

НЕПРЯМІ КОМПЛІМЕНТИ В МАНІПУЛЯТИВНОМУ ДИСКУРСІ

Статтю присвячено дослідженню особливостей функціонування непрямих компліментів у маніпулятивному дискурсі. Подано класифікацію маніпулятивно спрямованих компліментарних висловлювань, з'ясовано специфіку їх вербалізації; виявлено ситуації, у яких вони застосовуються найчастіше мовцем.

Ключові слова: маніпулятивно спрямований комплімент, непряме висловлювання, імпліцитність, маніпулятивна стратегія позитиву, тактика підвищення значимості співрозмовника.

Шкицькая И.Ю. Непрямые комплименты в манипулятивном дискурсе. *В статье изучаются особенности функционирования непрямых комплиментов в манипулятивном дискурсе; классифицируются манипулятивно направленные комплиментарные высказывания, выясняется специфика их вербализации, определяются ситуации, в которых они чаще всего используются говорящим.*

Ключевые слова: манипулятивно направленный комплимент, не прямое высказывание, имплицитность, манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника.

Shkitskaya I.Yu. Indirect compliments in manipulative discourse. *The article deals with peculiarities of functioning of indirect compliments in the manipulative discourse. The manipulative-directed complimentary utterances are classified, the specificity of their verbalization is clarified, the situations, where they used by the speakers more often, are determined.*

Keywords: manipulative-directed compliment, indirect utterance, implicity, manipulative strategy of positive, the tactics of rising of the speaker's significance.

Зразки поведінки, що забезпечують емоційну комфортність спілкування, у різних культурах є різними. Вони ґрунтуються на відмінностях ціннісних орієнтацій етнокультур, ментальних рис. Однією з особливостей менталітету українців є імпліцитність, завуальованість думок, почуттів, прагнень. Їм притаманно непрямоговоріння: використання переносного значення слів, гумор, іронія, некатегоричність, аргументованість, позитивна мотивація (мовні формули з позитивним налаштуванням), іронічна емоціогенність, дружня тональність [5: 81]. Схильність до непрямоговоріння виявляється передусім у непрямих мовленнєвих актах мовленнєвих діяч, ілокутивна ціль яких не знаходить прямого відображення в мовній структурі вжитого висловлення.

Непрямі мовленнєві акти були об'єктом багатьох мовознавчих праць, зокрема Т.А. Колосової, Т.В. Булигіної, Н.Ф. Гладуш, Т.А. Шишкіної, Дж. Ліча, О.І Герасимової, Р. Конрада, О.А. Романова, М.В. Нікітіна, Г.Ю. Широких тощо.

Специфіку вербалізації імпліцитного смислу досліджували Дж.Р. Серль, Дж. Сейдок, І.Р. Гальперін, Г.П. Грайс, О.В. Падучева, Л.А. Нефедова, Т.І. Спільман, В.А. Кухаренко, К.А. Долинін, А.І. Шаповал, Є.Й. Шенгельс, О.В. Єрмакова, Л.В. Лисоченко, М.М. Кожина, О.М. Зав'ялова, Ю.К. Пирогова, С.О. Швачко, Л.М. Невідомська, Т.А. Космеда, Л.Р. Безугла, О.В. Проценко та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, у яких з'ясовуються особливості непрямих висловлювань, лінгвістичної розвідки потребують непрямі компліменти, уживані мовцем під час здійснення маніпулятивного впливу на співрозмовника.

Метою статті є дослідження непрямих маніпулятивно спрямованих компліментів, виокремлення серед них власне непрямих та імпліцитних, з'ясування специфіки їх вербалізації, особливостей ситуацій, у яких вони мають місце.

Непрямими називають мовленнєві акти, смисл яких виводиться не буквально, а з опертям на підтекст. Речення, «що містить показники ілокутивної сили для одного типу ілокутивного акту, може вимовлятися для здійснення, *крім того*, ілокутивного акту іншого типу» [7: 195]. Інакше кажучи, ілокуція може передавати інший пропозиціональний зміст, за допомогою непрямих мовленнєвих актів мовець передає слухачеві більший зміст, ніж той, який він реально повідомляє.

