

УДК 811.161.2'371'27

Шкіцька І.Ю., д-р філол. наук, професор

Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВИЛА ВЗАЄМНОГО ОБМІНУ В СИТУАЦІЯХ МАНІПУЛЮВАННЯ ПОЗИТИВОМ

Статтю присвячено дослідженню особливостей репрезентації схвальних вербальних реакцій у маніпулятивному дискурсі. Виокремлено види позитивного вербального реагування на маніпулятивно спрямовану оцінку та вираження прихильності до співрозмовника. З'ясовано частотність таких реакцій у ситуаціях здійснення маніпулятивного впливу. Описано типові мовні засоби, використовувані адресатом для відповіді на маніпуляцію позитивом. Порівняно предмет позитивної оцінки в компліментарних висловлюваннях, що спричинюють позитивну вербальну реакцію об'єкта маніпулювання, і в зустрічних компліментах.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, маніпулятивна тактика підвищення значимості співрозмовника, засіб вербалізації, предмет оцінки, експресив-маніпулема, зустрічне компліментарне висловлювання.

У сучасному мовознавстві актуальності набули наукові студії, у яких висвітлюються різні аспекти використання комунікативних стратегій. Учені розглядають засоби вербалізації комунікативних стратегій, з'ясовують екстралінгвальну специфіку ситуативно зумовленого спілкування, зокрема ураховують гендерні, вікові та статусно-посадові характеристики учасників комунікації, ступінь їх знайомства, мету інтеракції тощо. Серед комунікативних стратегій з яскраво вираженим регулятивним потенціалом виокремлюється маніпулятивна стратегія позитиву. Її суть полягає в повідомленні співрозмовнику позитивної інформації для зміни його поведінки чи емоційно-ментального стану відповідно до задумів маніпулятора. Найяскравіше маніпулятивна стратегія позитиву виявляється в тактиці підвищення значимості співрозмовника, що передбачає позитивне оцінювання об'єкта маніпулювання з боку маніпулятора або вираження прихильного ставлення з метою здійснення маніпулятивного впливу.

Якщо особливості ініціативних маніпулятивно спрямованих позитивнооцінних експресивів є з'ясованими (див. [4]), то різні аспекти вербального реагування на маніпуляцію позитивом у сучасному мовознавстві залишаються не висвітленими. Сказане стосується і реакцій на маніпуляцію, зумовлених дією правила взаємного обміну, яке полягає в прагненні людини віддячити на виявлену іншою особою люб'язність чи добрі вчинки [3: 34].

© Шкіцька І.Ю., 2018

Метою нашої розвідки є вивчення схвальних реакцій на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника. Реалізацію поставленої мети забезпечує виконання таких **завдань**: а) виявлення видів позитивного вербального реагування на маніпулятивно спрямовану оцінку та вираження прихильності до співрозмовника; б) з'ясування частотності репрезентації схвального реагування в ситуаціях здійснення маніпулятивного впливу; в) опис типових мовних засобів, використовуваних адресатом для відповіді на маніпуляцію позитивом; г) висвітлення предмета позитивнооцінних компліментів-маніпулем, що зумовлюють позитивну вербальну реакцію комунікативного партнера; д) окреслення предмета оцінки у зворотних компліментах; е) відстеження взаємодії реактивних комунікативних тактик.

Матеріалом дослідження послужила авторська картотека, що налічує понад 5000 фрагментів текстів із висловленнями, які містять комунікативні події – факти здійснення маніпулятивного впливу, укладена методом суцільної вибірки з художніх текстів української літератури XIX-XXI ст.

Стратегія реагування демонструє подвійну залежність від ініціативної стратегії, що виявляється в можливості функціонально-семантичної та комунікативно-прагматичної відповідності чи невідповідності [2: 45]. Реактивне схвалення на маніпуляцію позитивом є найтипівішим, адже “удалий комплімент завжди спонукає до зворотної любов’язності” [1: 306]. Так, за результатами нашого дослідження, кількість прикладів позитивної реакції на експресиви-маніпулеми становить 30 % від усіх прикладів, що фіксують вербальну реакцію на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника, – пор. із 25 % прикладів реакцій-самопринижень, 23 % прикладів негативної реакції, 16 % іронічних висловлювань, 6 % реакцій у вигляді доповнень компліментів на свою адресу (див. рис. 1).

