

## **ПРАГМАТИЧНА РОЛЬ ПРИЙОМУ «ЗАПЕВНЯННЯ В ЩИРОСТІ» В МАНІПУЛЯТИВНІЙ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВУ**

*У статті описано один із прийомів посилення впливу на співрозмовника, до якого вдається мовець під час реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву – прийом «запевняння в щирості». Виділено прямі та непрямі способи засвідчення щирості, використовувані адресантом для інтенсифікації впливової функції експресивів, що репрезентують маніпулятивну стратегію позитиву. Охарактеризовано мовні засоби, за допомогою яких вербалізується описуваний прийом.*

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

Протягом останніх десятиріч у мовознавстві спостерігається підвищення інтересу лінгвістів до таких мовних феноменів, що раніше перебували на периферії лінгвістичної теорії: функціонування мови, використання мови як знаряддя впливу, планування та контролю мовленнєвої поведінки, проблеми ефективності мовленнєвих актів тощо. Відповідно популярності набув напрям лінгвістики, в основі досліджень якого лежить мовленнєва поведінка людини, – лінгвістична прагматика, чи прагмалінгвістика. Особливою актуальністю сьогодні відзначаються студії, предметом вивчення яких є дослідження комунікативних стратегій і засобів їх маніфестації в прагмалінгвістичному аспекті [3, с. 174].

Тріаду «стратегія – тактика – прийом», яка дозволяє з'ясувати прагматичний аспект функціонування мовних одиниць, використовували у своїх працях А.М. Баранов, Р. Бендлер, Д. Гріндер, В.З. Дем'янков, К.Ф. Сєдов, О.С. Іссєрс, В.В. Бушкова, І. Борисова, О.В. Фадєєва, Л.Ю. Веретенкіна, Т.Є. Янко, Ю.К. Пирогова, В.М. Аміров, І.С. Морозова, Ю.М. Іванова, А.В. Олянич, О.В. Яшенкова, Б. Єрмолаєв, І.І. Морозова, О.М. Лазуткіна, І.Ю. Логінова, К.В. Мудрова, А.Д. Бєлова, О.В. Дмитрук, О.М. Белозєрова,

Л.І. Кислякова, О.В. Герасименко, А.І. Дубських, О. Вохришева, О.В. Даньшина та ін.

Незважаючи на низку робіт із прагмалінгвістики, що базуються на стратегічному підході дослідження мовних явищ, дотепер поза увагою вчених залишалась маніпулятивна стратегія позитиву – комунікативна стратегія, спрямована на зміну поведінки чи ментального й емоційно-психічного стану співрозмовника шляхом повідомлення приємної для нього інформації або інформації, що позитивно презентує мовця чи містить вказівку на спільне між комунікантами.

Основною тактикою цієї стратегії є тактика підвищення значимості співрозмовника, суть якої полягає в повідомленні партнеру позитивної інформації про нього у вигляді похвали, компліменту, схвальної оцінки або вираження позитивного ставлення. Відсутність студій, присвячених вивченню маніпулятивної стратегії позитиву, а також прийомів посилення впливової функції висловлювань, за допомогою яких вона вербалізується, зумовлює актуальність нашої мовознавчої розвідки.

Мета статті – описати прийом «запевняння співрозмовника в щирості», який дозволяє мовцю інтенсифікувати вплив на адресата під час реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: виявити способи засвідчення щирості й описати мовні засоби, які дозволяють посилити впливову функцію експресивів, що репрезентують маніпулятивну стратегію позитиву.

Запевняння в щирості в тактиці підвищення значимості співрозмовника відбувається шляхом супроводу експресивів:

**1. Актуалізацією своїх думок або вербалізацією свого внутрішнього мовлення** (*давно тішився думкою; іду, думаю собі; дивлюсь я на тебе і думаю; часто думаю собі; я тоді змовчав ..., але про себе подумав...*), наприклад:

(Варка хоче вийти заміж за Степана на зло іншому) *ВАРКА. Правда твоя, Степаночку. Гірко жить 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); (Тиміш хоче гармонізувати стосунки з Василюю – матір'ю дівчини, яку хоче сватати)

[ВАСИЛИНА...Що ти забув у нас? Немає тобі іншого місця сісти?