Отже, розмежування прямих і непрямих висловлювань відбувається за принципом відповідності / невідповідності структурно-семантичного змісту висловлення його ілокутивній функції. Непрямі висловлювання характеризуються додатковим смислом та невідповідністю структурного оформлення висловлювання його прагматичному потенціалу й ілокутивному значенню.

У непрямому ілокутивному акті спостерігається невідповідність форми речення типу ілокутивного акту при відповідності пропозицій. У імпліцитному ілокутивному акті пропозиція розпізнається шляхом прагматичного висновку з пропозиції прямого ілокутивного акту (*Передайте мені сіль* – пряме висловлювання, *Можете передати мені сіль?* – непряме висловлювання, *Суп зовсім несолений* – імпліцитне висловлювання).

Імпліцитність можна з'ясувати лише виходячи з аналізу конкретної ситуації. Прихована інформація міститься у фонових знаннях співрозмовників або передбачається адресантом як результат раціонального мислення адресата [6: 174]. Об'єктивними умовами імпліцитності є необлігаторність, вторинність, особливість вираження, наявність джерел виявлення латентного смислу та здатність виступати зв'язним елементом (конектором) у тексті. Імпліцитне вираження не дорівнює відсутності вираження: імпліцитний зміст – це зміст, виражений в особливий спосіб.

За способом репрезентації комунікативного наміру (способом реалізації) на прями та непрямі поділяються і компліментарні висловлювання.

Ознаками прямих компліментів є експліцитне вираження об'єкта позитивної оцінки й оцінного предиката, форма стверджувального чи окличного двоскладного речення. Л.О. Кокойло однією з ознак прямих компліментів також вважає безпосередність відношення об'єкта позитивної оцінки до адресата [3]. На думку В.В. Зірки, основна відмінність між прямою та непрямою оцінкою полягає в тому, що пряма оцінка категорична, вона – абсолютно якісна, а непряма – ще й кількісна [1: 157]. Компліменти, у яких позитивна оцінка адресата не виражена експліцитно, а виводиться як семантичний наслідок із репліки, що є більшим посиленням, О.С. Іссерс називає «дедуктивними» [2: 186].

До прямих компліментарних висловлювань належать не тільки ті, у яких об'єкт позитивної оцінки й об'єкт вираженого інтенційного стану збігаються, а також висловлювання, у яких вони не збігаються. Так, комплімент *Яке смачне тістечко!* адресований господині, що його приготувала, а не тістечку.

Непрямими називають ситуативні компліментарні висловлювання, комунікативний смисл яких не має спеціальних формальних показників у структурі висловлювання і витікає із загальної ситуації мовлення, тобто виражений імпліцитно. Непрямі компліментарні висловлювання поділяються на власне непрямі та імпліцитні. У власне непрямих компліментах об'єкт позитивної дії й оцінний предикат виражені експліцитно, але при цьому висловлювання має форму питального речення або оцінне судження не вичерпує пропозиціонального змісту висловлювання [4].

Розміщення бажаного для адресата компонента смислу в імпліцитному шарі висловлення є одним із найважливіших способів мовленнєвого впливу, тому непрямомоворіння та імпліцитність – невід'ємний атрибут маніпулятивної стратегії позитиву як способу здійснення впливу на співрозмовника.

Власне непрямі компліменти, що функціонують у маніпулятивному дискурсі, представляють:

а) *речення, питальна форма яких передає стверджувальний зміст, зокрема маркує позитивну оцінку*. У таких конструкціях об'єкт позитивної оцінки експліцитний, а оцінний предикат може бути або експліцитним, або не вираженим. Ідеться про компліменти, оформлені риторично-питальними реченнями з питальними словами *куди, як, де, звідки, хто, кому, чий, хіба* на зразок *Куди нам до тебе?, І де ти такий узявся?, Хто тебе народив такою щирою?, Хто вас не знає?, І звідки ти узявся такий розумний?, Кому, як не тобі, керувати відділом?*, наприклад: (організатор мистецької виставки заспокоює відомого художника) – *Ну це вже ви загнули, вельмишановний Інокентію Гордійовичу, – солодкувато проворкотів Дудченко, розливаючись в усмішці.*] – *Хіба можна відкривати виставку без вашого полотна?!* (П. Гуріненко); (хлопець підтакує бабусі дівчини, яка йому подобається)

