

Субтактика позитивного оцінювання маніпулятивної стратегії позитиву

Стаття присвячена дослідженню субтактики позитивного оцінювання, виділеної в межах основної тактики маніпулятивної стратегії позитиву – тактики підвищення значимості співрозмовника. Виокремлено й описано прямі та непрямі способи вираження позитивної оцінки адресата, до яких удається мовець для здійснення маніпулятивного впливу. Охарактеризовано мовні засоби репрезентації субтактики.

Спілкування людей є не просто обміном інформацією носіїв певних інтелектуальних систем. Воно передбачає здійснення спеціально організованого впливу на учасника по комунікації з метою зміни його зовнішньої поведінки та/або внутрішнього світу [1: 138]. Тому не викликає подиву те, що сучасні лінгвістичні студії позначені інтересом мовознавців до функціонально-прагматичного аспекту мови.

Останнім часом проблема маніпулювання поведінкою людини цікавить не тільки політологів, психологів і соціологів, але й лінгвістів. Дослідженню маніпулятивного впливу присвячено низку мовознавчих праць. Йдеться про роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Ф.С. Бацевич, В.В. Зірка, О.В. Дмитрук, Т.Ю. Ковалевська, О.С. Іссерс, Л.А. Нефедова, М.В. Глаголев, В.Г. Байков, А.В. Олянич, О.С. Попова, П.Б. Паршин, Л.В. Балахонська, Ю.С. Баскова, Л.Ю. Веретенкіна, Є.М. Мажар, О.Л. Михайлова, Т.М. Бережна, О.В. Денисюк, І.Л. Дергачева та ін. Однак поза увагою вчених залишається маніпулятивна стратегія позитиву, яка в лінгвістиці досі не виокремлювалась і не була предметом досліджень, тому мовні студії, присвячені аналізу маніпулятивної стратегії, її тактик і прийомів, є актуальними.

Маніпулятивна стратегія позитиву – 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, вираження позитивного ставлення та інтересу до нього. Відповідно в межах тактики можна виділити субтактику позитивного оцінювання і субтактику вираження позитивних почуттів.

Метою статті є дослідження субтактики позитивного оцінювання маніпулятивної стратегії позитиву, виокремлення й характеристика прямих та непрямих способів вираження позитивної оцінки в межах її реалізації, здійснення опису засобів мовної репрезентації виділеної субтактики.

Під час здійснення тактики підвищення значимості співрозмовника позитивне оцінювання може здійснюватись мовцем у прямий та непрямий способи.

Прямими способами вираження позитивної оцінки співрозмовника постають такі:

1. Повідомлення інформації про наявність у співрозмовника позитивних рис, якостей, можливостей, влади, про його добрі вчинки, заслуги, участь у заходах, що позитивно оцінюються в суспільстві, а також про володіння цінними предметами, майном, наприклад: (обергруппенфюрер, виправдовуючись, запобігає перед вищим у посаді)

[– Ніяких "але", Ернесте, ви знаєте, яку російські керівники мають охорону?]

– **Найкращу в світі охорону маєте ви, мій фюрере** (Р. Самбук).

2. Повідомлення інформації про зумовленість свого/третьої особи позитивного стану (емоційного, психічного) присутністю співрозмовника, його діями чи якостями, наприклад: (флірт) **ГОСТРОХВОСТИЙ. Ой Євфросино Сидоровно! (встає й наближається до неї). Як послушаю вашої розмови, аж поздоровишу** (І. Нечуй-Левицький).

Невідворотність змін, зумовлених діями чи якостями співрозмовника, може передаватися безособовими та безособово-інфінітивними реченнями з узагальнено-особовою реалізацією, наприклад: (управитель започає ласки у вродливої дівчини-селянки) **До чого ж воно гарно постояти біля озера з такою дівчиною** (М. Стельмах); (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. Міняйло).

3. Повідомлення інформації про позитивні зміни в житті адресанта чи третіх осіб, зумовлені

позитивними діями чи якостями адресата, наприклад: (придворна дама запобігає перед царицею) *У ваших речах стільки мудрості й материнського клопоту про мою долю. Починаю прозрівати, ваша величність. Ви наставили мене на шлях праведний* (П. Наніїв); (молодий репортер підтакує режисеру театру з метою збору інформації) *ЮРКОВИЧ. Так, так! Зовсім справедливо <...> Ви мені просто розплющили очі <...>* (М. Старицький).