ТИМІШ] Це, бачте, так ваша хата, тіточко, мені вподобалась; **іду собі, дивлюся: хатиночка, як лялечка, біленька, веселенька, думаю собі – дай я посиджу трохи коло цієї хорошої хати** (С. Васильченко).

Показовим тут є те, що мовець, актуалізуючи свої думки, послуговується лексемою *думати/гадати* у формі теперішнього, а не минулого часу, навіть якщо інші лексеми на позначення дії мають форму минулого часу, наприклад: (Бурлака дорікає старшині, що незаконно арештував його племінника) *Приходжу сьогодні в село, питаю про свого Олексу, а мені й кажуть, що його тільки що заарештовано. Так я й додому не заходив* (мин. час): *розпитав* (мин. час), *хто старшина, зараз і сюди – думаю собі* (теп. час): *старий приятель Михайло дасть братерську раду* (І. Карпенко-Карий).

## 2. Запевнянням співрозмовника в об'єктивності передаваної інформації:

а) за допомогою перформативів та їх модифікацій (*запевняю (Вас), смію/хочу, треба запевнити, признаюсь, признатися і под.*), наприклад: (корчмар умовляє відвідувача – чарівника залишитися в їх містечку) [– *Залишайтеся, пане Рауле.*] **Смію запевнити, наймиліший пане <...>. Маємо велику потребу у вашій присутності <...>** (Дяченки);

б) за допомогою лексем *справді, дійсно, насправді, таки, істинно, справжній, правдивий і под.*;

в) за допомогою реченневих одиниць із дієсловом *вірити/повірити* у формі наказового способу (*вірте мені, що говорю правду; повірте, повірте каменяреві в десятому коліні і т.д.*), наприклад: (флірт) **ГОЛОХВОСТИЙ. Да ви луччі за самих найкращих панночок; ви просто така ціпонька, що аж слина котиться, – вірте!** (М. Старицький);

г) за допомогою лексико-граматичних структур зі словами, що містять сему щирості – *правда, щирий, відвертий/одвертий, відкритий, чесний* та їх синонімів, наприклад: *Кажу/скажу правду/відверто, чесно, в очі, від щирого серця, як на сповіді; Щиро кажу вам; Я відвертий з Вами; Правду кажучи; Якщо бути щирим/чесним, відвертим, справедливим; Коли говорити щиро/правду, серйозно; Як/якщо по правді, признатися; Я так по-простому, по щирості; Якщо покласти руку на серце; Якщо заглянути в серце/душу; Даю чесне слово/слово честі, чесне комсомольське, чесне піонерське, слово гонору, слово офіцера; Відповідаю/кажу, заявляю відверто; Я хочу зараз говорити одверто і т.д., наприклад: (коханець матері, хоче одружитися на її дочці, щоб не втратити трикімнатну квартиру) – *Сонце моє, який комплімент?! <...> Повірте, я від щирого серця <...>* (С. Грицюк); (під час війни Сабантуй шукає притулку для себе й поранених солдатів у лісничихи) – *Я, Христіно Захарівно, скажу, як на сповіді: скільки на світі живу, а такої, як ви, ще не доводилось бачити. Отакої статурної... В мене, **признатися**, як на вас глянув, все аж обмерло <...>* (А. Дімаров); (радянський розвідник Юрій Штунь має завдання увійти в довіру до членів підпілля ОУН з метою їх викриття) – *Я називатиму вас, як накажете, але ж ви, пане Палків, завжди лишитесь для мене курінним, бо саме там ви змогли проявити свої здібності й таланти. **Я кажу це зовсім відверто**, бо тільки такими словами можна охарактеризувати тодішню вашу діяльність* (Р. Самбук);*

