

## СУБТАКТИКА ВИРАЖЕННЯ ПОЗИТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО СПІВРОЗМОВНИКА МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВУ

**Ірина Шкіцька. Субтактика вираження позитивного ставлення до співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву**

*У статті описано субтактику вираження позитивного ставлення до співрозмовника, виділену в межах основної тактики маніпулятивної стратегії позитиву – тактики підвищення значимості співрозмовника. Виокремлено й досліджено прямі та непрямі способи вираження прихильного ставлення до адресата, до яких удається мовець для здійснення маніпулятивного впливу. Охарактеризовано мовні засоби репрезентації субтактики.*

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

**Ірина Шкицкая. Субтактика выражения позитивного отношения к собеседнику манипулятивной стратегии позитива**

*В статье описана субтактика выражения позитивного отношения к собеседнику, выделенная в рамках основной тактики манипулятивной стратегии позитива – тактики повышения значимости собеседника. Названы и исследованы прямые и косвенные способы выражения благосклонного отношения к адресату, используемые говорящим при манипулятивном воздействии. Охарактеризованы языковые средства репрезентации субтактики.*

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

**Iryna Shkitska. Subtactics of expression the positive attitude towards interlocutor in the context of manipulative positive strategy**

*The article delineates subtactics of expression the positive attitude towards interlocutor within the principal manipulative strategy tactics. This tactics deals with the raising of the interlocutor importance. The author investigates the direct and indirect methods of addressee positive valuation expression. In the research the language tools of subtactics representation are characterized.*

*Key words: manipulative positive strategy, tactics of raising the interlocutor importance, subtactics of expression the positive attitude, method of the influence fulfillment, expressive, verbal representation.*

Протягом останніх десятиліть у лінгвістиці поширився погляд на мову як на знаряддя соціальної взаємодії в умовах конкретних ситуацій спілкування [5], засіб здійснення впливу на співрозмовника. Це зумовило зосередження уваги вчених не на структурних особливостях мовних одиниць, а на меті їх уживання, дослідженні питань вибору мовних засобів із наявного репертуару для оптимізації впливу.

Мовознавчою дисципліною, що вивчає мову в її прагматичній функції, а також властивості мовних засобів та ті „закономірності мовлення, які використовуються суспільством (чи окремими людьми)” для впливу на психіку (думки, почуття, волю) і, як наслідок, поведінку його членів” [3, с. 39], є прагмалінгвістика. У центрі цього напряму досліджень перебувають явища, пов'язані з впливом прагматичних чинників на засоби мови в комунікації [1, с. 6].

Незважаючи на наявність низки праць із прагмалінгвістики, присвячених дослідженню стратегій, тактик та прийомів здійснення маніпулятивного впливу (Ф. С. Бацевича, В. В. Зіркої, О. В. Дмитрук, Т. Ю. Ковалевської, О. С. Іссерс, Л. А. Нефедової, М. В. Глаголева, В. Г. Байкова, А. В. Олянича, О. С. Попової, П. Б. Паршина, Л. В. Балахонської, Ю. С. Баскова, Л. Ю. Веретенкіної, Є. М. Мажар, О. Л. Михайлової, Т. М. Бережної, О. В. Денисюк, І. Л. Дергачевої та ін.), поза увагою вчених дотепер залишалась маніпулятивна стратегія позитиву, яка у вітчизняному та зарубіжному мовознавстві не виділялась і не була предметом досліджень, що зумовлює актуальність цієї наукової розвідки.

Під маніпулятивною стратегією позитиву нами розуміється мовна реалізація суб'єктом впливу мети, спрямованої на одержання вигоди чи бажаного результату шляхом повідомлення адресату приємної для нього інформації. Основу цієї стратегії становить тактика підвищення значимості співрозмовника, суть якої полягає у висловленні позитивної оцінки на адресу співрозмовника чи осіб, із якими він пов'язаний, а також щодо предметів, належних йому, вираженні прихильності та інтересу до нього. У межах тактики відповідно виділяються субтактика позитивного оцінювання і субтактика вираження позитивних почуттів.

