

УДК 811.161.2'371'27

І. Ю. Шкіцька

Тернопільський національний економічний університет, доцент кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства

Аргументація компліментарних висловлювань у маніпулятивній стратегії позитиву

Шкіцька І. Ю. Аргументація компліментарних висловлювань у маніпулятивній стратегії позитиву

У статті досліджується один з аспектів реалізації аргументації як засобу посилення маніпулятивного впливу. З'ясовано мету, із якою мовець удається до аргументування компліментарних висловлювань. Визначено позицію компліментів щодо аргументем. Виявлено семантичні різновиди компліментарних висловлювань, що найчастіше аргументуються в маніпулятивному дискурсі. Охарактеризовано мовні засоби, за допомогою яких здійснюється аргументування.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, компліментарне висловлювання, аргументація, аргументування, аргументема.

Шкицкая И. Ю. Аргументация комплиментарных высказываний в манипулятивной стратегии позитива

В статье исследуется один из аспектов реализации аргументации как средства усиления манипулятивного воздействия. Определены цель, с которой говорящий аргументирует комплиментарные высказывания, и позиция комплиментов по отношению к аргументемам. Выделены семантические виды комплиментарных высказываний, которые чаще всего аргументируются в манипулятивном дискурсе. Охарактеризованы языковые средства, с помощью которых совершается аргументирование.

Ключевые слова: манипулятивная стратегия позитива, комплиментарное высказывание, аргументация, аргументирование, аргументема.

Shkitska I. Y. Argumentation of complimentary utterances in the manipulative positive strategy

In the article the author investigates one of the aspects of argument realization as a means of manipulative influence intensification. The aim by means of which the speaker gives arguments of compliment utterances is defined. The position of compliment utterances as for argument topics is stated. Semantic varieties of

compliment utterances which are the most often argued in the manipulative discourse. Language means with the help of which arguments are given are characterized.

Key words: manipulative positive strategy, complimentary utterance, argumentation, argument giving, argument topic.

Протягом останніх десятиліть у мовознавстві спостерігається посилення інтересу до прагматичного аспекту мови, збільшення кількості наукових розвідок із прагмалінгвістики (лінгвістичної прагматики, лінгвопрагматики), що "вивчає ті мовні засоби, ті їх властивості і ті закономірності мовлення, які використовуються суспільством (чи окремими людьми) для впливу на психіку (думки, почуття, волю) і, як наслідок, поведінку його членів" [5:39].

Серед загальнонаукових підходів до досліджень із прагмалінгвістики особливої популярності набув стратегічний підхід, який за допомогою тріади "стратегія-тактика-прийом" дозволяє вивчати мовні явища у функціональному розрізі.

Попри велику кількість мовознавчих студій, предметом дослідження яких постають комунікативні стратегії та їх тактики (див., наприклад, праці О. С. Іссерс, А. М. Баранова, К. Ф. Сєдова, В. В. Бушкової, І. Борисової, А. В. Олянича, О. В. Фадєєвої та ін.), питання виявлення специфіки мовної репрезентації, а також планування, прогнозування та застосування комунікативних стратегій і їх тактик є актуальним.

Так, наукових розвідок потребує 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, – маніпулятивна стратегія позитиву. Її основу становить тактика підвищення значимості співрозмовника, що реалізується у вигляді повідомлення партнеру позитивної інформації про нього у вигляді похвали, компліментів, схвальних оцінок або вираження позитивного ставлення.

Відмінності між компліментом, похвалою та схваленням в маніпулятивній стратегії позитиву мінімізуються. Ці мовленнєві жанри тут постають

контекстно зв'язаними, спрямованими не тільки на позитивну емоційну реакцію адресата, але й на досягнення опосередкованої комунікативної мети суб'єкта впливу та на гармонізацію спілкування. Тому компліментарне висловлювання можна визначити як основний мовленнєвий жанр досліджуваної стратегії.

Мета статті – дослідити один з аспектів реалізації аргументації як засобу інтенсифікації маніпулятивної стратегії позитиву. Відповідно до мети окреслюємо завдання: з'ясувати мету, із якою мовець удається до аргументування компліментарних висловлювань, визначити позицію компліментів щодо аргументу, виявити семантичні різновиди компліментарних висловлювань, що найчастіше аргументуються в маніпулятивному дискурсі, охарактеризувати мовні засоби, за допомогою яких здійснюється аргументування.

