*trust*».

2) **Linda**: “*You know, I've always been amazed at how you can guess my thoughts and feelings.*” **Nick**: “*What fascinates me is how you can keep all that inside. You're incredible.*” **Linda**: “*That's nice to hear. I feel like it's bringing us more trust.*”

Nick: “*Yeah, I feel like our mutual admiration is bringing us closer together.*” (*What Women Want*, 2000)

Следует подчеркнуть, что ассертивный объект фасцинации умеет мягко, но точно выражать свои чувства и ожидания, устанавливая комфортные для себя границы, если фасцинационное влияние переходит в нежелательный формат. Ассертивность помогает адресату воспринимать проявление фасцинации без негативных эмоций и дает возможность сделать ситуацию более открытой и взаимопонимающей. Так, в примере № 3 фасцинация рассматривается слушателем как навязчива и неуместна. Адресант (адмирал) выражает фасцинацию, но ответ адресата реактивный. Использование термина «*public commodity*» (общественный товар) вводит экономическую метафору в искусство. Собеседник мягко, но уверенно устанавливает придел: «твое увлечение моим талантом не значит, что я тебе принадлежу»:

3) **Admiral**: “*Your talent for music truly fascinates me. You make music I've never heard before. It's incredible.*”

Another person: “*Thank you, it's nice to hear. It's very important to me that my music remains personal and doesn't turn into a public commodity. I hope that's understandable.*” (*The Dictator*, 2012)

Комплексный подход к изучению явления фасцинации закономерно предполагает анализ механизмов противодействия фасцинативному воздействию. Речь идет о контрфасцинации [11; 13], суть которой, по трактовке Ю.А. Шрейдера, заключается в реализации человеком целенаправленного сопротивления принятой в ее привычной среде фасцинации, что со своей стороны навязывает определенный способ отбора информации [13, с. 62]. Контрфасцинация – это антипод фасцинации. Будучи противоположными по сути и имея разную направленность, они предполагают существование друг друга, иными словами, фасцинация порождает контрфасцинацию и, наоборот. Это две диалектические противоположности, «поле борьбы и единства» которые охватывают практически все сферы человеческой жизни, прежде всего коммуникативные процессы [4, с. 78–79].

Для понятий фасцинации, афасцинации, антифасцинации и контрфасцинации свойственна динамическая природа. Скажем, то, что в определенном коммуникативном контексте является фасцинативным сейчас, может потерять такую свою наполненность и приобрести афасцинативный или антифасцинативный характер (примеры № 4, 5). К механизмам контрфасцинации относятся: 1) целенаправленное игнорирование, избегание, уклонение от фасцинативного воздействия; 2) намеренное создание психологических барьеров, фильтров, своеобразного щита, задача которых противостоять фасцинативному воздействию; 3) механизм привлечения суперфасцинативного (т.е. более мощной фасцинации), что «глушит», «гасит», подавляет фасцинативное влияние [11, с. 97]. Для большей наглядности приведем пример:

4) **Mark**: “*You know, you have such a contagious laugh... It's like music.*”

Bridget: “*Oh, thank you! Nobody's ever told me that before.*”

Mark: “*I'm not joking. It makes the day so much better.*”

Bridget: “*You sure know how to flatter... Maybe we should have coffee together?*”

Mark: “*I'd love that.*”

Bridget (smiling): “*Then I'm already looking forward to it.*” (*Bridget Jones's Diary*, 2001)

5) **Mark**: “*You know, you have such a contagious laugh... It's like music.*” **Bridget** (irritated): “*Honestly? It feels like you only say that when you want something.*” **Mark**: “*I'm just trying to cheer you up...*” **Bridget**: “*That sounds insincere. You're just manipulating me.*” **Mark** (hurt): “*I'm not like that.*” **Bridget** (coldly): “*Well, that laugh doesn't bring me joy anymore.*” (*Bridget Jones's Diary*, 2001)

Фасцинационная коммуникация протекает в рамках ситуации флирта (пример № 4). Марк выражает комплимент, используя аудиальную метафору «*laugh like music*». Бриджит благодарит и использует стратегию отрицания: «Никто раньше не говорил» с целью спровоцировать Марка на еще большую интенсивность. В результате переход от вербального одобрения к социальному действию (приглашение на кофе). В примере № 5 прослеживается полная противоположность. Та же реплика о смехе маркируется как перформативная неудача. Бриджит использует лексику «*manipulating*», которая мгновенно разрушает эстетику комплимента. А когнитивная установка адресата по отношению к адресанту («Ты врешь») полностью изменяет семантику слов.

