

**Anar Tofig oglu Farajov**  
Baku state university, Azerbaijan

## **INFLUENCE OF SOCIAL AND CULTURAL FACTORS ON THE LANGUAGE**

*Language and culture are closely connected. As researches show, they constantly influence each other. Communicability of language, including its value as a material memory of the people, plays an important role in keeping cultural traces.*

*All linguistic schools have paid attention to mutual relations of the language, culture and society. Both intralinguistic and extralinguistic factors exist in the language and the social interrelations process. The relations between language and society, language and culture are discussed in the article.*

**Key words:** *language, society, sociolinguistics, differentiation, culture.*

УДК 811.161.2'371'27

**Шкіцька І.Ю.**, д-р філол. наук, професор  
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

### **ВЕРБАЛЬНА РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ НЕГАТИВНИХ РЕАКЦІЙ НА МАНІПУЛЯТИВНУ ТАКТИКУ ПІДВИЩЕННЯ ЗНАЧИМОСТІ СПІВРОЗМОВНИКА**

*У статті з урахуванням статусних, гендерних і вікових характеристик комунікантів досліджено мовний вияв негативних реакцій адресата на маніпуляцію шляхом позитивного оцінювання та вираження прихильності. Виявлено способи негативного реагування на маніпуляцію позитивом, схарактеризовано засоби його вербалізації, виокремлено семантичні різновиди конфліктогенних компліментарних висловлювань. З'ясовано причини, що лежать в основі досліджуваного типу мовленнєвої поведінки.*

**Ключові слова:** *адресат, конфліктогенне висловлювання, тактика підвищення значимості співрозмовника, об'єкт маніпулювання, репліка-реакція.*

У зв'язку зі зміщенням фокусу лінгвістичних студій у площину прагмалінгвістики останніми роками стрімко зростає кількість мовознавчих праць, у яких з'ясовуються особливості вербалізації комунікативних стратегій і тактик. Ідеться про праці В. З. Дем'янкова, К. Ф. Седова, О. С. Іссерс, А. М. Баранова, В. В. Бушкової, А. В. Олянича, Т. Є. Янко, І. С. Морозової, О. В. Дмитрук, А. І. Дубських, О. В. Даньшиної, О. С. Снитко та ін. Незважаючи на великий доробок учених у вивченні засобів вербалізації маніпуляції (див., наприклад, праці В. В. Зірки, О. В. Дмитрук, Т. Ю. Ковалевської, О. С. Іссерс, Л. А. Нефедової, М. В. Глаголева, О. С. Попової, П. Б. Паршина, Л. Ю. Веретенкіної, Є. М. Мажар, О. В. Денисюк, І. Л. Дергачевої тощо), недостатньо висвітлено у вітчизняній та зарубіжній лінгвістиці залишається специфіка мовної репрезентації в різних типах дискурсу маніпулятивної стратегії позитиву та реакцій на неї. З огляду на

© Шкіцька І.Ю., 2017

це наша наукова розвідка, присвячена вивченню одного з типів реагування на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника, є **актуальною**.

Суть тактики підвищення значимості співрозмовника полягає в позитивному оцінюванні об'єкта маніпулятивного впливу або у вираженні прихильного ставлення до нього для досягнення мети маніпулятора. Загалом вербальна реакція на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника менш типова, ніж її ігнорування та невербальні прояви (26 % порівняно з 74 %). Найбільш частотними вербальними реакціями на маніпулятивно спрямовані вияви прихильності чи позитивне оцінювання є подяка й зустрічний комплімент. Такі реакції пояснюємо дією “правила взаємного обміну”, згідно з яким співрозмовник на люб'язність відповідає люб'язністю [4: 34-37]. Незважаючи на те, що негативне реагування на маніпуляцію позитиву не відзначається частотністю (26 % усіх випадків вербального реагування), її вивчення становить чималий науковий інтерес.

**Мета** нашої роботи – з урахуванням статусних, гендерних і вікових характеристик комунікантів описати новий вияв негативних реакцій адресата на застосовану щодо нього маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника.

