

АРГУМЕНТАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПОСИЛЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

Шкіцька І.Ю., к. філол. наук, доцент
Тернопільський національний економічний університет

У статті аргументація розглядається як засіб інтенсифікації маніпулятивної стратегії позитиву. Виявлено семантичні різновиди компліментарних висловлювань, що аргументуються в маніпулятивному дискурсі. Визначено специфіку функціонування експресивів-аргументем, використовуваних мовцем під час спонукання співрозмовника. Досліджено різні аспекти аргументативного вживання компліментів. Охарактеризовано мовні засоби, за допомогою яких здійснюється аргументування.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія позитиву, компліментарне висловлювання, експресив, аргументація, аргументування, аргументема.

Шкицкая И.Ю. АРГУМЕНТАЦИЯ КАК СРЕДСТВО УСИЛЕНИЯ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ / Тернопольский национальный экономический университет, Украина

В статье аргументация рассматривается как средство усиления манипулятивной стратегии позитива. Определены семантические типы комплиментарных высказываний, аргументируемых в манипулятивном дискурсе. Выяснена специфика функционирования экспрессивов-аргументем, используемых говорящим во время побуждения собеседника. Исследованы разные аспекты аргументативного употребления комплиментов. Охарактеризованы языковые средства, с помощью которых происходит аргументирование.

Ключевые слова: манипулятивная стратегия позитива, комплиментарное высказывание, экспрессив, аргументація, аргументирование, аргументема.

Shkitska I.Y. ARGUMENTATION AS A MEANS OF MANIPULATIVE INFLUENCE INTENSIFICATION / Ternopil National Economic University, Ukraine

In the article argumentation is treated as a means of manipulative positive strategy intensification. Semantic varieties of compliment utterances which are argued in the manipulative discourse are defined. Peculiarities of functioning of expressives-argument topics used by the speaker for encouraging his or her interlocutor for communication. Different aspects of argumentative compliments usage are clarified. Language means with the help of which arguments are given are characterized.

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

Для сучасного мовознавства характерним є посилення інтересу лінгвістів до людського фактору в мові, вивчення мовних і мовленнєвих одиниць у діяльнісно-комунікативному аспекті, активізація функціонального підходу до вивчення мови шляхом виявлення комунікативно-прагматичних значень мовних одиниць.

Прагматичні чинники використання мови аналізують Ф. Бацевич, В. Гак, Н. Гуйванюк, А. Загнітко, В. Коненко, Т. Космеда, Л. Невідомська, Г. Почепцов, К. Шульжук, В. Зірка та ін. Незважаючи на збільшення кількості праць із прагмалінгвістики, недостатньо вивченими в зарубіжному та вітчизняному мовознавстві залишаються різні аспекти вербалізації маніпулятивного впливу. Так, наукових студій потребує маніпулятивна стратегія позитиву – стратегія, за допомогою якої мовець шляхом повідомлення співрозмовнику приємної для нього інформації впливає на зміну його поведінки або емоційно-психічного чи ментального стану.

Мета статті – дослідити аргументацію як засіб інтенсифікації маніпулятивної стратегії позитиву. Метою зумовлені завдання: виявити семантичні різновиди компліментарних висловлювань, що аргументуються в маніпулятивному дискурсі; визначити специфіку функціонування експресивів-аргументем, які використовує мовець зі спонукальною метою; охарактеризувати мовні засоби, за допомогою яких здійснюється аргументування.

Аргументативний дискурс досліджували В. З. Дем'янков, А. Д. Белова, К. В. Піщікова, І. І. Пірог, Т. А. Скуратовська, Н. Є. Коваль, Н. А. Ощепкова, Л. Г. Ряполова, С. П. Бондар, Л. І. Павленко, А. А. Бігарі. Однак у світлі мовленнєвого впливу, зокрема в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву, аргументація не була предметом лінгвістичних розвідок, що й зумовлює актуальність нашого дослідження.

Аргументація націлена на переконання адресата в істинності висунутої гіпотези, її прийняття ним, згоду [3, с. 328], тому її розглядають як засіб здійснення мовленнєвого впливу, "головною метою якого є каузація дій або ментального стану адресата, бажаних для аргументатора" [1, с. 21].

До переконування в істинності повідомлюваного чи необхідності виконання якої-небудь дії адресант удається тоді, коли він не впевнений у тому, що адресат за якихось умов буде схильний підтримати його думку або позицію, не сумніватиметься в доцільності згоди тощо.

Будучи соціально детермінованим процесом, аргументація апелює до почуттів і розуму учасників комунікації шляхом вибору того чи іншого засобу впливу [2, с. 97]. Тому переконування спрямоване відповідно на емоційну та раціональну сфери свідомості адресата.

Насиченість аргументативними смислами типова для тактик маніпулятивної стратегії позитиву, особливо для тактики підвищення значимості співрозмовника. За допомогою аргументації мовець страхує себе від комунікативних невдач, демонструє чесність, попереджає звинувачення в брехні.

Аргументація в тактиці підвищення значимості співрозмовника репрезентується аргументованістю компліментарних висловлювань, аргументативним уживанням експресивів у спонукальному дискурсі та аргументуванням компліментами певного стану справ чи ставлення мовця до співрозмовника.

Головна мета аргументації компліментарних висловлювань – підкреслення щирості повідомлюваного та попередження викриття маніпулятивних намірів мовця. У робочій картотеці зафіксовані аргументами, що супроводжують компліментарні висловлювання, у яких:

1) **дається узагальнена позитивна оцінка співрозмовнику**, наприклад: (Половець прийшов за порадою до ворожки) – *Добре мати таку куму, як ви <...> І порадить, і слово гарне скаже, й тобі вже на душі легше* (В. Мінняло);

2) **здійснюється порівняння адресата з третіми особами**: (батько заспокоює сина) – *Сину мій! Ти дужчий від нього* (обрина. – І. Ш.). *Ти ліпший. Бо добріший. Бо не убивцею ходиш по землі!* (Ю. Хорунжий). Компліменти, що містять порівняння адресата з іншою особою чи об'єктом, а також ті, у яких співставляються два різних стани адресата, аргументуються частіше, ніж компліментарні висловлювання, що передають абсолютну позитивну оцінку;

3) **оцінка є перебільшеною**. В тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву здебільшого аргументується оцінка, виражена прикметниками *найкращий, святий, справжній*, наприклад: (кріпаки просять ватажка повстанців визволити їх із-під панського гніту)

[– *Хто ви такі й чого вклякли переді мною, як перед святим?*]

– *Ти ж і є святий, пане отамане, бо приніс нам віру і надію, [– відказав старий сивий селянин, підстрижений під гладуна]* (М. Івасюк).

Типовою для перебільшених оцінок є аргументація у вигляді деталізації, наприклад: (чоловік прагне гармонізувати стосунки зі своєю ображеною дружиною)

[– *Ти на що натякаєш? Що я їсти не готую? Сина не виховую? – її казково-темні очі набубнявіли темними ж слізьми.*

– *Що ти? Що ти говориш, люба, серденько моє, та]* ти ж найкраща господиня в місті! *Та таких тортів і пиріжків ніхто, навіть шеф-кухар у ресторані не вміє пекти, та таке м'ясо, як ти готуєш <...>* (Л. Романчук);

4) **предметом похвали постають професійна майстерність співрозмовника, його вміння, навички, розумові здібності, врода, моральні та інші особистісні якості, що цінуються в суспільстві** (доброта, працьовитість, наполегливість, кмітливість і т.д.), наприклад: (начальник умовляє підлеглого погодитись на шпигунство) [– *Ви можете займатися науковою роботою в іншій ділянці, наприклад, у психології.*] *Ви маєте здібності до мов – от уже за три місяці навчилися вільно говорити по-російськи – і такі люди в нас на вагу золота!* (Г. Черінь).

Позиція аргументу до компліментарного висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву може заміщуватися непрямим компліментом. Приклади вживання висловлювань зі значенням позитивного ставлення до співрозмовника в ролі аргументів до компліментарних висловлювань у робочій картотеці не знайдені.

Комплімент зазвичай займає препозицію щодо частини-аргументами, наприклад: (запорозький гетьман умовляє старця залишитися в Січі за козацького духовника) *Ні, батьку, ми тебе за святого вважаємо. Остерегав еси нас од Босфора, – на твоє й вийшло. Обіцяв одвернути погоню, – не було й погоні. А Псалтир знаєш увесь напам'ять іще з-під дякового дубця* (П. Куліш).

Аргументоване компліментарне висловлювання в маніпулятивній стратегії позитиву може мати вигляд:

1) **складнопідрядного речення з підрядним причини**. Найчастотнішим сполучником підрядності тут постає сполучник *бо*, наприклад: (юнак просить хлопчика зробити йому послугу) – *Хлопчику, [– підбіг до нього юнак,] – я бачу, ти розумний і хороший хлопчик, бо ти рано вийшов і у тебе ще є час погуляти.* [Можє, ти пробіжишся на причал і даси кому-небудь, хто сідатиме на пароплав, цю паличку?] (О. Іваненко);

2) складної безсполучникової конструкції, наприклад: (начальник підхваляє свого підлеглого перед тим, як доручити йому виконання важливого завдання) [*Побачивши сервіровку, закуски і вино, Еверс схвально поплескав Генріха по плечу*] – **Ви, бароне, справжній офіцер для особливих доручень: вмієте відгадувати навіть смаки свого шефа!** (Ю. Дольд-Михайлик);

3) реченнєвих одиниць, пов'язаних причинно-наслідковими відношеннями, наприклад: (на розглядинах мати парубка хоче гармонізувати стосунки зі своєю майбутньою свахою) – **Та й робоча ж ваша дочка! Що за золота в вас дитина. Там так пильнує коло роботи, що й не розгинається.** [*Ото, моє серце, гарну невісточку матиму, коли дасть господь милосердний довести діло до ладу, – заговорила Кайдашиха, неначе в розмові мед розлила по хаті*] (І. Нечуй-Левицький).

Засобами зв'язку між компліментарним висловлюванням й аргументом найчастіше виступають сполучники **адже, оскільки, тому, тож, бо.**

Переконувальна сила експресива вища в тому випадку, коли він будується на фактичній основі. Позитивному сприйняттю компліментарних висловлювань сприяє використання як аргументів до них фактів, відомих обом партнерам. В аргументативній частині частотними є повтори, тавтологія та типова побудова реченнєвих конструкцій.

Аргументами до компліментарних висловлювань можуть також мати вигляд уточнень і вводиться за допомогою сполучників *тим паче, тим більше, до того ж, крім того*, наприклад: (комісар поліції допитує Бронка, активного члена комуністичної партії, хоче завербувати його в поліцію) [*Ах, нарешті ви таки вирішили заговорити?*] *Розумно, мушу похвалити, дійсно розумно, тим паче, що про якісь насильні методи й натяку немає* (І. Вільде).

Аргументування й деталізації особливо потребують непрямі компліментарні висловлювання: мовець, прагнучи бути зрозумілим, удається до їх обґрунтування, наприклад, пор.: (Сидір Свиридович запобігає перед заможним, на його думку, чоловіком, прагнучи видати за нього свою доньку) **Скажіть же нам, Свириде Йвановичу, що-небудь розумне. Ви ж там ведете кумпанію з ученими людьми на тих розумних кутках нашого Києва** (І. Нечуй-Левицький) – "Я прошу Вас сказати щось розумне" = "Я вважаю Вас розумним" ← "Ви спілкуєтесь із розумними людьми".

Аргументованість компліментарного висловлювання може бути не тільки експліцитною, але й прихованою, наприклад, пор.: (Генріх хоче використати свого колегу Пауля для реалізації своїх планів) – **Говорю вам, Пауль, що з таким обличчям і розумною головою ви можете забезпечити своє майбутнє** (Ю. Дольд-Михайлик) – "У вас приваблива зовнішність і розумна голова", тому (я вірю в те, що) "Ви можете забезпечити своє майбутнє".

Позитивні якості адресата або приязне ставлення до нього мовця часто слугують передумовою для спонування співрозмовника виконати дії, у яких зацікавлений мовець. Йдеться про використання експресивів як маніпулятивних засобів при вмовляннях, закликах, обіцянках, а також при проханнях, пропозиціях, запрошеннях тощо. Спонукальне значення висловлювань, що репрезентують згадані мовленнєві жанри, у межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву може виражатися непрямо. Наприклад, питальними та риторично-питальними структурами, безособовими реченнями на зразок "Мені б таке ...", інфінітивними реченнями на зразок "Не сидіти ж вам без діла", безособово-інфінітивними реченнєвими одиницями на зразок "Мені так хочеться бачити тебе" і т.д.

Як аргументи до спонукальних висловлювань у досліджуваній стратегії вживаються компліменти, що: 1) характеризують виконання співрозмовником якої-небудь дії або констатують факт її виконання; 2) передають загально визнаність заслуг і позитивних якостей співрозмовника; 3) позначають ціннісні доміанти: моральні якості; розумові здібності; інші особистісні якості, що цінуються в суспільстві (*спритний, щедрий, працелюбний* і т.д.); наявність необхідного для виконання дії (влади, пошани, визнання, зв'язків, бажання, можливостей, здоров'я, сили, вмінь, знань, здібностей, досвіду, матеріальних ресурсів, знарядь праці, наприклад: (пан просить хлопця підтримувати багаття) – **Підкладіть, серце, свіжого хмизу!** [*– звернувся він (пан) до мене.*] – **У вас ноги молоді, кріпкі,** [*бо мені як засидітись та потім уставати, то чиста морока <...> ревматизм клятий мучить мене*] (С. Васильченко).

Компліментарне висловлювання, що аргументує прохання, може містити порівняння співрозмовника з мовцем, який удається до самоприниження, чи з третіми особами, оцінюваними зазвичай негативно. Такий прийом дозволяє посилити вплив на адресата, наприклад: (Іванцьо просить Митра врятувати його від ув'язнення) [*– А що я скажу? А коли й скажу, то хто мені повірить?! – мов заридав голосом Іванцьо.*] – **Ви розумніші, вам більше поймуть віри** <...> *То визвольте мене* (В. Міняйло).

Для аргументативного вживання компліментарних висловлювань, що супроводжують висловлювання спонукального характеру, притаманною є наявність частки **ж / же**. У ролі аргументів до спонукальних структур уживаються не тільки компліментарні висловлювання: таку ж функцію в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву виконують і висловлювання, які демонструють прихильність до

адресата, наприклад: (козаки хочуть залишити отамана ще на один термін) – *Послужи нам, батьку, ще рік і не сперечайся з товариством, бо ми тебе хочемо і потребуємо!* [– волали козаки] (Т. Микитин). Проте такі конструкції характеризуються меншою частотністю порівняно зі структурами, що містять компліменти-аргументами.

Серед висловлювань, які виражають позитивне ставлення до співрозмовника, вжитих у ролі аргументів, вирізняються висловлювання зі значенням винятковості, наприклад: (жінка хоче посварити свого чоловіка з його донькою) – *Ти мусиш берегти себе, адже ти в нас один* (В. Чемерис).

Експресиви-аргументами поєднуються зі спонукальними конструкціями переважно за допомогою сполучників *оскільки, адже, тож, отож, тому, то, бо*, а також сполучника сурядності *і*. У робочій картотеці зафіксовано реченнєву частину-аргументу, у якій спостерігається інверсія: постпозиція сполучника щодо особового займенника, наприклад: (полонені жінки просять чоловіків про допомогу) – *Ви чоловіки, то й робіть!* [– підхопили жінки.] – *Не дайте нас на поталу воріженькам. Ви ж бо наші захисники* (В. Чемерис).

Доволі часто позиція сполучників не заміщується, наприклад: (Федір просить односельця допомогти йому) *ФЕДІР. Всі люди тебе хвалять за добре серце – помози!* [Бог тебе не оставить, ти ж Семенові й Дем'янові поміг!] (І. Карпенко-Карий).

Типовою є препозиція експресивів-аргументом щодо повідомлень спонукального характеру, але має місце також їх постпозиція, наприклад: (сусід просить лісника знайти роботу для свого приятеля) – *Та, може, й знайдете якусь: ви ж, Амбросію Пилиповичу, господар всієї лісової займаницини – аж чотирих тисяч десятин лісу. Лісовий цар, можна сказати* (М. Стельмах).

