

## ВИДИ НЕГАТИВНОГО РЕАГУВАННЯ НА МАНІПУЛЯЦІЮ ПОЗИТИВОМ

*Статтю присвячено дослідженню негативної вербальної реакції адресата на застосовану щодо нього маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника. Виявлено основні види негативних реплік-реакцій на маніпуляцію позитивом. З урахуванням ситуації спілкування та стосунків між комунікантами визначено причини негативного реагування на маніпуляцію.*

**Ключові слова:** маніпуляція позитивом, негативна репліка-реакція, тактика підвищення значимості співрозмовника, об'єкт маніпулювання.

Сьогодні в мовознавстві домінуючий принцип антропоцентризму, відповідно до якого каналом зв'язку між мовою і смислом постає людина як учасник комунікативного процесу, суб'єкт та об'єкт здійснення мовленнєвого впливу. Зокрема, великої популярності набули праці з прагмалінгвістики, у яких висвітлюється специфіка вербального вияву комунікативних стратегій і тактик. Це зумовлює актуальність нашої розвідки, присвяченої негативним реакціям адресата на застосовану щодо нього маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника. Згадана тактика передбачає позитивне оцінювання об'єкта маніпулятивного впливу або вираження прихильного ставлення до нього для досягнення мети маніпулятора (див. про це більше [1, 166-167; 2, 60-334]).

Під час реалізації маніпулятивної тактики підвищення значимості співрозмовника позитивнооцінне висловлювання чи висловлення-вираження прихильності здебільшого є другорядним – супроводжує акти умовляння, переконування, прохання, доручення, відмову, критику і т. д. Основне завдання маніпулятивно спрямованого експресива – створення довірливих відносин, покращення настрою співрозмовника, пом'якшення відмови або критики.

Аналіз проявів емоційного стану об'єкта маніпулювання, описуваних в художніх текстах, дає підстави говорити про те, що настрої навіть негативно налаштованих комунікантів після застосування щодо них маніпулятивної тактики підвищення значимості співрозмовника покращується та їх поведінка стає стриманішою. Негативну реакцію на описувану тактику спостерігаємо в ситуаціях, коли адресат розуміє справжні наміри адресанта й висловлює обурення з приводу дій, пропозицій чи намірів маніпулятора (не щодо самого позитивнооцінного висловлювання).

## **Основні види негативних вербальних реакцій на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника**

1. **Іронія**, репрезентована натяками, недомовками, псевдозгодою чи коментарями висловлених співрозмовником думок, репліками-продовженнями, уточненнями та передражнюваннями, наприклад: (чиновник не хоче приймати статтю до друку)

– *Стаття непогана, але не мій стиль <...> Не мій – і все. Дуже багато емоцій, а я людина стримана.*

– *Аж занадто*, – зіронізувала Вербицька вже вголос (В. Гаман).

Одним зі способів вербалізації іронії в реакціях на застосовану мовцем маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника є питальні конструкції, що виконують функцію зміщення фокуса уваги, слугують засобом переведення теми розмови в інше русло, наприклад: (Сабантуй шукає притулку в 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 <...>.*

– *Чи не тому так чіплявся за штахетини?* (А. Дімаров).

Передачі іронічного значення в реакціях на тактику підвищення значимості співрозмовника слугують двозначні висловлення з контактним чи дистантним висловлюванням-маркером уточнення, наприклад: (майор хвалить підлеглого)

– *Геній ти наш! Далеко підеш.*

– *Я вже й так далеко пішов. Після листівок Бузини пошлють у кімнату неповнолітніх* (Б. Хижняк).

Проявом іронії є й зухвалий жарт, спричинений невідповідністю ситуації предмету позитивної оцінки та неадекватністю, наприклад: (пани серед селян-парубків вибирають некрутів)

– *Ай да маладець какой!* – [промовив один до Максима].

– *Собі такий удайся!* – [одрубав Максим. Усі зареготалися. Панок грізно глянув на Максима і пішов далі] (П. Мирний).