Аргументація становить собою складний за суттю різновид психічної та мовленнєвої діяльності [12], націлений на переконання адресата в істинності висунутої гіпотези, її прийняття ним, згоди [10:328].

В основі аргументативного ініціативного висловлення лежить спроба переконати адресата в тому, що виконання спонукальної дії входить до кола його інтересів [7:33]. Такий мовленнєвий акт можна відобразити у вигляді когнітивних схем: "X хоче, щоб Y думав, що він повинен виконати Z, тому що для цього існують переконливі підстави" [11]; "X хоче, щоб Y зробив Z; якщо Y не зробить Z, то X від цього буде погано" [6:233], "якщо X зробить P – буде Q, де Q – добре", "якщо X не зробить P – буде Q, де Q – погано", "якщо X не зробить P – не буде Q, де Q – погано" [7:33].

Переконування в істинності повідомлюваного чи необхідності виконання якої-небудь дії використовується адресантом тоді, коли він не впевнений у тому, що адресат за якихось умов буде схильний підтримати його думку або позицію, сумніватиметься в доцільності згоди тощо.

Як соціально детермінований процес аргументація є апеляцією до почуттів і розуму учасників комунікації шляхом вибору того чи іншого засобу впливу [8:97]. Тому переконування спрямоване відповідно на емоційну й раціональну

сфери свідомості адресата. Тут "сфера логічного перетинається зі сферою психологічного" [1:7].

Відповідно розрізняють логічний та емоційний типи аргументації. Логічна, чи розсудлива, аргументація передбачає звертання до вже існуючих цінностей адресата. Емоційна аргументація – аргументація, під час якої цінністю виступає стійка когнітивна структура, що діє за схемою "стимул – реакція" [9:178].

Основними видами раціональних аргументів є факти реального життя, закони, аксіоми та інші доведені раніше положення. Нераціональними аргументами постають апеляція до традиції, авторитету, аудиторії, марнославства, сили, жалості, незнання [3:311–313]. Містячи в собі емотивно-марковані одиниці мови, аргументативний дискурс орієнтується на психологічні характеристики адресата, його психічний стан і момент спілкування, рівень атракції та систему цінностей [2:39].

Роль логічних аргументів виконують імпліцитні оцінки (шляхом представлення позитивності об'єкта зовнішньо неоцінними мовними засобами) й експліцитні оцінки дескриптивно-оцінного типу, які апелюють до розумової сфери психіки реципієнта.

Експліцитні оцінки, у яких емоційно-експресивний компонент поєднується з оцінним, мають ефект емоційного зараження й спрямовуються на емоційну сферу психіки реципієнта.

Аргументованість висловлювань – специфічна особливість тактик маніпулятивної стратегії позитиву, зокрема тактики підвищення значимості співрозмовника. Аргументація дає мовцю можливість уникнути комунікативних конфліктів, попередити комунікативні невдачі, запевнити співрозмовника в щирості.

Оцінка, будучи одним із найсильніших засобів природно-мовної аргументації, має силу переконання, яка полягає в тому, що мовець щодо оцінюваного вже приймає якесь рішення. Оцінки, виступаючи в ролі аргументів, мають специфіку. Так, наприклад, оцінні твердження не припускають прямого і непрямого емпіричного підтвердження: "оцінки не

аргументуються ані безпосереднім спостереженням, наведенням фактів, ані підтвердженням щодо їх логічних висновків ... щодо оцінок безглуздо говорити про фальсифікацію ... щодо оцінок не можна ставити питання про принципову можливість емпіричного підтвердження й емпіричного спростування оцінок [4:151].

Аргументація в тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву знаходить вияв у вигляді аргументованості компліментарних висловлювань, аргументативного вживання експресивів у спонукальному дискурсі, а також аргументування компліментами певного стану справ чи ставлення мовця до співрозмовника.

Цільове обґрунтування позитивної оцінки якогось об'єкта є посиленням на те, що за допомогою нього може бути отриманий інший об'єкт, який має позитивну цінність [4:163].

Головна мета аргументування компліментарних висловлювань – підкреслення щирості повідомлюваного та попередження мовцем викриття своїх маніпулятивних намірів.