4. Висловлення переконаності в наявності в адресата позитивних якостей, умінь, навичок, здібностей, здатності належно/успішно виконувати певні дії, віри в можливість їх набуття.

Переконаність у наявності позитивних якостей співрозмовника передається за допомогою таких мовних засобів:

– реченнєвих одиниць із дієсловами на позначення позитивної оцінки, що мають форму майбутнього часу, та віри: *зможете/здатні, виконаєте, впораєтесь, опануєте, подужаєте, виправдаєте довіру* і т.д.; *я вірю в тебе/в вас*, наприклад: (Катерина хоче, щоб її сестра вийшла заміж за заможного чоловіка, чим покращила б їх матеріальне становище) – **Ти**, – [*голос Катерини набрав попереднього доброго тону*,] – **якщо тільки захочеш, багато зможеш** (І. Вільде);

– вставних слів і словосполучень: *безумовно, безперечно, неодмінно, звичайно*; *ясна річ, не викликає сумніву, поза сумнівом, без/нема сумніву*, наприклад: (сектант вербує дівчину до релігійної общини) – *Ви, сестро, безперечно, наділені неабиякими розумовими здібностями*, – [*замислено продовжував гість*. – *Проте ви, мабуть, не здогадуєтесь, що джерело ваших здібностей знаходиться поза вами – у Богові, у слові Божому... Ми чекаємо на вас і сподіваємося, що чутливі струни вашого серця обізвуться на Боже слово*] (С. Грицьок);

– складнопідрядних з'ясувальних речень із головною частиною, вираженою модальним компонентом, що передає впевненість, віру, сподівання, позначає процес мислення: *впевнений/переконаний, думаю/гадаю, міркую, вірю, сподіваюсь, треба сподіватись, абсолютно певен, що...; я завжди був певен, що...; я в цьому певен/впевнений, я завжди говорив, що; б'юсь об заклад, що... і т.д.*, наприклад: (Марков має на меті вивідати необхідну інформацію у свого колеги Валбіцина) – *Чиста правда!* [*– щиро й гаряче підтримав його Марков, бо Валбіцин торкнувся теми, котра найбільше цікавила його.*] – *Чиста правда, і я переконаний, що, маючи таких визначних спеціалістів, як ви, пане Кирило, "Цепелін" не може працювати погано* (Р. Самбук); (начальник дякує підлеглому, який погодився їхати у відрядження) – *Федоре, я завжди говорив: ви істинний патріот відділу!* [*– несподівано обняв його шеф. – Спасибі, друже!*] (С. Грицьок);

– речень, побудованих за моделлю "Ти/ви + [дієслово у формі майбутнього часу + позначення перебільшеної міри бажаної дії] + *не то що/не кажучи про, а не тільки* + [позначення бажаної дії]", наприклад: (Довбуш хвалить підлеглого перед виконанням завдання) – **Ти з самим королем упорасишся, не то що з війтом** (В. Гжицький);

– реченнєвих структур на позначення тривалості знайомства мовця зі співрозмовником (*я вас давно/не один день, не перший день знаю; ми давно знайомі, ми давні знайомі, ми сто років знаємось, змалку тебе знаю і под.*), наприклад: (батько Дмитра хоче дізнатися від його однокласника Влада причину необхідності переводу його сина до іншої школи) [*– Ні, ти все-таки поясни, – м'яко заперечив батько. –* **Ми тебе, Владе, знаємо давно, ти начебто б завжди був чесним хлопцем <...>.** [*Якщо почав говорити – давай начистоту*] (Дяченки);

– реченнєвих одиниць зі значенням обізнаності, де "знаю" скоріше передає переконаність, ніж базується на фактологічній основі: *я знаю, що...я знаю про ваші заслуги/успіхи, я знаю ваші можливості/здібності; я так і знав, що..., всі знають, весь світ знає* + [позитивна характеристика мовця]", наприклад: (отець Миколай просить брата пана стежити за неугодним учителем) – **Я так і знав, що у вашій особі знайду доброзичливого спільника.** [*Може, ви, голубчику, також простежите, хто в нього ночі просиджує? – заглядає в очі отець Миколай*] (М. Стельмах); (учитель під час навчання заохочує учня) [*– Стріляйте ще раз, тільки уважно, прошу вас,*] *руку маєте тверду, це я знаю, [ото й користуйтеся цим!]* (Р. Самбук). Слова зі значенням обізнаності можуть повторюватись, що підсилює інтенсивність демонстрації впевненості мовцем і сприяє здійсненню впливу на співрозмовника, наприклад: (антрепренер вмовляє актрису, що грає першу роль, взяти участь у виставі) **КОТЕНКО. Знаю, знаю: ви добра <...> у вас таке серце <...> [Пожалійте <...> перший спектакль <...>. Все від його <...>. Повний збір <...> і одмініть!]** (М. Старицький).