Метою статті є дослідити субтактику вираження позитивного ставлення до співрозмовника тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву, виокремити й охарактеризувати способи вираження прихильності до адресата в межах її реалізації, описати засоби мовної репрезентації виділеної субтактики.

Найяскравіше цю субтактику представляють експресиви, але доброзичливе ставлення до співрозмовника реалізовується також і за допомогою позитивних самономінацій – при позитивному самопозиціонуванні, зокрема представленні себе як особи, що цінує та поважає адресата, є його другом, коханою людиною. Як і субтактика позитивного оцінювання, субтактика позитивного ставлення часто супроводжує прохання, вмовляння, запрошення, пропозиції тощо.

Прихильність до адресата в тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву може передаватися в прямий і непрямий спосіб.

Прямо позитивне ставлення до адресата виражається шляхом:

**1. Повідомлення про свої або третьої особи (авторитетної або значимої для співрозмовника) позитивні почуття до адресата:** любов (любимо, люблю, кохаю, закоханий), повагу (поважаю(-ємо), шаную(-ємо), схиляю(-ємо) голову перед..., корюся), приязнь, симпатію, захоплення (обожнюю вас, сподобався/подобаєшся мені, прихильні до Вас, пишаюся тобою, зачарований, вражений, здивований + [позитивні характеристики співрозмовника], Ви нам підходите, Чаруєте мене собою і т. д.), довіру (вірю, довіряю), наприклад: (начальник намагається залагодити конфлікт із підлеглим) [– *Та що ти справді! Що ж ми в долоні повинні плескати? Ти той, заспокойся <...> І чого ти все так сприймаєш <...>*] **Ми тебе любимо й, так би мовити, поважаємо** (Ю. Мушкетик).

Характер позитивних почуттів мовцем при цьому не завжди розкривається, наприклад: (хлопець домагається прихильності дівчини, яка йому подобається) [*Так чомусь тоскно, і мені схотілося тобі сказати, що*] **я дуже добре – ти розумієш? – дуже добре до тебе ставлюся** (В. Дрозд).

Повідомлення про обізнаність адресата з почуттями, які має до нього адресант, маркують тільки позитивні почуття, наприклад: (флірт) – **Ви, вельмишановна панно, очевидно, знаєте, як ми з Гельмутом до вас ставимося**, [– *долучився Кароль*] (В. Кожелянко).

При передачі своїх позитивних почуттів до співрозмовника мовець може показувати їх динамічність, але тільки в напрямі посилення, збільшення, наприклад: (флірт) – *Слухайте, я почуваю, що ви починаєте мені щораз більше подобатись* (І. Вільде).

В експресивах, якими мовець передає прихильне ставлення до співрозмовника, дієслова на позначення почуттів зазвичай мають форму теперішнього часу. Форми майбутнього часу домінують при проханнях – у

складнопідрядних реченнях із підрядним умови. Дієслова у формі минулого часу функціонують переважно в ситуаціях докору, рідше – в контексті спогадів. В інших випадках дієслівна форма минулого часу супроводжується дієсловом у формі теперішнього часу, наприклад: (Хвиля фліртує з жінкою свого друга) [*ХВИЛЯ. Чим же я вас зневажаю?*] *Я б тільки хотів бути рідним для вашої душі і серця! Я вас давно **любив** і **люблю** <...>* (І. Карпенко-Карий).

Повідомляючи про власні позитивні почуття до співрозмовника, зокрема кохання, у ситуаціях флірту та неділового спілкування мовець часто вдається до недомовок і натяку, наприклад: (підлеглий відмовляється підписуватись під матеріалами, суттєво зміненними його шефом) – *Іване Кириловичу, **ви знаєте, як я вас** <...>* [*Одне слово, я, звісно, дуже молодий газетяр, але <...>* (В. Дрозд).