– *Правду я кажу, Олексійку?*

– *Хіба ж ви казали коли неправду?* (В. Захарченко). До цієї групи можна віднести також висловлювання, оформлені питальними реченнями із присудком на позначення позитивної оцінки на зразок: *А ти все цвітеши?, Гарнішаєш?*

б) *реченстві структури, оцінний компонент у яких не вичерпує пропозиціонального значення висловлення*, наприклад: (начальник заохочує підлеглого на виконання складного і небезпечного завдання) – *Я вважаю, що вам випала щаслива нагода показати свої здібності* (І. Головченко, О. Мусієнко) – пор.: «Вам випала щаслива нагода (показати свої здібності)» ↔ «Ви здібні»; (самотня жінка фліртує з чоловіком) – *Чи ви, бува, не той пан, за якого всі заміж хочуть?* (Г. Тарасюк) – пор.: «Я припускаю, що Ви – пан, за якого всі хочуть заміж»;

в) *конструкції, у яких значення позитивної оцінки набуває вказівний, рідше присвійний займенник (такий (-а, -і), твій / ваш)*, наприклад: (викладачка

університету запрошує поета на фуршет) — *Проходьте, проходьте, трошки тісніше послікуємося, а то ви вже хотіли тікати;*] у нас нечасто бувають поети *вашого рівня* (С. Процюк) — пор.: «У нас нечасто бувають поети високого рівня»; (майор опитує свідка) — *Я б ніколи не дозволив собі обманути таку дівчину.* [Кондукторка зітхнула, але очі в неї посвітлішали (Р. Самбук) — пор.: «Я б ніколи не дозволив собі обманути вас», «ви — хороша дівчина».

Імплицитними компліментами, що функціонують у маніпулятивному дискурсі, є позитивнооцінні висловлювання, у яких мовець передає сподівання, припущення, благоповажання чи висловлює віру в позитивні якості, можливості чи успіх співрозмовника, наприклад: (науковець домагається належної плати за свої винаходи від роботодавця-замовника) — *Досі ви платили за шанс, — спокійно відповів біолог. —] А зараз треба платити за предмет, який щонайдовше через півтора року зробить вас наймогутнішою людиною у світі* (В. Савченко) — пор.: «Я вважаю, що Ви можете стати наймогутнішою людиною у світі» = «У вас є те, що дає підстави мені вірити в це»; (редактор газети хоче, щоб старий коваль співпрацював із газетою) — *Чого ж це ви до нас не заходите? — спитав редактор.] — Мабуть, вирішили цілу статтю дати про своє село?*

[*Як відомо, Степан Трохимович ніяких таких вирішень не приймав, але припущення редакторове йому подобалося: як не як, а все-таки не прийдеться позичати очей у сірка* (М. Хвильовий) — пор.: «Я вважаю, що ви здатні написати статтю»; (Маюфес гармонізує стосунки зі спільником Феногеном перед обгородкою) *МАЮФЕС.] Пора, пора вже вам на своє хазяйство* (І. Карпенко-Карий) — пор.: «Ви заслуговуєте на те, щоб мати своє хазяйство».

Типовими для маніпулятивної стратегії позитиву є імпліцитні компліменти, виражені реченнями з узагальненим значенням, що передають певний стан справ, закономірності, тенденції, наприклад:

(священик хоче сподобатись пані Зоні — делегату громадської організації «Наша школа», яка має виступати перед його парафіянами)

— *Звідки отець знають, що я покурюю потроху? — спитала кокетливо.]*

— *Тепер майже кожна елегантна дама курить <...>* (І. Вільде) — пор.: «Ви курите» → «Ви — елегантна дама»; (Конецпольський гармонізує стосунки зі своїм підлеглим) — *Отож слухай. Тебе вплутувати в цю справу я не буду. Навіщо?]* *Треба цінувати того, хто вірно нам служить.* [Ми візьмемо Хмельницького руками тих, хто сукупно з ним мед п'є!] (В. Кулаковський) — пор.: «Ти вірно нам служиш», «Я тебе ціную». У структурах з узагальненим значенням іменник на позначення об'єкта позитивної оцінки часто має форму множини, наприклад: (слуга запобігає перед артистом, у якого постійно позичає гроші)

ІВАН. Ну йди вже! Ти так тут нагадив улесливістю, що у мене починає голова боліть.

