

## ЗГОДА ЯК ЗАСІБ ГАРМОНІЗАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ

Ірина ШКІЦЬКА (Тернопіль, Україна)

*У статті згода розглядається як один із способів реалізації тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву; досліджуються шляхи репрезентації субтактики згоди, визначаються прийоми та мовні засоби її реалізації при здійсненні маніпулятивного впливу, з'ясовується роль згоди в гармонізації стосунків із співрозмовником.*

*Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, тактика солідаризації, категорія згоди, прийом тактики, вербальна репрезентація, комунікативний вплив, схвалення.*

*In the article agreement is defined as one of the ways of implementing solidarity tactics in manipulative positive strategy. Means of agreement subtactics are investigated, ways and language means of its realization in manipulation impact are defined, the role of agreement in harmonization of relations with the speaker is stated.*

*Key words: manipulative positive strategy, solidarity tactics, the category of agreement, tactics ways, verbal representation, communicative influence, approval.*

На початку XXI ст. предмет лінгвістичних студій перемістився в антропоцентричному напрямі, що значною мірою зумовлено зростаючим інтересом до комунікації. Різновидом соціальної взаємодії постає спілкування – інтеракція, спрямована на регуляцію та координацію спільної діяльності мовців, яка здійснюється за певними правилами і домовленостями.

Найповніше соціальна природа мови виявляється в стратегіях мовленнєвої поведінки. Серед стратегій, гармонізуючих спілкування, вирізняється маніпулятивна стратегія позитиву, однією з тактик якої є тактика солідаризації. Удаючись до цієї тактики мовець, показуючи спільність зі співрозмовником, здійснює на нього вплив, орієнтує на співпрацю. Субтактикою тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву постає реактивна субтактика згоди. Демонструючи збіг думок, мовець створює

доброчливу атмосферу спілкування, психологічну синхронізацію, що зближує комунікантів.

Мовленнєвій репрезентації категорії згоди присвячені праці Н.В. Сапригіної, Т.В. Булигіної, О.Д. Шмельова, Т.М. Колокольцевої, О.О. Михайлової, І.В. Галактіонової, Н.К. Войцехівської, І.Є. Фролової та ін.

Як стратегію і тактику мовленнєвої поведінки згоду розглядали А.С. Крайнова, М.П. Чуриков, О.Б. Франко, Т.М. Артеменко, І.П. Ліпко. Проте в якості інструмента здійснення маніпулятивного впливу згода у вітчизняному та зарубіжному мовознавстві не вивчалась, що й зумовлює **актуальність** дослідження.

**Метою** статті є показати шляхи репрезентації субтактики згоди, визначити прийоми та мовні засоби її реалізації при здійсненні маніпулятивного впливу, з'ясувати роль згоди в гармонізації стосунків із співрозмовником.

Суть згоди як когнітивно-комунікативної категорії полягає у вираженні спільних уявлень, позицій, думок співрозмовників стосовно предмета розмови, актуалізації схвалення повідомленого співрозмовником чи його дій.

Формула згоди має такий вигляд: "Я згоден з Вами, що Р", де Р – пропозиція і / або стан справ (станів, подій, дій) у світі, що описується пропозицією. Смысловим інваріантом субтактики згоди постають формули "Я з Вами погоджуюсь (в тому, що Р)", "Ви праві (в тому, що Р)", варіантами вираження субтактичного смислу – формули "Те, що Ви сказали (що Р), правильно", "Я думаю так, як і Ви (що Р)", "Я – Ваш одностудець (в тому, що Р)".

У визначенні А. Вежбицької прагматична сутність згоди має такий вигляд: "Я згоден з тобою" = "Бажаючи зробити так, щоб ти знав, чи думаю я так само, як і ти, я говорю: "Я думаю, що ти маєш рацію"" [1: 272]. Саме таке значення згоди домінує в тактиці солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву.