Під час реалізації досліджуваної маніпулятивної тактики позитивнооцінне висловлювання / висловлення-вияви прихильності лише в поодиноких випадках є самостійним і його виголошення становить основну мету комунікативного акту. Це стосується тих випадків, коли маніпулятор переслідує довгострокові цілі, поступово домагається прихильності об'єкта маніпулювання, – тобто коли маніпулятивна стратегія позитиву розтягнена в часі, а також ситуацій флірту, у яких маніпулювання лежить назовні. В інших випадках маніпулеми супроводжують інші комунікативні акти – умовляння, переконування, прохання, доручення, відмову, критику і т. д., тобто виконують другорядну функцію, постають засобами впливу: сприяють установленню довірливих відносин, покращують настрої співрозмовника, пом'якшують відмову чи критику і под. Якщо адресат розуміє справжні наміри маніпулятора, негативна реакція на описувану тактику зумовлена не самим експресивом-маніпулемою (він навпаки постає гармонізатором спілкування), а діями маніпулятора, його пропозиціями чи намірами.

Як уже зазначалося, експресиви, на які об'єкт маніпулювання реагує негативно, виражені позитивнооцінними висловлюваннями та висловлюваннями на позначення позитивного ставлення до співрозмовника. У маніпулятивному дискурсі ці види кількісно репрезентовані неоднаково: перша група істотно домінує над другою (пор.: відповідно 70 % і 30 %). Як бачимо, об'єкт маніпулювання частіше негативно реагує на компліментарне висловлювання, ніж на висловлення, що виражає прихильність (любов, повагу, симпатію та емпатію тощо). На нашу думку, це пов'язано передусім із тим, що в маніпулятивній тактиці підвищення значимості співрозмовника субтактика позитивного оцінювання є домінантною порівняно із субтактикою вираження позитивного ставлення до співрозмовника (відповідно 84 % і 16 %) [5: 61].

Розглянемо основні способи негативного реагування на досліджувану тактику.

**Іронія.** У реакціях на маніпуляцію позитивом іронія може мати вигляд висловлювань-натяків, недомовок, псевдозгоди-коригування чи коментарів висловлених співрозмовником думок, а також реплік-продовжень, уточнень і передражнювань. У ролі маркерів іронії в реакціях на маніпуляцію позитивом постають мовленнєві одиниці вигукowego типу: *Аякже!*, *Диви!*, *Можна подумати!*, *Можна (собі) увітати!*, *Ти ба!*, *Чи ти ба!* Типові

засоби вербалізації іронії в маніпулятивному дискурсі позитиву – асиметричні конструкції, зокрема стверджувальні, що передають заперечний зміст, а також питальні зі значенням ствердження, а також питальні конструкції, що виконують функцію зміщення фокусу уваги, слугують засобом переведення розмови в інше русло. Іронія в реакціях на позитивнооцінні висловлювання може бути маркером удаваної скромності, мета якої – домогтись підтвердження похвальних висловлювань і пересвідчитись у щирості співрозмовника, наприклад:

*ВАРКА. Скажи краще, що ти несміливий та й звертаєш на твар і ганиш її без міри! Он горбатий Маржан яку кралю висватав!? Хіба ти до нього прирівнявся? Ти парубок, як дуб, на все село – і глянуть любо.*

*СТЕПАН. Хіба згаду (І. Карпенко-Карий).*

**Прохання різної категоричності припинити компліментоговоріння або адресувати комплімент.** Такі реакції здебільшого вербалізовані стверджувальними та заперечними спонукальними реченнями: *Кажіть це своїй жінці / нареченій, комусь іншому, Киньте, Мовчи, Не кажіть мені цього, Облиште, Проїхали, Хватить* (розм.) і под., присудковими словами *досить, достатньо, годі, буде* та ін.

**Указівка на відсутність почуття міри співрозмовника в компліментоговорінні, наприклад:**

*– Ви сьогодні напрочуд красива, Моніко!*

*– Ви кажете це вже вдруге, Генріх.*

*– І, мабуть, скажу втретє. Коли глянути на вас отак здалеку, то здається, що дивившись на портрет якоїсь невідомої красуні.*

*– Мамо, з твоєї дочки кепкують!* (Ю. Дольд-Михайлик).

