

РОЛЬ ФРАЗЕОЛОГІЗМІВ У СИТУАЦІЯХ ЗДІЙСНЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

У статті розкрито впливовий потенціал фразеологізмів як прецедентних феноменів маніпулятивного дискурсу позитиву. Виявлено особливості функціонування та мовного вираження фразеологічних одиниць у ситуаціях маніпулювання співрозмовником.

Ключові слова: фразеологізм, прецедентне висловлювання, маніпулятивна стратегія позитиву, тактика підвищення значимості співрозмовника, тактика солідаризації, тактика позитивної самопрезентації, засіб вербалізації.

Шкицкая И. Ю. Роль фразеологизмов в ситуациях манипулятивного воздействия.

В статье раскрыт потенциал воздействия фразеологизмов как прецедентных феноменов манипулятивного дискурса позитива. Определены особенности функционирования и языкового выражения фразеологических единиц в ситуациях манипулирования собеседником.

Ключевые слова: фразеологизм, прецедентное высказывание, манипулятивная стратегия позитива, тактика повышения значимости собеседника, тактика солидаризации, тактика позитивной самопрезентации, средство вербализации.

Shkitska I. Y. Role of idioms in situations of exercising manipulative influence. *This article demonstrates the influential potential of idiomatic expressions as precedent phenomena of positively-colored manipulative discourse. It reveals the peculiarities of functioning and linguistic expression of phraseological units in the situations of manipulating an interlocutor.*

Keywords: idiomatic expression, precedent expression, positively-colored manipulative strategy, tactics of raising the value of an interlocutor, tactics of solidarity, tactics of positive self-presentation, means of verbalization.

Сучасна людина є свідком інтенсифікації розвитку нових інформаційних технологій, демократизації та глобалізації суспільних процесів, зростання темпів життя, його інформаційної перевантаженості, віртуалізації міжособистісного спілкування. За таких умов важливим є вміння протистояти маніпуляторам, уникаючи конфліктів і приймаючи правильні рішення. Тому в лінгвістиці актуальності набули дослідження, присвячені з'ясуванню особливостей вербалізації маніпулятивного впливу – прихованого впливу, що базується на грі та характеризується спрямованістю на одержання односторонньої вигоди.

Серед маніпулятивних стратегій виокремлюється маніпулятивна стратегія позитиву. Її визначаємо як стратегію зміни поведінки, емоційно-психічного чи ментального стану співрозмовника шляхом повідомлення йому приємної інформації. Цю стратегію репрезентують тактика підвищення значимості співрозмовника, тактика солідаризації і тактика позитивної самопрезентації. Суть першої тактики полягає в позитивному оцінюванні співрозмовника та вираженні прихильності до нього, другої – у демонструванні спільного з об'єктом впливу, третьої – у поданні себе у вигідному світлі.

Мета статті – з'ясувати функції фразеологізмів як прецедентних феноменів у маніпулятивному дискурсі позитиву, окреслити їх тематику, виявити особливості вживання мовцем із метою маніпулювання.

Одним із засобів вираження емоційної оцінки в експресивному контексті, що повідомляє про якийсь «предмет» у певній об'єктивній модальності,

одночасно передає думку мовця про повідомлюване, його емоційне ставлення і оцінку «предмета мовлення» [3: 185], постають фразеологізми. Фразеологізми, будучи прецедентними феноменами, уживаються під час здійснення маніпулятивного впливу.

Прецедентне висловлювання – репродукований продукт мовленнєво-мислетворчої діяльності, що є складним знаком, сума значень якого не дорівнює його смислу, характеризується відтворюваністю в мовленні носіїв мови. Крім фразеологізмів, до прецедентних висловлювань також відносять цитати з текстів (див., наприклад: [5; 2]). Прецедентні тексти були об'єктом розгляду в працях Г. Г. Слишкіна, К. С. Серажим, Д. Б. Гудкова, Ю. М. Караулова, І. В. Захаренко, В. В. Красних, Ю. А. Блінової, Е. Б. Ушакової тощо.

Про впливову функцію прецедентних висловлювань, зокрема ідіом, писали Є. М. Верещагін, О. О. Юрковська та ін. Так, за словами О. О. Юрковської, головне призначення ідіоми – бути знаряддям мовленнєвого впливу [6: 203]. Ідіоми підсилюють ефективність аргументації. Вони використовуються адресантом за відсутності та недостатності фактичного матеріалу чи підстав для здійснення впливу.