Очевидно, что явление фасцинации обладает комплексной многослойной природой, а фасцинативный эффект достигается с помощью целого арсенала вербальных и невербальных средств коммуникации, где невербальный аспект коммуникации играет, хотя и важную, но далеко не единственную роль. Соответственно и механизмы контрфасцинации отличаются многоаспектностью, то есть тенденцией к использованию нескольких способов противодействия фасцинативному, их разнообразным комбинациям. Объясним это с помощью примера, где имеется комбинация контрфасцинативных вербальных и невербальных средств:

6) **Tyler** (fascinating, confident): “*You're not your job. You're not the car you drive.*” (steady gaze, calm, alluring tone)

Narrator (counter-fascinating, detached): “*That sounds like some cult leader's lecture.*” (crosses arms, avoids eye contact)

Tyler (smiling, stepping closer): "Lectures don't change anyone. Only action does." (gesture inviting action)

Narrator (frowning, cold): "Maybe you have ideas, but I'm not going to blindly follow." (turns away, restrained voice)

Tyler (hinting, with a slight smirk): "Blind following is the beginning of freedom." (indirect eye contact, calmly pressing tone)

Narrator (sharply, irritated): "No. Freedom is a choice, not an order." (cuts off gestures, tense voice, looks straight ahead) (Fight Club, 1999)

Очевидно, указанные способы противодействия фасцинационному влиянию могут иметь разный характер и форму выражения: вербальная и невербальная контрфасцинация – важное звено коммуникативного взаимодействия персонажей, поэтому его изучение является неотъемлемой составляющей исследования специфики функционирования невербального профиля актуализации фасцинации в кинодискурсе.

Антифасцинативным поведением обладает, как правило, **агрессивный адресат**. Поведение коммуниканта агрессивного стиля общения имеет принципиально иной характер, соответственно, и другие номинации на обозначение восприятия им фасцинации. В этом случае фасцинационная резистентность проявляется в антифасцинационном поведении слушателя, которое активно разрушает коммуникацию [6, с. 68–69], поскольку адресат открыто прибегает к выражению своих негативных эмоций, неодобрению, угрозам. Таким образом, фасцинационная резистентность, являясь активной деструктивной избыточностью, приводит к игнорированию агрессивной коммуникативной личности интересов партнера по коммуникации [21, с. 188], следовательно, оказывает разрушительное влияние на процесс коммуникации на этапах ее установления, развития или завершения. Эмоциональная составляющая этого стиля основывается на триаде враждебности, что является проявлением разной степени негативной настройки по отношению к субъекту фасцинации – от гнева до отвращения и пренебрежения.

Эксплицитными маркерами агрессивного стиля общения объекта фасцинационного влияния являются: вербальные высказывания агрессии (открытые угрозы, оскорбления, резкие критические замечания, крики, обвинения в адрес субъекта фасцинации); повышение голоса и напористость (чёткое и громкое высказывание своих требований, нежелание уступать, использование приказного тона); императивы и ультиматумы (категоричные просьбы или требования выполнить условие «сейчас же» или «иначе»); физические проявления агрессии (жесты, сжимание кулаков, покраснение лица, резкие движения), которые явно выражают раздражение или злобу; перебивание и отказ слушать (игнорирование слов продуцента фасцинации, прерывания, проявление нетерпения к адресанту); невербальная враждебность (злые взгляды, угрожающая мимика, прямое игнорирование); прямая конфронтация (спровоцированное вступление в спор, конфликты, открытый вызов субъекту фасцинации).

Восприятие конфликтным адресатом фасцинации зависит от нескольких факторов, таких как личностные особенности, контекст ситуации и характер отношений [1; 7]. Конфликтный человек может заподозрить скрытые мотивы, воспринять фасцинацию как манипуляцию или давление. Например:

7) **Amy** (charming but cold): "You always say you don't understand me, Nick. Maybe that's because you don't really try."

