

І. Ю. Шкіцька (Тернопіль)

УДК 811.161.2'371'27

**ШЛЯХИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ТАКТИКИ  
ПІДВИЩЕННЯ ЗНАЧИМОСТІ СПІВРОЗМОВНИКА  
МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВУ**

Для сучасного мовознавства характерним є посилення інтересу до дослідження механізмів функціонування мови в мовленні, до факторів, що зумовлюють вибір варіантів вираження комунікативного наміру.

Вивчення питання використання мови як засобу здійснення впливу лінгвістами часто здійснюється за допомогою понять „стратегія”, „тактика”, „прийом”, які дозволяють з'ясувати прагматичний аспект функціонування мовних одиниць. Стратегічний підхід до дослідження мовних явищ лежить в основі праць таких учених, як Н. Арутюнова, В. Дем'янков, К. Сєдов, О. Іссєрс, В. Бушкова, О. Фадєєва, Л. Веретенкіна, Т. Янко, Ю. Пирогова, В. Аміров, І. Морозова, Ю. Іванова, А. Олянич, О. Яшенкова, І. Морозова, К. Мудрова, А. Белова, О. Дмитрук, О. Белозєрова, Л. Кислякова, О. Герасименко, А. Дубських, Г. Ланських та ін.

Однією з комунікативних стратегій, використовуваних мовцем для зміни поведінки чи ментального й емоційно-психологічного стану співрозмовника, постає маніпулятивна стратегія позитиву, яка дотепер у вітчизняному та зарубіжному мовознавстві не виокремлювалась і не була предметом

лінгвістичних студій. Вплив на співрозмовника за допомогою цієї стратегії відбувається шляхом повідомлення співрозмовнику приємної для нього інформації або інформації, що позитивно презентує мовця чи містить вказівку на спільне між комунікантами. Відтак маніпулятивну стратегію позитиву представляють тактика підвищення значимості співрозмовника, тактика позитивної самопрезентації і тактика солідаризації.

Основною тактикою досліджуваної стратегії є тактика підвищення значимості співрозмовника, суть якої полягає в повідомленні партнеру позитивної інформації про нього у вигляді похвали, компліментів, схвальних оцінок або вираження позитивного ставлення.

Мета статті – виявити й охарактеризувати прийоми інтенсифікації тактики підвищення значимості співрозмовника як основної тактики маніпулятивної стратегії позитиву; описати мовні засоби, які забезпечують посилення впливової функції висловлювань, що репрезентують маніпулятивну стратегію позитиву. Актуальність наукової розвідки зумовлена загальною спрямованістю сучасних лінгвістичних студій на вивчення мови у дії, зокрема на з'ясування функціональної значущості прагматичних аспектів комунікації.

У працях із психології та етики ділового спілкування комплімент, похвала та повідомлення іншої інформації, приємної для співрозмовника, визнається одним з ефективних засобів впливу. Так, у книзі „Психологія впливу” Р. Чалдіні

зауважує: „...ми часто чуємо позитивні відгуки про нас від людей, які чогось від нас хочуть. Ці люди не щедри на похвали і претендують на духовну близькість” [Чалдини 2002: 166].

Інтенсифікація впливу в межах реалізації тактики підвищення значення співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву здійснюється за допомогою наведених нижче прийомів.

**1. Прийом протиставлення співрозмовника третім особам, чи контрастування** [Карасик, 2002: 130]. Суть цього прийому полягає у співставленні об'єкта впливу, що однозначно позитивно оцінюється, з якимись реальними чи уявними особами, оцінюваними негативно, з метою підведення адресата до думки про його абсолютні переваги. Тут активно вживаються маркери „відчуженості”, дейктики віддалення, за допомогою яких здійснюється зменшення значимості третіх осіб. Ідеться про слова з невизначеним референтним індексом: *якісь, різні, який-небудь* (там), *всякі, деякі, усілякі, другі* (розм.), *хтось інший, кожен охочий*, вказівні займенники *ці, (о)ті/(о)та, (о)той*, займенник *вони*, прислівники *будь-де, будь-що*, за допомогою яких співрозмовник опосередковано протиставляється третім особам.

Типовим є оформлення протиставлення співрозмовника третім особам реченнєвою одиницею зі сполучником **а**, що містить заперечну частину, наприклад: (осавул хоче викликати в'язня на відвертість із метою збору інформації) [*І знову до в'язня: – Як ти міг вклепатися в таке, Якиме!?*] **Ти ж не**

*якийсь білий, новак, а гартований січовик <...>* (В. Савченко).