Переконаність у наявності в адресата позитивних рис виражається й у непрямий спосіб – за допомогою асиметричних заперечних конструкцій, наприклад: (шинкар запобігає перед Ставром багатим відвідувачем) – *И-и-и! Аби я та не знав про Ставра* (В. Босович).

Опосередковано переконаність мовця в наявності позитивних якостей у співрозмовника, його добрих учинків може виражатися за допомогою зворотів із прийменником *незважаючи* (на), сполучником *хоч*, часткою *все-таки*, словосполученням *все одно*.

5. Спростування/заперечення сумнівів щодо наявності у співрозмовника певних позитивних рис чи сумнівів щодо успішності виконання ним якоїсь дії, що передається за допомогою лексико-граматичних структур на зразок *Ви не розчарували/не підвели мене; Я в вас не помилюся; Не помилюся я, вважаючи вас...; Ви виправдали мої надії/очікування, сподівання; Ніколи не сумнівався...; Не мав жодного/жодного/жодного, бодай найменшого, ніякого сумніву..* і т.д., наприклад: (роботодавець хоче домогтися мовчання свого охоронця, що був свідком злочину) – *За вас. Сьогодні – тільки за вас і ваш успіх. Я в вас не помилюся* (А. Кокотюха).

6. Позиціонування співрозмовника як приклад для наслідування: (дяк Харитін прийшов в гості до священика Прокоповича з метою сватати його доньку Онисю) – *Ой, дивні ж ваші образи! Господи, яка краса!* [– дивувався Харитін, хрестячись перед кожним новим образом.] – *Як стану на парафії, то покличу того самого маляра, щоб і мені намалював і купину, й пекло, й Ілію на огневих конях* (І. Нечуй-Левицький); (флірт) – *Чаруєте мене, пане Славку, собою. Нічого собі більше в світі не бажаю, лиш тільки, щоби Мундзьо* (шестилітній син пані Кранцовської – І.Ш.) *стався такий, як ви* (Л. Мартович).

Непрямо позитивна оцінка в досліджуваній стратегії виражається в такий спосіб:

1. Висловлення припущення про здогадливості партнера, впевненості в тому, що він розуміє мовця, сподівання на правильне розуміння ((сам/самі) *знаєш/знаєте, розумієш/розумієте, самі здогадалися*), наприклад: (слідчий має на меті збір достовірної інформації) ... *Але справа, як ви, очевидно, здогадуєтесь, дуже важлива...* (С. Грицюк); (завідувач просить підлеглого зніщувати звільнення одного "неугодного" працівника, обіцяючи сприяння у просуванні кар'єрними східцями) ... *Сподіваюся, ви розумієте мене. Ви ж наш! Вам ще рости й рости...* (Ю. Мушкетик).

2. Висловлення прохань про пораду або повідомлення інформації про її необхідність. Так, В.М. Панкратов зауважує, що люди є чутливими "не тільки до компліментів, але й до особливих форм звертання – ввічливого прохання про позику чого-небудь, звертання за порадою і т.п... Усіма цими діями власне і створюються позитивно працюючі стосунки" [2: 63]. Висловлення прохань про пораду виражається лексико-граматичними структурами на зразок: *треба, хочу/хотів/хотілося б з Вами порадитися; потрібна Ваша порада; є необхідність порадитися* та ін., наприклад: (візир Агмед-баша домагається грошей від дружини султана за повідомлення цікавої їй інформації) [– *Остання ніч принесла тільки важких справ до столиці Падишаха, кілька єсть зізд на небеснім одязі Аллага!*] *Та я представлю Тобі, о Радісна Мати Принца, тільки деякі, щоб попросити поради у доброго серця Твого* (О. Назарук); (вищий у посаді хоче доручити підлеглому виконання обов'язків прокурора) – *Григорію Антоновичу, є необхідність порадитися* (В. Пеунов).