2. **Прохання припинити висловлення лестощів або переадресувати комплімент**, наприклад:

– *Золотко! Хто тебе народив такою щирою? Ти – ангелятко.*

– *Кажіть це своїй нареченій* (Р. Андріяшик). Чим більше статусна різниця між комунікантами, тим більш категоричніша форма припинення компліментоговоріння (за умови, що адресат похвали має вищий статус, ніж адресант).

Реакція-прохання припинення компліментоговоріння може бути спричинена не самим компліментарним висловлюванням, а й нагадуванням про ситуацію, що викликає негативні емоції, наприклад: (Гармаш хоче зняти підозри Виговського щодо себе)

– *...Розум ваш і сила ваша заслуговують того. І досі не розумію: як він, а не ви? га?*

– *Мовчи <...>* – безсило проказав Виговський (Н. Рибак).

Прохання припинення компліментоговоріння мають місце й у випадках несприйняття адресатом компліменту, що може бути зумовлено невдало обраним предметом похвали або перебільшеною позитивною оцінкою,

**3. Некатегоричне чи категоричне звинувачення співрозмовника в неоригінальності та перебільшенні позитивної оцінки на свою адресу.** Способом вираження невдоволення стосовно компліментоговоріння може бути виявлення тактики маніпулятора з прямо чи в непрямий спосіб вираженою вказівкою на повторюваність мовленнєвої поведінки, наприклад: *Знов Ви те саме!, Ви знову за своє!, Ви не міняєтесь!, А ви знову своєї!, Скільки вже можна!* і под.

**4. Викриття комунікативної тактики маніпулятора,** що може мати вигляд не лише висловлювань-спонукань припинити компліментоговоріння, а й запиту щодо справжніх намірів маніпулятора. Ідеться про реакції на зразок *Чого ти хочеш від мене?, Куди гнеш?, До чого ти ведеш?, Шантаж?, Ви говорите мені компліменти?, Це маніпуляція?,* наприклад: (Блуд хоче, щоб Варяжко став його союзником)

– ... *Друзе! Нам треба бути разом. Твоя сила і моя голова – се було би <...>*

– *Чого ти від мене хочеш?* – [непривітно запитав Варяжко] (В. Босович).

Серед реплік-маркерів виявлення тактики типові фразеологізми – *заговорювати зуби, заливатися солов'єм, співати дифірамби* і под.

**5. Негативна оцінка маніпулятора позитивом,** що стосується переважно несхвалення його попередніх учинків, а також таких рис характеру, як багатоговоріння, хвастощі та лестощі, наприклад: (Козак Гуляйдень шукає підтримки в гетьмана)

– ... *Тільки тобі, гетьмане. Чого критися? Надія наша одна: на тебе та на шаблі наші ... А німець Крайз та й котрі з старшини твоєї з одного тіста з панами шляхтичами... Пильнуй добре за ними, гетьмане...*

– *Язикатий ти занадто,* – [грізно пробурмотів з лави Носач і невдоволено вдарив долонею по столу] (Н. Рибак).

**6. Заперечення / несхвалення позитивнооцінного експресива,** яке може бути спричинено формою комплімента, характером стосунків між комунікантами, предметом позитивної оцінки, а також нерозумінням інтенцій мовця, наприклад:

– *Рафаїл бачив блідо-рожеві півонії й думав про вас.*

– *А що я маю спільного з півоніями? Вони не пахнуть і так скоро облітають <...>* (І. Вільде). Заперечення й обурення часто викликає невдало обрана форма звертання, наприклад:

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

– *Не слуга, а воєвода,* – [поправив Претич] (Б. Лепкий).