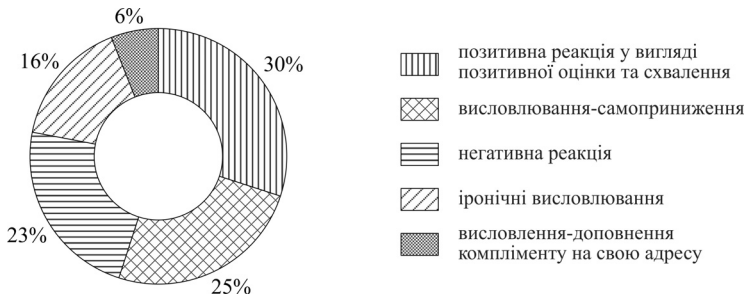


Рис. 1. Кількісна репрезентація різних видів вербальної реакції на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника

Оскільки найчастіше використовуваною серед маніпулятивних тактик позитиву є тактика підвищення значимості співрозмовника, правило взаємного обміну найяскравіше виявляється саме в ній, але його реалізацію спостерігаємо і в ситуаціях, коли маніпулятор поєднує згадану тактику з тактикою солідаризації, наприклад: (чоловік запрошує дівчину, яка йому сподобалась, до співпраці)

– *А у вас є стиль, Марго. Зі свого боку впевнений, що ми складемо гарну команду.*

– **Я теж** (Л. Баграт). Натомість жодного прикладу позитивної реакції не зафіксовано на компліменти-маніпулеми, що супроводжують висловлювання-самовихвалання. Ідеться про поєднання маніпулятором тактики підвищення значимості співрозмовника з тактикою позитивного самопозиціонування.

У ситуаціях маніпулювання позитивом правило взаємного обміну виявляється передусім у вираженні реактивної позитивної оцінки, адресованої об'єктом впливу маніпулятора. Її реалізують здебільшого зустрічні (зворотні, респонсивні) компліменти, похвала, схвалення, кваліфікаційні номінації, звертання, що містять позитивну оцінку. Зазначимо, що в ситуаціях маніпулювання реактивне позитивне оцінювання репрезентовано частіше на позитивну оцінку, ніж на виражене з боку маніпулятора позитивне ставлення та згоду (відповідно 68 % та 32 %).

Типовою реакцією на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника, зокрема субтактику позитивного оцінювання співрозмовника, є подяка. У маніпулятивному дискурсі позитиву подяка вербалізується здебільшого за допомогою таких мовних засобів: *Дякую, Мерсі, Спасибі, Ми вдячні тобі (вам), Щиро вдячний, Дуже вам вдячний*. Рідше зустрічаємо подяку з коментуванням компліментарного висловлювання. Частотною в реакціях на маніпулятивно спрямований комплімент також є вказівка на предмет вдячності: *Дякую за (такий, вишуканий) комплімент, Спасибі на доброму слові, Спасибі за тепле / добре, щире слово, Спасибі за комплімент, Спасибі за довір'я / довіру, честь*, наприклад: (сотник зацікавлений у тому, щоб наймити продовжували працювати в нього)

– *Оце косарі. Оце робота, – [удавано захоплюючись, узявся за боки Повчанський.] – Спасибі, соколята.*

– **Спасибі й тобі, батьку, на доброму слові**, – [одноставно відгукнулися парубки, блиснули білими зубами] (З. Тулуб).

Відзначимо, що в 92 % висловлювань, що маркують реактивну подяку, об'єкт маніпулювання реагує в такий спосіб на позитивну оцінку, та лише 8 % висловлювань засвідчують подяку як реакцію на вираження позитивного ставлення до нього та емпатію.

