

ББК 81.2 Укр

УДК 811.161.2'371'27

**ПРИЙОМИ ПОСИЛЕННЯ ВПЛИВОВОЇ ФУНКЦІЇ
КОМПЛІМЕНТАРНИХ ВИСЛОВЛЮВАНЬ У МЕЖАХ РЕАЛІЗАЦІЇ
МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВУ**

У статті компліментарне висловлювання розглядається як засіб здійснення впливу в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву. Виокремлено й описано прийоми, що дозволяють підсилити впливову функцію компліментів; охарактеризовано мовні засоби, за допомогою яких вербалізуються ці прийоми.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, прийом посилення впливової функції, компліментарне висловлювання, вербальна репрезентація.

У сучасному мовознавстві спостерігається посилення інтересу дослідників до комунікативно-прагматичного аспекту мови і поширення погляду на мову не тільки як на форму життєдіяльності людини, вияв її особистісних характеристик, спосіб організації міжособистісного спілкування, але і як на знаряддя впливу.

Вивчаючи механізми здійснення мовленнєвого впливу, мовознавці сьогодні часто послуговуються тріадою "стратегія", "тактика", "прийом". Серед комунікативних стратегій, до яких удається мовець для зміни поведінки чи ментального й емоційно-психічного стану співрозмовника, вирізняється маніпулятивна стратегія позитиву, основним жанром якої є компліментарне висловлювання – висловлювання, що містить позитивну оцінку адресата з боку мовця і вживається мовцем, щоб викликати в адресата позитивний емоційний стан.

Дослідженню компліментарних висловлювань присвячено чимало мовознавчих праць вітчизняних і зарубіжних учених. Багато з них виконано на

матеріалі романо-германських мов. Ідеться про роботи Н. Вульфсон, Дж. Мейнз, Є.С. Петеліної, Л.О. Кокойло, В.Я. Міщенко, В.В. Леонтьєва та ін. У згаданих мовознавчих працях компліментарні висловлювання аналізувались або з позицій теорії мовленнєвих актів та теорії мовленнєвої діяльності, або концепцій ввічливості, де їх основною соціальною функцією постає встановлення і посилення солідарності між комунікантами, демонстрування добрих намірів.

Крім функцій передачі прагнення мовця зробити приємне адресату, вираження позитивного ставлення до нього, компліментарні висловлювання можуть уживатися для здійснення впливу, у тому числі й маніпулятивного. Описуючи їх структурно-семантичні риси, дослідники подекуди не враховували зумовленість особливостей компліментарних висловлювань метою їх уживання. І хоча деякі вчені вдавалися до опису прагматичних аспектів компліментів (наприклад, [Кокойло 1995], [Мищенко 1999], [Мудрова 2007]) та побіжно вказували на поліфункціональність висловлювань із позитивною семантикою й на можливість їх уживання як знаряддя впливу, однак ґрунтовно у світлі маніпулятивного впливу вони не аналізувались, що й зумовлює актуальність нашої наукової розвідки.

Мета статті – показати компліментарне висловлювання як жанр маніпулятивної стратегії позитиву, виявити й описати прийоми посилення впливової функції компліментарних висловлювань, охарактеризувати засоби ці вербалізації цих прийомів.

У результаті здійсненого аналізу нами було визначено такі прийоми посилення впливу на співрозмовника за допомогою компліментарних висловлювань.

1. Прийом "компліментарне висловлювання чужими вустами", що виражається шляхом посилення на авторитети, цитування позитивних висловлень третіх осіб на адресу співрозмовника та вираження згоди з їх думкою (*Вас так хвалила донька наша; Це вас відомий кінорежисер і письменник назвав...; Вас мені рекомендував райком комсомолу; Як пишуть*

газети; (бабчанські люди) хвалили вас; Мої люди дали вам найкращу характеристику; Я приєднуюсь до думки.... і т. д.), наприклад: (турок Азем-ага хоче гармонізувати відносини із союзником гетьманом Юрком Хмельницьким) – **Я приєднуюся до думки Свирида-аги. Ви поводитися достойно, як і личить вірному підданому падишаха** (В. Малик).

У ролі третіх осіб тут найчастіше виступають авторитетні особи або особи, думка яких є важливою чи значущою для адресата.