У лінгвістиці розрізняють такі види згоди: згода з думкою, згода як реакція на директивні мовленнєві акти та згода-реакція на прохання про дозвіл (див., наприклад: [3: 15, 45, 145]). У тактиці солідаризації маніпулятивної

стратегії позитиву має місце переважно згода з думкою, яку представляють унісонні висловлювання, яким притаманне аксіологічне, модальне й метакомунікативне значення. Причому, висловлюванням згоди в досліджуваній стратегії рідко передують мовленнєві акти, що зумовлюють реакцію у вигляді згоди як одного з можливих перлокутивних ефектів, наперед визначених іллокутивною функцією цих мовленнєвих актів. Більшість висловлювань згоди тут є реакцією на мовленнєві акти, що не мають на меті отримання прямої реакції згоди. Тобто унісонні висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву характеризуються відносною "ініціативністю".

Мовленнєві акти згоди з думкою належать до типу репрезентативів, що виконують функцію фіксування відповідальності мовця за повідомлення про певний стан справ, за істинність висловлюваного [4: 181].

Репрезентація субтактики згоди відбувається шляхом:

- а) констатації правильності або прийнятності думки співрозмовника;
- б) вираження єдності позицій, поглядів комунікантів;
- в) оцінки думки співрозмовника як такої, що відповідає дійсності чи заслуговує на схвалення.

Прийомами, через які реалізується субтактика згоди, постають такі:

1. Підтвердження погляду співрозмовника, констатація його правоти, наприклад: (схоплений шпигун виправдовується перед полковником) ... *А в розсудженні політичного моменту нащот Гітлера я цілком приєднуюсь до вашої думки – тепер він, собацюга, покрутиться* (О. Довженко).
2. Представлення себе як однодумця співрозмовника, наприклад: (друг умовляє рядового Артема обійняти посаду командира загону) – *Я теж за те, щоб по коню був і вершник: тут ми однодумці* (І. Головченко, О. Мусієнко).
3. Повтор мовленнєвого акту співрозмовника, наприклад: (студент Воздвиженський складає випускний іспит у митрополита)  
[– *Ну, чого ж ти плутаєшся? – сміявся митрополит. – Адже ж Гегель був єретик?*]  
– *Єретик, ваша високопреосвященство, [– потакав Воздвиженський].*

– [Значить, він був дурень!]

– **Був дурень, ваше високопреосвященство.**

[– *От і добре! За це одно я тобі запишу найбільший бал.* – І митрополит насправді записав йому найбільший бал] (І. Нечуй-Левицький).

Повтор може бути повним або частковим. Частковий повтор може мати вигляд конструкцій *та* [+ повтор], *то і є* [+ повтор], *так* [+ повтор], *таки* [+ повтор].

4. Цитування слів співрозмовника, що може супроводжуватись лексико-граматичними структурами на зразок *Як ви говорили/сказали, казали, помітили, зауважили; Це ви точно помітили* і т.д., лексемами **справді, дійсно, саме**, наприклад: (донька директора відмовляється виходити заміж на бідного інженера) [*Я – пещене дитячко, якому з дитинства стелють під ноги килимову доріжку і просять єдиного – хоч якось совати ногами. Я не звикла до протягів, я справді акваріумна, це ви точно сказали.* [*А ви – розумний, сміливий, гордий, вам потрібна не я <...>* (В. Дрозд). До того ж, навмисне повторення слів співрозмовника збільшує аргументативний потенціал мовних одиниць: часткова або повна цитація дозволяє маніпулятору зекономити мовні та ментальні зусилля.

5. Перефразування слів співрозмовника, що може супроводжуватися словами "я сам", "і я", "і я теж", "і я так само".

6. Підхоплення висловлення ініціатора спілкування [5: 64-85], розвивання думки співрозмовника з урахуванням його інтересів і вподобань, наприклад: (тисяцький Блуд прагне зберегти дружні стосунки з князем) [– *Хотів би допомогти, – так само сухо, як і перед тим, сказав Рогволод, – та мушу про свою землю дбати.*]

– *Святу правду мовиш, княже, [– підхопив Блуд.] – Своя земля – то найперша турбота мудрого князя* (В. Босович).