КРАМАРЮК. Нерви, нерви!] У геніїв благородні нерви! (І. Карпенко-Карий) — пор.: «У вас починає боліти голова» → «У вас благородні нерви» → «У геніїв благородні нерви» → «Ви — геній!».

Серед імпліцитних компліментів частотністю в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву відзначаються полілокутивні висловлювання,

що в прямий або непрямий спосіб передають пропозиції про співпрацю, а також запрошення обійняти вищу посаду чи виконувати громадську роботу, наприклад: (замполіт умовляє сержанта стати комсоргом роти) – **Я пропоную тобі посаду комсорга роти, фактично будеш помічником у замполіта** (А. Сивирин) – пор.: «Я високо тебе оцінюю, тому пропоную посаду комсорга роти». Типовим для компліментів-пропозицій є оформлення безособовими реченневими одиницями, а також структурами, у яких іменник на позначення об'єкта позитивної оцінки має форму множини, наприклад: (начальник шукає надійного водія)

– *Зарікся я за кермо сідати! До віку вічного зарікся!*

– *М-да <...> – На лице Ксьондза лягла тінь смутку. – А я на вас так розраховував <...>.] Мені, бачте, потрібен рішучий і безстрашний напарник. І при цьому – класний водій авто <...>* (І. Головченко, О. Мусянко) – пор.: «Я вважаю вас рішучим і безстрашним напарником і класним водієм авто»;

(роботодавець запрошує на роботу фахівця) *Ого вагався.*

– *У мене нема освіти.]*

– **Нам потрібні талановиті спеціалісти, а не дипломовані неуки**, [– *заявив роботодавець, чим ущент розбив останні сумніви Ого* (В. Слапчук) – пор.: «Ви – талановитий спеціаліст» → «Ви нам потрібні».

Імпліцитно позитивну оцінку передають конструкції з дієсловами у формі умовного способу з бажальним значенням на зразок *Тебе б до нас у бюро!, Мені б твоє перо!*, а також речення, що виражають заздрість чи вказують на можливість крадіжки об'єкта позитивної оцінки, наприклад: (панський управитель прийшов просити селянина переселитись із лісу) – **Гляди, чоловіче, отаку молодицю й викраде якийсь дідько з лісу <...>** (М. Стельмах).

До імпліцитних компліментів також відносяться прохання про пораду. Такі висловлювання маркують позитивну оцінку розумових здібностей адресата, його вмінь, компетентності, досвіду, а також є виявом довіри та поваги з боку мовця, наприклад: (начальник шукає надійного водія) – *Сідайте, – попросив його Ксьондз.] – Я хотів про щось порадитися. [Це правда, що ви колись добре водили машину?* (І. Головченко, О. Мусянко).

Імпліцитними компліментарними висловлюваннями, що функціонують у маніпулятивних контекстах, є також висловлювання, у яких передається стан співрозмовника / констатується факт, із якого виводиться позитивне оцінне судження, наприклад: (староста-«перевертень» хоче співпрацювати із шевцем) –... **Шевцюю вільно, заробляй добрі гроші, живи спокійно. Адже сам пан офіцер замовив у тебе чоботи. Постарайся зробити так, щоб йому сподобалися. Для тебе ж краще буде <...>** (Д. Ткач) – «Сам пан офіцер замовив у тебе чоботи» = «Ти добре шиєш чоботи»; (художник-нездара запобігає перед відомим художником) **Покликаний оглянути нову картину високого метра, ледве переступивши поріг, зупинявся, широко розкривав очі, розтуляв рота, німів на хвилину, вєттак скрикував верескливим голосом, затуляв обличчя руками й кидався вєт з майстерні: – Недостойний! Недостойний єсмь!** (Ю. Мушкетик) – пор.: «Картина настільки гарна, що я недостойний бачити її»; [Одначе позавчора, переступивши поріг майстерні, де на мольберті стояв

новий, щойно завершений портрет Кукольника, він [Яненко. — І.Ш.] ледве блиснув на портрет очима, заплющив повіки, захитався й вигукнув трагічним голосом:] — **Осліп. Братиці, осліп!** (Ю. Мушкетик) — пор.: «Картина настільки гарна, що я втратив зір (від надмірних почуттів)».