Правило взаємного обміну виявляється і у вираженні прихильності до суб'єкта маніпулювання. Воно може вербалізуватися за допомогою експресивів на позначення позитивного ставлення, а також звертань, що маркують симпатію (*приятелю, сестро, мій хлопчику*), звертань з атрибутивними поширювачами на зразок *дорогий, любий* і жартів, наприклад: (розвідник має намір увійти в довіру генерала)

– *А вам дуже до лиця генеральські погони, гер Бертольд!*

– *Все йде на добре, мій хлопчику! Наш наступ в Росії розвивається чудово* (Ю. Дольд-Михайлик).

Якщо маніпулятор виявляє прихильність до співрозмовника за допомогою звертання, типовою є реактивна відповідь об'єкта маніпулювання, що теж містить звертання-маркер позитивного ставлення або позитивнооцінної конотації.

Менш репрезентованим видом позитивного реагування на тактику підвищення значимості співрозмовника є згода, наприклад: (Агляя домагається прихильності Дмитра) [*Він мовчав тому, що в нім у цей момент зажеврила внутрішня боротьба: з одного боку, йому підлегло її захоплення ним як відважною і вольовою людиною, з другого – він не зовсім вірив їй. Нарешті він заспокоївся й сказав:*]

– *А ти, знаси, цілком правильно підмітила: я говорю про ближніх. Мені це твердження дуже подобається* (М. Хвильовий). Вираження згоди з висловленням, що супроводжує компліментарне висловлювання, можна також трактувати як вияв реалізації правила взаємного обміну, наприклад: (цариця дає завдання підданому)

– *Лише на вас і ні на кого іншого покладаю свої надії.*

[...Потоцькому полестили слова і ласкавий погляд імператриці. Він відповів:]

– *Буде так, як благословить ваша величність* (П. Наніів).

Поодинокими прикладами репрезентовані реакції на маніпуляцію позитивом у вигляді висловлень, що маркують радість від спілкування, схвалення думки співрозмовника, передають емпатію, наміри молитися за маніпулятора тощо. Найчастіше позитивні емоції виражаються за допомогою таких мовних формул, як *Приємно, Мені дуже приємно це чути (від вас), Розчулений, Дуже радий, чути це від вас.*

До відносно нечастотних проявів правила взаємного обміну відносимо й реакції на маніпулятивно спрямований експресив у вигляді побажання добра та повідомлення інформації, прийомної співрозмовнику чи очікуваної ним, наприклад: (гетьман хоче гармонізувати стосунки з воєводою після перемоги козаків)

– *Ми завжди були і є вірними слугами його милості короля! Ми його підніжки! Нех жеє круль!*

– *Похвально, похвально! Його милість круль завжди підтримує вірну старшину. Грамоти на мастки одержите!*

– *Вашмосць!* – [вихопився наперед гетьман]. – *Дозвольте і вашу милість потішити!* – [Воєвода кивнув, гетьман метнувся до дверей.] – *Ану, уведіть першого лотра!...* (В. Чермерис).

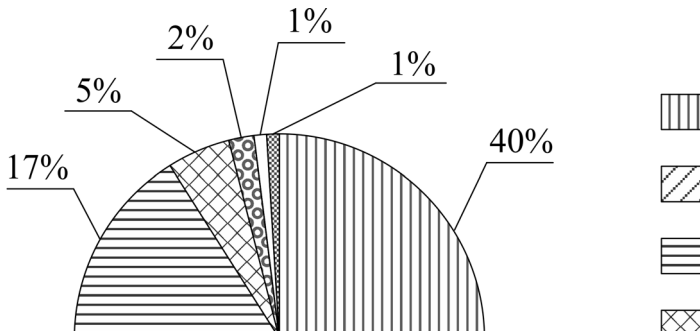


Рис. 2 Кількісна репрезентація видів схвальної вербальної реакції на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника

Загалом реактивні компліментарні висловлення відзначаються лаконічністю порівняно з ініціативними компліментарними висловлюваннями. Це стосується і висловлювань на позначення позитивного ставлення до співрозмовника: ініціативні конструкції здебільшого розлогіші, ніж реактивні. Водночас упадає в очі й мовне багатство ініціативних