Nick (suspicious, tense): "Or maybe you're trying too hard to control what I think and do." **Amy** (smiling, almost playful): "Isn't it fascinating how well I can get inside your head?" **Nick** (hard, defensive): "Fascination or manipulation? Sometimes it's hard to tell."

Amy (looking straight, confident): "I want you to see the real me. But maybe you fear losing control." **Nick** (internally conflicted, anxious): "Maybe I do... and that scares me." (Gone Girl, 2014)

Конфликтному адресату свойственно игнорировать проявления фасцинации или не интерпретировать их как значимый фактор в ситуации. Постоянное и явное проявление фасцинации усиливает конфликт или делает его более напряженным в рамках взаимодействия с конфликтным коммуникантом. Если фасцинация выглядит как попытка говорящего повысить свой авторитет/контроль, конфликтный адресат также воспринимает негативно фасцинационное влияние.

8) **Jordan** (confident, challenging): "You gotta see it my way – this is how you make real money, fast." **Partner** (skeptical, irritated): "Easy for you to say when you're the one calling all the shots." **Jordan** (smiling, showing control): "Because I know how to run the show. You want to be on top – follow me." **Partner** (sharply, resisting): "Or maybe I don't want to be just a follower in your game." **Jordan** (insistently, almost threatening): "You either lead, or you get left behind." **Partner** (defiantly, negatively): "I'm not buying into your way of control." (The Wolf of Wall Street, 2013)

Пример № 8 иллюстрирует фасцинационную коммуникативную ситуацию, где продуцент фасцинации использует стратегию «общей выгоды», которая быстро переходит в дихотомию: «lead, or you get left behind». Язык авторитарного адресанта насыщен лексемами контроля «run the show», «follow me». Адресат использует стратегию сопротивления с помощью отрицания «not buying into».

Комфортизация коммуникации с конфликтным адресатом вынуждает адресанта приложить максимум усилий, чтобы нивелировать фасцинационную резистентность и минимизировать негативное восприятие, учитывая эмоциональный контекст и избегая провокационных проявлений фасцинации в конфликтных ситуациях.

Анализ иллюстративного материала показал наличие контекстов кинодискурса, в которых конфликтный адресат может интерпретировать фасцинацию как проявление уважения или особого внимания, что вызывает у него чувство важности и значимости:

9) **Fan**: "I've been watching what you do, and honestly, your passion and intensity are unlike anything I've seen. People should really respect you more."

Travis: "Finally, someone who gets it. That's respect right there – noticing what's important to me." (Taxi Driver, 1976)

Также в некоторых случаях фасцинация провоцирует обострение интереса в объекте фасцинационного влияния и может восприниматься агрессивным адресатом как комплимент, стимулирующий дальнейшее взаимодействие коммуникантов:

10) **Murray**: “You know, Arthur, you have a very unique way of seeing the world. It’s kind of refreshing.” **Arthur**: (looks intensely, slightly aggressive) “You really think so? Most people just laugh at me.” **Murray**: “I’m serious. It takes guts to be so honest and raw. I respect that.” **Arthur**: (softens a bit) “Thanks... it’s not easy being me.” **Murray**: “I get it. Stick with me, Arthur. You’ll have a platform to show the world who you really are.” (Joker, 2019)

В вышеприведенном примере адресант фасциации прибегает к стратегии «поднятия со дна». Он превращает странность Артура в добродетель «unique», «refreshing». Использование лексемы «platform» обещает адресату социальную видимость, являющуюся мощным средством фасцинационного влияния. Следовательно, продуцирование фасцинационного влияния в диегетическом пространстве англоязычного кинодискурса является сложным феноменом, требующим не только мастерства адресанта в экспликации фасциации, но и лояльности адресата к услышанному.

Заключение. Таким образом, анализ иллюстративного материала продемонстрировал, что в диегетическом пространстве кинодискурса успешность фасцинационной коммуникативной ситуации зависит от обоих участников общения. Восприятие адресатом фасцинационного влияния предопределяется его коммуникативным стилем: асертивным, агрессивным, субмиссивным. Диапазон реакции слушателя на продуцированную фасцинацию может варьироваться от фасцинационной восприимчивости/лояльности до фасцинационной резистентности.