У маніпулятивній стратегії позитиву представлений такий різновид імпліцитних компліментарних висловлювань, як компліменти-натяки. Натяк — слово чи вираз, у якому думка висловлена неявно, не повністю, передбачає розуміння по здогадці. Відтак, натяк є одним із способів непрямой передачі інформації.

Дискурсну стратегію натяку досліджували Ф.С. Бацевич, Є.Г. Борисова, З. Вендлер, І.М. Кобозева, Н.І. Лауфер, О.Н. Костецька, Р.В. Хвощевський, О.М. Белозерова та ін. Близьким до поняття натяк є введене в лінгвістику П-Г. Грайсом поняття мовленнєвої імплікатури, що являє собою лінгвальне явище, яке полягає в розмежуванні того, що звучить у висловлюванні, і того, що насправді має на увазі мовець. Можливість імплікацій залежить від того, як оцінює адресат конотативні можливості адресата, тобто ступінь розуміння засвоєння повідомлення [1: 84].

Компліменти з натяками в маніпулятивних контекстах не чисельні. Найчастіше вони функціонують у ситуаціях флірту, коли мовець хоче сподобатись представнику протилежної статі або (щоб) використати його симпатію у своїх інтересах, наприклад: (Домантович, який здогадався про наміри розвідниці Нонни закохати його в себе і вивідати необхідну інформацію, підігрує їй)

— *А ви надовго приїхали до брата?*

— *Це залежатиме від того, як мене тут прийматимуть <...>*]

— **Коли б це залежало від мене <...>** (Ю. Дольд-Михайлик);

(відвідувач корчми фліртує з господинею)

ГОРПИНА. Спасибі. Не минайте ж нашої хати <...>

СТЕПАН.] **Та я щодня б завертав, якби ласка** [(підморгує і чуха потилицю)

Га?

ГОРПИНА. Якої ж вам ще ласки? (М. Старицький).

Компліменти-натяки в ситуаціях флірту слугують непрямому вираженню позитивних почуттів (симпатії чи кохання) до адресата. З одного боку, вони «страхують» мовця від комунікативної невдачі, дають можливість легко вийти із ситуацій невзаємності, відмови, а, з другого, — дозволяють мовцю продемонструвати свою кмітливість, дотепність, розумові здібності, слугують засобом зменшення дистанції між співрозмовниками, наприклад: (квартирант хоче гармонізувати стосунки з господинею)

— *Коли ваш план здійсниться, я обіцяю вам пост незмінного друга дому!*

— **Боюсь, що Штенгель** (наречений господині. — І.Ш.) **не затвердить мене на цій посаді** <...> (Ю. Дольд-Михайлик) — пор.: «Штенгель не затвердить мене на цій посаді, бо ревнуватиме» — «Ревнують гарних жінок та тих, яких люблять» → «Ви гарна жінка / заслуговуєте любові»; (Варка хоче вийти заміж за Степана на зло Гнату)

ВАРКА. *Ти думаєш, що я до Гната?*

СТЕПАН. Кажуть.

ВАРКА. Не вір. Мені такі парубки не до вподоби. Правда, він упада за мною, а мені про нього байдуже <...>.] Я скоріше полюблю смирного, роботящого <...> (І. Карпенко-Карий) – пор.: «Я люблю тебе».

За результатами дослідження, серед видів непрямих ілокутивних актів компліменту в маніпулятивному дискурсі домінують важчі для розпізнавання – імпліцитні компліментарні висловлювання (54 % порівняно з 46 % власне непрямих).

У мовознавстві побутує думка про зв'язок непрямих висловлювань із категорією ввічливості. Так, непрямим висловлюванням приписується здатність створювати приємну атмосферу для спілкування (див. наприклад, [7: 213]. Але це передусім стосується таких мовленнєвих актів, як директиви, прохання, накази, докори, звинувачення тощо.