експресивів, що можна деякою мірою пояснити їх підготовленістю чи продуманістю порівняно зі спонтанними репліками-відповідями, наприклад: (слідчий хоче викликати ув'язненого на відвертість)

– *Вона мене схвилювала, ваша поезія. Попри еkleктичність і надмірну ускладненість образу, зумисну спрочиненість на межі примітивізму та зухвале новаторство, у ній проглядається могуть, крицева міць! Відчувається, що автор не сентиментальний плаксіт провінційного закутка, а боєць!*

– *Зачарований вашою витримкою*, – [тільки й сказав Олесь, а про себе подумав: “Це скільки ж часу треба було зачувати з папірця “еклектика” та “надмірна ускладненість образу” людині, котра, можна ручатись, не відрізняє Табачника від Тютюника”] (Б. Гуменюк).

Засобами вербальної репрезентації правила взаємного обміну постають прислівникові форми *теж, також, навзаєм, взаємно*, мовні звороти *і я / ми, ти, як і ви (ти) + [дієслово на позначення позитивно оцінюваної дії]* тощо. Типовим прийомом побудови зустрічного компліменту є паралелізм та використання мовних засобів з ініціативного компліментарного висловлювання (*а ви – а ви, солодке – солодке, брильянти – брильянти* і под.), наприклад: (бізнесмен хоче використати для реалізації своїх планів дівчину)

– *Червоне солодке. Іспанське. Це Ваше вино, Марго. Впевнений, що воно таке ж солодке, як Ваші губи.*

– *Так. І таке ж солодке, як Ваші компліменти* (Л. Баграт).

Реактивне компліментоговоріння може мати вигляд обміну люб'язностями, що особливо притаманне світському спілкуванню, наприклад: (директорка пансіону прагне гармонізувати стосунки з батьками своїх учениць)

– *О, я вже знаю за ваших дітей! Я дуже рада, що буду їх виховувати в нашій інституті*, – [промовила Турман і почала кахикати сухим кашлем, неначе вона от-от хотіла Богу дщину оддати.] – *Я дуже дякую вашому мужеві, що він надарував нас читанням своїх лекцій в нашому інституті*, – [говорила вона далі, обертаючись до Степаниди.]

– *А ми маємо за найбільше щастя, що наші діти будуть вчитися в інституті під такою високою рукою, під таким важливим доглядом, як ваш*, – [сказала Марта й справді рада, що діти будуть в інституті] (І. Нечуй-Левицький).

Для маніпулятивної стратегії позитиву характерне поєднання субтактики підвищення значимості співрозмовника із субтактикою вираження позитивного ставлення до нього. Серед реакцій адресата на поєднання зазначених субтактик домінує реакція у вигляді вираження прихильності до адресата. Типовим явищем у ситуаціях маніпулювання позитивом є одночасне реактивне вираження об'єктом маніпулятивного впливу позитивного ставлення до співрозмовника та похвали, наприклад: (жінка хвалить свого чоловіка в присутності подруг, сподіваючись одержати від нього більше подарунків) [І хто б не зайшов до них у хату, дружина кидалась показувати свої дарунки.]

– *Бачите? Це мені мій дорогий чоловік подарував! Оце – на Різдво, а це – на “Валентин”*, а це – на день народження! *От яке золото я маю!* – [вищукувала вона.]

– *Дійсно, доброго чоловіка маєш!* – [заздиро говорили її приятельки, а Петро ніяково посміхаючись, казав:]

– *Та що це, це дрібниці: моя жіночка хіба такого варта?!* (Г. Черінь)

Предмет маніпулеми-компліменту та предмет реактивного компліменту можуть збігатися. За результатами здійсненого дослідження, збіг предмета позитивної оцінки в ініціативному та респонсивному компліментарних висловлюваннях спостерігаємо в 14 % ситуацій зі схвальною реакцією об'єкта маніпулювання.