Фасцинационная восприимчивость/резистентность адресата понимается автором как восприимчивость/резистентность к интенции говорящего очаровать, привлечь или обольстить коммуникативного партнера, захватить его внимание, эффективно направить его поведение в нужное русло. Для фасцинационной восприимчивости (лояльности) характерны высокая степень блокады и стирание прошлого опыта реципиента фасциации, а также снижение его логических фильтров, что нивелирует анализ и сомнение в фасцинационном воздействии, продуцируемом адресантом. Фасцинационная резистентность адресата проявляется в его психологической устойчивости к внешнему манипулированию, что обусловлено развитым критическим мышлением, психологической суверенностью и эмоциональным самоконтролем объекта фасциации.

Ассертивному адресату свойственно конструктивное и партнерское поведение; его реакция на фасцинацию сочетает эмпатическое принятие (осознанную фасцинационную восприимчивость) с сохранением личных границ, что обеспечивает комфортное и эффективное коммуникативное взаимодействие собеседников. Антифасцициативная модель поведения агрессивного реципиента фасциации отличается деструктивным и соперническим характером, является чрезмерно контактной, поэтому некомфортной и неэффективной, оказывающей негативное дисгармоничное влияние на ход коммуникации.

Перспектива дальнейших исследований предопределяется необходимостью анализа влияния фактора киножанра на действенность фасциации в мета- и диегетическом пространствах кинодискурса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: Юнити, 2000. – 551 с.
2. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Известия Академии наук СССР. Серия литературы и языка. – 1981. – № 4. – С. 356–367.
3. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993. – 172 с.
4. Войскусский А.Е. Я говорю, мы говорим... Очерки о человеческом общении. – М.: Знание, 1990. – 192 с.
5. Головкин О.В. Стратегии адресанта фасциации в диегетическом пространстве кинодискурса // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2026. – № 2. – С. 468–476.
6. Головкин О.В. Феномен фасцинационного влияния в англоязычном кинодискурсе // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия А, Гуманитарные науки. – 2025. – № 4(76). – С. 67–70. DOI: <https://doi.org/10.52928/2070-1608-2025-76-4-67-70>.
7. Дымарский М.Я. Речевая конфликтология: учеб. пособие / отв. ред. М.Я. Дымарский. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2008. – 215 с.
8. Задворная Е.Г. О феномене коммуникативной резистентности // Лингвистика, лингводидактика, лингвокультурология: актуальные вопросы и перспективы развития: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 19–20 марта 2020 г. / редкол.: О.Г. Прохоренко (отв. ред.). – Минск: БГУ, 2020. – С. 8–12.
9. Кубрякова Е.С. Модели порождения речи и главные отличительные особенности речепорождающего процесса // Человеческий фактор в языке. Язык и порождение речи / Е.С. Кубрякова. – М.: Наука, 1991. – С. 21–82.
10. Омельченко Е.В. Фасцициативные средства и приемы в коммуникации // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2013. – Т. 7, № 2. – С. 136–139.
11. Соколов В.М. Фасцициология: Прологомены к науке о чарующей, доминантной и устрашающей коммуникации животных и человека. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2005. – 400 с.
12. Стернин И.А. Фактор адресата в речевом воздействии. – Воронеж: «Истоки», 2012. – 51 с.
13. Шрейдер Ю.А. Логика знаковых систем (элементы семиотики). – М.: ЛЕНАНД, 2025. – 64 с.
14. Perspective conflict disrupts pragmatic inference in real-time language comprehension / D. J. Barr, H. Simiö, B. Kovács, K. J. O’Shea, S. McNee, A. Beith, H. Britain, Q. Li // Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition. – 2025. – Vol. 51. Iss. 12. – P. 1990–2008.