Способом вираження невдоволення з приводу компліментоговоріння є прямо чи у непрямий спосіб виражена вказівка на повторюваність мовленнєвої поведінки (*А ви знову своєї, Ви знову за своє, Ви не міняєтесь / змінюєтесь, Знов ви те саме, Кому що, а курці просо, Скільки вже можна* і под.), наприклад:

*– Кажіть, кажіть, – [раптом похопився Нарівняк]. – Боже, як ми любили вас слухати.*

*– А ти знову своєї <...>* (Р. Андріяшик).

**Викриття комунікативної тактики маніпулятора.** Така реакція здебільшого репрезентована запитом щодо справжніх намірів маніпулятора на зразок *До чого ти ведеш?, Куди ти гнеш?, Маніпулюєш мною?, Не заливайся солов'єм, кажи, що тобі треба?, Це маніпуляція?, Чого ти хочеш від мене?, Чого ти прийшов / приїхав до мене?, Шантаж?, Що тобі потрібно від мене?* Згаданий тип реагування характерний для тих ситуацій, коли об'єкт маніпулювання розуміє, що мовець уживає стосовно нього маніпулятивну стратегію, але не може визначити його глибинних інтенцій.

**Негативна оцінка маніпулятора позитивом, вираження зневажливого ставлення до нього.** Негативна оцінка маніпулятора стосується переважно проявів його поведінки, попередніх учинків, а також багатоговоріння, підлабузництва, хвастощів. Значно менше прикладів засвідчують негативну реакцію з інвективами стосовно розумових здібностей співрозмовника (*йолоп, дурень, телепень* і под.). Інтенсивність негативної реакції об'єкта маніпулювання прямо залежить від його ставлення до викритих намірів маніпулятора. Якщо об'єкт маніпулювання не інтерпретує останні негативно, його

негативна реакція буде пом'якшена (розмовними елементами, пестливими формами негативнооцінних лексем і под.).

**Заперечення / несхвалення, несприйняття компліменту чи висловлювання-маркера прихильності.** Несприйняття компліменту може бути частково зумовленим його непрямою формою, але виникнення негативних реакцій більше пов'язано з негативним ставленням об'єкта маніпулювання до маніпулятора. Про неприязнь свідчать реакції на позитивнооцінні маніпулеми у вигляді риторичних питань на зразок *А тобі з того що?, А тобі що, заздрісно / завидно (розм.)?, А тобі яке діло?, А що тобі до цього?* і т. д. Заперечення й обурення часто спричинюють невдало обрані номінація чи предмет похвали, наприклад:

– *Так, так, бачу, що ти мудрий чоловік і вірний свого господина слуга.*

– **Не слуга, а воєвода,** – [поправив Претич] (Б. Лепкий). Обурення, вербалізовані висловлюваннями на зразок *А більше нічого не хочеш?!, Чого забаг!, Ще того бракувало!, Ще чого!* – типові реакції на неприйнятні для адресата пропозиції, супроводжувані тактикою підвищення значимості співрозмовника.

**Прояви недовіри, розгубленості, звинувачення в нещирості, докори.** Виявом недовіри в реакціях на тактику підвищення значимості співрозмовника постають перепитування (*А ви мене не обманюєте?, А ви не брешете?, Чи ви по правді говорите / кажете?, Чи можна вам вірити?* і под.), констатація факту говоріння неправди (*Ви брешете, Ви глузуєте з мене, Ви говорите неправду, Ви жартуєте, Ви кепкуєте з мене, Ви обманюєте, Навіщо брехати?* і т. д.), прохання припинити говорити неправду (*Не бреши, Не кажіть мені неправди, Не обманюйте мене* і под.). Усі три способи вияву недовіри мають на меті отримати запевняння в щирості.