**7. Маркування недовіри та докори,** метою яких є переконатись у щирості мовця. Способами вияву недовіри в реакціях на тактику підвищення значимості співрозмовника постають:

а) перепитування: *Чи можна вам вірити?, А ви мене не обманюєте?* та ін.;

б) констатація факту говоріння неправди: *Ви обманюєте, Навіщо брехати?, Ви жартуєте* і под.;

в) прохання припинити говорити неправду: *Не обманюйте мене, Не кажіть мені неправди.* Реактивні висловлення на позитивнооцінні маніпулеми у вигляді прямих запитів на інформацію в ситуаціях міжгендерної інтеракції можуть маркувати зніченість і розгубленість, наприклад:

– *Риточко, – [радо зустрів наступного разу, вже сидячи в кріслі, – обійми пацієнта, котрий довго на тебе чекав! Ой, як ці дві доби для мене тяглися!]*

– *Григорію Михайловичу, для чого це все?* – [зняжовіла жінка]

(Л. Усенко)

**8. Зміна тональності спілкування та позиціонування себе як серйозної людини:** *Жартуйте з кимось іншим, Мені не до жартів, Я вам серйозно кажу / питаю, запитую, Я з вами не жартую* та ін., наприклад: (хворий залицяється до медсестри)

– *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).

**9. Припинення комунікації, використання інвективів.** Таку реакцію спостерігаємо за умов статусної різниці між комунікантами – з боку вищого за посадою / статусом адресата на лестоші підлеглого / нижчого за статусом адресанта, наприклад:

– *Як не хочете цієї, то візьміть оцю. Це ще гладша. Я сама запихала її кукурудзою,* – [сказала жидівка й тикнула о. Мельхиседекові другою куркою трохи не під самісінський ніс].

– *Одчепись ти к нечистому! Мені не треба твоїх курей!* (І. Левицький).

**10. Вираження нерозуміння,** зокрема удаваного, що є характерним для міжгендерної комунікації: *Ви про що?, Я Вас не розмію!, На що Ви натякаєте?, До чого Ви це сказали?* та ін. Демонстрування вдаваної образи типове в ситуаціях невдало обраного предмета чи форми похвали, наприклад: – *Янеку, ти – золото,* – [захоплювався пан Бжеський.] – *Спритний, як чорт, і рахубний, як краківський лихвар. Певно, твоя мама наставила роги померлому Адаму Свенціцькому з якимось Шмульком чи то Янкелем.*

[Янек удавано ображався.]

– *Коли б я не був вдячний пану за виховання, я б довів пану шаблю, що моя мати була і є цнотлива пані. Але, як благородний, хоча й бідний шляхтич, я не можу звести руку на свого добродійника* (З. Тулуб).

Таким чином, основними видами негативних вербальних реакцій на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника постають іронія, прохання припинити компліментоговоріння, звинувачення комунікативного партнера в неоригінальності та нещирості, викриття

маніпулювання, негативне оцінювання маніпулятора позитивом, заперечення чи несхвалення маніпулеми-експресива, маркування недовіри, зміна тональності спілкування, позиціонування себе як серйозної людини, різка форма припинення комунікації тощо.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Чалдини Р. *Психологія впливу* / Роберт Чалдини. – [4-е междунар. изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с. : іл. – (Серія "Мастера психологии").
2. Шкіцька І. Ю. *Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект: [монографія]* / Ірина Юріївна Шкіцька; за наук. ред. проф. В. М. Брицина. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с. : іл.

### **ВИДЫ НЕГАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ НА МАНИПУЛЯЦИЮ ПОЗИТИВОМ**

Статья посвящена исследованию негативной вербальной реакции адресата на используемую по отношению к нему манипулятивную тактику повышения значимости собеседника. Определены основные виды негативных реплик-реакций на манипуляцию позитивом. С учетом ситуации общения и отношений между коммуникантами выяснены причины негативного реагирования на манипуляцию.

**Ключевые слова:** манипуляция позитивом, негативная реплика-реакция, тактика повышения значимости собеседника, объект манипуляции.

### **TYPES OF NEGATIVE RECIPROCAL REMARKS TO THE POSITIVE MANIPULATIVE STRATEGY**

The article is dedicated to the studying of the negative verbal response of an addressee to the usage to him / her manipulative tactics of increasing the significance of an interlocutor. Main types of negative reciprocal remarks to the positive manipulative strategy are defined. Taking into account the communicative situation and relations between communicants, the article describes the causes of negative reaction to the positive manipulative strategy.

**Keywords:** positive manipulative strategy, negative reciprocal remark, manipulative tactics of increasing the significance of an interlocutor, object of manipulative influence.