Частотні тут слова, що передають негативну оцінку або набувають її у контексті (*ворог, бабій, негідник, супербандит, селюк, хлопка* і т. д.), а також лексико-граматичні структури, побудовані за схемою „не те, що ...”, наприклад: (старша жінка хоче сподобатись молодому попутнику) – *Ваимосць галантний і розумний, [– похвалила Семена Закревська, з радістю приймаючи його пропозицію.] – Не те, що мій Базилі* (її син. – І. Ш.) [– *зітхнула зажурено*] (Т. Микитин).

Протиставлення може мати вигляд риторично-питальних структур (*Хіба можна тебе рівняти із...? Хіба ти до нього прирівнявся? Куди йому? Та де там йому тягаться із тобою?! Куди до тебе всім іншим?*), окличних речень на зразок *Ще б когось зрівняли із собою!*, порівняльних зворотів, що підсилюють експресивність висловлення, наприклад: (куркулі просять односельця-більшовика не забирати їх землю) – *Та що нам той ревком!* [– *вибухнув Софрон Григорович*]. – *Приїхав і поїхав, а реальна влада на селі – це ти й Артем Митрофанович* (В. Пеунов).

**2. Прийом запевняння в щирості.** Запевняння в щирості в тактиці підвищення значимості співрозмовника відбувається шляхом супроводу експресивів:

1. Актуалізацією своїх думок або вербалізацією свого внутрішнього мовлення, наприклад: (Варка хоче вийти заміж за Степана на зло іншому) *ВАРКА. Правда твоя, Степаночку. Гіркожить на світі, як нема батька, матері <...>. Немає*

*щирої дружини <...>. Я часто, дивлячись на тебе, як ти працюєш, думаю собі: щаслива та дівчина буде, котру ти посватаєш <...> (І. Карпенко-Карий).*

2. Запевнянням співрозмовника в об'єктивності передаваної інформації, наприклад: (флірт) *ГОЛОХВОСТИЙ. Да ви луччі за самих найкращих панночок; ви просто така ціпонька, що аж слина котиться, – вірте!* (М. Старицький).

3. Запереченням брехні чи лестощів, спростування наявності (в себе) звички чи вміння говорити красиві слова, перебільшувати, наприклад: (флірт) – *Ви знаєте, що я на компліменти не щедрий. Кажу правду* (О. Маковей).

4. Попередженням закидів у брехні, страхування себе від можливої комунікативної невдачі за допомогою демонстрації своєї обізнаності з межами застосування тактики підвищення значимості співрозмовника, наприклад: (флірт) – *Як хочете, а я вас усе-таки вважаю за ідеальну жінку. Такі жінки залишились тільки на провінції* (М. Хвильовий) = „Як хочете, можете мені не вірити”.

5. Передачею своїх чи узагальненої особи зорових відчуттів, що на мовному рівні представлено лексико-граматичними структурами на зразок (я) *бачу/виджу* (розм.), *що* + [позитивна оцінка співрозмовника]; (я) *бачу по очах, що* + [позитивна оцінка співрозмовника]; *А ви* + [позитивна оцінка співрозмовника], *як бачу; (одразу/зараз) видно, що* + [позитивна оцінка співрозмовника], наприклад: (затримана шпигунка, яка хоче щоб її відпустили, спокушує свого

конвоїра) [*– Та я ж нічого тебе й не питаю, – слова не давала сказати молодиця.*] – **Бачу ж:** *стоящий козарлюга. З таким не гріх би й у тіснішому місці зустрітись <...>* (І. Головченко, О. Мусієнко).

6. Апелюванням до досвіду співрозмовника, його зорових відчуттів, знань, що передається за допомогою таких мовних засобів: *бач, бачите, бачиш* (сам), *розумієте* (самі), *Ви ж розумієте, Ви ж самі знаєте, Та ви, мабуть, це і самі відчули/зрозуміли, побачили*; активізацією розумової діяльності співрозмовника: *дивіться/подумайте, поміркуйте* (самі), наприклад: (викладача історії вербують працювати на КДБ) [*У мене до вас є дуже важлива пропозиція.*] **Розумієте самі, ви вже знаєте досить багато і є втаємниченими у надзвичайно важливі і небезпечні справи** (Д. Білий).

7. Питаннями-стимуляторами підтакування й активізаторами уваги співрозмовника (не тільки адресата): *Еге ж?, Правда? Чи не так? Хіба ні? Адже ж так?* і под.