15. Bavelas J. B., Gerwing J. The Listener as Addressee in Face-to-Face Dialogue // *International Journal of Listening*. – 2011. – Iss. 25. – P. 178–198.
16. Brennan S. E., Hanna J. E. Partner-specific adaptation in dialogue // *Topics in Cognitive Science*. – 2009. – Vol. 1. – P. 274–291.
17. Buzzanell P. M. Communication Theory of Resilience in Everyday Talk, Interactions, and Network Structures // *Communication Faculty Publications*. – 2019. – 983 p.
18. Speaker-specific cues influence semantic disambiguation / C. Davies, V. Porretta, K. Koleva, E. Klepousniotou // *Journal of Psycholinguistic Research*. – 2022. – Vol. 51. Iss. 5. – P. 933–955.
19. Dawson E. “How does linguistic indifference masquerade as linguistic resistance?” // *German Quarterly*. – 2023. – Vol. 96. Iss.3. – P. 1–3.
20. Foley G., Gentile J. Nonverbal Communication in Psychotherapy // *Psychiatry (Edgmont)*. – 2010. – Vol. 7. Iss. 6. – P. 38–44.
21. Gamble M., Gamble T. Kwal. Communication Works. – New York: McGraw-Hill, 2013. – 503 p.
22. Grice H. P. Logic and conversation // *Syntax and Semantics*. – New York: Academic Press, 1975. – Vol 3. – P. 41–58.
23. Heller D., Brown-Schmidt S. The Multiple Perspectives theory of mental states in communication // *Cognitive Science*. – 2023. – Vol. 47. Iss.7. – P. e13322.
24. Horton W. S., Gerrig R. J. Speakers’ experiences and audience design: Knowing when and knowing how to adjust utterances to addressees // *Journal of Memory and Language*. – 2002. – Vol. 47. Iss. 4. – P. 589–606.
25. Katsos N., Bishop D. V. Pragmatic tolerance: Implications for the acquisition of informativeness and implicature // *Cognition*. – 2011. – Vol. 120. Iss.1. – P. 67–81.
26. Kozloff S. Overhearing Film Dialogue. – Berkeley & Los Angeles: University of California Press, 2000. – 332 p.
27. Mazzarella D. Politeness, relevance and scalar inferences // *Journal of Pragmatics*. – 2015. – Iss. 79. – P. 93–106.
28. Nygaard L. C., Lunders E. R. Resolution of lexical ambiguity by emotional tone of voice // *Memory & Cognition*. – 2002. – Vol. 30. Iss. 4. – P. 583–593.
29. Pozzi M., Mazzarella D. Speaker trustworthiness: Shall confidence match evidence? // *Philosophical Psychology*. – 2024. – Iss. 37. – P. 102–125.
30. Regel S., Coulson S., Gunter T. C. The communicative style of a speaker can affect language comprehension? ERP evidence from the comprehension of the use of meaning relations during spoken sentence comprehension // *Neuropsychologia*. – 2010. – Vol. 50. Iss.11. – P. 2659–2668.
31. The Internet Movie Script Database (IMSDb). DOI: [imsdb.com](https://www.imsdb.com)
32. Tseng C. Cohesion in Film: Tracking Film Elements. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2013. – 176 p.
33. Villarejo A. Film studies. The basics. – London, New York: Routledge, 2007. – 172 p.
34. Wilson J. Pragmatics, Utterance Meaning, and Representational Gesture. – Cambridge: Cambridge University Press, 2024. – 87p.

Поступила 29.05.2026

BINARY OPPOSITION OF FASCINATION VULNERABILITY/RESILIENCE IN ENGLISH CINEMATIC DISCOURSE

O. GOLOVKO

(Belarusian State University of Foreign Languages, Minsk)

The article examines the binary opposition of the addressee's fascination vulnerability /resilience in the diegetic space of English cinematic discourse. The aim of the study is to identify the specific influence of the addressee's communicative style on his perception of fascination, serving as a marker of fascination vulnerability / resilience. The scientific novelty of the study lies in the fact that for the first time, the communicative styles of the addressee of a fascination communicative situation in English cinematic discourse have been identified; the author proposed new linguistic definitions “fascination vulnerability” / “fascination resilience” which make explicit the degree of fascination influence upon the recipient. The study established that the success of a fascination communicative situation is predetermined by the addressee's communicative style. An assertive listener is characterized by constructive and partner-oriented behaviour of fascination vulnerability/loyalty, which presupposes the comfortable and effective communication between the interlocutors. The antifascination behaviour of an aggressive addressee is characterized by destructiveness and a competitive nature, which impacts negatively on the communication indicating a high degree of fascination resilience.

Keywords: *fascination resilience, fascination vulnerability, English cinematic discourse, addresser of fascination, addressee of fascination, diegetic space.*