д) за допомогою складнопідрядних займенниково-співвідносних речень фразеологічного типу *Щоб я був такий здоровий, який (пан/пані) + [прикметник на позначення позитивної оцінки]*, складнопідрядних із підрядним умови на зразок *Хай мене Бог покарає/грім поб'є, якщо брешу; Та щоб я в землю вріс, якщо брешу; Провалитись мені крізь землю, якщо обманюю*, наприклад: (продавець потенційному покупцеві) *Вай, як панові докторові до лиця оцей піджак! Наче пошитий на пана доктора!.. Що за фігура, що за фігура!.. Та за таку фігуру всі панночки нашого Миргорода віддадуть увесь свій посаг!.. **Щоб я був такий здоровий, який красивий пан доктор в оцьому котелку!***

(А. Дімаров); (флірт) *ВАСИЛЬ*. **Та щоб я в землю вріс, коли брешу** <...> *коли ти не скувала мого серця навіки* (М. Старицький);

е) божинь, виражених вставними конструкціями на зразок *Бог свідок! Господь не дасть збрехати! От вам святий хрест! Клянусь Богом!* та вставними словами *ій/ей-богу, ій-бо, далєбі, бігме, присяйбі*, наприклад: (гестапівець хоче налагодити дружні стосунки з полоненим, щоб викликати його на відвертість) *Вашій операції позаздрив би найбільший у світі хірург. Клянусь богом!* (Д. Бедзик); (духовник запобігає ласки султана) – *Клянусь плащем Пророка, сам Аллах мовить твоїми вустами, о повелителю. Зелений стяг мусульман замайорить нарешті над невірною Європою. [Бо як сказано, немає у світі Бога, крім Аллаха, а Мухамед – Пророк його]* (В. Савченко).

3. **Запереченням брехні чи лестощів.** У прямий спосіб брехня чи лестощі заперечуються мовцем за допомогою реченневих структур *Я не брешу/не обманюю; Мені нема сенсу обманювати Вас; У мене немає потреби лестити вам; Не буду приховувати/брехати, темнити; Брехати я не вмю; Я не маю звички брехати.* Непрямо – за допомогою стверджувальних речень із заперечувальним значенням на зразок *Став би я брехати Вам* та риторично-питальних реченневих одиниць із частками *чи, хіба, навіщо: Хіба б я став вам брехати? Чи зміг би я обманювати? Навіщо мені брехати?*, наприклад: (Голохвостий запобігає перед матір'ю Оленки, що сподобалась йому, хоче уникнути сварки, зняти із себе підозри в непорядності) *ГОСТРОХВОСТИЙ*. *Ой Горпино Корніївно, Горпино Корніївно! Чи вже ж вам од бога не гріх? Чи вже ж ви мені й досі не ймете віри? Але ж ваша дочка Оленка <...> тож краса на весь Київ!* (І. Нечуй-Левицький); (флірт) *АНТОСЬ*. *Язик мій знає лиш правдиве слово, А серце знає лиш щире почуття, Не вмю я мастити слово медом. І неприязнь ухмилкою скрашати – Що на душі – не крию <...>* (М. Старицький). Для підсилення впливу на співрозмовника заперечення брехні може аргументуватись. Зазвичай аргументативне висловлення займає постпозицію щодо висловлення-заперечення брехні чи лестощів, наприклад: (Естерхазі-Кульчинський пропонує співпрацю Слепньову, який зміг викрити його злочини)

– *У мене немає потреби лестити вам, пане Слепньов*, – [сказав Естерхазі-Кульчинський]. – *Я надто добре вас вивчив* (В. Лис). – пор.: «У мене немає потреби лестити вам, пане Слепньов, оскільки я надто добре вас вивчив».

**4. Запереченням акту висловлення компліменту, спростування наявності (в себе) звички чи вміння говорити красиві слова, перебільшувати (Це не комплімент; Це не (просто) красиві слова; Я не говорю компліментів; Я на компліменти не щедрий; На компліменти я не мастак; Я не вмію казати компліменти; Я не перебільшую; Без перебільшень; Для чого нам казати компліменти один одному?; Я не вмію вам цього сказати і т.д.),** наприклад: (флірт) – *Ви знаєте, що я на компліменти не щедрий. Кажу правду* (О. Маковей); (флірт) – *Ти мені зараз дуже-дуже подобаєшся*, [ – сказав голосно, не боячись, що шофер почує]. – *Я не люблю красивих слів, але ти розумієш <...>* (В. Дрозд).