3. Повідомлення інформації про запозичення ідеї в співрозмовника. Один з ефективних шляхів здійснення комунікативного впливу, на думку В.П. Шейнова, – дати зрозуміти співрозмовнику, що ідею запозичили в нього, або що його міркування наштовхнули на таку думку [3: 59].

4. Доручення адресату виконання певного (зазвичай оцінюваного мовцем як важливого) завдання чи повідомлення в присутності співрозмовника інформації про необхідність доручення йому завдання: "Я доручаю Вам = "Я вважаю Вас гідним дорученого", "Я вважаю, що Ви впораєтесь" → "Я високо ціную Вас"; "Доручимо цю справу N / Є (надійшла) пропозиція доручити цю справу N " = " N вартий того, щоб йому доручити цю справу", "N є тим, хто може (належно) впоратись/впоратється з дорученням" → "N – хороший". Доручення адресату виконання завдання на мовному рівні виражається переважно перформативами на зразок "Доручаю/Довіряю", "Доручаємо/Довіряємо" або безособово-інфінітивними реченнями на зразок "Це (виконання важливого завдання) можна/треба, варто, слід, необхідно доручити / довірити Вам". Наприклад:

[– *Спіймали б якогось кнехта або драгуна, – додав Небаба.*]

– *Доручимо це діло Шпаченкові*, [– запропонував Данило.] – *Андрій і чорта з пекла на налігачі приведе*, [– похвалив шурин.

– *Чорта не обіцяю, бо дороги до пекла не знаю. А кнехта або драгуна матимете, – запевнив Шпаченко полковників*] (Т. Микитин).

Уживання в таких структурах часток *саме, лише, тільки, винятково* і т.д. дозволяє мовцю підкреслити унікальність співрозмовника, протиставити його іншим, і, як наслідок, підсилити його значимість.

5. Висловлення жалю через нехтування думкою, порадою співрозмовника, наприклад: (циганка просить господиню знову прийняти її нянею) [*Прийміть мене знов до Тетянки,*] *славна господине!*

Мені було вас слухати, а не свого циганського розуму (О. Кобилянська).

6. Констатація факту виконання адресатом якоїсь позитивно оцінюваної дії (*рятував, допомагав, виручив, визволив* і т.д.), наприклад: (аферист хоче використати у своїх інтересах жінку, що є працівником агентства "таємних бажань")

[— *То як же ви хочете, щоб я вам допомогла?*]

— **Ви вже допомагаєте мені, Маріанно!** (Є. Кононенко).

За діями, вчинками людини можна оцінювати її як особистість у цілому. Позитивно оцінювана дія часто ніби переносить оцінку, що відноситься до неї, на суб'єкт — адресат, що вчинив хороший учинок, сам оцінюється позитивно. Оцінка адресата в таких випадках подається після оцінки його дії [4: 171].

7. Повідомлення фактів, що прямо чи опосередковано свідчать про заслуги адресата, позитивну оцінку його адресантом та іншими особами, наприклад: (староста хоче завербувати односельчанина служити на німців) [*Збирайся, Денисе, гебітскомісар прислав по тебе машину.*] *Поїдеш, як пан.* [*Заляк, чи що? — продовжував говорити староста.*] — *Чесць яка випала тобі. Сам гебітскомісар запрошує тебе до себе* (Д. Бедзик) = "поїдеш, як пан/тобі випала честь" = "Ти на це заслуговуєш" → "Ти — хороший"; "Ти такий/настільки хороший, що сам гебітскомісар запрошує тебе".

8. Підкреслення ролі співрозмовника у вирішенні певної справи, наприклад: (полковник переконує Лупула розірвати союз із польським королем) [— *Сам знаєш, ясновельможний, що після поразок на Україні Річ Посполита уже не та, якою була,*— сказав полковник, і господар ствердно кивнув головою. — *Вона шукає твоєї приязні, бо побоюється тебе.*] **Під час нової війни між Україною й Річчю Посполитою багато залежатиме від того, з ким ти підеши** (Т. Микитин).

