

## ЗНАЧЕННЯ СТАТУСУ ТА ВІКУ КОМУНІКАНТІВ У СИТУАЦІЯХ ЗДІЙСНЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

*У статті визначаються соціокомунікативні фактори, що впливають на відбір мовних засобів під час здійснення маніпулятивного впливу. Простежується зв'язок статусу та віку комунікантів з особливостями вербалізації тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву. Показується зумовленість тематики компліментарних висловлювань позиціями комунікантів у соціальній ієрархії та умовами спілкування.*

**Ключові слова:** *соціальний статус, вік комуніканта, маніпулятивна стратегія позитиву, тактика підвищення значимості співрозмовника, маніпулятивно спрямований експресив.*

*В статье определяются социокоммуникативные факторы, влияющие на отбор языковых средств, применяемых говорящим во время манипулятивного воздействия. Прослеживается связь статуса и возраста коммуникантов с особенностями вербализации тактики повышения значимости собеседника манипулятивной стратегии позитива. Показывается обусловленность тематики комплиментарных высказываний позициями коммуникантов в социальной иерархии и условиями общения.*

**Ключевые слова:** *социальный статус, возраст коммуниканта, манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника, манипулятивно направленный экспрессив.*

*The article determines socially-communicative factors that influence the choice of language means during manipulative effect realization. The article deals with relation of communicant status and age with peculiarities of tactic verbalization in the increasing the importance of interlocutor's manipulative strategy of positive. The author shows dependence of themes complimentary dictum by communicant position in social ranking and communication conditions.*

**Key words:** *social status, communicant age, manipulative strategy of positive, tactics of increasing the interlocutor importance, manipulatively directed expressive.*

Особливої актуальності в лінгвістиці набув комунікативний підхід, який базується на положеннях прагмалінгвістики, теорії мовленнєвих актів, когнітивної лінгвістики, психолінгвістичної теорії мовленнєвої діяльності. Такий підхід передбачає вивчення зв'язку мовленнєвого спілкування зі структурою соціальної взаємодії комунікантів, що визначає їх мовленнєву поведінку. Урахування соціальних факторів функціонування мови дозволяє зрозуміти механізми здійснення комунікативного впливу, пояснити специфіку етичних цінностей, притаманних людським спільнотам.

Дослідженню соціокомунікативних аспектів, зокрема соціального, семантичного та прагматичного виявів соціальних статусів у мові, присвячені наукові праці Л. П. Крисі-

на, Г. М. Кустової, Н. В. Купіної, В. І. Карасика, Дж. Лайонза, К. А. Долиніна, Ф. С. Бацивча, О. А. Биганової, О. М. Путіної, О. В. Ємельянової, О. В. Фадеєвої, Т. В. Чрділелі тощо. На залежність форми і специфіки функціонування позитивнооцінних висловлювань від таких соціокомунікативних факторів, як соціальний статус і соціальні ролі комунікантів, їх стать, вік, етнокультурні особливості вказували Н. Вулфсон, Дж. Мейнз, Б. Левандовська-Томашик, Р. К. Герберт, Л. О. Кокойло, Л. І. Гришаєва, В. Я. Міщенко, Л. І. Ключко та ін.

Незважаючи на збільшення наукового доробку мовознавців із соціо-, психо- та прагмалінгвістики до сьогодні залишається нез'ясованим вплив статусних і вікових характеристик учасників комунікації на особливості вербалізації маніпулятивного впливу за допомогою тактик позитиву.

**Метою** нашої наукової розвідки є вивчення соціокомунікативного аспекту тактики підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву, а саме з'ясування ролі статусу та віку комунікантів у ситуаціях здійснення маніпулятивного впливу, дослідження особливостей вербалізації маніпулятивно спрямованих експресивів, адресованих мовцем симетричному / асиметричному за віком, статтю чи статусом співрозмовнику.

Соціальні конвенції та цінності мають більшу значущість порівняно з індивідуально-психологічними параметрами [1]. Жорсткі соціальні обмеження позначаються на спілкуванні різних за соціальним положенням комунікантів. Кожен індивід є членом декількох різних типів груп, усередині яких він має певний соціальний статус – співвідносну позицію в соціальній системі, що передбачає права, обов'язки, очікування [2: 21; 3: 30]. При визначенні соціального статусу враховуються належність комуніканта до соціальної групи, його професія, освіта і т.п. (див. про це, наприклад [3: 5]).