Непрямі мовленнєві акти вважають увічливішими, тоді як прямі сприймаються як увічливі лише за певних обставин [9: 118; 10: 7]. Однак непрямі висловлювання не повинні суперечити максимі прагматичної зрозумілості: «зважуй співвідношення ступеня примусу, який відчуває адресат, коли ти спонукаєш його вчинити якусь дію, і ступеня примусу, який він відчуває, коли ти робиш своє повідомлення важким для розпізнавання» [8: 144]. Сказане стосується здебільшого негативної ввічливості. Причиною ж непрямого вживання компліментарних висловлювань, які представляють позитивну ввічливість, є прагнення мовця не порушувати норм увічливого спілкування (дотримуватись міри, бути скромним і т.д.).

Деякі дослідники обстоюють думку про те, що виражені в непрямий спосіб компліментарні висловлювання виглядають більш щирими [3: 108], відмова від кліше та шаблонів дозволяє переконати співрозмовника в щирості [4]. Так, В.Я. Міщенко зауважує, що хоч, з одного боку, непрямі компліментарні висловлювання ускладнюють розпізнавання повідомлень, з другого, – вони «сприяють тому, щоб в адресата лишилось якомога менше сумнівів у щирості мовця» [4: 73].

Застосовуючи маніпулятивну стратегію позитиву, мовець на перший план висуває прагнення бути зрозумілим у бажанні підвищити оцінку співрозмовника, виявити свої позитивні почуття до нього, уникнути двозначності, яка б могла спричинити або глузування з об'єкта впливу, або нерозуміння. Запевняння в щирості тут здійснюється зазвичай у прямий спосіб. Цим можна пояснити те, що серед компліментарних висловлювань, зафіксованих вибіркою, на непрямі припадає невеликий відсоток (5,7 %).

Таким чином, використовуючи як прагматичні прийоми різні імплікатури, адресант із маніпулятивною метою закодує зміст повідомлення, для розшифрування якого адресат повинен удатися до прогностичної діяльності. У такий спосіб у тактиці підвищення значимості співрозмовника представлена категорія прогностичності, співвідносна з категорією інтерпретованості тексту.

Подальшу перспективу дослідження пов'язуємо зі з'ясуванням відмінностей між маніпулятивно спрямованими непрямыми компліментарними

висловлюваннями та непрямими компліментами, уживаними мовцем у ситуаціях, що не передбачають здійснення маніпулятивного впливу на співрозмовника.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Зирка В.В.** Манипулятивные игры в рекламе : лингвистический аспект : [монография] / В.В. Зирка. – Днепропетровск : ДНУ, 2004. – 291 с. 2. **Иссерс О.С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – изд. 5-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с. 3. **Кокойло Л.А.** Complimentarные высказывания в современном английском языке : (структура, семантика, употребление) : дис... канд. филол. наук : 10.02.04 / Л.А. Кокойло. – К., 1995. – 207 с. 4. **Мищенко В.Я.** Комплімент в мовленнєвій поведінці представників англomовних (британської та американської) культур : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / В.Я. Мищенко. – Х., 1999. – 18 с. 5. **Різун В.В.** Лінгвістика впливу : [монографія] / Різун В.В., Непийвода Н.Ф., Корнєєв В.М. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2005. – 148 с. 6. **Серль Дж.Р.** Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике / под общ. ред. Б.Ю. Городецкого. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 170-194. 7. **Серль Дж.Р.** Косвенные речевые акты / Дж.Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике / под общ. ред. Б.Ю. Городецкого. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 195-223. 8. **Blum-Kulka Sh.** Indirectness and politeness in requests same or different? / Sh. Blum-Kulka // Journal of pragmatics. – 1987. – № 11. – P. 131-146. 9. **Lenk H.** Deutsche Gesprächskultur / Hartmut E. H. Lenk. – Helsinki : Universitätsverlag, 1995. – 215 s. 10. **Watzlawick P.** Menschliche Kommunikation / P. Watzlawick, J. Beavin Bavelas, D. Jackson. – Bern : Huber, 1990. – 271 s.