

## СИНТАКСИС ТАКТИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЗНАЧИМОСТІ СПІВРОЗМОВНИКА

Стаття присвячена дослідженню синтаксичних засобів вербалізації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву. З'ясовуються особливості функціонування позитивнооцінних висловлювань, оформлених окличними, питальними, розповідними, простими / складними реченневими одиницями. Визначається роль обірваних й ускладнених конструкцій у маніпулятивних контекстах.

**Ключові слова:** маніпулятивна стратегія позитиву, тактика підвищення значимості співрозмовника, експресив, синтаксичні засоби вербалізації тактики.

Починаючи з другої половини ХХ ст. у лінгвістиці спостерігається посилення інтересу вчених до прагматики – науки, що тлумачить мову як знаряддя соціальної взаємодії в умовах конкретних ситуацій спілкування, досліджує мовленнєві акти і контексти, у яких вони реалізуються. Так званий "прагматичний поворот" спричинив появу великої кількості студій, предметом розгляду в яких постають стратегії і тактики мовленнєвої поведінки. Йдеться про роботи О.С. Іссерс, А.М. Баранова, К.Ф. Сєдова, В.В. Бушкової, О.В. Дмитрук, Л.Ю. Веретенкіної, А.В. Олянича, О.В. Фадєєвої, Т.Є. Янко, Ю.К. Пирогової, І.С. Морозової, Ю.М. Іванової та ін.

Незважаючи на зростаючу кількість мовознавчих праць, що базуються на стратегічному підході, об'єктом лінгвістичних розвідок дотепер не була маніпулятивна стратегія позитиву, що й зумовлює актуальність дослідження.

За допомогою цієї стратегії мовець шляхом повідомлення приємної для співрозмовника інформації домагається зміни поведінки чи емоційно-психічного стану адресата. В маніпулятивній стратегії позитиву домінує тактика підвищення значимості співрозмовника, репрезентована переважно експресивами – компліментарними висловлюваннями та висловлюваннями, що виражають позитивне ставлення до адресата.

**Метою** статті є дослідження синтаксичних особливостей мовних засобів тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву. Досягнення мети передбачає вирішення таких **завдань**: з'ясувати особливості функціонування експресивів, оформлених окличними, питальними, розповідними, простими / складними реченневими одиницями; визначити роль обірваних й ускладнених конструкцій у маніпулятивному дискурсі.

Основний шар реченневих конструкцій, що репрезентують експресиви маніпулятивної стратегії позитиву, становлять розповідні речення. Кількість окличних і питальних реченневих одиниць є відносно незначною. Окличність є одним із засобів експресивності в мові. Оклична інтонація притаманна

більшості експресивів, оформлених за допомогою емфатичних конструкцій. Окличні речення, вживані мовцем під час здійснення мовленнєвого впливу за допомогою маніпулятивної стратегії позитиву, передають захоплення, радість, любов, виражають здебільшого власне емоційні переживання мовця, а не його емоційно-інтелектуальне ставлення до певних фактів дійсності.

Окличними структурами тут частіше оформлюються компліментарні висловлювання, а не висловлювання на позначення позитивного ставлення до співрозмовника. Оклична інтонація типова для вокативних і номінативних реченнєвих одиниць, а також для емфатичних компліментарних конструкцій, що супроводжуються вигуками (*ну, о, ой, ого, ах, ех*), містять частки (*от, ото, он, ось, але й, ну й, ну вже, та й, аж, що за, що то, а ще й, ай да*), та структур із препозитивними означальними займенниками *який (-а, -е, -і), такий (-а, -е, -і), скільки*, а також якісно-означальними прислівниками *стільки, як, так*, наприклад: (під час війни шофер шукає притулку для себе й поранених у лісничихи) **Ото що значить – жінка! Мужчина нізащо так не зміг би <...> Та й ловко ж у вас усе вийшло – ну, як на картинці!** (А. Дімаров).

Експресивам фразеологізованого типу теж притаманна оклична інтонація. Йдеться про структури, побудовані за експресивними синтаксичними моделями на зразок: *От голова, так голова!, От моя розумниця!, Оце так + [предмет позитивної оцінки]!, Василина так Василина!, До чого ж спритний хлопчина і под.,* наприклад: (флірт) – **Оце так колір!** [– сказав Соник. – Я художник, – він уклонився, притискаючи до грудей вологий білячий пензлик.] – **Оце так колір!** [Я хотів би написати ваш портрет у цій сукні, ви не проти?] (Дяченки).