Стосовно вищих за статусом комунікативних партнерів спостерігаються більш увічливі мовленнєві акти, ніж щодо рівних, а стосовно рівних – більш увічливі, ніж щодо нижчих. Показником статусу та дистанції, а також невизначеної статусної ідентифікації (за відсутності знайомства) є звертання до співрозмовника на -ти [3: 262]. Уживання вигуківих структур та займенникових ти-форм людьми з вищим статусом зумовлено тим, що вони спілкуються із співрозмовниками як з добре знайомими. Люди з нижчим статусом зазвичай звертаються до мовця як до малознайомої особи, намагаються не порушувати мовних норм, виявляють культуру слухання, удаються до Ви-звертань тощо.

За умов несиметричного спілкування можливе виникнення так званої нещирої ввічливості – «маски ввічливості, якою прикриваються, побоюючись конфронтації» [4: 79]. Так, Л. О. Кокойло, досліджуючи компліментарні висловлювання в англійській мові, відзначає неприйнятність висловлювань нещирої похвали, особливо лестощів, що мають на меті одержання вигоди, нижчими за статусом при звертанні до вищих [5: 145].

Аналіз вибірки, зробленої на матеріалі української мови, дозволяє говорити про домінування (щоправда, незначне) маніпулятивно спрямованих компліментарних висловлювань, адресованих вищими за посадою / соціальним статусом мовцями нижчим за цією характеристикою співрозмовникам. Так, серед компліментів, висловлених чоловіками чоловікам, ті, що адресуються нижчому за соціальним статусом чи посадою співрозмовнику, складають 39 %, рівному – 37 %, вищому – 24 %.

Дослідженням проблеми прагматичної варіативності функціонування компліментів займалась Н. Вулфсон, яка одна з перших звернула увагу на необхідність урахування віку, соціального статусу, статі учасників мовленнєвої взаємодії. За її спостереженнями, більшість компліментів адресуються одноліткам, що мають більш-менш рівний зі співрозмовником соціальний статус. Н. Вулфсон спростовує думку про те, що у випадку використання компліменту для одержання вигоди, маніпулятором виступає особа з низьким соціальним статусом. Результати її дослідження показали, що співрозмовник із вищим соціальним статусом частіше вдається до використання компліментів як засобу впливу [6; 7]. Це пояснюється тим, що комплімент є засобом солідаризації, що передбачає ініціативу до зближення, належну вищому за статусом.

У тактиці підвищення значимості співрозмовника чоловіче мовлення з висхідним статусним вектором («знизу догори») характеризується домінуванням нейтральної лексики, а також наявністю художніх тропів – метафор, епітетів, усталених зворотів офіційно-ділового стилю. Синтаксис відзначається переважанням складних і простих ускладнених речень. Окличних, риторично-питальних та питальних конструкцій відносно не багато. Згадані структури, як і врочиста лексика, типові при звертанні чоловіка-маніпулятора, що займає вищу позицію в соціальній ієрархії, до колективного адресата.

Цікавою ознакою мовлення чоловіків-маніпуляторів, вищих за соціальним статусом чи посадою, адресованого нижчим за цими характеристиками комунікантам, є взаємодія літературних та нелітературних різновидів, книжних і розмовних елементів, що засвідчує прагнення мовця зблизитись зі співрозмовником, зменшити дистанцію, домогтись прихильності. Цим можна пояснити функціонування в мовленні маніпулятора, вищого за статусом, пейоративної лексики (щодо інших осіб), професіоналізмів, русизмів, просторічних слів, фразеологізмів, зокрема приказок тощо, наприклад: (сотник хоче пенсуювати завдану привселюдно образу писарю, без якого він не може виконати наказу вищого начальника) – *Сідай же, приятелю. Якого-бо ти чорта там біля порога маячиши, як той цуцик на вірвовці? Іди ж, іди; сідай біля мене; я буду обідати, а ти тягни дулівку* (Г. Квітка-Основ'яненко); (пан хоче найняти вродливу селянку на роботу) – *Гарна дівчина, та любить гедзкатись, [– сказав пан,] – ось я тобі одріжу на спідницю оцієї червоної матерії, то, може, ти перестанеш хвицятись* (І. Нечуй-Левицький).