Кохання до особи протилежної статі мовець може „ховати” за формами множини та займенником *такий (така, такі)*, наприклад:

[*Він* (Гриць. – І. Ш.) *споважнів*].

– *Я виджу, що ти красна, мов русалка, а **дівчата красні я люблю*** (О. Кобилянська) – пор.: "Я люблю таких красних дівчат, як ти" – "Я тебе люблю". У разі комунікативної невдачі чи невзаємності вживання згаданих займенникових форм дає можливість легше вийти з неприємної ситуації.

**2. Представлення при знайомстві, позиціонування себе як друга, приятеля співрозмовника**, наприклад: (боярин Тугар Вовк хоче домогтись зустрічі з командувачами монгольського війська)

[– *Хто їде?* – *закричали різними голосами, то по-нашому, то по-свому.*]

– *Поклонник великого Чингісхана!* – [*сказав по-монгольськи Тугар Вовк. Монголи стали, витріщивши очі на нього*] (І. Франко).

**3. Висловлення благопобажання, впевненості в прекрасному майбутньому співрозмовника** (*Я тобі всього добра з душі радо; Я вам хочу якнайкращого; Нехай (уже) тобі Бог помагає на добре діло; Дуже щаслива в житті будеш; Ти просто створена для щастя; Дай Боже; Дай Боже здоров'я вам і дітям вашим, Дай вам Боже, паночку, аби-сьте здорові та цілі повернулися до своїх діток і жінки; Благословенне хай буде ім'я твоє; Хай святяться ваші імена!*

*Нехай тобі Бог допомагає на добре діло; Бог завжди з вами; Бог тебе не оставить; Щастя-дольку бись мав; Бог та буде милостивим до тебе; Хай Аллах продовжить твоє царювання до безкраю; Я вірю у вашу щасливу зорю і т. д.), наприклад: (мандрівник шукає притулку) [Потурнак зайшов у прочинені навстіж ворота постоялого двору, роззирнувся і промовив:] – **Мир, простір і благоденство!** (В. Савченко); (Гострохвостов хоче справити позитивне враження на матір дівчини, до якої залицяється) **Дай вам господи щастя й здоров'я, й чого ви тільки просите в бога!** (І. Нечуй-Левицький); (сусідка, що зайшла на чуже подвір'я за козою, намагається уникнути конфлікту) [– Я звідаю, що ти робиш у моєму дворі, газдине широкая?! – гнівно перепитав дід.]*

– **Мали би'сьте здоровлічко, сватику душевний,** [– почала оговтуватися баба] (Д. Кешеля).

Матеріал художньої літератури засвідчує також випадки „локального” побажання здоров'я, наприклад: (пан Метцель прийшов до майстра, щоб найняти його на роботу)

[– Чи не скажете, що за майстер все це сотворив?

*Господар неквапно простягнув йому жилаві, з задубілими мозолями руки:*

– *Ось вони, майстри, прошу пана.]*

– *Золоті руки маєте, чоловічі, хай здорові будуть.* [Якщо ваша ласка, покажіть мені і садочок.] *Бачу, ваші руки здатні майструвати не лише дерев'яних лелек* (П. Наніїв). Мовець у такий спосіб підкреслює талант співрозмовника, його майстерність, виражає захоплення тощо.

Різновидом благопобажань є пропозиції мовця випити за співрозмовника, його здоров'я, успіхи та проголошення тостів, наприклад, пор.: (співробітник КДБ „запрошує” науковця до співпраці) – **Вип'ємо за вашу дисертацію! За ваше майбутнє** (А. Дімаров) = „Я бажаю вам успішно захистити дисертацію та світлого майбутнього”.