У робочій картотеці зафіксовані аргументами, що супроводжують компліментарні висловлювання, у яких:

- 1) **дається узагальнена позитивна оцінка співрозмовнику**, наприклад: (Половець прийшов за порадою до ворожки) – *Добре мати таку куму, як ви <...> І порадить, і слово гарне скаже, й тобі вже на душі легше* (В. Мінняло);
- 2) **здійснюється порівняння адресата з третіми особами**: (батько заспокоює сина) – *Сину мій! Ти дужчий від нього* (обрина. – І. Ш.). *Ти ліпший. Бо добріший. Бо не убивцею ходиш по землі!* (Ю. Хорунжий); (студентка хоче приспати увагу куратора-викладача, зменшити свою провину) [– *Дорога Софіє Андріївно! Ви мені як мама!*] *Ні, краще за маму! Мама мене лас, а ви намагаєтеся зрозуміти мою душу, [не засуджуєте мене...]* (Л. Романчук).
Компліменти, що містять порівняння адресата з іншою особою чи об'єктом, а також ті, у яких співставляються два різних стани адресата, аргументуються

частіше, ніж компліментарні висловлювання, що передають абсолютну позитивну оцінку.

3) **оцінка є перебільшеною.** В тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву здебільшого аргументується оцінка, виражена прикметниками *найкращий, святий, справжній*, наприклад: (кріпаки просять ватажка повстанців визволити їх із-під панського гніту)

[– *Хто ви такі й чого вклякли переді мною, як перед святим?*]

– *Ти ж і є святий, пане отамане, бо приніс нам віру і надію, [– відказав старий сивий селянин, підстрижений під гладуна]* (М. Івасюк). Типовою для перебільшених оцінок є аргументація у вигляді деталізації, наприклад: (чоловік прагне гармонізувати стосунки зі своєю ображеною дружиною)

[– *Ти на що натякаєш? Що я їсти не готую? Сина не виховую?* – її казково-темні очі набубнявіли темними ж слізьми.

– *Що ти? Що ти говориш, люба, серденько моє, та]* ти ж найкраща господиня в місті! *Та таких тортів і пиріжків ніхто, навіть шеф-кухар у ресторані не вміє пекти, та таке м'ясо, як ти готуєш <...>* (Л. Романчук);

4) предметом похвали постають професійна майстерність співрозмовника, його вміння, навички, розумові здібності, врода, моральні та інші особистісні якості, що цінуються в суспільстві (доброта, працьовитість, наполегливість, кмітливість і т.д.), наприклад: (начальник заохочує підлеглого до подальшої натхненної роботи) [*А Гриша знову мене хвалив:*] – *Ти беручий хлопець. Я ж бачу: і не вмієш до ладу, і важко тобі, а не відступаєш. Молодчага!* (Д. Ткач); (керівник умовляє підлеглого погодитись на шпигунство) [– *Ви можете займатися науковою роботою в іншій ділянці, наприклад, у психології.*] **Ви маєте здібності до мов** – *от уже за три місяці навчилися вільно говорити по-російськи – і такі люди в нас на вагу золота!* (Г. Черінь).

Позиція аргументу до компліментарного висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву може заміщуватися непрямим компліментарним висловлюванням. Приклади вживання висловлювань зі значенням позитивного

ставлення до співрозмовника в ролі аргументів до компліментарних висловлювань у робочій картотеці не знайдені.

Комплімент зазвичай займає препозицію щодо частини-аргументами, наприклад: (запорозький гетьман умовляє старця залишитися в Січі за козацького духовника) *Ні, батьку, ми тебе за святого вважаємо. Остерегав еси нас од Босфора, – на твоє й вийшло. Обіцяв одвернути погоню, – не було й погоні. А Псалтир знаєш увесь напам'ять іще з-під дякового дубця* (П. Куліш).