8. Вибаченням за відвертість, патетичність, поетичність, наприклад: (пан Завадка залицяється до Ольги Річинської) – *А між іншим, я так по-простому, по щирості, – вам не личить ні маска богині помсти, ні іронії <...> Ви ж така жіночна по своїй природі, пробачте, якщо заліз не в свій город <...>* (І. Вільде).

**3. Прийом „ховання” за МИ.** Суть прийому полягає в тому, що мовець викладає інформацію від першої особи множини, вживає займенник „ми” замість „я”. Це робить компліментарне

висловлювання чи висловлювання, яке виражає позитивне ставлення до співрозмовника, переконливішим („так вважаю не тільки я”, „я уособлюю колектив/групу”) і деякою мірою позбавляє мовця від особистої відповідальності за висловлене, наприклад: (директор хоче, щоб головний інженер не втручався у хід розслідування злочину, скоєного на заводі) – *Василю Васильовичу, [– перепинив він (директор. – І. Ш.) Тищенко.] – Ми знаємо <...> ну, твою чесність і твою звичку брати все на себе. [Але тут <...> ти забуваєш, яка це ноша ... Чужа ноша]* (Ю. Мушкетик).

Позиція займенника „ми” може бути незаміщеною. Уживання замість дієслова у формі першої особи однини форми множини дозволяє мовцю продемонструвати важливість своєї персони, показати свою орієнтацію на колективні цінності та самоствердитись у прагненні підняти свій авторитет. Поєднання „ми” із займенником „всі”, узагальнюючи, водночас надає висловленню категоричності, підкреслює тотальність того, що відбувається.

**4. Прийом „непряма номінація співрозмовника у його присутності”.** За допомогою такого прийому мовець „дистанціює” себе від співрозмовника, надає оцінці більшої об’єктивності, наприклад: (мандрівник просить господаря постоялого двору надати йому притулок) – *Чи не надасть володар цього затишного куточка притулок мені, двом моїм жінкам і роботі?* (В. Савченко); (писар залицяється до молодиці Горпини) *ПИСАР. Ох-ох-ох! Таку теличку усякий*

*прийме <...> ще як прийме!* (М. Старицький).

## **5. Прийом підкреслення унікальності співрозмовника.**

Мовними засобами реалізації цього прийому в тактиці підвищення значимості співрозмовника постають: а) слова із семантикою одиничності, унікальності, неповторності (частки: *саме, власне, лише, лиш, лишень, тільки*; прислівники: *виключно, винятково, особисто*; прикметники *єдиний, унікальний, непересічний, рідкісний, незвичайний, вибраний, останній* і т.д.; займенники *сам, весь* і числівник *один*); б) прикметники у формі вищого і найвищого ступенів порівняння (*найвищий (з усіх найкращих), найприйнятніший* і под.); в) реченнєві одиниці із словосполученням *ніхто інший*, зворотами „*ніхто, крім вас*”, „*ні на кого покластися (крім вас)*”, (ви) „*як ніхто*” і т.д.; г) протиставлення „*ти/ви – інший/інші*” (*сіра маса, кожний охочий, хтось, люди, звичайні люди, обивателі, загал* і т.д.), що на мовному рівні репрезентується конструкціями зі сполучниками *а, однак, одначе, проте*, антонімами (здебільшого контекстуальними), вираженими іменниками, прикметниками, займенниками; д) риторично-питальні речення „*Хто (ж + ще), як не ти/ви...?*”, „*Кому (ж + ще), як не вам...?*”, „*Кому ж іншому, як не тобі...?*”, „*А кому ж ще...?*” і т.д.

Крім згаданих мовних засобів, прийом підкреслення унікальності співрозмовника репрезентують компліменти-„*винятки*” та компліменти-„*ультиматуми*”, наприклад: (охоронець зацікавлений у співпраці з розвідником)



[– *Ти що справді віриш чинхойцям?*]

– *Я вірю тільки Аллаху <...> І ще вам* (В. Шкляр);

(флірт) [*ГОСТРОХВОСТИЙ. Ви мене не розумієте, Євфросино Сидоровно! Я не хотів би іншої жінки, окрім вас. Ви – й більше ніхто!*] *Або ви, або ніхто!* (І. Нечуй-Левицький).