Зазвичай “дзеркальність” предмета схвалення притаманна ситуаціям, у яких маніпулятор дає загальну позитивну оцінку співрозмовнику, відзначає його ділові, розумові та моральні якості, а також зовнішність. Правило взаємного обміну яскраво виявляється в ситуаціях міжгендерної комунікації, зокрема ситуаціях флірту, у яких предметом оцінки постає або загальна / комплексна оцінка або оцінка зовнішності, наприклад: (пан Спихальський залищається до своєї сусідки)

– *А то я кажу своєму: шкода буде, якщо помре такий гарний чоловік!*

– *О пані, то було б зовсім зле! ... Бр-р-р!.. Особливо коли взяти до уваги, що на світі залишилися б без нас такі файні молодіці, як ви, – [не моргнувши й оком, підлестив універсально своїй сусідці Спихальській] (В. Малик).*

Цікаво, що в ситуаціях маніпулятивно маркованої міжгендерної комунікації частіше простежується незбіг предмета оцінки в ініціативних та респонсивних компліментах: комплімент щодо зовнішності, адресований жінці, спричиняє у відповідь комплімент, що акцентує увагу на ділових якостях чоловіка, а також таких особистісних характеристиках, як сміливість, мужність, сила і под. На нашу думку, це підтверджує факт, що для жінок значущий зовнішній вигляд, а для чоловіків – реалізація в професійній сфері, наприклад: (Лідія Власівна зацікавлена в тому, щоб прокурор припинив розслідування злочину)

– *Лідіє Власівно, а ви за цей час буквально змінилися! Колір обличчя <...> Грайливість у погляді <...> а хода, яка хода! Лебедина.*

– *...А я чула – ти досягати великих успіхів на прокурорській ниві. Ілля Митрофанович протуркотів усі вуха: “Наш молодий прокурор знайшов кривдника Іруньки. А тепер, кажуть, зачепив і того, хто штрикнув ножем Харіна з артели “Зі святими упокій” (В. Пеунов).*

Реакція адресата на маніпуляцію у вигляді компліменту щодо комунікативних здібностей маніпулятора або його вміння розбиратися в людях характерна для тих комунікативних ситуацій, у яких об'єкт маніпулятивного впливу викриває наміри або розуміє суть маніпулятивної тактики, обраної щодо нього маніпулятором, наприклад: (лікар і фармацевт хочуть дізнатися секрети знахарства)

– *Як у вас чарівні квіти, Любов Софронівно!.. А чим це у вас так пахне в кабінеті? Вловлюю <...> тут ціла суміш трав <...>. А фіранки!.. Ви, мабуть, до всього ще й чудова господиня! І кондиціонер, бачу, у вас є <...>*

[*Ураз вона пожвавішала, засміялася.]*

– *Ну й хлопці! Оце психологи! А я спочатку сприйняла вас за мільйонерів (В. Гаман).*

Істотного впливу статусу та віку співрозмовників на репрезентацію схвального реагування на маніпулятивну стратегію позитиву не спостерігаємо. Це пояснюється передусім тим, що в нашому суспільстві відповідати добром на добро є нормою і люди намагаються дотримуватися цього правила часто з ввічливості, особливо коли йдеться про ділове спілкування. Проте, за нашими спостереженнями, компліментарні висловлювання

вищих у посаді як реакції на позитивнооцінні експресиви підлеглих часто мають вигляд похвали та згоди. Предметом оцінки в них здебільшого постають розумові здібності, уміння гарно говорити, рідше – такі особисті якості, як відданість справі та ретельність.

Реакція на похвалу у вигляді висловлення прихильності має місце за яскраво репрезентованою статусною дистанцією: позитивне ставлення виражає нижчий за посадою, підлеглий або залежний адресат. Водночас реакція у вигляді похвали на вираження прихильності притаманна вищим за посадою щодо підлеглих чи нижчих за соціальним статусом співрозмовників. Якщо для ініціативних компліментів характерний супровід запевняннями в щирості, то для респонсивних компліментів це явище не типово.