**Зміна тональності спілкування та позиціонування своєї мовної поведінки як серйозної та щирої.** Для таких реакцій характерна конотація докору (*Жартуйте з кимось іншим, Мені не до жартів, Я вам серйозно кажу / питаю, запитую, Я з вами не жартую* та ін.), наприклад:

– *Вас не пече під голкою? То ж хлористий, він має потрапляти тільки у вену.*

– *Хіба може пекти з таких ніжних рук <...>*

– **Я серйозно запитую,** – [Інна зашарілася й відійшла] (Б. Мельничук).

**Різка форма припинення комунікації.** Найчастіше таке емоційне реагування – реакція вищого за посадою співрозмовника на підлабузництво підлеглого або реакція вищого за статусом співрозмовника на надокучливість нижчого за цією характеристикою співрозмовника. Згаданий тип реакції вербалізують спонукальні, здебільшого окличні, конструкції на зразок *Відчепись (одчепись), Досить, Замовчи вже, Обридло,* часто супроводжувані інвективними словами.

**Вираження нерозуміння,** наприклад:

– *Ви мені, їй-богу, подобається,* – [казала вона (Клава. – І. Ю).] – *Я завжди гнівалася на Дмитрія, що він так з вами поводить.*

– **Я вас не розумію!** (М. Хвильовий). Зауважимо, що нерозуміння, демонстроване адресатом у ситуаціях маніпулювання, особливо міжгендерної комунікації, може бути удаваним. У такий спосіб об'єкт маніпулювання зміщує увагу співрозмовника, переводить розмову в інше русло.

Одиничними прикладами репрезентовані реакції на маніпуляцію позитиву у вигляді прокльонів, погроз, негативного самопозиціонування та образ. Вираження удаваної образи типові для ситуацій невдало обраних маніпулятором предмета чи форми похвали.

Відносно частотну негативну реакцію об'єкта маніпуляції спостерігаємо на компліменти-буфери. Ідеться про позитивнооцінні висловлення, ужиті маніпулятором для зменшення своєї провини, пом'якшення відмови, підготовки співрозмовника до сприйняття неприємної для нього інформації і т. д. Негативна реакція є, по суті, реакцією на те висловлювання, що супроводжувалось "буферним". Сама по собі репрезентованість негативної реакції свідчить про те, що складник із неприємною чи непривабливою для адресата інформацією узяв гору над "буфером". Типовою для згаданих реакцій є незалежність об'єкта маніпулювання від маніпулятора, особливо за відсутності яскраво вираженої статусної та вікової різниці. Негативну реакцію об'єкта маніпулювання часто викликають також і компліменти-докори, що мають на меті коригування поведінки співрозмовника.

За результатами нашого дослідження більшість негативних реакцій на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника припадає на міжгендерну комунікацію (57 % порівняно з 43 % зафіксованих випадків інтеракції між комунікантами однієї статі). Зауважимо, що 70 % ситуацій міжгендерної маніпулятивно маркованої комунікації з негативною реакцією партнера становлять ситуації флірту. Для них характерне істотне переважання жінок у ролі об'єкта маніпулювання над представниками чоловічої статі (90 % порівняно з 10 %). Звернімо увагу на те, що статусна та вікова ієрархія в ситуаціях флірту втрачає свою значущість. Цим можна пояснити типові прояви іронії, глузування, зухвалості, фамільярності та ін. із боку нижчих за статусом і молодших за віком адресатів позитивнооцінних маніпулем стосовно вищих за статусом і старших маніпуляторів.

Серед ситуацій негативного реагування на маніпуляцію позитивом із комунікантами однієї статі домінують ті, у яких учасники спілкування – чоловіки (пор. 93 % і 7 %, де комуніканти жіночої статі). Це зумовлено, з одного боку тим, що до маніпуляції більше вдаються чоловіки, ніж жінки [5: 316], а з іншого боку, – тим, що жінки гармонізують спілкування і є менш конфліктними порівняно з чоловіками (див. про це [6; 7; 3:152; 1: 71]).