При реалізації згаданого прийому цитування слів третьої особи часто є дослівним і передається мовцем у вигляді прямої мови, наприклад: (начальник не хоче підписати заяву на звільнення підлеглого) *Від'їжджаючи, він* (тато Гриша. – І.Ш.) **наказував: тримайтеся Костя! Без його золотих рук не впораєтесь ...** (А. Дімаров); (Лідія Власівна бажає переконати колегу відмовитися від розслідування вбивства гвалтівника її родички) –...*А я чула – ти досягаш великих успіхів на прокурорській ниві. Ілля Митрофанович протуркотів усі вуха: "Наш молодий прокурор знайшов кривдника Іруньки. А тепер, кажуть, зачепив і того, хто штрикнув ножем Харіна з артелі "Зі святими упокій"* (В. Пеунов).

У робочій картотеці представлені також поодинокі приклади експресивів, що містять так звану напівпрямую мову – уведену до авторської чужої мову, оформлену як непряму, наприклад: (дівчина, яку родичі силою хочуть віддати заміж за нелюба, запобігає ласки начальника її дядька, що прийшов заступитися за неї) [*Приємно чути, – вклонилась дівчина, все ще не сідаючи.*] – **Мені про вас мій дядько розповідав, щасливий, каже, службою, а все через вас, пане Котляревський** (Б. Левін); (Федірцаня хоче, щоб Іван повернувся в село) – *Не сердься, голубе, ми просто так запитали, бо коли йшли у варош, перестріла нас Марія Перелесниця і вся у сльозах: "Коли зустрінете Іванка, – каже, – низько поклоніться і передайте йому мої плачі. Повідайте, що без нього вже серце стало черствішим від каменя"*, – [*крутила облесливо і собі Федірцаня*] (Д. Кешеля).

2. **Повідомлення про загальну визнаність заслуг адресата.** Часто така інформація має вигляд вказівки на анонімне джерело. Йдеться про висловлювання з невизначеним референтним індексом, який вважається одним із способів здійснення маніпулятивного тиску на співрозмовника [Николаева 1988]: *(мені) сказали, казали, кажуть, говорять, розповідали, ми чули, (багато) чув/чував (від людей), я начуваний про ..., деякі джерела повідомили, є думка, прозвучала думка, говорив з тими, хто слухав твоє слово ...,* наприклад: *(збирач податків хоче, щоб селянка в рахунок боргу вибілила йому полотно) [– Авжеж, положу. А щось і відробиш.] Полотно, **кажуть**, ти найкраще білиш?* (М. Стельмах).

Повідомлення про загальну визнаність адресата в маніпулятивній стратегії позитиву репрезентується також у вигляді гіпертрофованого узагальнення джерела – посиленням на загальноновизнану суспільну думку: *всім відомо, всі (люди) знають, весь світ знає, хто ж не чув про.../не знає про (вашу добрість і под.),* наприклад: *(батьки, що привезли доньок на навчання, хочуть запобігти ласки для них у директорки пансіону) О, певно! Ми **чули** тільки одне хороше про ваш інститут, і найбільше з того часу, як ви приїхали сюди з Петербурга,* [– *сказала Степанида*] (І. Нечуй-Левицький).

Матеріал художньої літератури містить приклади вербалізації повідомлення про загальну визнаність заслуг адресата пролептичними конструкціями, що являють собою репліку, яка містить риторичне питання і відповідь, наприклад: *(Гершко пропонує Герасиму допомогу при купівлі землі, маючи на меті заробити на цьому)*

[*ГЕРАСИМ. ... А ти звідкіля знаєш, що мене звать Герасим та ще й Никодимович?*]

*ГЕРШКО. Хто ж не знає такого хазяїна <...> **Всі знають*** (І. Карпенко-Карий).

Компліментарне висловлювання може вживатись і як підтвердження думок третіх осіб, наприклад: *(воїн просить старця дати йому цілюще зілля) **Правду казали люди: ти – великий віщун.*** [Знай же старче: *Могут нікого не просить,*

Могут здобуває собі все своїми руками. Але тебе я прошу: дай мені того зілля, що розбиває залізо] (В. Босович); (російський боярин домагається прихильності Б. Хмельницького перед Переяславською радою) **Недарма твій розум, гетьмане, світлим нарекли на Москві** (Н. Рибак).

Загальна визнаність заслуг адресата передається і за допомогою реченнєвих одиниць із дієсловами *заздрити* (*завидувати* – розм.), *боятися*, що мають негативне значення, яке в контексті нейтралізується, наприклад: (адвокат, найнятий сином багатія, хоче увійти в довіру батька й домогтись оформлення всієї спадщини на ім'я свого клієнта) **АБЛАКАТ. На всю округу хазяїн! Завидують вам люде, та й є чому! Щасливий батько, у котрого такий син!** (І. Карпенко-Карий).