9. Повідомлення інформації про потрібність адресата (*Нам вас треба, Ви нам підходите, Ми потребуємо вас, Ми без тебе загинемо* і т.п.), наприклад: (візир Кара-Мустафа запрошує на службу переодягнених на яничарів козаків) [*Чи не хотіли б ви служити у мене?*] **Такі розумні й сміливі воїни мені потрібні!** (В. Малик); (Квятковська, що заздрить успіхові актриси Лучицької, має на меті збір інформації)

[ЛУЧИЦЬКА. *Я не кажу напевне, а все може статись <...>.*

КВЯТКОВСЬКА (з захватом). *Невже? (похопившись).*] *І не думай і не гадай: ми без тебе загинемо<...>* (М. Старицький). Повідомлення інформації про потрібність адресата може бути опосередкованим виявом не тільки позитивної оцінки співрозмовника, але й позитивного ставлення до нього.

10. Передача бажання мати щось, належне адресату, або комплімент-заздрість і т.д., наприклад: (редактор просить приятеля-журналіста подати матеріал до його видання)

[— *Напишіть про це до своєї газети.*

— *Напишу <...>]* **Але мені б ваше перо!** [*Писатимете широкий звіт, товаришу Андріане?*] (М. Рябий); (флірт) [— *Я, знаєте, — говорив далі Топченко, наче невзначай притискуючись плечем до Лесиноного плеча, — я <...> власне, мені <...> ніколи < > не везе з жінками! Ви, очевидно, хочете спитати, для чого це я говорю? Відповідаю одверто:*] **я заздрю вашому чоловікові** (М. Хвильовий).

Отже, результати здійсненого дослідження засвідчили, що позитивна оцінка співрозмовника в межах реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву може виражатись у прямий і непрямий спосіб.

Прямо позитивна оцінка передається шляхом повідомлення інформації про наявність у співрозмовника позитивних рис, якостей, про його добрі вчинки; повідомлення інформації про зв'язок свого (чи третіх осіб) позитивного емоційно-психічного стану та позитивних змін у житті з особою адресата; висловлення переконаності в наявності у співрозмовника позитивних якостей, вмінь, навичок, здібностей і спростування сумнівів щодо їх наявності; позиціонування співрозмовника як прикладу для наслідування.

Непрямими способами вираження позитивної оцінки в маніпулятивній стратегії позитиву є висловлення припущення про здогадливості партнера, прохання про пораду, повідомлення інформації про запозичення ідеї в співрозмовника, доручення адресату виконання якогось важливого завдання, висловлення жалю з приводу нехтування думкою/порадою співрозмовника, констатація факту виконання адресатом якоїсь позитивно оцінюваної дії, повідомлення фактів, що прямо чи опосередковано свідчать про заслуги чи позитивні риси адресата, підкреслення ролі співрозмовника у вирішенні певної справи, повідомлення інформації про його потрібність, висловлення бажання мати щось, належне адресату.

Перспективність подальших мовознавчих студій убачаємо в дослідженні прийомів та засобів мовної репрезентації субтактики вираження позитивних почуттів до співрозмовника.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бацевич Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 273 с.
2. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: практическое руководство / В.Н. Панкратов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2000. – 208 с. – (Серия: Психология успеха и эффективного управления).
3. Шейнов В.П. Риторика / В.П. Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – 592 с.
4. Eisenstein M. "I very Appreciate": Expressions of Gratitude by Native and Non-native Speakers of American English / M. Eisenstein, J.W. Bodman // Applied Linguistics. – 1986. – Vol. 7. – № 2. – P. 167-185.

"__" _____ 2011 р.

Шкицкая И.Ю. Субтактика позитивного оценивания манипулятивной стратегии позитива

Статья посвящена исследованию субтактики позитивного оценивания, выделенной в рамках основной тактики манипулятивной стратегии позитива – тактики повышения значимости собеседника. Определены и описаны прямые и косвенные способы выражения позитивной оценки адресата, которые использует говорящий с целью совершения манипулятивного воздействия. Охарактеризованы языковые средства репрезентации субтактики.

Shkitska Iryna The positive assessment subtactics of manipulative positive strategy

The article examines the subtactics of positive evaluation. The author shows its necessity within the manipulative positive strategy, which is defined as the tactics for increasing the interlocutor importance. In the research the direct and indirect methods of addressee positive valuation expression are described. The author states the linguistic instruments to represent the subtactics.