**6. Прийом узагальнення/плюралізації.** Суть цього прийому полягає у вираженні позитивного ставлення чи позитивної оцінки співрозмовника непрямо – за допомогою узагальнених висловлювань на зразок *Ділових людей я поважаю*. Такий прийом часто застосовується мовцем у ситуаціях флірту та при висловленні докору, пор.: (дівчина – хлопцю, що прийшов на побачення вчасно, бажання сподобатися) – *Дуже люблю точних людей і тих, що не забувають своїх обіцянок* (В. Собко) – „ви точна людина, за що я вас люблю”.

**7. Прийом посилення/пониження категоричності висловлюваного.** Для тактики підвищення значимості співрозмовника характерним явищем є функціонування висловлювань із високою та низькою категоричністю.

Зниження категоричності (хеджинг [Льченко 2000]) є свідченням небажання мовця тиснути на співрозмовника. Цей прийом дає можливість демонструвати свою невпевненість, суб’єктивність висловленої думки, сумніви, передавати припущення.

Низьку категоричність у тактиці забезпечують недомовки, вигуки з недомовками (*е <...>, гм <...>, ну <...>, а <...> і под.*), слова *мовби, можливо, здається, (мені) здалося,*

здається, нібито, ніби, начебто, буцімто, видається, по-моєму, напевне, певно, ймовірно, либонь і т.д., лексико-граматичні структури *Я думаю, що...*, *Я гадаю, що...*, *У мене склалося враження, що...*, *Моя особиста думка...*, *Може бути, що...*, *Як на мене...*, *Мені здається, що...*, *Чи не здається вам, що...*, *Наскільки я знаю...*, *Наскільки мені відомо...* і т.д., а також ті, що містять дієслова відчуття, які деякою мірою знижують безапеляційність оцінки.

Висловлювання з низькою категоричністю в складі тактики можуть трактуватись як прояв щирості. Нерідко вони застосовуються при позитивному оцінюванні вищим за статусом нижчого, наприклад: (журналіст Андріян хоче вмовити Петлюру не карати на смерть полонених) [*– Ні, пане Головний Отамане, усіх або <...>*] *Симоне Васильовичу, я так багато чував про вас, ви знаєте, від кого <...>* ***У мене склалося враження, що ви – милосердна людина <...>*** (М. Рябий).

Вставні структури на зразок „можна сказати”, „так би мовити”, що знижують категоричність, часто супроводжують перебільшену позитивну оцінку. Типовою є реалізація цього прийому у вигляді етикетних слів і словосполучень (*прошу, перепрошую, якщо бажаєте, якщо воля ваша, якщо дозволите, смію сказати* і т.д.).

Висловлення з такими форматорами зниження категоричності, як *„я думаю/гадаю, сподіваюсь, припускаю, очікую”* [Брицин 2006: 107], [СОТСМВР 1997: 8] акцентують

увагу на суб'єктивності висловлюваного або самостійності думки мовця.

Підвищення категоричності висловлюваного є нав'язуванням реципієнту позиції ініціатора, який переконаний у єдиноможливості сказаного. Висловлювання з високою категоричністю свідчать про переконаність адресанта в своїй правоті. В аналізованій стратегії за допомогою таких висловлювань мовець знімає підозри в нещирості чи брехні, що можуть виникати в адресата. Висока категоричність забезпечується мовними формулами на зразок „Так знайте”, „Хочу, щоб ви знали”, „Я не (один) раз казав (і ще повторю)”, „Я так сказав”, „Я так вважаю”, „Я збагнув (одне)”, „Говорю/кажу (ж) вам!”, повторами, риторично-питальними структурами на зразок „Чи/хіба ви не зрозуміли?”, перформативами *повторюю, кажу, підкреслюю, запевняю* + [*ще раз/не один раз, укотре*], „Хочу/волю зауважити”, „Мушу/повинен засвідчити/сказати, нагадати”, імперативами „прошу пам'ятати”, „майте на увазі” і т.д. Конфліктогенність подібних мовних засобів у тактиці підвищення значимості співрозмовника нейтралізується, оскільки мовець повідомляє інформацію, приємну співрозмовнику.

**8. Діалогізація мовлення адресанта.** Цей прийом на мовному рівні виражається пролептичними конструкціями, що мають питально-відповідну побудову репліки. У тактиці підвищення значимості співрозмовника експресив займає постпозицію щодо питання, питання-перепитування чи риторично-

питального речення, наприклад: (юнак умовляє коханку вийти за нього заміж)

[– *Хіба ми з тобою не щасливі?*]

– *Щасливі? Сто разів щасливі. Ти перше справжнє щастя, яке увійшло в моє життя* (В. Собко).