3. Уживання універсальних висловлювань у компліментарній функції, супровід компліментарних висловлювань фразеологізмами, зокрема прислів'ями, приказками, афоризмами, наприклад: (війт хоче одружити зі своєю вагітною донькою бідного парубка Лук'яна) – *Бог наділив тебе, Лук'яне, файною силою, вродою і розумом не обійшов, сміливістю і відвагою, то й велике багатство матимеш, бо недарма люди говорять, що розумному все йде до рук, а дурневі – від рук* (М. Крилатий); (батько запопадає перед паном, за якого мріє віддати заміж свою доньку) **ПРОКІП СВИРИДОВИЧ. Дуже, дуже радий, що бачу розумного чоловіка; розумного чоловіка послухать – велика втіха!** (М. Старицький).

Картотекою зафіксовано й уживання у функції компліменту цитат із Біблії, наприклад: (патер запобігає перед своїм можновладним духовним сином) – *Яка шляхетність! Який жест, повний величі, – жест, гідний Стародавнього Риму!* [– захоплено белькотів він (патер Юстовський. – І.Ш.)]– **"Блаженно череву, що тебе породило, і сосці, що вигодовували тебе"**, [– скажу я словами Євангелія] (З. Тулуб).

4. Прийом "компліментарне висловлювання прихованому адресату". В деяких випадках "сторонній учасник саме і є справжнім адресатом, що реагує на слова, звернуті до іншого" [Селиванова 2004: 63]. Суть цього прийому

полягає в тому, що позитивнооцінне висловлювання (пряме чи непряме) адресується співрозмовнику, який не є особою, щодо якої здійснюється вплив, але мовець знає про те, що "справжній" адресат чує його або що його зміст дійде до нього, наприклад: (васал домагається прихильності князя) [*Князь не любив, щоб йому перечили. – За наслідки я відповідаю, – сказав він іронічно, – а ви маєте виконувати накази! Сулятицький виструнчився і вже хотів іти, коли раптом за його спиною почувся голос Дідушка:*]

– Їхню світлість, ясновельможного князя воєводу і добродія нашого, треба слухати! [– промовив той повчально до Сулятицького, водночас кланяючись улесливо князеві] (В. Гжицький).

5. Прийом "комплімент при сторонніх", або "позитив третьої сторони".

Психологи стверджують, що добрі слова, висловлені публічно, завжди викликають більше довіри й оцінюються вище, ніж комплімент, сказаний при особистій бесіді [Гарнер, Пиз 2009: 113]. Цей прийом активно використовується й при реалізації маніпулятивної стратегії позитиву.

6. Компліментарне висловлювання на фоні самоприниження. Комплімент на фоні антикомпліменту собі – вдалий і особливо чутливий [Панкратов 2000: 93], [Шейнов 2000: 250]. Компліменти, похвальні та схвальні висловлювання, уживані з маніпулятивною метою, можуть супроводжуватися прийомом применшення себе, або ставленням себе у "слабку позицію", наприклад: (дівчина-селянка хоче пом'якшити відмову вчителю, що хотів її сватати) – *Якове Дорохтейовичу, ви дуже вчена людина, аж учитель. Ви всякі високі науки проходили, а ми прості й темні, як сама земля, люди. [То хіба ж ви не знаєте, що гріх занпащати душу за гроші чи десятини, хоча б їх і півсотня, і більше було?]* (М. Стельмах); (флірт) – *Ах, панно Олю, панно Олю, як я шкодую, що я такий кепський кавалер, що навіть паршивого дзеркальця не маю при собі!* (І. Вільде).

Самоприниження в межах досліджуваної стратегії реалізується і за допомогою номінацій, що дають невисоку оцінку адресанту. Зазвичай такі номінації виражаються іменниками з атрибутивними поширювачами і часто

супроводжуються словами *лише, просто, тільки, такий собі*, наприклад: (флірт) – *Я завжди ніяковію перед поважними панами<...>. А чаклунів не бачила взагалі <...>. Ні, я знаю своє місце, пане чарівник! Я просто служниця, я боюся шляхетних панів!* (Дяченки). Типовим є оформлення самоприниження реченнями із прикладками, що містять негативні самономінації, наприклад: (молодиця, від якої чоловік пішов до сусідки, просить захисту в отамана) – *Пане-отамане, [– волає молодиця,] – рятуйте мене, бабу дурну, бо життя моє пропаще. <...> А хто ж зарадить, пане-отамане, як не ви? Ви ж тепер власть* (Ю. Щербак); (письменник хоче взнати думку співрозмовника про свій новий твір) – *Я, Славо, якраз закінчую новий роман, [– сказав,] – тож, грішного, кортить прочитати тобі кілька сторіночок, почути мудру думку* (С. Грицюк).