4. **Вираження радості, задоволення з приводу знайомства, зустрічі, спільного відпочинку, праці, перебування в дружніх стосунках** (*На моє*

*велике щастя; Яке щастя, що ви з нами; Мені приємно, що доля познайомила/звела нас; Добре, що вас знайшла; Маю щастя (в Бога); Господь почув мене; Яка (то) радість бачити тебе; Яка радість, що тя виджу, Радий/щасливий познайомитись; Тішимося з Вашого приходу, Сам Бог тебе послав/привів, Сама доленька шле мені вас і т. д.),* наприклад:

[– *Чи не потребує подорожанин чогось?*]

– *Кращим подарунком у пустелі є зустріч з вірними Аллаха, [але якщо брат дасть мені і моєму рабові по ковтку води, то він ще раз засвідчить, що мусульманин і в пустелі залишається мусульманином]* (В. Савченко).

Вираження радості в межах реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника часто супроводжується висловленням подяки Богу, долі, „щасливому випадку”. За допомогою такого прийому мовець намагається справити враження щирої, побожної людини, яка бажає добра співрозмовнику й цінує його, наприклад: (батько, пійманий сином-міліціонером на крадіжці колгоспної кукурудзи, хоче переключити його увагу) – *Сам Біг тебе підіслав, Павлику, ледве дихаю, а тут поміч <...> [– заскоромовив батько, забувши привітатись]* (Д. Кешеля); (візантійський посланець цісаря Кальокір, що вмовив князя разом піти в похід проти болгар, висловлює радість, почувши згоду князя) – *Благословенний хай буде цей мент, коли уші мої почули таке велике і внаслідки багате слово* (Б. Лепкий).

Типовим є подання позитивної інформації після спростування негативної, наприклад: (начальник хоче використати підлеглого для реалізації своїх планів) – *Послухайте, Малий, – [сказав він (Григорій. – І. Ш.) якимось, зайшовши ввечері до нього (Середі. – І. Ш.) в кімнату,] – я прийшов не як офіційна особа, тобто ваш вихователь, а просто як давній знайомий, який ставиться до вас доброзичливо. [Мені хотілося б...]* (Ю. Дольд-Михайлик).

Непрямими способами вираження позитивного ставлення до співрозмовника постають такі:

1. **Опис мовцем свого емоційного чи психічного стану, спричиненість якого прямо чи опосередковано приписується співрозмовнику** (*Стаю дурним; Йде*

*обертотом голова; Непритомнію; Темніє в очах; Втрачаю розум/голову, здоровий глузд; Стаю сам не свій/навіженим; Не знаю, що робиться зі мною; Готовий весь світ на руках носити; Як побачив Вас, то у душі щось аж заспівало/душа стрепенулась і т. п.), наприклад: Коли дивлюсь на вас, то **стаю зовсім дурним**. Ви чули таке? **Мене щось аж у горлі давить, коли дивлюся на вас** (І. Вільде). Такий спосіб вираження позитивного ставлення до адресата має місце переважно в ситуаціях флірту.*

**2. Повідомлення інформації про відданість співрозмовнику чи дії, що засвідчують прихильність до нього** (*день і ніч Вас виглядаю, часто вас згадую, скучаю/сумую за вами, летів/мчав, поспішав до Вас, жаль прощатися з вами, не хочу розлучатися з тобою і под.*), наприклад: (флірт) – **Наш полковий оркестр ладен вам, пані, служити хоч і щодня**, [– обіззався полковник] (І. Нечуй-Левицький); (флірт) **Так що, сказав він** (діловод. – І. Ш.), – **мені дуже хотілось б пройтись із такою красунею по парку <...> біля бюста Карла Маркса** (М. Хвильовий).

**3. Прохання припинити здійснення „негативних” дій, адресоване співрозмовнику** (*Не мучте мене; Не крайте мені серця; Не ріжте мене на шматки і т. д.*), наприклад: (флірт) **ГОЛОХВОСТИЙ. Ах, Проню Прокоповно, не рвіть мене, как пуклю! Потому відіте, какой я погібший есть чоловік** (М. Старицький).