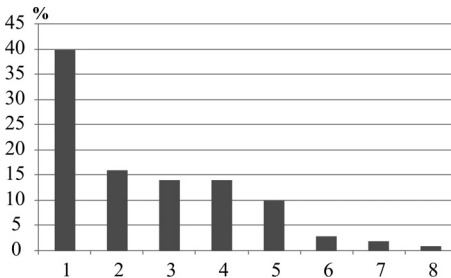
Предметом позитивної оцінки в компліментах-маніпулемах, на які адресат реагує позитивно, найчастіше постають професіоналізм, уміння та здібності, а також результати роботи (див. рис. 3).

Зауважимо, що серед компліментів, предметом оцінювання в яких постають особисті якості співрозмовника, особливою частотністю відзначаються компліментарні висловлювання щодо моральних характеристик, зокрема доброти, чесності, надійності, відданості, а також стосовно вміння розбиратися в людях і спілкуватися з ними.

Предмет позитивної оцінки в зустрічних компліментах відображено на рис. 4.

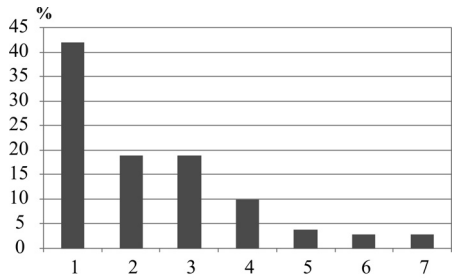
Як бачимо, найбільш частотними є реактивні компліментарні висловлювання, предмет позитивної оцінки в яких становлять розумові здібності співрозмовника, зокрема кмітливість і дотепність, а також його комунікативні навички. Серед зустрічних компліментів, предметом оцінки в яких є особисті якості співрозмовника, домінують висловлювання щодо моральних якостей (71 % – порівняно з 29 %, у яких акцентуються інші якості, наприклад, витримка, гостинність, креативність, уміння бачити прекрасне тощо).

Звернімо увагу, що предмет позитивного оцінювання ініціативних і респонсивних компліментарних висловлювань загалом різняться: маніпулятор здебільшого позитивно оцінює ділові якості співрозмовника та його професіоналізм, натомість як об'єкт



- 1 – Професіоналізм, уміння, здібності, результати роботи
- 2 – Зовнішність / зовнішній вигляд
- 3 – Загальна / комплексна позитивна оцінка
- 4 – Розумові якості
- 5 – Речі / об'єкти, належні співрозмовнику
- 6 – Позитивна оцінка рідних співрозмовника
- 7 – Вікові характеристики співрозмовника

Рис. 3. Предмет оцінки в маніпулятивно спрямованих компліментарних висловлюваннях, на які співрозмовник реагує схвально



- 1 – Розумові здібності / комунікативні навички
- 2 – Здібності, професіоналізм, результати роботи
- 3 – Особисті якості
- 4 – Загальна позитивна оцінка
- 5 – Зовнішність / зовнішній вигляд
- 6 – Позитивна оцінка рідних співрозмовника
- 7 – Вікові характеристики

Рис. 4. Предмет оцінки в респонсивних компліментарних висловлюваннях

маніпуляції – розумові здібності співрозмовника та його красномовність і вміння комунікувати.

Таким чином, схвальне вербальне реагування є типовою реакцією на маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника, що може виявлятися у зворотному компліментоговорінні, реактивному вираженні позитивного ставлення до комунікативного партнера, подяки, згоди, побажання добра, радості з приводу позитивної оцінки на свою адресу або з приводу спілкування з ним, а також у повідомленні приємної для маніпулятора інформації тощо.

Предметом оцінки в компліментах, на які об'єкт маніпулювання реагує схвально, постають ділові якості співрозмовника, його професіоналізм, успіхи тощо. Хоча в зустрічних компліментах спостерігаємо дзеркальність, що виявляється в збігу предметів оцінки ініціативного та реактивного компліментів, предметом оцінки в зустрічних компліментах здебільшого постають розумові здібності маніпулятора і його вміння гарно говорити. Перспективою наших подальших наукових студій є вивчення на матеріалі художньої літератури особливостей репрезентації невербальних реакцій адресата на застосувану щодо нього маніпулятивну тактику підвищення значимості співрозмовника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / Світлана Богдан. – К.: Рідна мова, 1998. – 475 с.
2. Вохрышева Е. В. Коммуникативные стратегии диалогического взаимодействия : гендерный аспект / Вохрышева Е. В.; Самар. науч. центр. – Самара, 2006. – 134 с.
3. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – [4-е междунар. изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с. : ил. – (Серия “Мастера психологии”).
4. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву : лінгвістичний аспект : [монографія] / Ірина Юріївна Шкіцька ; за наук. ред. проф. В. М. Бріцина. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с. : іл.