Часто самоприниження передається заперечувальними реченнєвими одиницями, наприклад: (Ляшенко відмовляється від пропозиції бути командиром загону) – *Не спец я для такого діла. Ви з Одарчуком – люди військові, вам і карти в руки. А я вже комісаром при вас <...>* (І. Головченко, О. Мусієнко). Для передачі низької самооцінки в тактиці підвищення значимості співрозмовника функціонують і складні речення, складові яких перебувають у протиставних відношеннях. Йдеться про реченнєві одиниці, побудовані за схемами: "*Ти/ви* + [позитивна оцінка], *а (от) я* + [негативна/нейтральна оцінка]", "*От зі мною* + [дієслова на позначення негативно/нейтрально оцінюваної дії], *а ти/ви* + [дієслова на позначення позитивно оцінюваної дії]", наприклад: (бідна дівчина хоче перевірити щирість почуттів свого багатого залицяльника) [*ОЛЕНКА. Я рада б вірити, та]* *ви дуже розумні, як усі кажуть, а я дуже бідна й проста* (І. Нечуй-Левицький).

Експресивним засобом вираження самоприниження в описуваній тактиці постають:

– риторично-питальні речення на зразок *А я?, А я що?, Е, що там я?, Хто я (такий)?, Що там про мене (балакать, говорити)!, Що це я кажу?!, Та що я кажу! Хіба/невже я Вам рівня/пара?, Куди мені до вас?, Куди мені до вашого розуму, Де вже нам до вас, Та де там вже нам до... і т. д., наприклад: (зрадник*

Караїмович хоче хитрощами примусити повстанців та запорожців лишити фортецю Кодак) *А я що <...> Я й балакати до пуття не вмію. Не вийшло, то й руки опустилися <...>. А тебе козаки люблять, вірять тобі. Ти б їх повів за собою* (В. Чемерис); (покоївка Марина залицяється до панського сина Никодима) *Е, що там про мене балакають! От на що вже ви мужчина, вчені, пан вас любить, душі не чує – чого б, здається, ще хотіть?* (І. Карпенко-Карий).

– асиметричні конструкції, стверджувальна форма яких виражає заперечувальний зміст, наприклад: (старий коваль Степан Трохимович прийшов за порадою до редакції газети, а його вмовляють стати дописувачем газети) – *Ще б когось зрівняли з собою!* [– заперечив старий коваль.] – *Та я ж такий собі простий робітник, можна сказати звичайнісінький!* (М. Хвильовий).

Удаючись до прийому самоприниження в межах маніпулятивної стратегії позитиву, мовець дає собі характеристику за соціальним статусом, посадою (*бідний, вбогий, невільник, служник, людина маленька, простий робітник, скромний провісник долі, найнижчий слуга, обіймаю скромне місце помічника директора*), вмінням вирішувати життєві задачі (*безпомічний, безпорадний*), розумовими здібностями (*дурний, дурень, темний, сліпий, (мій) нікчемний розум, діти і дурні* (проти вашого розуму), *нічого не бачу* (в значенні "нічого не розумію"), професійною належністю, наявністю досвіду (*не фахівець, у цьому не розбираюся, маю маленький стаж* і т. д.), віковою ознакою (*я молодий ще для цього, старий, вже майже стара*), місцем проживання, способом життя (*сільські люди, бідні* (в значенні "обмежені"), наявністю талантів, здібностей (*звичайнісінький, стереотипний, неоригінальний, нездара, (я) й балакати до пуття не вмію* і т. п.), наприклад: (жінка священика Балабушиха залицяється до вчителя музики своєї доньки) – *Ви бачили багато світу, бували в усяких містах, були в Парижі, жили за границею. А ми, бідні, сидимо отутечки в цих поганих норах, неначе ті черниці в монастирі* (І. Нечуй-Левицький); (Митько хоче залучити до партагітації молоді старого робітника) [– *Щоб притягти завод до такої серйозної справи, – сказав Митько-комсомолец, – треба знати, як його*

притягти, і, головне, знати, кому цю справу доручити.] Я людина молода, маю маленький виробничий і комсомольський стаж, а ви старий робітник і до того ж учасник революції п'ятого року. Ви людина з авторитетом (М. Хвильовий). Рідше протиставляється характер виконання дії, наприклад: (Ви) граєте – (я) так-сяк бренькаю.