**9. Використання жартів і мовної гри.** Одним із способів створення позитивної тональності спілкування під час реалізації маніпулятивної стратегії позитиву є зменшення дистанції між співрозмовниками шляхом використання мовцем жартів. Жарти інтимізують спілкування, роблять його невимушеним, наприклад: (хворий жартує з фельдшером, що його лікує) – *Я, товаришу майстре на всі руки, недалекий, з тутешніх країв: я чув, як ви теляті вправили ноги – бичок виріс і замість ходити наперед очима, ходив наперед хвостом* (Б. Харчук).

Типовий прийом для ситуацій неформального спілкування (передусім флірту), у яких реалізується маніпулятивна стратегія позитиву, – мовна гра. Мовна гра дозволяє мовцю продемонструвати свою оригінальність, почуття гумору і, відповідно, розумові здібності, що, у свою чергу, сприяє посиленню впливу на адресата, наприклад: (флірт) – *Здрастуй, Галю! Я як зачув твою пісню, так зараз косу в росу та сюди* (М. Старицький).

Отже, способами інтенсифікації тактики підвищення значення співрозмовника постають прийоми протиставлення співрозмовника третім особам, запевняння в щирості,

підкреслення достовірності передаваного, „ховання” за МИ, непряма номінація співрозмовника в його присутності, підкреслення унікальності адресата, посилення/пониження категоричності висловлюваного, діалогізація мовлення адресанта, використання жартів і мовної гри. Застосовуючи ці прийоми в маніпулятивній стратегії позитиву, мовець робить позитивну оцінку та вираження позитивних почуттів до співрозмовника інтенсивнішими, оптимізує впливову функцію експресивів.

Перспективними для подальших наукових розвідок із прагмалінгвістики вважаємо дослідження лексико-граматичних особливостей експресивів, що репрезентують тактику підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву.

### Література

- Брицин 2006** – Брицин В. М. Модальна грамати́ка дискурсу як один із напрямів семантико-синтаксичних досліджень / В. М. Брицин // Мовознавство. – 2006. – № 2-3. – С. 101–111.
- Ільченко 2000** – Ільченко О. М. Хеджинг в аспекті етикетизації / О. М. Ільченко // Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. праць. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка. Факультет іноземної філології, 2000. – С. 147–155.
- Карасик 2002** – Карасик В. И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : ИТДГК „Гнозис”, 2002. – 333 с.

**СОТСМВР 1997** – Співвідношення об'єктивної та суб'єктивної модальності в реченні: навч.-метод. посіб. для студ. 4-5 курсів спец. „Українська мова і література” / [уклад. Н. В. Гуйванюк та В. А. Чолкан]. – Чернівці : Рута, 1997. – 63 с.

**Чалдини 2002** – Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – 4-е междунар. изд. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с.: ил. – (Серия „Мастера психологии”).

Шкіцька І. Ю. Шляхи інтенсифікації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву.

У статті виявлено й описано прийоми підсилення впливу на співрозмовника, до якого вдається мовець при реалізації основної тактики маніпулятивної стратегії позитиву – тактики підвищення значимості співрозмовника. Охарактеризовано мовні засоби, за допомогою яких відбувається інтенсифікація впливової функції експресивів, що репрезентують маніпулятивну стратегію позитиву.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, тактика підвищення значимості співрозмовника, прийом здійснення впливу, експресив, вербальна репрезентація.

Шкицкая И. Ю. Пути интенсификации тактики повышения значимости собеседника манипулятивной стратегии позитива.

В статье определены и описаны приемы усиления воздействия на собеседника, которое совершает говорящий

при реализации основной тактики манипулятивной стратегии позитива – тактики повышения значимости собеседника; дается характеристика языковым средствам, с помощью которых интенсифицируется функция влияния экспрессивов, представляющих манипулятивную стратегию позитива.

Ключевые слова: манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника, прием воздействия, экспрессив, вербальная репрезентация.

Shkitska I. Y. The ways to intensify the tactics of raising the interlocutor significance in the context of manipulative positive strategy.

The article is devoted to the methods of increasing the influence on interlocutor. These means are used by the collocutor while the main tactics of manipulative positive strategy is realized. Mentioned tactics handle with the raising of the interlocutor importance. The author analyzes the linguistic instruments and shows their role in the intensification of influential function of expressive. The author states that manipulative positive strategy is made by them.

Key words: manipulative positive strategy, tactics of raising the interlocutor importance, influential function, expressive, verbal representation.