За законом економії мовленнєвих зусиль, ідіоми повідомляють адресату більше інформації, ніж нейтральні висловлювання [1: 126]. Мету вживання клішованих висловів Т. М. Ніколаєва вбачає в соціалізації особистості. Послугуючись мовленнєвими стереотипами за принципом згоди, мовець виявляє свою належність до певної соціальної групи: «Я – ваш!» чи «Я – з такої-то групи!» [4: 257-258]. Кліше скорочують дистанцію між співрозмовниками, посилюють експресивність. У прислів'ях до того ж акумулюється багатовіковий досвід соціуму, тому текст, що їх містить, сприймається як переконливий і достовірний.

У зв'язку з тим, що маніпулятивну стратегію позитиву найповніше передає тактика підвищення значимості співрозмовника, під час аналізу найбільше фразеологізмів було зафіксовано саме в межах її реалізації.

Фразеологічні засоби тактики підвищення значимості співрозмовника репрезентують переважно приказки, сполучення фразеологізованого типу (наприклад: *як не крути – як не верти; там, де сила, – там і правда*) та сполучки, що стоять на шляху фразеологізації, на зразок *вистрибнути на коня, ловити мишей у темній хаті*.

Мають місце в маніпулятивному дискурсі позитиву також і порівняння: *ревів як бугай, багата як земля, тверезий як скельце, (усе) вилізе як шило з мішка* та ін., наприклад: (голова місцевого осередку компартії заспокоює хлопця й заохочує його до роботи) *Я тільки те знаю, хлопче, хоч саказати, що я впевнений, що ти не всипав би нікого, аби мали там з тебе живцем шкіру здерти <...> А щодо співпраці з поліцією, то так схоже на тебе, як свиня на великий піст чи хвіст на панахиду* (І. Вільде); (пан просить наймичку допомогти йому в сердечних справах) [ЦОКУЛЬ.] *О, я знаю, що коли ти візьмешся за діло, то воно піде як по маслу. Іди ж поклич Панаса до мене та закинь йому кілька слів. Виручай, чорноброва!* (І. Карпенко-Карий).

Фразеологізми в межах реалізації тактики підвищення значимості співрозмовника функціонують:

а) у складі компліментарних висловлювань. Серед них вирізняються фразеологізми, що характеризують виконання адресатом певної роботи, його вчинки, маркують ділові (рідше — моральні) якості, уміння, здібності, досвід (*вибити з колії, з їсти зуби, дати відкоша, знати на зубок, золоті руки, командувати парадом, підкласти плече, проїмати сльозами, розплющити очі, стати на ноги, За битого двох небитих дають* і под.); фразеологізми із загальною позитивною оцінкою адресата (*на вагу золота, можна перерахувати на пальцях, серед білого дня із свічкою (такого) не знайти* і т. д.), а також ті фразеологічні одиниці, за допомогою яких мовець-маніпулятор висловлює впевненість у доброму майбутньому об'єкта впливу (*не за горами, і на нашій вулиці буде свято, (такі люди) на дорозі не валяються* та ін.), наприклад: (науковий керівник домагається того, щоб пошукувачка залишила журналістику й повернулася до наукової роботи) ... *але я закликаю вас не закопувати в землю свій талант і не робити такої прикrostі рідному батькові* (Н. Сняданко);

б) у складі висловлювань, що виражають позитивне ставлення до співрозмовника. Тут домінують фразеологізми, що маркують відданість (*передеру горло, у вогонь ладен скочити* і под.), передають інтенсивні позитивні почуття — кохання чи захоплення (*баньки більма засліпили, голова пішла обертом, голова макітриться, душі не чую, забила баки / памороки, очі виймає / вибирає, утратив голову* і т. д.), наприклад: (курінний отаман хоче гармонізувати стосунки з гетьманом) *Сам султан тікав від тебе, киваючи п'ятами. Та горло я тому передеру ось цими руками, хто наважиться про тебе гавкнути зайве, орле ти наш непереможний!* (З. Тулуб); (Василь домагається взаємності в коханні) [ВАСИЛЬ.] *То, може, я тебе боюсь, бо ще ніхто мені так памороки не забивав* (М. Старицький);

в) як супровід маніпулятивно спрямованих позитивнооцінних експресивів.