**4. Позитивнооцінні номінації співрозмовника або значимих для нього осіб, уживання пестливих форм звертань, імен.** До складу таких номінацій часто входять означення, за допомогою яких передається позитивне ставлення до співрозмовника (*любий, маленький, дорогий, достойний, найсвітліший, найясніший і под.*) , а також присвійні займенники (*мій, наш*). Типовою тут є інверсія: постпозиція означення щодо означуваного слова, наприклад: [*Станула Мавра одного разу перед Іваниху Дубиху з просьбою дозволити її відокремитися від неї і замешкати деінде*]. – **Ви добрі для мене, мамцю-господине**, [– пояснила.] – **Ви і ваша голубка дорога**, [але сільські люди...] (О. Кобилянська).

Високим маніпулятивним потенціалом відзначаються імена родинності, вживані у вторинному значенні – щодо незнайомих або щодо знайомих – як бажані номінації, що не відповідають дійсності, а також звертання на позначення дружніх стосунків, метафоричні звертання.

„Вторинні номінації родинності щодо незнайомих – *братику, батьку, доцю* – також оцінно-конотативні і соціально забарвлені... вони, скорочуючи дистанцію між співрозмовниками, ніби програмують позитивне ставлення і тому часто передують проханням” [2, с. 88]. В. Е. Райлянова вважає, що оцінка людей, із котрими мовець не пов’язаний родинними зв’язками, яку містить таке звертання, „дається не тільки і не стільки адресату мовлення, скільки ситуації спілкування в цілому як такий, що репрезентує певний проміжок об’єктивної дійсності” [4, с. 5].

У ролі вторинних номінацій родинності в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву часто функціонують лексеми *батьку, брате, братику, братове, сестро, сестричко, сестрице, доню, сину, синку, синочки, дитино, діти, дитя, бабусю*, наприклад: (Тетеря, викритий у змові проти Богдана Хмельницького, просить допомоги в Івана Виговського) [– *Що ж то буде? Господи! Та він нас замордує! На палі посадить!*] *Порадь, Іване, у тебе голова канцелярська. Порадь, братику, що вчинити, яким способом біду відвести!* (Н. Рибак); (Нухим хоче дешево купити нивку в старій Грицихи)

– ...*Я до вас за інтересом, мамуню.*

[– *Сусе Христе! Забрав'єсь мені рідні діти, а тепер мене такий паршак мамунею кличе! – бурмотіла під носом...*] (Б. Лепкий).

Вторинні номінації родинності часто містять присвійні займенники й атрибутивні поширювачі *рідний/рідна, ріднесенький/ріднесенька, дорогий/дорога*, наприклад: (гетьман Іван Брюховецький заграє з черню, хоче домогтися прихильності старійшин) [*Брюховецький скорчивсь у три погібелі (перед старійшинами. – І. Ш.) да й каже*]: – *Батьки мої рідні! Що ж здолаю видумати путне своїм нікчемним розумом? У ваших-то сивих, шановних головах увесь розум сидить!* (П. Куліш); (спійманий козак-зрадник просить

гетьмана про помилування) – *Батьку Богдане*, [– *опустивсь на коліна Копил, – простіть мене, грішного <...> Вік вашої ласки не забуду<...> Лихий попутав <...>. Не винен я <...>.*] *Батьку ріднесенький, благодійнику наш <...>* (В. Кулаковський).

У робочій картотеці знаходимо приклад, у якому лексема *брати'*, вжита в значенні вторинної номінації родинності, сполучається з лексемою *пани*, наприклад: (отаман виступає перед козаками з промовою, надихаючи їх на перемогу у битві) – *Оце прибули ми, пани брати, до Тавані-острова, що на ньому бусурманський Аслан-город стоїть. [Тут вражі турки перетяли Дніпро залізними ланцюгами, щоб нас у Чорне море не пускати та не дати нам братів своїх з неволі визволяти...]* (Марко Вовчок).