Для прийому самоприниження характерна препозиція компліментарного висловлювання щодо частини, що містить самоприниження, але подекуди трапляються конструкції, у яких компліментарна частина займає інтер- або постпозицію, наприклад: (полонений просить великого візира про заступництво) – *О мій найясніший повелителю, я неказанно радий, що моя зірка, невольницька дорога перехрестилася з твоєю світлою дорогою і я можу сподіватися на твою ласку і твоє заступництво!* (В. Малик).

7. **Деталізація/генералізація компліментарного висловлювання**, наприклад: (поручник хоче запросити Тимофія до своєї роти) – *Розповідали, [– почав пан поручник,] – що ти рятував полк від морської хвороби: кому – причастя святою водою, кому – якісь особливі ліки від нудоти, кого ж по-іншому приводив до пам'яті. Одне слово, брат милосердя* (В. Пеунов); (вищий у посаді надихає на виконання доручення свого підлеглого) *Я знайомий з вами не перший день і знаю ваші якості: вміння швидко орієнтуватися в складній обстановці, рішучість, хоробрість* (Ю. Дольд-Михайлик).

8. **Висловлення подиву чи захоплення з приводу наявності у співрозмовника позитивних якостей, заслуг.** Здивування-захоплення в тактиці підвищення значимості співрозмовника вербалізуються за допомогою таких лексико-граматичних структур: (Я) *і не думав/не здогадувався, не знав, не сподівався, не чекав, не очікував, не надіявся* (розм. – І. Ш.), *не підозрював, що + [позитивна оцінка співрозмовника]; А ви + [позитивна оцінка співрозмовника]!; Виявляється, ви + [позитивна оцінка співрозмовника]!; Дивуюсь з вашої (вашого, ваших) / подивований з приводу + [позитивна оцінка співрозмовника]; Бач/диви, ти ба, іч + який (+ [позитивна оцінка співрозмовника])!, іч як!, Подумати тільки!* і т.п.), наприклад: (флірт) – *Я й не знала, що з вас такий*

гайдамака! (Л. Мартович); (багатий селянин Герасим хоче підбити кума на невігідну для нього справу) **ГЕРАСИМ. Не надіявся**, куме, щоб ви такі сміливі були <...> (І. Карпенко-Карий).

Експресивно подив і захоплення передають асиметричні конструкції, що мають вигляд риторично-питальних реченнєвих одиниць на зразок *Звідки ти такий узявся?*, наприклад: (Феноген хвалить свого спільника економа Ліхтаренка перед обладункою) *І розумно, і правдиво! І де ти такий узявся?* (І. Карпенко-Карий); (флірт) – *Золотко! Хто тебе народив такою щирою? Ти – ангелятко* (Р. Андріяшик); (Крамарюк підтакує артисту Івану, у якого постійно позичає гроші) ... *І де у чоловіка стільки розуму набралось? Геній!* [Слухаю і чую, що я справді дурень і навіть це мене тепер не ображає. Я люблю правду] (І. Карпенко-Карий).

9. **Подвійний комплімент, або "комплімент у компліменті"**, наприклад: (директор просить підлеглого написати історію проектно-конструкторської контори) [– *Візьмися, Андрію, корисне діло зробиш. Факти ми тобі дамо, факти правильні і хоч на десяток томів.*] **Літописець славного трудового колективу – звучить!** (В. Дрозд).