Серед них виокремлюємо приказки, здебільшого на позначення дії та її результату (*битись об заклад, курям на сміх, накивати п'ятами, тримати на оці* і под.), прислів'я, що маркують закономірності (*З вовками жити — по-вовчому вити, Нема пророка в ріднім селі, Не святі горшки ліплять* і т. д.), порівняння, наприклад: (менеджер цілительки вмовляє її вбратися в сценічне вбрання) *Чому ти не перевдягася? Ти ж ризикуєш загубити свій імідж... Ореол новоявленої Богородиці... Ти ж розумна жінка <...> І знаєш добре: нема пророка у ріднім селі* <...> (Г. Тарасюк).

Особливою частотністю відзначаються фразеологізми, використовувані мовцем для реалізації прийому самоприниження (*махнув рукою, руки опустилися* і под.) та прийому протиставлення адресата третім особам, зазвичай негативно оцінюваним (*крутить хвостом, наставили роги, пасуть задніх, піджав хвіст, плував на рівному, тікав без оглядки* і т. д.), наприклад: (Караїмович підбиває сотника ініціювати здачу фортеці) *Коли б ти, сотнику, був на моєму місці, то, мо', й відрадив би реєстровців від братовбивчої війни. А я що <...> Я й балакати до пуття не вмію. Не вийшло, то й руки опустилися <...>. А тебе козакі люблять, вірять тобі. Ти б їх повів за собою* (В. Чермерис).

Фразеологізми в маніпулятивному дискурсі позитивну виконують функцію зменшення дистанції між комунікантами, вносять емоційну розрядку

в спілкування, дозволяють мовцєві продемонструвати свою дотепність і почуття гумору, а також виявити симпатію до співрозмовника.

Часто за допомогою фразеологізмів мовець дає перебільшену позитивну оцінку комунікативному партнерові (*дістане з-під землі, дістане зорі, дістане зірку з неба, дістане з пекла, полізе чорту на роги, полізе чорту в зуби (заради поставленої мети), скрутить роги самому чорту, скрутить в баранку, переверне гори* і т. д.), наприклад: (полковники хочуть доручити виконання завдання присутньому козакові Андрію Шпаченку)

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

– *Доручимо це діло Шпаченкові*, – [запропонував Данило.] – *Андрій і чорта з пекла на налігачі приведе*, – [похвалив шурина] (Т. Микитин).

Типовими для маніпулятивних контекстів є позитивнооцінні експресивні з модифікованими фразеологізмами, наприклад: (редактор газети вмовляє робітника стати дописувачем – сількором) «*Що ви, папашо!* – [сказав редактор.] – *Хіба сількори мусять обов'язково святі горщики ліпити?*» (М. Хвильовий) – пор.: «Не святі (не боги) горщики ліплять»; (начальник не хоче, щоб підлеглий звільнявся з роботи) *Без вас ми не закінчимо «лоцмана». І в кого ви позичатимете очей, коли повернеться тато Гриша?* (А. Дімаров) – пор.: «позичити очей у Сірка» – втратити почуття сорому, власної гідності; (Нетудихата запрошує гетьмана до співпраці) *Ти іншому навчений. Вишкіл офіцерський маєш, освіту високу, красно балакати вмієш з усілякими людьми вельможними. Лиман і море Чорне знаєш як свої кишені* (В. Савченко) – пор.: «знати, як свої п'ять пальців» – дуже добре, досконало; (телеведучому відмовляють у співпраці) *Ти дуже талановитий. У тебе надзвичайно потужна харизма. Таких на українському телебаченні можна перерахувати на пальцях однієї руки. А багато в чому ти взагалі єдиний і унікальний* (І. Бузько) – пор.: «перерахувати на пальцях» – мало.