7. Інтерпретація висловлення адресата, наприклад: (Голохвостий, що хоче вигідно одружитись, інтерпретує слова матері, що вихваляє свою доньку)

*ЯВДОКІЯ ПИЛИПІВНА. О, то правда, що вчилась: не жаліли кошту – всяких мод зна! Які у неї плаття, шалі, сукні <...> яких квіток позаводить <...>.*

*ПРОНЯ. Мамонько!*

*ГОЛОХВОСТИЙ. О, Проня Прокоповна має смак! Єжेलі когда человек подиметься разумом вгору вище од лаврської колокольні да глянет оттудова на людей, то вони йому здаються-кажуться такі маненькі, как пацюки, пардон, криси!* (М. Старицький) – пор.: "вчилась, знає моду" ⇨ "розумна, має смак".

8. Схвалення, похвала, комплімент (передусім щодо розумових здібностей адресата).

На мовному рівні субтактику згоди маніпулятивної стратегії позитиву репрезентують:

1. **Стверджувальні частки:** *так* (часто у вигляді модифікацій із повтором), *еге (ж), ага, ігі, угу, умгу, мугу, угумсь, аякже, авжеж (авже), атож*. Показовим є те, що запозичених відповідників стверджувальних часток на зразок *Єс! О'кей! О.К.* у робочій картотеці не зафіксовано. Це можна пояснити тим, що вживання англіцизмів підвищує значимість мовця, а не співрозмовника. До того ж, у маніпулятивній стратегії позитиву, зокрема в тактиці солідаризації, мовець намагається не порушувати максимуму скромності.

2. **Вигуки та вигуківі висловлення:** *Господи! Боженьку мій! Ова! Хм! О! Ох! Ну і ну! Уявляю! Можу собі уявити! Ого! Нічого собі! Ще б пак! Не те слово! І не кажіть/кажи! Що Ви кажете?!*

3. **Іменники** (у тому числі й адвербіалізовані) зі значенням:

а) підтвердження: *правда, згода, факт;*

б) схвалення: *клас, супер, люкс, резон, молодець, молодчина, умнічка, розумашка, розумник* і т.д.

4. **Прислівники:**

– на позначення власне згоди: *добре, гаразд, ладненько* (розм.);

– з відтінком переконаності: *істинно, воістину, точно, дійсно, справді, звичайно, звісно, певно (що так), власне, безумовно, безперечно, очевидно,*

*натурально, вірно, правильно, правдиво, справедливо;*

– позитивної оцінки мовленнєвої/немовленнєвої діяльності співрозмовника:  
*логічно, чудово, розумно, геніально, неймовірно, прекрасно, чарівно, чудово,  
класно, кльово, прикольно і т.д.*

**5. Прикметники:** *згоден/згодний, солідарний.*

**6. Дієслова:** *погоджуюсь, згоджуюсь, підтверджую, домовились, зробимо,  
заметано (розм.), розуміється.*

**7. Лексико-граматичні структури,** що представляють:

**а) згоду-підтвердження:** *Істинна/чиста, абсолютна, ваша/твоя правда; Певна  
річ; У тім-то й річ; Правду мовите/кажете, глаголите; Ви маєте рацію, Ви  
праві, Ви не помиляєтесь, Ви правильно помітили; Не кажіть, Та що там  
казати/говорити; Як бачите, Бачите самі, Воно й видно, Це ви цілком вірно  
говорите!;*

**б) згоду-солідарність (підтримку):** *Отак і мені здається, як вам; Я так само  
думаю/вважаю/допускаю; Я в цьому (глибоко) переконаний/не сумніваюсь;  
Маю таку ж думку; Цілком приєднуюсь до Вашої думки; Я вас розумію!;  
Поділяю Ваш погляд/Ваше бажання; Ви вгадали/підслухали, прочитали мої  
думки; Я сам такої думки; Наші думки збігаються; Я залюбки/з великою  
охотою, охоче, радо підтримаю Вас; А я про що кажу! Отож і я кажу!; Тут  
ми з вами одnodумці; Саме це я і хочу/хотів сказати!; Я з вами заодно, І я  
туди ж; І я/я теж, Я сам(сама)/І мені + [повтор чи перефразування слів  
співрозмовника]. Однаковість поглядів стосовно певного стану справ часто  
передається за допомогою частки **теж**, яка заміщує зміст попереднього  
висловлення співрозмовника;*

**в) згоду-похвалу/схвалення:** *Святі/золоті, чемні слова, чудова/прекрасна,  
класна, геніальна ідея, слухна думка, оригінальне рішення, капітальний  
факт, розумний спосіб; Ви дуже розумні/мудрі, схиляюсь перед вашим  
розумом, розумно/слухно сказано, от і добре/файно, чудово, прекрасно і т.д.;  
Ну то добре, як влучно, Слава Богу! Дай Боже! і т.д.*

**г) згоду-дозвіл:** *Хай буде по-вашому!*

8. **Фразеологізми** (приказки: *Що правда, то правда, Що правда, то не гріх* та фразеологізовані сполуки: *потрапити/влучити, поцілити в саму точку/яблучко, дивитися у воду, читати думки, як в око вліпити, саме те, що треба і под.*), наприклад: (Гострохвостий хоче справити позитивне враження на батьків заможної дівчини, із якою хоче одружитися)

[ЄВДОКІЯ КОРНІЇВНА: ... *Ото моя Євфросина та й мій старий все кажуть, що немає в світі нічого кращого й луччого, як розумні і вчені люди.*

ГОСТРОХВОСТИЙ:] *Авжеж так, що правда, то правда* (І. Нечуй-Левицький).

Часто спостерігається повтор чи комбінація кількох стверджувальних часток або прислівників, що підсилює вплив на співрозмовника (*Так, звичайно! Авжеж! Атож! Саме так! Істинно так! Так точно! Цілком зрозуміло! Зовсім справедливо! Абсолютно точно!* і т.д.), наприклад: (нижчий у посаді хоче гармонізувати стосунки з начальником, що доручає йому виконати важливе завдання) [*...Коли мертві хапають живого, треба бути залізною людиною, щоб іти вперед і озиратися на них, на мертвих. Адже так?*]

– *Цілком точно, сер!* (П. Загребельний).

Реакція підтвердження може вербалізовуватись за допомогою комбінацій часток та часток і дієслів (*а вже ж так, та так, ото так, і то так, нехай і так, та ще й так, та ще й як, а то ж бо як, та вже ж, отож-бо, отож-бо й є, отак і є, отож-то й воно, то ж і воно, то ж бо й воно, так воно є, воно так, отак і є, отож-саме, ще б пак, ще б ні (не), ще-бо, ще й як* тощо). Згода-підтвердження в субтактиці часто має вигляд вислову [Та] + *ще* + [й] + *як/який, яка, яке*.

Опосередковано згода в тактиці солідаризації може виражатись через демонстрацію розуміння і довіри до партнера за допомогою лексичних маркерів зі значенням мислення (*ясно, зрозуміло, знати, розуміти, пам'ятати*), дієслів відчуття та сприймання (*чути, бачити*), модальних дієслів зі значенням бажання/сподівання (*вірити, сподіватись*), які в контексті можуть набувати значення згоди, наприклад: (радянський розвідник хоче, щоб оркестр провіз до

Росії секретні документи) – *Розумію, розумію*, [– перервав Шульц Шредера.] – *Для росіян, яких аж нудить від класики і пісенного жанру, ваші концерти будуть справжнім святом. Усе це так. [Але ви побули та й поїхали, а нам треба, щоб ваші гастролі лишили по собі глибокий слід]* (Ю. Дольд-Михайлик) – пор.: – "я вас розумію" → "я з вами погоджуюсь".

Часткова обізнаність у субтактиці згоди тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву представлена розповідними реченнями, побудованими за схемою "Так + частка і + особова форма дієслова мислення (*думати, знати*)", маркерами на позначення сумніву на зразок *Та щось ніби таке чули*, дієсловами відчуття/сприймання *догадуватися, помічати/примічати, передчувати*. Реченнєві одиниці з конотацією згоди-обізнаності становлять периферію субтактики згоди.

Згода буває цілковитою та частковою. Цілковита згода є безальтернативною і функціонує в комунікативних актах, що актуалізують лише відношення тотожності, тобто повний збіг думок, позицій, переконань, почуттів співрозмовників щодо предмета розмови. Часткова згода передбачає наявність альтернативи, сумнівів тощо. "Відношення часткової згоди виникають у разі, коли адресат усвідомлює, що на деякі твердження адресанта не можна відповісти однозначно (позитивно чи негативно), однак він надає перевагу проявові коректності та ввічливості з метою кооперативного ходу розмови" [2: 105].

У тактиці солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву домінує цілковита згода. Її конотаціями тут виступають підтвердження, похвала, взаємність, інтерес та розвиток думки. Щодо часткової згоди, то її конотацією в досліджуваній стратегії постає етикетність (ввічливість), що вербалізується за допомогою етикетних слів і фраз (*прошу, будь ласка, до Ваших послуг, залюбки, із (великим) задоволенням*).

У структурі висловлень згоди тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву (за класифікацією Дж. Серля) домінують мовленнєві акти-експресиви, в основі яких лежать: а) позитивна оцінка дій адресата –



мовленнєві акти подяки, компліменту, похвали, схвалення; б) вираження комунікантами своїх внутрішніх емоцій – радості, симпатії, любові та ін.

Різновидом субтактики згоди є підтакування, для якого характерним є активна демонстрація мовцем своєї згоди із співрозмовником, часті повтори висловлювань згоди, неістинність висловлювань згоди (йдеться про так звану "вимушену згоду", коли згода забезпечує успішність спілкування і свідчить про неконфліктність мовця), формальний характер унісонних висловлювань, спричинений небажанням мовця вникати в суть почутого. Підтакування може мати вигляд підтвердження, передусім респонсивного. Воно часто є реакцією на висловлювання співрозмовника, у яких відповідь вже закладена, і мовцю залишається тільки погодитися, підтвердивши пропозиційний зміст. Ідеться про функціонування в мовленні метакомунікативних сигналів зворотного зв'язку: *Правда? Га? Згодні? Хіба ні? Чи як? Чи не так? Адже (ж) так? Ок?*

Впливова функція субтактики згоди може посилюватися аргументацією унісонних висловлювань, наприклад: (отаман вмовляє козаків відмовитися від помсти) – ***Я цілком згодний з вами: Дурака годилося б прив'язати дикому коневі до хвоста і пустити в чисте поле.*** [*Але ми, братове, не вбивці, своїми душами не схожі на підлих боярів – вони нам не рівня. До того ж, не варто квапитися, братове*] (М. Івасюк). Мовленнєві акти згоди в межах досліджуваної стратегії часто займають препозицію щодо мовленнєвих актів-прохань чи мовленнєвих актів-умовлянь.

Таким чином, смисловий інваріант субтактики згоди тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву – "я погоджуюсь із тобою, ти правий", способами представлення субтактичного смислу є лексичні маркери згоди, розуміння, лексичний/тематичний повтор, підхоплення-продовження репліки співрозмовника, цитування його висловлень, мовне позиціонування себе як одnodумця тощо. Унісонні висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву, як і в інших комунікативних стратегіях, зумовлені попередніми мовленнєвими діями комунікативного партнера, але носять необов'язковий характер.

Перспективою для подальших лінгвістичних студій є дослідження емпатії як способу реалізації маніпулятивної стратегії позитиву.

## БІБЛІОГРАФІЯ

Вежбицкая А. Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике: [сб. статей, переводы]. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – С. 251-275.

Войцехівська Н.К. Категорія згоди в українському літературному діалогічному дискурсі (на матеріалі художньої літератури ХХ – початку ХХІ століть): дис. ... кандидата філол. наук: 10.02.01. – К., 2009. – 288 с.

Галактионова И.В. Средства выражения согласия // Идеографические аспекты русской грамматики: [под ред. В.А. Белошапковой и И.Г. Милославского]. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – С. 145-168.

Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: Теория речевых актов / [под общ. ред. Б.Ю. Городецкого]. – М.: Прогресс, 1986. – С. 170-194.

Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения: на материале текстов немецких политических интервью: автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. филол. наук: спец. "Германские языки". – Ростов н/Д., 2005. – 20 с.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Ірина Шкіцька – доцент кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства Тернопільського національного економічного університету.

Наукові інтереси: прагмалінгвістика, функціональна граматики української мови.