Шкицкая И.Ю., д-р філол. наук, професор

Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВИЛА ВЗАИМНОГО ОБМЕНА В СИТУАЦИЯХ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПОЗИТИВОМ

Статья посвящена исследованию особенностей репрезентации положительных вербальных реакций в манипулятивном дискурсе. Выделены виды положительного словесного реагирования на манипулятивно направленную оценку и выражение привязанности к собеседнику. Определена частотность таких реакций в ситуациях манипулятивного воздействия. Описаны типичные языковые средства, используемые адресатом для ответа на манипуляцию позитивом. Проведен сравнительный анализ предмета положительной оценки в комплиментарных высказываниях, вызывающих словесно выраженное одобрение объекта манипулирования, и во встречных комплиментах.

Ключевые слова: *манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника, средство вербализации, предмет оценки, экспрессив-манипулема, встречное комплиментарное высказывание.*

Shkitska I. Yu., doctor of Philology, professor
Ternopil national economic university, Ternopil

IMPLEMENTATION OF THE EXCHANGE PRINCIPLE IN SITUATIONS OF POSITIVE MANIPULATION

The article is devoted to research of the features of representation of positive verbal reactions in manipulative discourse. The research identifies types of positive verbal response to manipulative evaluation and expression of favor to an interlocutor. The work determines relative frequency of such reactions in situations where manipulative influence is exercised. The article studies typical linguistic means used by an addressee to respond to positive manipulation. A comparative analysis is offered of a subject of positive evaluation in complimentary utterances, which trigger verbally expressed positive reaction by an object of manipulation, and the one in reflexive compliments.

Key words: *strategy of positive manipulation, manipulative tactics of increasing the value of an interlocutor, means of verbalization, subject of evaluation, manipulative positively-evaluative expressive, reflexive complimentary utterance.*

УДК 811.163.41'366:811.16

Ярмак В.І., кандидат філологічних наук, доцент, ст. наук. співр.
Інститут мовознавства ім. О.О. Потебні НАН України, Київ

СЕРБСЬКІ ДВОВИДОВІ ДІЄСЛОВА ТА НЕДОСТАТНЄ ДІЄСЛОВО «ВЕЛИМ» У ПРОЗОВИХ ФОРМАХ

Статтю присвячено аналізу різних стилістичних функцій сербських двовидових дієслів та недостатнього дієслова «велим» у прозовому художньому дискурсі з урахуванням специфічних особливостей їхньої семантики.

Ключові слова: *двовидові дієслова, дієслово «велим», verba dicendi, двовидове дієслово «видети», двовидове дієслово «бити».*

Розмаїття стилістичних функцій сербських дієслівних претеритальних форм як емпіричних граматичних засобів вираження минулого часу доповнюють певні групи дієслів, що вирізняються своєю семантикою або видовими особливостями. Великий інтерес у контексті дослідження стилістико-експресивного діапазону претеритальних форм (уже відповідно до його сучасного семантико-експресивного наповнення) становить функціонування так званого «недостатнього» («дефективного», неправильного) дієслова «велим», яке в ході історичного розвитку втратило чимало форм і в сучасній сербській літературній мові, на думку більшості дослідників, зберегло лише форми теперішнього часу й імперфекта. Його сучасні форми й значення кодифіковано в авторитетних лексикографічних джерелах, напр.: «Велим, имп. велях; ... вельу (жуж.) велим, fagen, ... dico» [13: 57]; «велим (покр. вельу)...., із решти форм – лише імперфект *велях* і дієприслівник

© Ярмак В.І., 2018