У ролі номінацій дружності в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву мовцем уживаються лексеми *друзе, дружнице, подруго, приятелю, побратиме, земляче, старина, старий, друзі, товариство, славне лицарство запорозьке* і под., наприклад: (курінний хоче перекласти на сотника небезпечну операцію) [*Радикуліт клятий, і коли я тільки позбавлюся його?*] *А завдання почесне й важливе, я вважаю, що ви, друзе сотнику, впораєтесь з ним* (Р. Самбук). Типовим є поєднання номінації дружності з іменем співрозмовника, наприклад: (вищий у посаді вмовляє командира партизанського загону погодитись на командування великим партизанським формуванням) – *А чи не драматизуєте ви ситуації, друзе Артеме?* (І. Головченко, О. Мусієнко).

Метафоричні звертання репрезентують номінації, що містять метафору або стоять на шляху до метафоричного створення словесного образу. Зазвичай за їх допомогою мовець виражає свою приязнь до співрозмовника, демонструє позитивні почуття. Метафоричні звертання можуть бути виражені:

а) словосполученнями: „атрибутивний поширювач + присвійний займенник (*мій, моя, мої, моє, наша/наша, наші*) + іменник на позначення:

– міфічних істот і релігійних понять: *ангеле, ангелятко/янголятко, ангелику, русалко, богине*;

– персоніфікованих найменувань, серед яких вирізняються: 1) назви рослин (переважно квітів): *південна трояндо, запашна трояндо Ширазу, чудова квіточко Едему, лотосовий квіте*; 2) назви органів людського тіла: *серце, серце моє кохане, моє серденько любе*; 3) назви предметів: *щіточко, пуколько, сосуде іскусительний, найцінніша перло держави Османів*; 4) назви птахів: *голубе, голубоньки, голубчику, голубонько, зозулько, лебедику, соколику, куріпочко, качечка, соловеечко, вуточко, соколики, ластівко, орли*; 5) назви тварин: *зайчику, котику, леве, ясочко*; 6) назви явищ природи: *чиста краплинко роси*; 7) назви небесних світил: *сонце, сонечко, сонінько наше красне, зірочко, зірко, найкраща зірко світу*;

б) пестливо-зменшувальними словами: *лапочка, золотко, крихітонько* та под.;

в) субстантивованими прикметниками: *цяцяний, діамантовий, сонцесяйний, брильянтовий* (розм.), *дорогий, дорогенький, дорогесенький, солодкий, вафельний, ясний, золотий, сердечний, найсвітліший, чудовий* і т.д.;

г) абстрактними іменниками: *радосте, щастя, щастячко, раю, кохання, життя, душе, душенька, скарбе, золото, у(в)тіхо, порадонько, доленько, світ моїх очей, мріє* і т. п.;

д) перифрастичними зворотами: *володарі ночі і спокою* (охоронці), *боронителі віри* (яничари) та ін., наприклад: (господар постоялого двору, що дав притулок незнайомцю, якого розшукують яничари, прагне гармонізувати стосунки з ними) ***О достойні боронителі віри, для мене свято бачити вас на своєму подвір'ї. Я й справді прихистив правовірного і його сім'ю*** (В. Савченко); (Кайдашиха на сватанні хоче сподобатись майбутній невістці) – ***Спасибі тобі, моє серце кохане, що ти нас вітаєш*** (І. Нечуй-Левицький).

Серед звертань цієї групи спостерігаються й індивідуально-авторські найменування на зразок *ласа хвилино*, наприклад: (флірт)

[СОЛОХА (засоромилась). *Я вас сьогодні й не второпаю, про що ви кажете?*

ДЯК.] ***О, ліпото уязвляющая, сосуде іскусительний!*** [*Хитриш, а розумієш добре, чого алчет душа моя!*] (М. Старицький).

У маніпулятивній стратегії позитиву активно функціонують також

номінації співрозмовника, що непрямо виражають позитивні почуття мовця до нього, пор.: (флірт) [– *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*] (В. Собко) – „Малих дітей люблять” → „Для мене ти – мала дитина” → „Я люблю тебе”.

5. **Вираження інтересу до співрозмовника.** В. П. Шейнов зауважує: „Будь-який прояв інтересу до співрозмовника є прихованим компліментом: кожному приємно усвідомлювати, що він цікавий” [6, с. 244]. Вираження інтересу в субтактиці найчастіше відбувається за допомогою питань про стан справ у співрозмовника, про його здоров'я, секрети успіху або шляхом інформування співрозмовника про свою обізнаність із його заслугами, проблемами чи іншими життєвими обставинами, наприклад: (греко-католицький священник хоче завербувати полоненого шпигуна, щоб використати його для збору інформації) [– *Викладу суть справи коротко. Як ви, може, помітили,*] **мені відомі деякі подробиці вашої біографії.** [*Не питайте звідки. Це не має ваги. Але важливе інше: ви людина молода, енергійна і, треба сподіватись, віруюча*] (Ю. Дольд-Михайлик).

6. **Повідомлення співрозмовнику інформації про моління за нього чи обіцянка молитися за нього** (*Молюсь (Богу) за Вас щодня; До кінця днів своїх молитимусь за Вас; Може, умилосердю небо своїми молитвами за Вас; Ми (ніколи) не забудемо вас у своїх молитвах і т. д.*), наприклад: (монахи мають на меті просити в козацького отамана грошей для відбудови зруйнованої католиками обителі) **У мамаївських обителі ми довго молилися, славний отамане, за твоє здоров'я і здоров'я сповненої чеснот і благородства жони твоєї Артемії** (М. Івасюк).

Таким чином, здійснений аналіз показав, що позитивне ставлення до співрозмовника в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву може виражатись мовцем у прямий та непрямий спосіб.

Прямими способами демонстрації прихильності до адресата постають повідомлення про свої (третьої особи) позитивні почуття до нього;

позиціонування себе як друга, приятеля співрозмовника; висловлення благопобажання, впевненості в його прекрасному майбутньому, радості, задоволення з приводу знайомства, зустрічі, спільного відпочинку, праці, перебування в дружніх стосунках з адресатом.

Непрямо позитивне ставлення до співрозмовника в маніпулятивній стратегії позитиву виражається шляхом опису мовцем свого емоційно-психічного стану, спричиненість якого приписується адресату; висловлення прохання до співрозмовника припинити здійснення „негативних” дій щодо мовця; уживання позитивнооцінних номінацій адресата або значимих для нього осіб, пестливих форм звертань; вияв інтересу до співрозмовника; повідомлення інформації про моління за адресанта чи обіцянка молитися за нього.

Перспективними вважаємо наукові розвідки, присвячені дослідженню мовних особливостей компліментарних висловлювань як основного жанру маніпулятивної стратегії позитиву.

## Література

1. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики: монографія / Флорій Сергійович Бацевич. – Львів: ПАІС, 2010. – 336 с.
2. Городникова М. Д. Гендерный аспект обращений как фактор речевого регулирования / Маргарита Дормидонтовна Городникова // Гендер как интрига познания: сборник статей. – М.: Рудомино, 2000. – С. 81–92.
3. Киселева Л. А. Язык как средство воздействия (на материале эмоционально-оценочной лексики современного русского языка): [лекции спецкурса] / Л. А. Киселева. – Л.: ЛГПИ, 1971. – 60 с.
4. Райлянова В. Е. Семантичний простір звертання в сучасній російській мові: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.02 „Російська мова”/ Вікторія Едуардівна Райлянова; Дніпропетровський національний ун-т. – Дніпропетровськ, 2001. – 17 с.
5. Сусов И. П. К предмету прагмалингвистики / И. П. Сусов // Содержательные аспекты предложения и текста. – Калинин: Изд-во Калинин. гос. ун-та, 1983. – С. 3–15.
6. Шейнов В. П. Риторика / Виктор Павлович Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – 592 с.