Номінації дружності та прихильного ставлення (*друже, дружнице, голубе, голубчику* і под.), знижена лексика (*панюга, грамотію* та ін.), слова із суфіксами зменшеності та збільшеності вживаються тоді, коли до статусної чи посадової нерівності додається вікова: вищий за посадою є, до того ж, значно старшим за віком від співрозмовника, наприклад: (літній професор намагається гармонізувати стосунки з редактором газети) – *Їдьте, голубе, робіть свої справи і забудьте, що ми тут є. Василько, зрештою, молодий журналіст, невже він для вас транспорт не організує* (П. Щегельський); (гетьман не хоче втратити в бою козака, що винайшов «підводні чайки») – *Стривай, грамотію. Ну, вмієш ти, вмієш володіти шаблею. [Але річ не в тім <...>* (В. Савченко).

Від статусу комунікантів залежить і тематика компліментарних висловлювань. Так, вищі за посадою / соціальним статусом чоловіки-маніпулятори хвалять нижчого адресата за: а) заслуги, професіоналізм, виконання певних дій, результати праці, можливості, здібності й таланти співрозмовника (43 %); б) інтелектуальні якості (15 %); в) риси характеру, зокрема сміливість, рішучість, винахідливість, зібраність, уміння швидко орієн-

туватись в екстремальних ситуаціях, працелюбність (14 %); г) моральні якості (чесність, доброту, відданість) (9 %); д) зовнішність (1 %).

На відміну від компліментів щодо зовнішності жінок, компліменти стосовно чоловічої вроди, висловлені чоловіками, відзначаються акцентом на силі й витривалості – стосуються фігури, постави співрозмовника тощо.

Частка компліментів, у яких дається загальна позитивна оцінка й виражається прихильне ставлення до співрозмовника, підкреслюється його унікальність, становить 12 %. 3 % складають компліментарні висловлювання щодо майна співрозмовника та його родичів (переважно дружини, дітей), 3 % дають комплексну оцінку комунікативному партнеру, що зазвичай стосується його розумових здібностей, ділових і моральних якостей, віку.

Мовлення чоловіка-маніпулятора, адресоване співрозмовнику, рівному з ним за соціальним статусом чи посадою, відзначається залежністю від ситуації спілкування, ступеня знайомства з комунікативним партнером, а також від характеру стосунків між комунікантами, тому характеризується різноманітністю і різноплановістю мовних засобів, взаємодією книжної та розмовної лексики.

За результатами аналізу, ситуації неформального спілкування рівних за соціальним статусом чоловіків, що засвідчують здійснення маніпулятивного впливу, домінують. Неофіційному спілкуванню притаманна «стилістична байдужість» – відсутність у мовця соціального зобов'язання дотримуватися певних стилістичних вимог [8: 45]. Цим пояснюється менша кількість урочистих слів, художніх тропів, стилістично маркованої лексики офіційно-ділового стилю в чоловічому мовленні, адресованому рівному за соціальним статусом чи посадою співрозмовнику, порівняно з мовленням, адресованим «асиметричному» комунікантові.

Предметом позитивнооцінних висловлювань мовця-чоловіка на адресу рівного за соціальним статусом чи посадою співрозмовника чоловічої статі постають: ділові якості, професіоналізм, заслуги, талант і можливості комунікативного партнера (31,6 %), його розумові здібності (17 %), моральні якості (10 %), об'єкти, що мають відношення до адресата, заслуги його родичів (8 %), риси характеру, прояви темпераменту (7 %), зовнішність (1 %), вік (1 %) (за різниці у віці між комунікантами), ім'я (0,4 %). Частка компліментів, у яких мовець загалом позитивно оцінює співрозмовника, виражає повагу до нього, підкреслює його унікальність, становить 16 %. У 8 % позитивнооцінних висловлювань, адресованих чоловіком чоловіку, рівному з ним за соціальним статусом чи посадою, дається комплексна позитивна оцінка співрозмовнику.