Аргументоване компліментарне висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву може мати вигляд:

1) **складнопідрядного речення з підрядним причини**. Найчастотнішим сполучником підрядності тут постає сполучник *бо*, наприклад: (юнак просить хлопчика зробити йому послугу) – *Хлопчику, [– підбіг до нього юнак,] – я бачу, ти розумний і хороший хлопчик, бо ти рано вийшов і у тебе ще є час погуляти. [Може, ти пробіжишся на причал і даси кому-небудь, хто сідатиме на пароплав, цю паличку?]* (О. Іваненко);

2) **складної безсполучникової конструкції**, наприклад: (начальник підхваляє свого підлеглого перед тим, як доручити йому виконання важливого завдання) [*Побачивши сервіровку, закуски і вино, Еверс схвально поплескав Генріха по плечу*] – *Ви, бароне, справжній офіцер для особливих доручень: вмієте відгадувати навіть смаки свого шефа!* (Ю. Дольд-Михайлик);

3) **реченнєвих одиниць, пов'язаних причиново-наслідковими відношеннями**, наприклад: (на розглядинах мати парубка хоче гармонізувати стосунки зі своєю майбутньою свахою) – *Та й робоча ж ваша дочка! Що за золота в вас дитина. Там так пильнує коло роботи, що й не розгинається. [Ото, моє серце, гарну невісточку матиму, коли дасть господь милосердний довести діло до ладу, – заговорила Кайдашиха, неначе в розмові мед розлила по хаті]* (І. Нечуй-Левицький).

Засобом зв'язку між компліментарним висловлюванням й аргументом найчастіше виступають сполучники *адже, оскільки, тому, тож, бо*.

Переконувальна сила експресива вища в тому випадку, коли він будується на фактичній основі. Позитивному сприйняттю компліментарних висловлювань сприяє використання в ролі аргументів фактів, відомих обом партнерам.

В аргументативній частині частотними є повтори, тавтологія та типова побудова реченневих конструкцій, наприклад: (секретар ЦК партії надихає партизан на боротьбу з ворогом) – *Товариші! Бойова діяльність партизанів весь час перебуває в центрі уваги Комуністичної партії і Ставки Верховного Головнокомандування. **Про це свідчать десять** літаків, які приземлилися вчора на вашому аеродромі, перші **десятки** тонн вантажів, що їх ви уже встигли одержати. Вами пишуться на Великій землі. Про вас пам'ятають. **Про це свідчить** кілька тисяч урядових нагород, які вам сьогодні вручить від імені Президії Верховної Ради СРСР наш начальник партизанського штабу Семен Кіндратович (П. Автомонов).*

Аргументами компліментарних висловлювань можуть також мати вигляд уточнень і вводяться за допомогою сполучників *тим паче, тим більше, до того ж, крім того*, наприклад: (комісар поліції допитує Бронка, активного члена комуністичної партії, хоче завербувати його в поліцію) [*– Ах, нарешті ви таки вирішили заговорити?*] *Розумно, мушу похвалити, дійсно розумно, **тим паче, що про якісь насильні методи й натяку немає** (І. Вільде); (Дем'ян Михайлович хоче, щоб вчителька Ярина на його користь відмовилася від землі, яка відійшла школі) – *Вчительки такі привабливі й ніжні, такі розумні й енергійні всьому селу. **Крім того, тов. Ярина позавчора так чудово прочитала оповіданнячко діткам, що вони <...> що тепер про це знають всі батьки** ... [Коли Дем'ян виходив, немов між іншим сказав: – Прийшла там бумажка з повіту, щоб землю таки забрала школа] (М. Мінько).**

Аргументування й деталізації особливо потребують непрямі компліментарні висловлювання: мовець, прагнучи бути зрозумілим, удається до їх обґрунтування, наприклад, пор.:

1) (Сидір Свиридович запобігає перед заможним, на його думку, чоловіком, прагнучи видати заміж за нього свою доньку) *Скажіть же нам, Свириде*

Йвановичу, що-небудь розумне. Ви ж там ведете кумпанію з ученими людьми на тих розумних кутках нашого Києва (І. Нечуй-Левицький) – "Я прошу Вас сказати щось розумне" = "Я вважаю Вас розумним" ← "Ви спілкуєтесь із розумними людьми";

2) (Гнат хоче повернути втрачену кохану)

[ГНАТ. *То знайдеш Івана?*

ВАРКА. *Атож. Сохнуть не буду!*

ГНАТ.] *На біса і в город їздить, і до панича найматься <...> Така молодиця тільки сліпого не приворожить. Ти б тут пошукала* (І. Карпенко-Карий) – "Ти знайдеш коханця і тут, бо ти дуже гарна".