Для тактики підвищення значимості співрозмовника не характерним є прийом "компліментарне висловлювання, побудоване на ефекті неочікуваності". Йдеться про структури на зразок *Вас надурили. Вам дали набагато краще хутро*. Так, картотекою зафіксовано лише поодинокі, не дуже яскраві, приклади, що демонструють цей прийом, наприклад: (начальник перед дорученням підлеглому виконання складного завдання) – **Що ж, вас можна було б привітати з успіхом...**[– *нарешті підвів голову й гостро глянув Тарганову в очі.*] – **Можна було б, якби справжні, непересічні успіхи не чекали в майбутньому. І притому дуже недалекому.** [Пам'ятаєте, я обіцяв вам довірити операцію державного значення?] **Так ось: час для подвигів настав. Вам надається можливість вписати своє ім'я на сторінки історії** (І. Головченко, О. Мусієнко). Можливо, невелика кількість прикладів зумовлена тим, що, вдаючись до маніпулятивної стратегії позитиву, мовець прагне бути

зрозумілим співрозмовнику в бажанні справити на нього позитивне враження, сподобатись, домогтись прихильності. Уживання компліменту, побудованого на ефекті неочікуваності, є комунікативно ризикованим, оскільки може викликати неадекватну реакцію співрозмовника, спричинити нерозуміння, неправильне декодування, а також бути трактованим адресатом як прояв зверхності мовця щодо нього.

Таким чином, впливова функція компліментарних висловлювань у маніпулятивній стратегії позитиву посилюється за допомогою таких комунікативних прийомів, як "компліментарне висловлювання чужими вустами", повідомлення про загальну визнаність заслуг адресата, уживання універсальних висловлювань у компліментарній функції, "компліментарне висловлювання прихованому адресату", "комплімент при сторонніх", "компліментарне висловлювання на фоні самоприниження", "деталізація/генералізація компліментарного висловлювання", висловлення подиву або захоплення з приводу наявності у співрозмовника позитивних якостей, заслуг, "подвійний комплімент" тощо.

Перспективним напрямом подальших лінгвістичних розвідок вважаємо дослідження впливу соціокомунікативних чинників на відбір мовних засобів при реалізації маніпулятивної стратегії позитиву.

Література

Гарнер, Пиз 2009: Гарнер, А., Пиз, А. Язык разговора: Как разговаривать, чтобы договориться. Как совместить радость общения и пользу убеждения [Текст]: психологический бестселлер / А. Гарнер, А. Пиз. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2009. – 223 с. – ISBN: 978-5-699-15759-4.

Кокойло 1995: Кокойло, Л. А. Комплиментарные высказывания в современном английском языке: (структура, семантика, употребление) [Текст]: дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Л. О. Кокойло. – К., 1995. – 207 с.

Мищенко 1999: Мищенко, В. Я. Комплимент в речевом поведении представителей англоязычных (британской и американской) культур [Текст]: дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / В. Я. Мищенко. – Х., 1999. – 201 с.

Мудрова 2007: Мудрова, Е. В. Комплимент как первичный речевой жанр [Текст]: автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.01 "Русский язык" / Е. В. Мудрова; Таганрог. гос. пед. ин-т. – Таганрог, 2007. – 27 с.

Николаева 1988: Николаева, Т. М. Лингвистическая демагогия [Текст] / Т. М. Николаева // Прагматика и проблемы интенциональности: [сб. науч. тр.]. – М.: ИЯ АН СССР, 1988. – С. 154-165.

Панкратов 2000: Панкратов, В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация [Текст]: практическое руководство / В. Н. Панкратов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2000. – 208 с. – (Серия: Психология успеха и эффективного управления). – ISBN 5-89939-009-3.

Селиванова 2004: Селиванова, Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации [Текст]: монограф. учеб. пособие / Е. А. Селиванова. – К.: Брама, изд. Вовчок О.Ю., 2004. – 336 с. – ISBN 966-8791-16-9.

Шейнов 2000: Шейнов, В. П. Риторика [Текст] / В. П. Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – 592 с. – ISBN 985-441-092-7.

Шкицкая Ирина

Приемы усиления воздействующей функции комплиментарных высказываний в рамках реализации манипулятивной стратегии позитива

В статье комплиментарное высказывание рассматривается как средство воздействия в рамках реализации манипулятивной стратегии позитива. Выделены и описаны приемы, позволяющие усилить воздействующую функцию комплиментов; охарактеризованы языковые средства их вербализации.

Ключевые слова: манипулятивная стратегия позитива, прием усиления воздействующей функции, комплиментарное высказывение, вербальная репрезентация.

Shkitska Iryna

The methods of increasing the influential function of complimentary utterances within manipulative positive strategy

The research determines the complimentary utterance as the way of influence within the realization of the manipulative strategy of positive. The author indicates the modes which help to intensify the influential function of compliments. The article focuses on the language means and demonstrates the verbalization of these modes by their help.

Keywords: manipulative positive strategy, the method of intensifying the influential function, complimentary utterance, verbal representation.