За маніпулятивної інтеракції між чоловіками випадки негативного реагування з боку об'єкта маніпулювання домінують у ситуаціях спілкування нерівних за соціальним статусом комунікантів (81 % порівняно з 19 % тих, у яких комуніканти рівні за цією ознакою). Причому в ситуаціях несиметричної комунікації частіше негативно реагують на тактику підвищення значимості співрозмовника вищі за статусом співрозмовники: 62 % порівняно з 38 %. Цей висновок підтверджує результати соціолінгвістичних студій, згідно з якими акти стосовно вищих за статусом комунікативних партнерів більш увічливі, ніж щодо нижчих [2: 65].

Хоча вікові характеристики комунікантів у ситуаціях здійснення маніпулятивного впливу є менш значущими, ніж статусні, вони теж позначаються на реакціях на маніпуляцію позитивом: різниця у віці підсилює інтенсивність вираження негативної реакції за істотно вираженої статусної нерівності.

Прояви негативної вербальної реакції на маніпуляцію позитивом у відсотковому вираженні відображено на рис. 1.



Рис. 1. Способи негативного реагування на маніпуляцію позитивом

Результати нашого дослідження семантичних різновидів компліментів, на які об’єкт маніпулювання реагує негативно, відображено на рис. 2

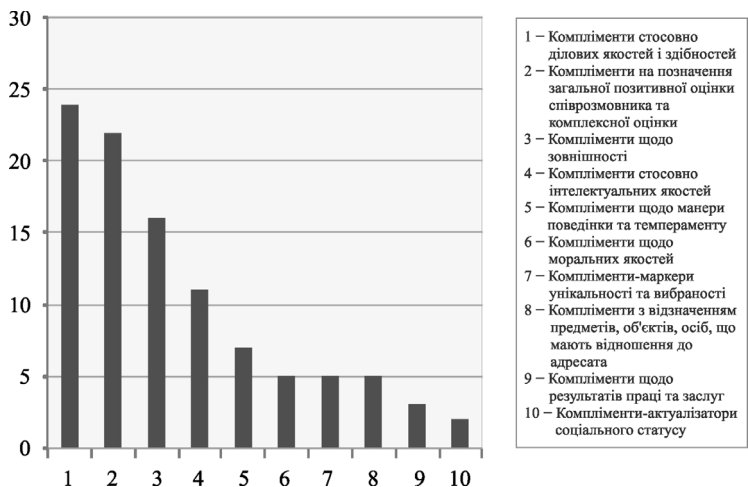


Рис. 2. Семантичні різновиди конфліктогенних компліментів-маніпулем

Тип та інтенсивність прояву негативної реакції залежать від ситуації спілкування та предмета, який обирає маніпулятор для позитивного оцінювання. Так, у ситуаціях флірту типовою реакцією на маніпуляцію позитивом є іронія. Серед адресатів, що реагують іронією на маніпулятивно спрямований комплімент чи еспресив-маркер позитивного

ставлення до співрозмовника, домінують жінки. За такої комунікації іронія постає проявом гри: у такий спосіб адресат похвали хоче переконатися в щирості комуніканта й стимулювати співрозмовника до подальшого вияву прихильності до нього, наприклад:

– *То я розмовляю з такою розумною жінкою <...>*

– *А ви це тільки зараз помітили?* (Л. Баграт).

Найбільшою конфліктогенністю серед компліментів-маніпулем у ситуаціях міжгендерної комунікації відзначаються компліменти стосовно зовнішності. Ідеться передусім про компліменти, що акцентують увагу на принадах жіночої фігури й супроводжують неоднозначні натяки та пропозиції, неприйнятні чи непривабливі для об'єкта маніпулювання жіночої статі, наприклад:

– *Ага, ми МТС пропустили. Марго, це тобі. Трактористи від твого бюсту без ума <...>*

– *Ну скільки можна!* (М. Гримич). Менш частотні в ситуаціях флірту негативні реакції на перебільшену позитивну оцінку, невдало добране порівняння, повтори і под.

У ситуаціях ділового спілкування негативне реагування спричинене передусім викритими об'єктом маніпулювання намірами маніпулятора, його нещирістю та тими висловленнями, які супроводжують позитивнооцінні висловлювання чи висловлювання-маркери прихильності.