Мовець може підсилювати вплив уживанням у ролі аргументу до висловлювання спонукального характеру компліментів зі складовою, що передає значення обізнаності (*я (добре/прекрасно) знаю, мені відомо, я поінформований* і под.) та впевненості (*певен, (я) впевнений, переконаний, не сумніваюся, не маю ані найменшого сумніву* і т.д.). Цей прийом дозволяє мовцю продемонструвати відсутність сумнівів щодо наявності в співрозмовника позитивних рис, якостей, заслуг і т.д., наприклад: (вищий у посаді переконує підлеглого повідомити неприємну інформацію вищому керівництву) – *Я знаю, ви людина великодушна й мудра, ви можете в ім'я високих ідеалів забути найгірші кривди, тому прошу вас – зустріньтесь з фіурером ще раз* (І. Головченко, О. Мусієнко). Подібну функцію виконують компліментарні висловлювання, побудовані за схемою "(Я) бачу, що ти/ви + [позитивна оцінка співрозмовника]", наприклад: (купець хоче віддячити багатирю за послугу) [– *Тоді пригостись у мене, – сказав великий купець, – і їдь, куди хочеш.*] *Бачу, ти справжній богатир, тож хочу тебе як такого пошанувати* (В. Шевчук).

Компліментарні висловлювання, що виступають аргументами до пропозицій, запрошень, прохань, закликів, часто мають вигляд уточнень, наприклад: (польський канцлер підбурює візира пристати до короля, зрадивши козаків) – *Дати черні перемогти не в твоїх інтересах, великий візир. Ти, розумний і далекоглядний, зваж: козаки завжди були твоєму царству ворогами* (Н. Рибак). Експресиви-аргументами можуть бути імпліцитними, наприклад: (науковий керівник активізує пошукувачку до роботи над дисертацією) *Вам з вашою головою треба йти в науку, [а не світлини кінозірок збирати]* (Н. Сняданко) – "Ви розумні" → "Вам треба йти в науку". У такий спосіб мовець уникає відкритого впливу на співрозмовника, відмовляється від тиску, завуальовує маніпулятивні наміри щодо нього.

У маніпулятивній стратегії позитиву компліментарні висловлювання можуть використовуватись мовцем для пояснення певного стану справ чи своєї поведінки, що, зокрема, свідчить про його приязне ставлення до співрозмовника. Зазвичай ідеться про дії, які є вираженням прихильності, та дії, що передують проханням, пропозиціям, запрошенням, наприклад: (флірт) – *Ти маєш волю і ти відважний!* – [упевнено й навіть з деяким захопленням відзначила Агля.] – *Саме за це ти так скоро й подобався мені ... Подобався, звичайно, як людина* (М. Хвильовий).

Компліментарні висловлювання аргументують і непрямі висловлювання, що позначають певний стан справ чи дії мовця, які є вираженням позитивного 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, що має вигляд складної реченнєвої одиниці з градаційними відношеннями, що виражається 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 мовця до співрозмовника найчастіше постають: а) загальна позитивна оцінка адресата; б) його професійна майстерність, розумові здібності, приваблива зовнішність, ділові, моральні та інші особистісні якості, що цінуються в суспільстві; в) винятковість співрозмовника; г) наявність в адресата необхідного для здійснення дії: досвіду, вмінь, навичок, знань, матеріальних ресурсів; д) тривале знайомство адресанта з адресатом, знання його характеру, заслуг і т.д.; е) впевненість мовця в наявності в співрозмовника позитивних рис, віра в його можливості, сили, успіх, світле майбутнє і под., 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); (Судислав прийшов до Юрші проситися у військо) *Ти один, воєводо, очолив ратників з простолюддя, ти один борешся за нього, і тому ми прийшли до тебе!* (Ю. Опільський).

Аргументом у маніпулятивній стратегії позитиву може поставати деталізована й комплексна позитивна оцінка співрозмовника, наприклад: (Кліщ прийшов до сусіда взнати новини) [*Хіба ж я вас витутую? – сказав Кліщ. – Яке мені діло?*] *Ви людина заводська, стара й досвічена, знаєте всім ціну, знаєте і Онуці. Треба й те сказати, що ваші діти партейні, так що тут не вийде помилки* (М. Хвильовий).

Компліментарне висловлювання найчастіше займає препозицію щодо дії мовця, яку воно 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*, (саме) *тому*, *тому-то*, *того*, *того що*, *тож*, *щоб*, *через те*, *коли*, *оскільки*, *так*, а також сполучник сурядності *і*, ужитий у функції сполучника підрядності, наприклад: (начальник концтабору пропонує ув'язненому співпрацю)

[*– У мене дуже погана стаття й великий строк.*

– Я знаю це.] Саме тому я й пропоную вам бути моїм секретарем <...> Бо знаю, що в мене працюватиме чесна, порядна людина (Б. Антоненко-Давидович).

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. Для аргументативного функціонування компліментарних висловлювань, що пояснюють певний стан справ чи ставлення мовця до співрозмовника або поведінку щодо нього, як і для експресивів-аргументем до спонукальних висловлювань, характерним є вживання частки *ж*. 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 односільчанину роботу) *Хтів би поставити вас, як дуже грамотно, 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 Кальокір хоче, щоб княгиня Ольга навернула до християнства свого сина Святослава) – *Ах, ваша величність, 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".

Загальний аналіз аргументації в тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву дозволяє зробити висновок про те, що раціональні аргументи тут частотніші за нераціональні, незважаючи на те, що досліджувана стратегія реалізується здебільшого в неофіційному діловому та побутовому дискурсах – дискурсах, належних сфері спонтанної аргументації, де організація аргументації відповідає загальним комунікативним правилам, зокрема такому: "спонтанність аргументації призводить до відхилення від логіки під сильним впливом емоцій" [1, с. 15]. Домінування раціональних аргументів, можливо, спричинене тим, що мовець уникає тиску на співрозмовника, прагне завуалювати свої наміри, тому й дозує аргументацію, подає її раціонально й неемоційно, адже "втручання" в емоційну сферу може спричинити появу агресії – викликати "ідеальну сварку" [4, с. 4-14].

Структурування інформації в аргументованих і аргументувальних висловлюваннях, що представляють маніпулятивну стратегію позитиву, здійснюється здебільшого за допомогою загальновідомих логічних конекторів переважно причиново-наслідкової семантики (*оскільки*, *бо*, *адже*, *тому*, *тому що* і под.).

Нумеративні конектори (*по-перше, по-друге, по-третє* і т.д.), а також конектори класифікації (наприклад: *дипломатично, історично, воєнно, економічно, стратегічно, емоційно* і т.д.) у робочій картотеці не представлені. Частково це зумовлено тим, що у випадках застосування маніпулятивної стратегії позитиву в побутовому та неформальному діловому дискурсі аргументація здебільшого є непередбаченою. Нумераційні ж конектори та конектори класифікації більше притаманні планованій аргументації. До того ж, здатність використовувати конектори класифікації "вимагає від аргументатора аналітичного типу мислення, великого обсягу знань, високої мовної та лінгвістичної компетенції" тощо [1, с.9].

Такі універсальні й основні прийоми аргументації, як протиставлення, що робить аргументацію більш наочною і дозволяє аргументатору точніше передати свою точку зору, та повтор, для досліджуваної стратегії не характерні.

Таким чином, застосовуючи маніпулятивну стратегію позитиву, мовець удається до аргументування компліментарних висловлювань, використовує компліменти як детермінанти певного стану справ чи позитивних почуттів до співрозмовника, у ролі аргументом до спонукальних висловлювань послуговується висловлюваннями на позначення позитивного ставлення до адресата і компліментами, що характеризують виконання ним якоїсь дії або констатують факт її виконання, передають загально визнаність заслуг та позитивних рис співрозмовника, наявність у нього необхідного для виконання дії, маркують його особистісні якості.

Дослідження інших шляхів інтенсифікації мовленнєвого впливу в маніпулятивній стратегії позитиву, на нашу думку, залишається перспективним напрямом подальших наукових розвідок із прагмалінгвістики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белова А. Д. Лінгвістичні аспекти аргументації (на матеріалі сучасної англійської мови): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра філол. наук, спеціальність 10.02.04 "Германські мови" / Алла Дмитрівна Белова. – К., 1998. – 30 с.
2. Ряполова Л. Г. Аргументація в спонукальному дискурсі: дисс. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Лариса Григорівна Ряполова; КДППМ. – К., 1993. – 192 с.
3. 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.
4. Фадєєва О. В. Стратегії і тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 "Германські мови" / О. В. Фадєєва – К., 2000. – 18 с. – (Київський держ. лінгв. ун-т).