Аргументованість компліментарного висловлювання може бути не тільки експліцитною, але й прихованою, наприклад, пор.: (Генріх хоче використати свого колегу Пауля для реалізації своїх планів) – *Говорю вам, Пауль, що з таким обличчям і розумною головою ви можете забезпечити своє майбутнє* (Ю. Дольд-Михайлик) – "У вас приваблива зовнішність і розумна голова", тому (я вірю в те, що) "Ви можете забезпечити своє майбутнє".

Таким чином, застосовуючи маніпулятивну стратегію позитиву, мовець удається до аргументування компліментарних висловлювань, щоб продемонструвати свою щирість і випередити звинувачення в брехні. Аргументами, що зазвичай займають постпозицію щодо аргументованої частини, супроводжують компліментарні висловлювання, у яких: дається узагальнена або перебільшена позитивна оцінка співрозмовнику; адресат порівнюється з третіми особами; предметом похвали постають професійна майстерність співрозмовника, його вміння, навички, здібності, врода, моральні та інші особистісні якості.

Аргументоване компліментарне висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву може мати вигляд складнопідрядного речення з підрядним причини, складної безсполучникової конструкції, реченневих одиниць, пов'язаних причиново-наслідковими відношеннями.

Перспективність подальших мовознавчих студій убачаємо в дослідженні специфіки функціонування компліментарних висловлювань як аргументом у спонукальному дискурсі.

Література

1. Бєлова А. Д. Лінгвістичні аспекти аргументації (на матеріалі сучасної англійської мови): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра філол. наук, спеціальність 10.02.04 "Германські мови" / Алла Дмитрівна Бєлова. - К., 1998. - 30 с.
2. Бігарі А. А. Емотивна аргументація у дискурсі сімейного спілкування / А. А. Бігарі // Мовні і концептуальні картини світу: [зб. наук. праць]. - К.: КНУ ім. Т. Шевченка. Фак-т іноземної філології, 2000. - С. 30-39.
3. Ивин А. А. Основы теории аргументации / Александр Архипович Ивин. - М.: Изд-во центр ВЛАДОС, 1997. - 352 с.
4. Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать: [учебное пособие] / Александр Архипович Ивин. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 304 с.
5. Киселева Л. А. Язык как средство воздействия (на материале эмоционально-оценочной лексики сов. рус. языка): [лекции спецкурса] / Л.А. Киселева. - Л.: ЛГПИ, 1971. - 60 с.
6. Мозгунов В. В. Особливості вияву категорії модальності в епістолярному жанрі мовлення / В. В. Мозгунов // Лінгвістичні студії: [зб. наук. праць]. - Донецьк: ДонНУ, 2008. - Вип. 17. - С. 231-236.
7. Приходько А. М. Німецькі комплексні регулятиви: іллокутивна таксономія та перлокутивний потенціал / А. М. Приходько // Комунікативні та когнітивні проблеми дискурсу: [зб. наук. праць]. - Х.: Лівий берег, 2001. - С. 30-38.
8. Ряполова Л. Г. Аргументація в спонукальному дискурсі: дисс. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Лариса Григорівна Ряполова; КДППМ. - К., 1993. - 192 с.
9. Серажим К. С. Дискурс як соціолінгвальне явище: методологія, архітектоніка, варіативність (на матеріалі сучасної газетної публіцистики): [монографія] / Катерина Степанівна Серажим; [за ред. Різуна В.] - К.: Видавець Паливода, 2010. - 351 с.

10. Скуратовська Т. А. Синтаксичний повтор як засіб аргументації в юридичному дискурсі / Т. А. Скуратовська // Мовні і концептуальні картини світу: [зб. наук. праць]. - К.: КНУ ім. Т. Шевченка. Фак-т іноземної філології, 2000. - С. 328-338.

11. Фоміна Л. В. Комунікативна організація безсполучникового складного речення спонукального типу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.01 "Українська мова" / Л. В. Фоміна. - Х., 2000. - 19 с. - (Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна).

12. Харченко С. В. Семантико-синтаксична та комунікативна структура речень спонукальної модальності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.01 "Українська мова" / С. В. Харченко. - К., 2001. - 21 с. - (Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова).