

УДК 811.161.2'371'27

МАНІПУЛЯТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМПЛІМЕНТІВ-АГРУМЕНТЕМ

Із другої половини ХХ ст. лінгвістика розширила коло своїх досліджень, включивши до нього всі аспекти мовленнєвої діяльності та мовленнєвої взаємодії. Особливо зросла кількість наукових розвідок із прагмалінгвістики. Поштовхом до цього стало збільшення загального інтересу до культурології, соціології, прагматики, національної специфіки поведінки й мовлення людей. Сказане стосується і досліджень компліментарних висловлювань, які й сьогодні становлять об'єкт мовознавчих студій. Вивченню компліментів присвячені роботи К.В. Мудрової, Р.В. Серебрякової, Л. Стойкова, Л.І. Гришаєва та ін. На матеріалі романо-германських мов компліментарні висловлювання досліджували Н. Вульфсон, Дж. Мейнз, Є.С. Петеліна, Л.О. Кокойло, В.Я. Міщенко, І.С. Морозова, Е.В. Мурашкіна, Л.Е. Безменова, Г.В. Бобенко, Г.С. Двинянінова, І.С. Морозова, В.В. Леонтьєв тощо.

У згаданих мовознавчих працях компліментарні висловлювання аналізувались переважно або з позицій теорії мовленнєвих актів та теорії мовленнєвої діяльності, або з позицій концепцій ввічливості, де їх основною соціальною функцією постає гармонізація взаємин між комунікантами й виявлення добрих намірів.

Як стратегію комплімент розглядали К.Ф. Сєдов, Н.Н. Германова, Г.С. Двинянінова, І.С. Морозова, К.В. Мудрова. Частково питання функціонування компліментів, ужитих із маніпулятивною метою, висвітлено в роботі Г.В. Бобенко, але всебічно як основний жанр маніпулятивної стратегії позитиву компліментарні висловлювання у вітчизняному та

зарубіжному мовознавстві не розглядались, що й зумовлює актуальність нашої наукової розвідки.

Мета статті – дослідити реалізацію маніпулятивного потенціалу компліментарних висловлювань, ужитих у ролі аргументів. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких **завдань**: з'ясувати функції компліментів-аргументом; виокремити позитивні характеристики мовця, що найчастіше постають детермінантами певного стану справ чи ставлення мовця до співрозмовника; визначити позицію компліменту щодо висловлювання на позначення дії чи стану справ, які аргументуються або пояснюються; описати засоби вербалізації аргументації.

Об'єкт дослідження становлять компліментарні висловлювання, що виконують аргументувальну функцію в маніпулятивній стратегії позитиву, **предмет** – структурно-семантичні та прагматичні особливості компліментів-аргументом, уживаних мовцем із маніпулятивною метою.

Стаття написана на **матеріалі** вибірки компліментарних висловлювань, що функціонують як засоби здійснення маніпулятивного впливу, із текстів творів української художньої літератури кінця XIX – початку XXI ст.

Аргументація є різновидом психічної та мовленнєвої діяльності, націленим на переконання адресата в істинності висунутої гіпотези, її прийняття ним, згоди [6, с. 328]. Аргументацію можна відобразити за допомогою таких когнітивних схем: „X хоче, щоб Y думав, що він повинен виконати Z, тому що для цього існують переконливі підстави” [7]; „X хоче, щоб Y зробив Z; якщо Y не зробить Z, то X від цього буде погано” [3, с. 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” [4, с. 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.

Переконування спрямоване на емоційну й раціональну сфери свідомості адресата. Відповідно розрізняють логічний та емоційний типи аргументації. Логічна, чи розсудлива, аргументація передбачає звертання до вже існуючих цінностей адресата. Емоційна аргументація є аргументацією, у якій цінністю виступає стійка когнітивна структура, що діє за схемою „стимул – реакція” [5, с. 178].

Основними видами раціональних аргументів постають факти реального життя, закони, аксіоми та інші доведені раніше положення. Нераціональні аргументи представлені апеляцією до традиції, авторитету, аудиторії, марнославства, сили, жалості, незнання [2, с. 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 [1, с. 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, апелюють до емоційної сфери психіки реципієнта.

Оцінка, будучи одним із найсильніших засобів природно-мовної аргументації, має аргументувальну силу, яка полягає в тому, що щодо оцінюваного мовець уже приймає якесь рішення. Оцінки-аргументи 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” [2, с.151].

В основі компліментарних висловлювань лежить оцінка, тому вони

часто вживаються як аргументувальні засоби. Особливо яскраво аргументувальна функція компліментів реалізується під час здійснення впливу на співрозмовника за допомогою маніпулятивної стратегії позитиву. Ця стратегія є мовним вираженням суб'єктом впливу мети, спрямованої на одержання вигоди чи бажаного результату шляхом повідомлення адресату приємної для нього інформації.

У маніпулятивній стратегії позитиву компліментарні висловлювання можуть використовуватись мовцем для пояснення певного стану справ чи своєї поведінки, зокрема, що свідчить про його приязне ставлення до співрозмовника. Зазвичай ідеться про дії, які є вираженням прихильності (*не заперечую, згадую вас, не хочу відпускати, не смію вам перечити, вірю вам / у вас, будеш на вершині влади, покладаюся на вас, відчув симпатію до вас, я щасливий (з вами), хочу для вас якнайкращого, обстоював вашу кандидатуру, не хочу читати вам нотації, хочу тебе пошанувати, приймаю ваше запрошення, хочемо, щоб ви сиділи з нами, жаль прощатися, дамо тобі гарну роль і т.д.*), та дії, що передують проханням, пропозиціям, запрошенням (*прийшов / мчав, летів до вас (з проханням, за порадою та ін.), викликав вас, обрали вас, хочу вчитись, хочемо послухати, захотілось вчитись і т.п.*), наприклад: (флірт) – **Ти маєш волю і ти відважний!** – [упевнено й навіть з деяким захопленням відзначила Аглая.] – *Саме за це ти так скоро й подобався мені <...> Подобався, звичайно, як людина (М. Хвильовий); (флірт) – Я, їй-бо, люблю тебе <...> Великі чіпляються, липнуть, в'язнуть, а ти малий і делікатний,* [– сказала й розсміялася ще дужче] (Б. Харчук).

Компліментарні висловлювання аргументують і непрямі висловлювання, що позначають певний стан справ чи дії мовця, які демонструють позитивне ставлення до нього, наприклад, пор.: (дівчина Маруся хоче випросити „колядне” в старого парубка Хоми, знаючи, що подобається йому) **А чом же тебе не згадувать? Ти щедрий.** [От і тепер, певно, нашого Хлопчика, Мелана, всім наділиш!] (М. Старицький) – „Я тебе згадую, бо ти щедрий”.

Посилення впливу забезпечується компліментарним висловлюванням-аргументом, яка має вигляд складної реченнєвої одиниці з градаційними відношеннями, що виражаються сполучниками „**не тільки, але**”, „**не стільки, скільки**”, „**не лише, а й**”, наприклад: (гетьман надихає полковника на виконання роботи) [*— Топи, полковнику, їх чайки, лови в степах утікачів, кидай у льохи, повертай це бидло їх панам.*] *Я призначив тебе комендатором фортеці, бо знаю, що ти не тільки хоробрий воїн, але й вірно виконуватимеш мої накази* (Т. Микитин).

Детермінантами певного стану справ, а також ставлення адресанта до адресата найчастіше постають:

а) загальна позитивна оцінка співрозмовника (*справжній мужчина, молодець, культурна, гідна людина, ти – бог і под.*), наприклад: (жінка прагне змінити поведінку чоловіка) *Максимку, ти, звичайно, молодчина, я тобою пишаюся, бо ти у мене найкращий – найсильніший, найхоробріший, найвродливіший <...>* (Л. Романчук);

б) ділові якості (наполегливість, ініціативність, відповідальність, виконавчість, старанність, кмітливість і т.д.), професійна майстерність співрозмовника: *є хватка, маєш в руках майстрову жилу, талан майстровий, чудово вчите, найкращий учень якоїсь видатної особи; добре знаєтеся на ... і под.*, наприклад: (Гершко підбиває Герасима до афери) [*ГЕРАСИМ. Це виходить я йому (Смоквинову. – І.Ш.) не позичу, а дам завдаток на землю і ще й процент візьму?*]

ГЕРШКО. Зараз видно комерчеську голову, з вами легко діло мать (І. Карпенко-Карий);

в) розумові здібності співрозмовника (*розумний, умнічка, розумашка, розумниця, вчений; вважаю вас за розумних та ін.*), наприклад: (радянський розвідник для збору інформації налагоджує дружні стосунки з „колегою”) – *Чашка міцної кави і розмова з людиною, яка може говорити про речі філософського порядку, це такі рідкісні явища в Сан-Ремі! Тому я з*

радістю приймаю ваше запрошення. Скучив і за першим, і за другим! – [розсміявся Генріх] (Ю. Дольд-Михайлик);

г) моральні якості (*добрий, справедливий, чесний, милостивий, сердечний; знаємо вас як чесну, порядну радянську людину; ви сердечні люди і т.п.*), наприклад: (Лесь просить священника відсудити землю в пана, бажаючи заробити на ній) [*...Не тягне, бачу, вас до земельки? Дивіться самі,*] *а я вам хочу якнайкращого, бо добрі ви, батюшко, такі, наче не батюшка* (М. Стельмах);

д) приваблива зовнішність і особистісні якості, що цінуються в суспільстві (*мужність, відданість, тактовність, витримка, відвага, наполегливість, винахідливість, працелюбність, щедрість, відважність, сила волі, інтелігентність: вірно виконуватимеш мої накази, маєте легку руку, підете на все заради кінцевої мети і под.*), наприклад: (князь прагне гармонізувати стосунки зі своєю нареченою) *Але я щасливіший за біблійного Адама, [– засміявся він (князь. – І.Ш.)] – Ще й через те щасливіший, що таких красунь не було від початку світу й не буде до його кінця* (В. Гжицький);

е) винятковість співрозмовника, наприклад: (Судислав просить воєводу прийняти його загін до війська) *Ти один, воєводо, очолив ратників з простолюддя, ти один борешся за нього, і тому ми прийшли до тебе!* (Ю. Опільський);

ж) наявність у співрозмовника необхідного для здійснення дії: досвіду (*чоловік бувалий, нанюхався пороху, не перший рік працюєш, крутився серед панів і т.д.*), вмінь (*маєш легку та міцну руку, хороший голос, багато вмієте та ін.*), навичок, знань (*добре знаєш латину, багато знаєте і под.*), матеріальних ресурсів (*ви людина не бідна, маєш скриню і в скрині добра повно і т.п.*), наприклад: (начальник надихає підлеглого на виконання нового завдання) – *Я знаю про ваші заслуги, пане Крайнюк, а тому покладаю певні надії* (І. Головченко, О. Мусієнко); (професор Іов Борецький намагається відвернути свого майбутнього учня від католицької віри) *Я чув, що ти*

кохаєшся в театрі. Ми теж улаштуватимемо вистави і дамо тобі гарну роль, бо **ти так добре знаєш латину** (З. Тулуб);

к) тривале знайомство мовця з адресатом, знання його характеру, заслуг, наприклад: (Матвій Довгаль просить допомоги в Григорія Коздобича, з яким перебуває в напружених стосунках)

[– *І все ж після того, що сталося <...>. Не розумію, як ти можеш звертатися до мене по допомогу після всього?*]

– *Того й звертаюся, що **добре тебе знаю**, [– перебив Матвій. – Після всього, що я тут накоїв рік тому, ти міг запроторити мене в тюрму, ославити перед усім світом – і це було б справедливо]* (І. Головченко, О. Мусієнко);

л) впевненість мовця в наявності в співрозмовника позитивних рис, віра в його можливості, сили, успіх, світле майбутнє і под., наприклад: (начальник доручає підлеглому виконання важливої справи) [– *Уявляю.*] *І ми обрали вас, бо **віримо, що зробите все, щоб виконати наше завдання*** (Р. Самбук).

Аргументом у маніпулятивній стратегії позитиву може поставати деталізована й комплексна позитивна оцінка співрозмовника, наприклад: (керівник умовляє нижчого за статусом працівника іншого відділу погодитись на співпрацю) – *Я **знаю ваші ділові якості, Фред. Вашу наполегливість, ініціативу.** У процесі роботи щось винайдем. Тому-то я так і обстоював вашу кандидатуру. [Повірте, що й тут мені довелося подолати деякі труднощі]* (Ю. Дольд-Михайлик); (Кліщ прийшов до сусіда взнати новини) [– *Хіба ж я вас випитую?* – сказав Кліщ. – *Яке мені діло?*] ***Ви людина заводська, стара й досвічена, знаєте всім ціну, знаєте і Онучці. Треба й те сказати, що ваші діти партейні, так що тут не вийде помилки*** (М. Хвильовий).

Комплімент найчастіше займає препозицію щодо висловлювання на позначення дії мовця, яку він аргументує, наприклад: (працівник КДБ умовляє викладача вишу співпрацювати) ***Ви людина досить розумна, добре орієнтуєтесь у східній філософії, історії та міфології, добре володієте східними єдиноборствами, ви непоганий аналітик.** Тому ми пропонуємо*

стати нашим співробітником (Д. Білий). У таких випадках аргументативна частина містить сполучники підрядності, що виражають причиново-наслідкові відношення: **бо, тому, тому-то, того, того що, тож, щоб, через те, коли, оскільки, так**, а також сполучник сурядності *i*, ужитий у функції сполучника підрядності, наприклад: (парубок прийшов до батьків дівчини свататись) – *Що добрі, то добрі, того й прийшов до вас, тільки Олено* (М. Стельмах); (працівник КДБ гармонізує стосунки із завербованим агентом для збору інформації) [– *Ладненько... Не будемо більше про це.*] *Ви культурна людина, і не мені вам читати нотації* (А. Дімаров).

Сполучники ж **позаяк, тому що, через те, оскільки** та сполучні вислови на зразок **завдяки тому, у зв'язку з тим, з тієї причини, з того приводу** в досліджуваній стратегії є відносно рідкісними. Це можна пояснити тим, що для художнього та розмовного дискурсу, у яких найяскравіше виявляється маніпулятивна стратегія позитиву, названі мовні засоби не характерні.

Нечастотністю також відзначаються випадки пост- та інтерпозиції компліменту щодо висловлювання на позначення дії адресанта, яка прямо чи опосередковано стосується адресата, наприклад: (Владислав хоче викликати колегу на відвертість) *Для вас, пане Зайднер, я все зроблю. Ви людина сердечна, добра, і було б гріх відмовити вам!* (Д. Ткач).

Аргументативному функціонуванню компліментарних висловлювань, що пояснюють певний стан справ чи ставлення мовця до співрозмовника або поведінку щодо нього, притаманне вживання частки **ж**, наприклад: (дівчина хоче переконати товариша-підпільника бути обережним) – *Ми не можемо спокійно дивитися, як ти наражаєш себе на небезпеку <...>. Ти розумієш, Олег? Ми повинні тебе берегти. Ти ж комісар наш. Більше ніж друг. Ти наше серце. І ми не допустимо, щоб з ним щось сталося* (Д. Бедзик). Як аргументувальні засоби в маніпулятивній стратегії позитиву функціонують також частки **тільки, просто**.

Компліментарні висловлювання-аргументами репрезентують і відокремлені означення, у тому числі такі, що мають вигляд порівняльного звороту зі сполучником **як**, наприклад: (голова сільради пропонує односельцю роботу) [*Я вже обміркував, кого поставити малополовецьким сільським ревкомом, а кого писарем.*] *Хтів поставити вас, як дуже грамотного, головним каламарем <...>* (В. Міняйло).

Аргумент щодо дії на користь співрозмовника чи позитивного ставлення до нього може бути прихованим, наприклад, реалізовуватись у вигляді означальних частин складнопідрядних речень. Пор.: (візантійський посланець цісаря Кальокір хоче, щоб княгиня Ольга навернула до християнства сина Святослава) – *Ах, ваша величносте, як же нам не цікавитися життям наших любих сусідів, з котрими доля зв'язує нас чимраз тісніше* (Б. Лепкий) – „Ми цікавимось життям наших любих сусідів, бо доля зв'язує нас чимраз тісніше”.

Отже, роль детермінантів певного стану справ і ставлення адресанта до адресата в маніпулятивній стратегії позитиву виконують: загальна позитивна оцінка співрозмовника, його приваблива зовнішність, професійна майстерність, розумові здібності, ділові, моральні та інші особистісні якості, винятковість, наявність необхідного для здійснення дії, тривале знайомство мовця із співрозмовником, а також упевненість у наявності в адресата позитивних рис, віра в його можливості, сили, успіх, світле майбутнє.

Посилення мовленнєвого впливу забезпечується компліментами-аргументами, що мають вигляд складних реченневих одиниць із градаційними відношеннями, та деталізованими компліментарними висловлюваннями. Типовою для маніпулятивної стратегії позитиву є препозиція компліментів щодо висловлювань на позначення дії мовця, яку вони аргументують. Дослідження прагматичної ролі компліментів у спонукальному дискурсі, на наш погляд, залишається перспективним напрямом подальших мовознавчих студій.

ЛІТЕРАТУРА

1. 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.
2. Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать: [учебное пособие] / Александр Архипович Ивин. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 304 с.
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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).

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню аргументативного вживання компліментарних висловлювань у маніпулятивній стратегії позитиву. Виокремлено позитивні характеристики мовця – детермінанти певного

стану справ чи ставлення мовця до співрозмовника. Описано особливості мовної репрезентації компліментарних висловлювань-аргументем.

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

The article is dedicated to the investigation of argumentative usage of complimentary utterances in manipulation strategy of the positive. The functions of compliments-argument topics are clarified. Peculiarities of language representation of compliments-argument topics are described.

Key words: *manipulation strategy of the positive, complimentary utterance, giving arguments, argument topic, determiner.*