При адресації оцінки вищому на соціальній драбині її прагматична сила послаблюється. Мовлення чоловіків, адресоване вищим за посадою чи за соціальним статусом, у маніпулятивному дискурсі характеризується емоційною нейтральністю. Повтори, художні тропи (переважно епітети, метафори), урочиста лексика, образні узагальнення спостерігаються лише за великої посадової / статусної різниці. Фамільярність, інтенсифікатори позитивної оцінки, вигуки, знижена лексика, фразеологізми, а також компліментарні висловлювання у формі окличних чи риторично-питальних речень трапляються в тих випадках, коли комуніканти давно знайомі й перебувають між собою в дружніх стосунках або коли адресант значно старший за віком. Частіше за все це відбувається в спілкуванні пар «начальник – безпосередній підлеглий», «господар – наймит» і под., на-

приклад: (Передерій хоче, щоб старий адвокат, якого він давно знає, допоміг його приятелю) *ПЕРЕДЕРІЙ. Та чуєте ж, ото клопочеться все, де б того аблаката взять?* *Чого ти, кажу клопочешся, коли у нас один аблакат на всю округу – Василь Трохимович: він у законах, як миша в крупі, – на законах спить, законами укривається, законами дише! Самий настоячий законник!* (М. Старицький).

Комуніканти-чоловіки на адресу вищих за посадою чи за соціальним статусом співрозмовників чоловічої статі з маніпулятивною метою висловлюють компліменти щодо інтелектуальних якостей партнера (24 %), його моральних характеристик (24 %), здібностей, талантів, професіоналізму та заслуг (22 %), стосовно його родичів, а також об'єктів чи предметів, належних адресату, чи тих, що мають відношення до нього (4 %). 26 % компліментів, адресованих нижчим вищому за статусом / посадою співрозмовнику, дають загальну позитивну оцінку адресату, підкреслюють його соціальний статус чи професійну належність, маркують повагу.

Вікова асиметрія учасників комунікації чоловічої статі в маніпулятивних контекстах є незначущою: кількість висловлювань, у яких комуніканти істотно різняться за віком, становить 15 %. Компліменти, адресовані старшими за віком співрозмовниками молодшим, кількісно переважають висловлювані молодшими старшим адресатам (9 % і 6 % відповідно).

Вибірка засвідчує зв'язок віку із соціальним статусом чи посадою співрозмовників. Так, із 9 % компліментів, висловлених старшими чоловіками молодшим із метою здійснення маніпулятивного впливу, 6 % висловлювань належать мовцю, вищому за соціальним статусом чи посадою, за співрозмовника, і лише 0,8 % – нижчому. Із 6 % компліментів, адресованих старшому за віком партнеру, в 1,7 % мовець нижчий за соціальним статусом від адресата, а в 0,9 % – вищий.

Загалом у маніпулятивно спрямованих компліментах, що висловлюються старшим за віком мовцем молодшому співрозмовнику, предметом позитивної оцінки зазвичай постають моральні якості адресата та інші риси характеру, розум, виконання дій, можливості, здібності. Типовими також тут є комплексна позитивна оцінка й вираження прихильності до співрозмовника.

Компліменти на адресу старших за віком у маніпулятивних контекстах маркують повагу, акцентують увагу на досвіді адресата, виконанні ним дій, його заслугах, успіхові, професіоналізмі, а також на об'єктах, що мають відношення до нього. Компліменти молодших стосовно старших комунікантів у маніпулятивній стратегії позитиву часто супроводжуються прийомом самоприниження.

Серед висловлювань, адресованих чоловіками чоловікам, що виражають позитивне ставлення до співрозмовника, спостерігається переважання (майже вдвічі) висловлювань, адресантом у яких виступають нижчі за статусом чи посадою співрозмовники. 35 % висловлювань, адресованих чоловіками чоловікам, становлять ті, у яких комуніканти симетричні за віком, посадою чи соціальним статусом. Асиметрія за віком у цілому є незначною (12 %), із них 80 % – адресовані старшими співрозмовниками молодшим.

Мовленнєві тактики поділяють на універсально-вікові та преферентно-вікові (для дітей / підлітків і дорослих). Тактика підвищення значимості співрозмовника є універсально-віковою, оскільки до неї вдаються мовці різних вікових груп, але експресиви, адресовані дорослим дорослому, домінують як у субтактиці позитивного оцінювання,

так і в субтактиці позитивного ставлення до співрозмовника: кількість компліментарних висловлювань, у яких комуніканти складають асиметричну за віком пару («дорослий – дитина» чи «дитина – дорослий») не перебільшують 2,5 % загальної кількості компліментів вибірки. Причому, кількість маніпулятивно спрямованих висловлювань, які дорослі адресують дітям, у чотири рази перебільшує кількість висловлювань, адресованих дітьми дорослим.