**5. Попередженням закидів у брехні, страхуванням себе від можливої комунікативної невдачі за допомогою демонстрації знання про межі застосування тактики підвищення значимості співрозмовника.** На мовному рівні це знаходить вияв у вигляді препозитивних компонентів, що пояснюють наміри мовця. Йдеться про лексико-граматичні структури на зразок *Я не хочу здатися нескромним; Може, це нескромно з мого боку; Ви можете не вірити мені; Це може скидатись на брехню; Дозволяю собі сказати вам, що..., Смію сказати; Як хочете* і т.д., 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»; (вчитель Печариця мріє стати зятем Хропка) *ПЕЧАРИЦЯ. Да-да! Я вас так люблю, почитаю, смію сказати, як свого родителя <...> і вдруг!* (М. Старицький).

**6. Передачею своїх чи узагальненої особи зорових відчуттів.** На мовному рівні це 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 молодичця.*] – **Бачу ж:** *стоящий козарлюга. З таким не гріх би й у тіснішому місці зустрітись <...>* (І. Головченко, О. Мусієнко); (дівчина просить слідчого зняти звинувачення з її хлопця, підозрюваного в убивстві) [*– Та не вдавайте з себе залізного Фелікса...*] **я ж бачу по очах,** *що ви не такий,* [*– тихо, майже пошепки мовила Наталя*] (О. Медведєв); (староста запобігає перед запорозьким гетьманом, щоб схилити його до союзу з поляками)

[*Староста черкаський поморщився від такого надто одвертого вислову, але з удаваним захопленням відповів*]:

*– О, зараз видно, що пан гетьман є людина доброго розуму! Бо ж інші політики плутають на рівному* (З. Тулуб).

**7. Апелюванням до досвіду співрозмовника, його зорових відчуттів, знань активізацією розумової активності співрозмовника.** Цей спосіб запевняння в щирості 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.* Активізація розумової активності співрозмовника здійснюється за допомогою таких спонукальних форм дієслів, як *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); (Гострохвостий виправдовується, хоче заспокоїти матір дівчини, якій крутить голову) **ГОСТРОХВОСТИЙ.** [*...Я ходжу до Рябка так, як ходять знакомі до знайомих, а женитись не женюсь. Горпино Корніївно!*] *Чи можна ж рівняти Оленку до Євфросини? Подумайте самі* (І. Нечуй-Левицький).

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

**9. Вибаченням за відвертість, патетичність, поетичність** (*Смію сказати;*

*Даруйте, тепер я маю право це сказати; Вибачте за відвертість і т.д.),* наприклад: (чорний лицар хоче через жінку чинити тиск на Президента) *А я пропоную тост: за успіх в державних справах вашого чоловіка! Він несе на собі неймовірний тягар. І разом з ним несе його ви, вродлива, інтелігентна жінка, мати прекрасних дітей, душевний нерв родини. Даруйте, що я дозволив собі такі поетичні слова. Ви істинно достойна половина Президента України!* (Ю. Бедзик); (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).

Опосередковано запевняння в щирості може здійснюватися:

– шляхом апелювання до власного чи чужого досвіду, що може виражатися в прямий спосіб (*бачив, бачив на власні очі/сам; не сліпий; не глухий; чув своїми вухами; сам/особисто переконався; наскільки я знаю/мені відомо*) та непрямо – за допомогою риторично-питальних конструкцій на зразок *Хіба я сліпий? Хіба я не бачу?* і т.д.);