Оскільки описувана тактика належить до маніпулятивної стратегії, застосовуючи яку мовець часто продумує свої комунікативні ходи, тому захоплення – інтенсивна емоційна реакція, котру важко імітувати, – в тактиці постає мало представленою. Цим можна пояснити й відносно невелику кількість експресивів, що передають захоплення й мають окличну інтонацію.

Експресиви тактики підвищення значимості співрозмовника питальної форми представлені поодинокими прикладами. Це, переважно, компліментарні висловлювання, наприклад: (пан хоче найняти працівницю) – *Авжеж, положу. А щось і відробиш. Полотно, кажуть, ти найкраще білиш?* (М. Стельмах); (гість, що прийшов проводити односельця до в'язниці, хоче гармонізувати стосунки з його дружиною) – *Доброго здоров'ячка, Зінько. Гарнішаєш?* [– *оглядає туге, налите здоров'ям обличчя жінки*] (М. Стельмах). Такі висловлювання мають низьку категоричність (питальна форма компліменту є ненав'язливою), страхують мовця від комунікативної невдачі, звинуваченні в підлабузництві, нещирості тощо.

У робочій картотечі зафіксовані також приклади компліментів питальної форми, структурне оформлення яких не відповідає їх прагматичному потенціалу та ілокутивному значенню, наприклад: (пан залицяється до наймички) – *Які в тебе, Василю, очі! Які брови! Де ти взяла такі чудові карі очі?* (І. Нечуй-Левицький).

Для досліджуваної стратегії типовим є супровід експресивів питаннями, що активізують увагу співрозмовника: *Чи не так?, Правда?, Ви зі мною*

*згодні?, Може, я брешу?, Еге ж?, Хіба ні?, Чи, може, я помиляюся?, Адже так?, Розумієш?, Ви мене розумієте?, Як ви на це дивитесь?, Розумієш, про що я? Ви розумієте мене?* За допомогою таких конструкцій адресант не тільки активізує увагу адресата, але також підкреслює значимість співрозмовника, із яким він ніби радиться, думку якого вважає за важливу. До того ж, значна частина таких структур дозволяє мовцю переконати співрозмовника в достовірності повідомлюваного, зняти із себе підозри в нещирості, попередити комунікативні невдачі.

Питання-перепитування можуть адресуватися третім особам, а не адресату похвали. В такий спосіб мовець прагне продемонструвати свою об'єктивність, неупередженість і заручитися підтримкою особи, зазвичай авторитетної для співрозмовника, наприклад: (редактор надихає журналіста на подальшу роботу) [*– Читав, читав! – сказав Голубович, ручкаючись.*] – *Славно, славно! Сподіваюсь, пане Андріяне, ви так само жваво опишете й нинішні урочистости. Патосу вам не позичати. Чи не так, чарівна пані Фатімо?* (М. Рябий).

Значно більше кількісно представлені в тактиці підвищення значимості співрозмовника риторично-питальні реченнєві одиниці. Серед них чимало конструкцій із займенниками *хто, що*, а також експресивно-підсилювальними частками *куди там, де там, що там*: *Хто ж не знає такого хазяїна? І де ти такий узявся? І де у тебе стільки розуму взялось?* і т.д. Показовим є те, що в складі риторично-питальних речень замість особової форми дієслова може вживатися інфінітив, що надає висловлюванню узагальненого характеру, наприклад: (прислужник хоче домогтись прихильності жінки, що сподобалась королю) [*– Я задовольнив ваше бажання. Вам було тісно й задушно. Хіба не так?*] *А для такої красуні, як ви, чого не зробити?* (П. Наніїв) – пор.: "Для такої красуні, як ви, чого не зробиш" = "Для такої красуні, як ви, я зроблю все".

Риторично-питальна форма притаманна і компліментам, що реалізують прийом самоприниження чи протиставлення співрозмовника третім особам. Йдеться про конструкції типу *Куди мені до ваших голів?, Куди їм до вашого розуму?, Де вже вам рівнятися з ними?*

Риторичні питання, будучи оригінальним синтаксичним засобом, характеризуються незбіганням форми та змісту. Вони можуть як виконувати функцію привертання уваги адресатів, так і надавати процесу спілкування багатозначності: традиційне структурно-граматичне оформлення висловлень у певних випадках відволікає адресата від їх внутрішнього смислу й призначення.

Маніпулятивним контекстам притаманне функціонування типів речень за метою висловлювання не у своєму значенні [3, 99]. Так, не у своєму значенні можуть уживатися заперечні й стверджувальні речення, що залежно від інтонації та специфіки ситуації функціонують як експресивні ствердження/заперечення, наприклад: (учитель залучає односельчанина-куркуля до просвітницької діяльності) – *Розуміється. Не сидіти ж вам, людині освіченій, склавши руки, коли твориться нове життя.* [*Взяти хоча б просвіту*] (А. Іщук).

Експресиви тактики підвищення значимості співрозмовника репрезентовані як простими, так і складними реченневими одиницями. Серед простих найчастотнішими є двоскладні конструкції з підметом, вираженим займенником (рідше іменником чи власним іменем), та складеним іменним присудком із предикатом оцінки.

У тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву висловлювання можуть оформлюватись такими типами односкладних реченневих структур, як:

1) **Вокативні речення**, що містять атрибутивні поширювачі, які дають позитивну оцінку співрозмовнику на зразок *Красно дівчино!*

2) **Номінативні речення**. Ними оформлюються зазвичай компліментарні висловлювання, що передають захоплення чи інтенсивну позитивну оцінку і мають окличну інтонацію (*Яка краса! Яка завбачливість! Антик! Геній! Що за диво! Що за фігура! Які гарненькі хлоп'ята!* та ін.). Номінативні речення в описуваній тактиці часто утворюють ланцюги, наприклад: (учитель музики хоче сподобатись господарю, доньку якого наймається вчити) – ***Яка у вас тут пишнота! Скільки квіток! Які вигляди на річку й за річку!*** [– крикнув Гануш] (І. Нечуй-Левицький).

3) **Означено-особові речення**. Таку форму мають як висловлювання, що виражають позитивне ставлення до співрозмовника, так і ті, що передають позитивну оцінку, наприклад: (селянка просить богатиря врятувати їх село від розбійника) – ***Від тебе тільки й сподіваємось рятунку!*** [– кричала стара] (В. Шевчук). Серед компліментарних висловлювань, оформлених такими конструкціями, домінують структури з перформативами (*схвалюю, хвалю, аплодую* (вам), *дивуюсь* (з *вашої* + [позитивна якість чи характеристика]), *підкреслюю* (*ваші* [позитивні якості чи характеристики]) і т.д. Перформативні висловлювання дозволяють мовцю підкреслити ввічливість, надають офіційності спілкуванню. Вони є нетиповими формами компліментарних висловлювань, мало представленими в розмовному мовленні.

4) **Безособові речення**, наприклад: (Третя сила вмовляє брамника відчинити їй двері) – ***Такі, як ти, народжуються раз на тисячоліття. Ти один можеш створити греблю для каламутного людського потоку. Тобі дано приборкати цей паводок нечистот, який плямує землю. І ти здасися?*** (Дяченки).

5) **Інфінітивні речення**, наприклад: (флірт) ***ГОСТРОХВОСТИЙ*** (падає навколішки перед Євфросиною). ***Євфросино Сидоровно! Без вас мені не жити на світі!*** (І. Нечуй-Левицький).

6) **Безособово-інфінітивні речення**. Така структура притаманна компліментарним висловлюванням, що представляють маніпулятивну стратегію позитиву. Серед безособово-інфінітивних речень, що функціонують у маніпулятивних контекстах, можна виділити: а) реченневі одиниці, приінфінітивний компонент яких виражений модальним дієсловом (***Хочеться відзначити вашу роботу, Мені так закортіло тебе побачити, Мені пощастило зустріти вас***), наприклад: (флірт) ***ВАСИЛЬ. Так тебе хотілось побачити*** (М. Старицький); б) прислівникові структури зі словами категорії стану (***можна, треба, гарно, любо*** і под.), наприклад: (під час сватання

майбутній зять хоче виторгувати більше приданого) – *Розумні ваші слова, Сидоре Петровичу, гарно й слухать* (І. Нечуй-Левицький); в) стверджувальні та заперечні прономінальні конструкції із займенниками *що, хто*, наприклад: (керівник перед тим, як висловити незадоволення, хвалить підлеглих) – *Стараєтесь, бачу, [– вів далі керівник.] – Є за що вас хвалити.* [*А проте, – Лютиков тяжко зітхнув, – невдоволений я вами сьогодні, товаришу комісар*] (Д. Бедзик).

Домінування висловлювань, оформлених простими реченневими одиницями, в тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву, на наш погляд, зумовлене тим, що згадана тактика реалізується переважно в діалогах, на відміну, наприклад, від тактики позитивної самопрезентації, яку, здебільшого, представляють монологічні промови. На думку Т.М. Колокольцевої, діалогічне мовлення не може мати дуже складну синтаксичну організацію, і синтаксична складність дискурсу закономірно є більшою у випадку монологічної комунікації, особливо писемної, коли на вибір мовних засобів не впливають обмеження, пов'язані з умовами перебігу мовлення [5, 17].

Незважаючи на переважання простих речень, в описуваній тактиці достатньо представленими є і складні структури. У складному реченні мовець прагне розмістити максимум інформації. Функціонування складних речень у маніпулятивних контекстах можна пов'язати з дослідженнями Дж. Міллера, згідно з якими, оперативна пам'ять людини здатна утримувати 7+2 одиниць інформації одночасно. Коли кількість інформації перевищує вказану межу, свідомість "дає збій", тією чи іншою мірою "відключається", що дозволяє чинити прямий вплив на підсвідомість адресата [6].

Таким чином, в умовах усного спілкування "обмеженість оперативної пам'яті людини, що перешкоджає сприйняттю висловлень значної довжини, може використовуватись співрозмовником у маніпулятивних цілях" [3, 112].

За одним із законів спілкування, виділених Й. Стерніним, – "законом залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль", ефективність спілкування прямо пропорційна комунікативним зусиллям: чим більше комунікативних зусиль витрачає адресант, тим вищою постає ефективність його мовленнєвого впливу. Коротко висловлені прохання і розпорядження виконують із меншим бажанням, оскільки вони сприймаються як неввічливі, агресивні, тому для досягнення комунікативного успіху слід використовувати весь арсенал вербальних і невербальних засобів, дотримуватись законів, правил, конвенцій спілкування, норм етикету [1, 39].

Прагненням мовця не порушувати цей закон можна пояснити відносно велику кількість складних й ускладнених конструкцій, використовуваних при здійсненні маніпулятивного впливу.

Типовими для тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву є компліментарні висловлювання, що мають вигляд низки простих речень або складнопідрядних речень із декількома підрядними частинами.

Мовна репрезентація тактики підвищення значимості співрозмовника

часто має вигляд емоційного тексту, характерною рисою якого є також повтор структурно-синтаксичних моделей, тобто синтаксичний паралелізм. Сутність цього явища полягає в тотожності побудови двох чи більше речень. Основною функцією паралельних конструкцій є посилення висловлюваної думки й емоційного впливу на читача (слухача). Ступінь емоційної насиченості таких текстів збільшується при взаємодії даного прийому з іншими синтаксичними засобами – повторами, парцеляцією [7, 44], наприклад: (дівчина хоче обмежити свободу свого друга) – *Не треба, Владе, я була про тебе ліпшої думки <...>. Та ти сам у це не віриш. **Ти не істерик. Ти ніколи себе не вб'єш, ти сильний <...>. Ти любиш життя. Ні, ти не суїцидник*** (Дяченки).

У художньому маніпулятивному дискурсі, на відміну від розмовного мовлення, з експресивною метою активно вживаються речення ускладненої будови. Однією з їх функцій є приховування маніпулятивного задуму висловлення. Реченнєві структури, якими оформлюються експресиви тактики підвищення значимості співрозмовника, ускладнюються однорідними членами речення (найчастіше – підметами, додатками, присудками, означеннями), звертаннями (часто кваліфікувальними – вираженими переважно іменниками, що передають оцінне значення, та сполученнями іменника й атрибутивного поширювача (*красуне, красна дівчино* і т.д.)), дієприслівниковими та порівняльними зворотами, відокремленими членами речення (переважно прикладками), вставними словами і конструкціями, які виражаючи різні види комунікативного контакту мовця й адресата, в маніпулятивних контекстах виконують впливову функцію. Прикладів ускладнення реченнєвих одиниць невідокремленими дієприкметниковими зворотами в робочій картотеці не знайдено. Це можна пояснити тим, що такі мовні засоби більше притаманні офіційному діловому спілкуванню, вживаються переважно вищими за посадою чи статусом співрозмовниками щодо нижчих, збільшуючи дистанцію. Відсутні у вибірці також речення, ускладнені вставленими конструкціями. Однак має місце приклад, у якому компліментарне висловлювання оформлене вставленою структурою, наприклад: (слідчий допитує ув'язненого) [*– Слухайте, Чумак, – кинув понуро Сафигін, – якщо ви любите свою матір, ] а ви її любите, як і вона вас, [– то покиньте опиратись і робіть те, що вам пропонують <...>*] (І. Багрянний).

Серед складних конструкцій картотекою зафіксовано складносурядні, складнопідрядні та складні безсполучникові реченнєві одиниці. Кількісно переважають складнопідрядні речення. Складносурядними конструкціями оформлюються як компліментарні висловлювання, так і висловлювання, що передають позитивне ставлення до співрозмовника, наприклад: (чоловік просить жінку повернутися) *Ти – моя муза, і без тебе я пропаду* (Г. Черінь).

Компліментарні висловлювання можуть поєднуватись із висловлюваннями, що передають позитивне ставлення до співрозмовника, у межах складносурядного речення, наприклад: (Марков хоче перевірити правомірність своїх здогадок стосовно колеги) – *Так, пане Кирило, [– мовив, ]– ви ас, справжній ас розвідки, і всі ми схиляємось перед вами.* [*Але ж одна*

акція – і ціла війна ... Неспівставні виміри <...> – Марков явно провокував Валбіцина] (Р. Самбук).

Складнопідрядні речення тут представлені з'ясувальними, означальними й обставинними конструкціями. Причому, обставинні структури з підрядною частиною міри або ступеня, часу, причини, умови, наслідку відзначаються відносною частотністю. Кількість складних безсполучникових речень, якими оформлені експресиви тактики підвищення значимості співрозмовника, є незначною.

Заперечні конструкції тактиці підвищення значимості співрозмовника не притаманні. Вони функціонують здебільшого в ситуаціях докору, вмовляння, переконування і представлені в робочій картотечі поодинокими прикладами: (батько просить сина позитивно зарекомендувати себе в підпільній організації) *Ти комсомолец, Володимире, і тебе не треба вчити, як маєш поводитись* (Д. Бедзик). Прикладів компліментарних висловлювань із "подвійним" запереченням також небагато. Така структура дозволяє підкреслити позитивну оцінку, надати їй більшої інтенсивності, наприклад: (американський дописувач наполягає на поверненні курсу Президента на Захід, відмову від дружби з Росією) *Не можу не визнати, що дякуючи Вашим сміливим і послідовним реформам останнього часу ви почали жити краще* (Ю. Бедзик).

Емоційний синтаксис характеризується значною кількістю "граматично і логічно незавершених, перерваних моделей, у чому простежується загальна тенденція до розчленованості емоційно забарвленого мовлення" [7, 44]. О.В. Вауліна, досліджуючи мовні особливості вираження емоцій, дійшла висновку, що в емоційному мовленні рідко спостерігаються ланцюжки складних поширених речень: мовлення персонажів, які перебувають у стані емоційного збудження чи піднесення, поділяється на дрібні речення, синтагми, тут уживаються різного роду незакінчені речення, приєднувальні конструкції, відокремлення, має місце сегментація та їх комбінації, що, на думку дослідниці, робить мовлення живим і легким для сприйняття [2, 33]. Цим можна пояснити наявність у тактиці підвищення значимості співрозмовника експресивів, що мають форму речень обірваної структури.

Обірваними реченнями називають конструкції, незавершені в силу певних ситуативно-прагматичних чинників. Такі речення є незакінченими і у змістовому, і у структурному, і в інтонаційному плані [4, 110-111]. Обірваність фраз у межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву притаманна передусім ситуаціям флірту. Обірваними зазвичай є висловлювання, що передають позитивне ставлення до співрозмовника, наприклад: (флірт)

[ОЛЕНКА. *Перенесіть для своєї Євфросини. Таких помігачів мені не треба (одходить з відрами).*

ГОСТРОХВОСТИЙ (доганяє й бере її за руку).] *Коли б ви знали <...>* (І. Нечуй-Левицький).

Недоговорювання маркує не тільки схвильованість і натяки, воно також може запобігати інформативній надлишковості, наприклад: (пан заспокоює наймитів, яким обіцяв за роботу дати сорочки) *Нащо вам свою красу ховати?*

*Це в кого парші або ще якась вада, тому, справді, без сорочки не можна, а вам <...>* (З. Тулуб); (Печариця мріє стати зятем Хропка)

[ХРОПКО. *А, ви тут? Чули, який синок? Діждався!!*

ПЕЧАРИЦЯ. *Чув і поражен печалію <...>*] **Єслі такого родителя <...>** [Ох, господи <...> да тогда уже всьому світу розпасться следуєть, погрузиться в мрак ничтожества, потому даже сердце заніміло] (М. Старицький).

Таким чином, синтаксичні засоби, що представляють тактику підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву, становлять: речення, різні за метою висловлювання (окличні, питальні, розповідні), прості (як двоскладні, так і односкладні) та складні реченнєві одиниці, зокрема складнопідрядні й складносурядні. Типовими для описуваної тактики є обірвані реченнєві конструкції. Надлишковими елементами реченнєвих одиниць, за допомогою яких вербалізується тактика підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву, постають звертання, вставні слова і конструкції, відокремлені члени й однорідні члени, дієприслівникові та порівняльні звороти. Перспективним для подальших наукових студій є дослідження синтаксичних особливостей реплік-реакцій на експресиви, вжиті з маніпулятивною метою.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бацевич Ф. Основи комунікативної лінгвістики: [підручник] / Флорій Бацевич. – К.: Академвидав, 2004. – 344 с.
2. Ваулина О.В. О некоторых языковых особенностях выражения эмоций в речи / О.В. Ваулина // Актуальні проблеми вивчення мови та мовлення, міжкультурної комунікації. – Х.: Константа, 1996. – С. 30-35.
3. Веретенкина Л.Ю. Языковое выражение межличностных манипуляций в драматургии А.Н. Островского: дисс. ...канд. филол. наук: 10.02.01 / Л.Ю. Веретенкина. – Пенза, 2004. – 216 с.
4. Загнітко А.П. Основи українського теоретичного синтаксису: [у 2-х частинах] / А.П. Загнітко. – Частина 2. – Горлівка: ГДПШМ, 2004. – 254 с.
5. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи / Т.Н. Колокольцева. – Волгоград: Изд-во Волгоградского госуниверситета, 2001. – 260 с.
6. Миллер Дж. Магическое число семь плюс или минус два: О некоторых пределах нашей способности перерабатывать информацию / Дж. Миллер // Инженерная психология: [сб. статей] / под. ред. Д.Ю. Панова и В.П. Зинченко. – М., 1964. – С. 192-225.
7. Нушикян Э.А. Типология интонации эмоциональной речи / Э.А. Нушикян. – Киев-Одесса: Вища школа, 1986. – 157 с.

Статья посвящена исследованию синтаксических средств вербализации тактики повышения значимости собеседника манипулятивной стратегии позитива. Выясняются особенности функционирования позитивнооценочных высказываний, оформленных восклицательными, вопросительными, повествовательными, простыми / сложными предложениями. Определяется роль разорванных и усложненных конструкций в манипулятивных контекстах.

**Ключевые слова:** манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника, экспресив, синтаксические средства вербализации тактики.



The article is devoted to the syntaxes means of verbalization within the tactics of increasing the interlocutor importance of positive manipulative strategy. The author analyzes the peculiarities of positive valuable statements functioning which are arranged with exclamatory, interrogative, declarative, simple and complex sentence unity. The role of broken and complicated constructions that deals with manipulative contexts are described.

**Key words:** positive manipulative strategy, the tactics of increasing the interlocutor importance, expressive, the syntaxes means of verbalization within tactics.