За тематикою серед компліментарних висловлювань дорослих щодо дітей переважають ті, у яких предметом позитивної оцінки є розумові здібності та вік дитини. Дорослі, звертаючись до дітей, у компліментарних висловлюваннях часто актуалізують і навіть перебільшують вік адресата (*Тобі вже / аж 10 років*), даючи в такий спосіб високу оцінку розумовим якостям дитини, її вмінням, самостійності тощо. Компліменти щодо зовнішності на адресу дітей в маніпулятивному дискурсі є нечастотними й адресуються виключно дівчатам.

Діти, вдаючись до компліментарних висловлювань із метою здійснення маніпулятивного впливу, дають дорослим загальну позитивну оцінку, виражають захоплення ними або підкреслюють можливість чи здатність співрозмовника виконати ту чи іншу дію, задовольнити прохання тощо.

Лише 1% експресивів вибірки, що виражають позитивне ставлення до співрозмовника, становлять висловлювання, адресатом чи адресантом у яких виступають діти. Однак висловлювання, адресовані дорослими дітям, тут, як і в субтактиці позитивного оцінювання, кількісно переважають.

Володіння стратегією мовленнєвого спілкування залежить як від рівня розвитку комунікативної компетенції співрозмовників, так і від таких психологічних чинників, як ступінь комбінаторності мислення, вміння контролювати свої емоції та здатність використовувати маніпулятивний потенціал мовленнєвих засобів. Специфіку стратегій і тактик представників різних вікових груп визначає той факт, що комунікативна компетенція дорослих, на відміну від дітей, уже розвинена та «арсенал» тактичних прийомів старших за віком є більшим, що зумовлено більшим комунікативним досвідом дорослих [9: 196]. Це частково може пояснити переважання маніпулятивно спрямованих висловлювань, адресованих дорослими дітям.

Як для мовлення жінок, так і для мовлення чоловіків, адресованого дітям під час здійснення маніпулятивного впливу, характерні слововформи із суфіксами зменшеності (*крихіточка, ясочка, сонечко, питаннечко* та ін.), пестливі форми імен, наприклад:

(мати хоче, щоб дитина не запізнилась до школи)

– *Ну, вставай, моя ясочко, уставай. А то й сніданок прохолоне.*

– *Я не хочу снідати!*

– *Ну, давай же,] Ларонько, ти ж у мене така розумна дитина!* (А. Дімаров);  
(начальник заохочує хлопця до роботи) *А Гриша знову мене хвалив:]*

– *Ти беручкий хлопець. Я ж бачу: і не вмієш до ладу, і важко тобі, а не відступаси. Молодчага!* [*У нас перед тобою юнга був, Сашко, так той з нашої шхуни у військово-морське училище пішов.] Наш шкіпер, Влас Микитович, любить таких хлоп'ят, як ти (Д. Ткач).*

Чим меншою є дитина, тим більше пестливих форм в адресованих їй висловлюваннях. Чоловіки в спілкуванні з дітьми середнього та старшого шкільного віку, особливо

чоловічої статі, використовують номінації дружності й стилістично знижену лексику (*дружище, молодчага* і под.).

Жінки адресують компліментарні висловлювання чоловікам переважно рівним їм за віком, статусом чи посадою.

Компліментарні висловлювання на адресу співрозмовника, що має високий статус, містять нормативну та книжну лексику, офіційні титули, звання. Для синтаксису таких висловлювань характерний прямий порядок слів, двоскладна будова речення, закінченість конструкцій. Якщо ж ситуація спілкування неформальна і ролі статуси комунікантів збігаються або статус адресата нижчий за статус адресанта, маніпулятивно спрямовані експресиви можуть містити нелітературні елементи.

Таким чином, маніпулятивна тактика підвищення значимості співрозмовника є універсально-віковою зі значним домінуванням висловлювань, адресованих дорослими дорослим. Вікова асиметрія учасників комунікації тут не є яскраво вираженою. У ситуаціях здійснення маніпулятивного впливу з комунікантами однієї статі спостерігається їх асиметрія за соціальним статусом / посадою: чоловіки рідше адресують компліменти вищим у статусній ієрархії співрозмовникам, натомість як жінки – нижчим. Мовлення вищих за посадою / соціальним статусом маніпуляторів часто засвідчує їх прагнення зменшити дистанцію зі співрозмовником, продемонструвати погляд на комунікативного партнера як на рівного, «свого».