Таким чином, конфліктогенними можна вважати ситуації виголошення маніпулятивно спрямованих компліментів з істотно завищеною оцінкою, нещирих і невідповідних ситуації; ті, у яких маніпулятор не знає міри в компліментоговорінні, й ті, у яких пропозиції, що супроводжують тактику підвищення значимості співрозмовника, неприйнятні для об'єкта маніпулювання. Основною причиною негативної реакції на комплімент є викриття намірів маніпулятора, а також неврахування останнім статусної та вікової ієрархії. Істотно менше негативних реакцій зафіксовано на невдало обрані предмет похвали та форму компліменту. Дослідження інших типів вербальної реакції на маніпулятивно спрямовані позитивнооцінні висловлювання становить перспективу наших подальших наукових розвідок.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова В. Г. Структурно-синтаксическое кодирование информации мужчинами и женщинами / В. Г. Александрова // Актуальні проблеми металінгвістики : [зб. статей за матеріалами III Міжнар. наук. конф.] : [у 2-х ч.]. Ч. 1. – Черкаси : Брама. Видавець Вовчок О. Ю., 2003. – С. 69-73.
2. Баландіна Н. До проблеми опису етикетних перформативів у словниках (чесько-українські паралелі) / Н. Баландіна, М. Степаненко // *Eslavistica Complutense*. – 2007. – № 7. – С. 63-76.
3. Серова И. Г. Гендерные стратегии речевого поведения и проблемы самоидентификации / И. Г. Серова // *Язык как функциональная система* : [сб. статей]. – Тамбов : Изд-во Тамб. ун-та, 2001. – С. 151-155.
4. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – [4-е междунар. изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с. : ил. – (Серия “Мастера психологии”).
5. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву : лінгвістичний аспект : [монографія] / Ірина Юрїївна Шкіцька ; за наук. ред. проф. В. М. Бріцина. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с. : іл.

6. Kramer Ch. Perceptions of female and male speech / Cheris Kramer // Language and Speech. – 1977 (Jun). – Vol. 20. – Pt. 2. – P. 151-161.
7. Herbert R. K. Sex-based differences in compliment behavior / Robert Herbert // Journal of pragmatics. – V. 14. – 1990. – № 2. – P. 193-218.

**Шкицкая И.Ю.**, д-р филол. наук, профессор  
Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь

### **ВЕРБАЛЬНАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ РЕАКЦИЙ НА МАНИПУЛЯТИВНУЮ ТАКТИКУ ПОВЫШЕНИЯ ЗНАЧИМОСТИ СОБЕСЕДНИКА**

*В статье исследовано языковое проявление негативных реакций адресата на используемую относительно него манипулятивную тактику повышения значимости собеседника. Выявлены способы негативного реагирования на манипуляцию позитивом, выделены средства ее вербализации, выяснены семантические типы конфликтогенных комплиментарных высказываний. С учетом статусных, гендерных и возрастных характеристик коммуникантов описана специфика ситуаций манипулирования позитивом, в которых адресат реагирует противоположно ожиданиям манипулятора. Определены причины, которые лежат в основе исследуемого типа речевого поведения.*

**Ключевые слова:** адресат, конфликтогенное высказывание, тактика повышения значимости собеседника, объект манипулирования, реплика-реакция.

**Shkitska I.Y.**, doctor of Philology, professor  
Ternopil national economic university, Ternopol

### **VERBAL REPRESENTATION OF NEGATIVE REACTIONS TO THE MANIPULATIVE TACTICS OF INCREASING THE SIGNIFICANCE OF AN INTERLOCUTOR**

*The article considers the linguistic manifestation of an addressee's negative reaction to the manipulative tactics of a speaker used in order to increase the significance of an interlocutor. The ways of negative reaction to positive manipulation are identified, the means of its verbalization are distinguished and semantic types of compliments with conflictual potential are clarified here. Taking into account the status, gender and age characteristics of communicants, the article describes the specifics of situations with positive manipulation, in which an addressee reacts contrary to manipulator's expectations. The reasons on which the studied type of speech behaviour is based are determined.*

**Key words:** addressee, utterance with conflictual potential, manipulative tactics of increasing the significance of an interlocutor, object of manipulation, reciprocal remark.