– повідомленням про тривалість знайомства з адресатом (*я знаю вас давно/не перший день, не один день, змалечку; ми давно знайомі* і т.д.). Апелювання до свого досвіду може мати вигляд метатекстових вставок, наприклад: (Староста вмовляє вчительку працювати на німців) *Ваш милий, [– при цьому слові староста підморгнув дівчині, ] він теж українець, і не простий собі, правда? Не мужик якийсь, а вчений – Київський університет не кожному дано кінчати, історію України, – я, панно, говорив з ним, – на зубок знає; і от – правильно зорієнтувався хлопець, відкинув усілякі там інтелігентські вагання, на білому конику так виграє перед німцями* (Д. Бедзик);

– у вигляді прохань подивитись на себе в дзеркало, спитати в інших, що постає аргументом на користь об'єктивності повідомлюваного, наприклад: (флірт) *Подивись-бо на себе, яка ти гарна!* (І. Нечуй-Левицький);

– посиленнями на сферу ірреального (відчуття, інтуїцію, сни і т.д.). На мовному рівні посилення на сферу ірреального передаються безособовими реченнями із



лексемами *здалося, видалося, привиділося*; лексико-граматичними структурами на зразок *Серце підказало; Щось у середині тьохнуло; Ангел нашепотів; Мушу (вам/тобі) засвідчити/признатися, сказати, похвалити; Не можу не визнати/не сказати, не похвалити*, наприклад: (пан Прушинський обманює тіток свого друга, що зіпсували їм вечір своїм невчасним візитом, для гармонізації стосунків) – **Мені неначе янгол з неба говорив сьогодні цілий ранок:** «Запрягай коні, Прушинський! Запрягай коні та їдь у Журавку». От я взяв та й приїхав. І не помилюся (І. Нечуй-Левицький); (дідич Заборовський просить сина священика Ярослава розважити доньку Маню, що сумує після смерті матері) [– *Може, навіть, нині? Прошу дуже!*] **Мушу вам признатися, що ви мені подобалися своєю одвертістю. Гостро, гостро відповідаєте, ну, але то добре** (О. Маковей).

Непрямо щирість співрозмовника можуть засвідчувати також метатекстові структури на зразок *коли хочеш (знати)*, наприклад: (ксьондз агітує Крайнюка співпрацювати з ним) **Мені потрібен для замисленої проти Калашника операції абсолютно відданий і, коли хочете, мудрий помічник. Я можу на вас розраховувати?** (І. Головченко, О. Мусієнко);

(хлопець хоче сподобатись дівчині-американці)

[– *Так, є на світі речі, до яких я ставлюся дуже серйозно. А от ти поводишся зі мною, як з малою дитиною.*

– *Бо для мене ти і є мала дитина, – підтвердив Лука. – Чарівна, хороша, добра.*] **І, коли хочеш знати, я тебе дуже люблю** (В. Собко).

У робочій картотеці знайдено приклади згаданих конструкцій, які функціонують лише в межах реалізації субтактики вираження позитивних почуттів до співрозмовника, зокрема в ситуаціях флірту.

Непрямо щирість може також передаватися шляхом посилення на свої попередні висловлення позитивної інформації на адресу співрозмовника: *Я не один раз (вже) говорив Вам, що Ви* [позитивна оцінка/вираження позитивного ставлення до співрозмовника] → «Я послідовний» → «Я не брешу». Наприклад: (імператор має на меті увійти в довіру сенаторів, щоб потім послабити їх владу

та встановити тиранію) – **Я не раз казав і ще повторю, отці-сенатори,** [– звернувся він якось до всього зібрання], – **що добрий і благодійний правитель, зобов'язаний вам повнотою влади, мусить бути завжди слугою сенату, а часом і всьому народу чи й окремим громадянам...** (В. Чемерис).

І з такою ж функцією мовець посилається на очевидне чи загальновідоме (*Правду кажуть, що...; Всім відомо, що ...; Всі знають; Це очевидно; Не потребує доказу факт* і т.д.), наприклад: (флірт)

[– *Синьйор перехвалює мене, – скромно потупилася господиня.*]

– **О-о, перехвалити жінку – то річ неможлива!** [– *вигукнув поляк* (П. Загребельний).

Автори колективної монографії «Лінгвістика впливу» вважають, що метапоказчикам, які характеризують мову як щирі, властивий не тільки цей зміст: «Поєднує всі названі показники оцінна семантика: «Те, що я повідомляю, може викликати негативну реакцію адресата», що може завдати читачеві комунікативного дискомфорту»» [2, с. 65]. Щодо компліментарних висловлювань – це зумовлено негативним ставленням східних слов'ян, зокрема українців, до лестощів та нещирої похвали (*Гарно колишеш, та сон не бере, Гарно пише, та брехнею дише, Підслеслива людина – гадюка під квітками* [1, с. 58], *Щебече, як соловейко, а кусає, як гадюка, Слова ласкаві, а думки лукаві* [1, с. 59], *Хвальба сорочки не дасть* [4, с. 340] і т.д.).

Таким чином, одним із засобів посилення впливу в межах реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника постає прийом запевняння адресата в щирості. Щирість мовець може виражати прямо й опосередковано. Прямими способами її демонстрації є актуалізація думок чи вербалізація свого внутрішнього мовлення, запевняння співрозмовника в об'єктивності передаваної інформації, заперечення брехні, лестощів, акту висловлення компліменту, спростування наявності (в себе) звички чи вміння перебільшувати, попередження закидів у брехні, демонстрація своєї обізнаності з межами застосування тактики, апелювання до досвіду співрозмовника, вибачення за відвертість, патетичність, поетичність.

Непрямо запевняння в щирості відбувається шляхом апелювання до власного чи чужого досвіду, повідомлення про тривалість знайомства з адресатом, висловлення прохань подивитись на себе в дзеркало, спитати думку інших щодо предмету похвали, посилян на сферу ірреального, уживання метатекстових структур на зразок *коли хочеш (знати)*, а також шляхом посилення на свої попередні висловлення позитивної інформації на адресу співрозмовника.

Перспективним напрямом дальших лінгвістичних розвідок, присвячених вивченню особливостей засобів вербалізації маніпулятивного впливу, вважаємо з'ясування ролі аргументації як способу інтенсифікації тактик маніпулятивної стратегії позитиву.

### Література

1. Прислів'я, прикмети та повір'я українського народу / уклад. Н. Кусайкіна. – 2-ге вид., виправл. та доп. – Х. : ВД «Школа», 2008. – 128 с.
2. Різун В. В. Лінгвістика впливу: [монографія] / Володимир Володимирович Різун, Наталя Федорівна Непийвода, Віталій Михайлович Корнєєв. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 148 с.
3. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: [монограф. учеб. пособие] / Е. А. Селиванова. – К. : Брама, изд. Вовчок О. Ю., 2004. – 336 с.
4. Українські приказки, прислів'я і таке інше / укл. М. Номис; упоряд, приміт та вст. ст. М. М. Пазяка. – К. : Либідь, 1993. – 768 с. – (Літературні пам'ятки України).

**Аннотація.** *Шкицкая И. Ю. Прагматическая роль приема «уверение в искренности» в манипулятивной стратегии позитива*

*В статтє описан один из приемов усиления воздействия на собеседника, используемый говорящим во время реализации тактики повышения значимости собеседника манипулятивной стратегией позитива – прием уверения в искренности. Выделены прямые и косвенные способы демонстрации искренности, к которым прибегает адресант для интенсификации воздействующей функции экспрессивов, представляющих*

*манипулятивную стратегию позитива. Охарактеризованы языковые средства, с помощью которых вербализуется описываемый прием.*

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

**Summary. Shkitska I. Y. Pragmatic role of the method «assuring of sincerity» in the manipulative positive strategy**

*The article examines one of the method to strengthen the influence on interlocutor. This method is used by the speaker during the realization the tactics of raising the collocutor importance within manipulative positive strategy. Stated above strategy is described as the mode to convince the truthfulness. The author distinguishes direct and indirect ways to certify the frankness, which are used by the addresser with the purpose to increase the influential function of expressives. In the research the language means which help to verbalize the portrayed mode are characterized.*

*Key words: manipulative positive strategy, the tactics of increasing the interlocutor importance, the way of influence realization, expressive, verbal representation.*