Маніпулятивно спрямоване чоловіче мовлення з висхідним статусним вектором характеризується емоційною нейтральністю. Повтори, художні тропи (переважно епітети, метафори), урочиста лексика, образні узагальнення мають місце лише за великої посадової чи статусної відмінності між комунікантами. Фамільярність, інтенсифікатори позитивної оцінки, вигуки, знижена лексика, фразеологізми, а також компліментарні висловлювання у формі окличних чи риторично-питальних речень притаманні чоловічому мовленню з низхідним вектором у тих випадках, коли між комунікантами дружні стосунки та велика вікова чи посадово-статусна різниця.

Перспективним для подальшого вивчення маніпулятивної стратегії позитиву в цьому напрямі буде вивчення адресної спрямованості позитивнооцінних висловлювань, що функціонують у маніпулятивному дискурсі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Fowler R. *Language in the News : Discourse and Ideology in the Press* / Roger Fowler. – London : Routledge ; New York : Hart, 1991. – 254 p.

2. Крысин Л. П. Введение. Проблемы социальной и функциональной дифференциации языка в современной лингвистике / Л. П. Крысин // *Современный русский язык : Социальная и функциональная дифференциации*. – М. : Языки славянской культуры, 2003. – С. 11-29.

3. Карасик В. И. *Язык социального статуса* / В. И. Карасик. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.

4. Фролова И. С. Вербалізований конфлікт в контексті культури / І. С. Фролова // *Вісник СумДУ*. – 2006. – № 11 (95). – Т. 2. – С. 77-82.

5. Кокойло Л. А. Комплиментарные высказывания в современном английском языке : (структура, семантика, употребление) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Л.А. Кокойло. – К., 1995. – 207 с.

6. Wolfson N. Pretty is as Pretty Does : A Speech Act View of Sex Roles / Nessa Wolfson // Applied linguistics. – 1984. – Vol. 5. – № 3. – P. 236-244.

7. Wolfson N. The Bulge : a Theory of Speech Behavior and Social Distance / Nessa Wolfson // Second Language Discourse : a Textbook of Current Research. – Norwood, NJ : Ablex, 1988. – P. 21-38.

8. Скребнев Ю. М. Введение в коллоквиалистику / Ю. М. Скребнев ; под ред. Сиротининой О. Б. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1985. – 209 с.

9. Галапчук О. Стратегічна поведінка представників різних вікових груп у мовленнєвих ситуаціях знайомства та обговорення планів / О. Галапчук // Науковий вісник ВДУ імені Лесі Українки. – Філологічні науки. – 2000. – № 2. – С. 191-195.

УДК 811.111'37

**Чобан М.В.**  
(Киев, Украина)

## КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МЕТАФОРА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Стаття присвячена розгляду концептуальної метафори, яка відображає міжособисті відношення в схемі передачі. Методика, яка була використана в дослідженні, ґрунтується на концептуальній організації метафоричних висловлювань, розробленої Дж. Лакоффом і М. Джонсоном.*

**Ключові слова:** концептуальна метафора, схема передачі, міжособистісні відношення, категоризація.

*Статья представляет эмпирическое исследование концептуальной метафоры, отражающей межличностные отношения в схеме передачи. Используемая методика основана на концептуальной организации метафорических выражений, разработанной Дж. Лакоффом и М. Джонсоном.*

**Ключевые слова:** концептуальная метафора, схема передачи, межличностные отношения, категоризация.

*The paper presents the empirical investigation of the conceptual metaphor which reflects the interpersonal relations in the transfer schema. The technique used in the study is based on the conceptual organization of metaphorical expressions devised by G. Lakoff and M. Johnson.*

**Key words:** conceptual metaphor, transfer schema, interpersonal relations, categorization.

Проблема категоризации как основного способа организации человеческого опыта является центральной в вопросе о взаимоотношении языка и мышления. С возникновением когнитивной науки, вобравшей в себя результаты научных достижений антропологии, психологии, лингвистики и других наук, традиционный, или “объективистский”

© Чобан М.В., 2012