У маніпулятивному дискурсі позитиву функціонують також усічені форми фразеологізмів і неповні фразеологізми, наприклад: (Василь умовляє сусіда класти йому компанію – гуляти із сільськими дівчатами)

– *Та воно й не діло, а так, примха, ерунда, одним словом. Ти до дівчат як, ходиш?*

– *Ну, про що ти, Васько?*

– *Не червоній, не червоній! Хто ж не знає Сміянів? Он і твій батько був – ого! В тихім болоті ... Ти можеш кинути оцю сапу, щоб ми поговорили?* (П. Загребельний) – пор.: «у тихому болоті чорти водяться».

Типовим для маніпулятивного дискурсу позитиву є прийом запевняння співрозмовника в ширості. Він може вербалізовуватися за допомогою складнопідрядних займенниково-співвідносних речень фразеологічного типу – запрягань на зразок *Щоб я був такий здоровий, який (-а) пан / пані + [прикметник на позначення позитивної оцінки], складнопідрядних із підрядним умови на зразок *Хай мене Бог покарає / грім поб'є, якщо брешу; Та щоб я в землю вріс, якщо брешу; Провалитись мені крізь землю, якщо обманюю*, наприклад: (продавець хоче догодити потенційному покупцеві) *Вай, як панові докторові до лица оцей піджак! Наче пошитий на пана доктора! <...> Що за фігура, що за фігура! <...> Та за таку фігуру всі панночки нашого Миргорода віддадуть**

увесь свій посаг! <...> **Щоб я був такий здоровий, який красивий пан доктор в оцьому котелку!** (А. Дімаров); (Василь залицяється до Галі) **[ВАСИЛЬ.] Та щоб я в землю віс, коли брешу <...> коли ти не скувала мого серця навіки** (М. Старицький).

Створенню неформальної атмосфери спілкування сприяють також фразеологізовані сполуки, наприклад: (селянин-прохач запобігає перед адвокатом) **[ПЕРЕДЕРІЙ.] Діло? Саме посліднє діло! Знаючому чоловікові — плюнути на його, та й годі! Ну, а звісно йому, темному, то клопоту та думок чимало: один каже те, другий — друге, а третій — третє, той на строк верне, а той на окружний справля, кат їх розбере!** (М. Старицький); (Неживий чекає від Секлетини дотримання обіцянки — виказати Івана) **Ну, що воно таке — й сам себе не поїму. От дивись я в управі на мужиків — кудлаті всі якісь, закурені, брудні, наче вони, п'яні, повік не вилазили з калюж, лицем пом'яті, ну просто — тьху! Та й годі <...> А гляну на тебе — струнка, наче ніколи клумаків не носила, вид не оброслий, гладенький, ні щетини на нім, аж хочеться тебе ну, скажімо, полизати, як мед, і ні вусів, ні бороди, ані зморшки, тютюном од тебе не тхне, ну що то за природа така?** (В. Міняйло).

Експресивам фразеологізованого типу притаманна оклична інтонація. Це структури, побудовані за експресивними синтаксичними моделями на зразок *От голова, так голова!*; *От моя розумниця!*; *Оце так + [предмет позитивної оцінки]!*; *Василина так Василина!*; *До чого ж спритний хлопчина!* [іменник на позначення позитивної оцінки] + *ти наш (наша)!*, наприклад: (художник фліртує з вродливою жінкою) **«Оце так колір! — [сказав Соник.] — Я художник, — [він уклонився, притискаючи до грудей вологий білячий пензлик.] — Оце так колір! Я хотів би написати ваш портрет у цій сукні, ви не проти?»** (Дяченки); (майор гармонізує стосунки зі своїм підлеглим, задіяним у виконанні небезпечного завдання) **Геній ти наш! Далеко підеш** (Б. Хижняк).

У досліджуваних контекстах трапляються також і тавтологічні звороти фразеологічного типу: *диво дивне, жде не діждеться, зернятко в зернятко, лицар поміж лицарів, найхоробріший із найхоробріших, рука за руку* і под., наприклад: (слідчий Орач прийшов до голови колгоспу для збору інформації) **«Але ж ваша (пшениця, вирощена в колгоспі. — І. Ш.), як пишуть газети, найкраща за всіх. Зернятко в зернятко! Цього року центнерів по сорок п'ять візьмете», — [похвалив Орач працю хлібороба] (В. Пеунов); (учитель музики гармонізує стосунки з роботодавцем) **Які скелі, які млини, яка червона вода в Росі! Диво дивне! Зовсім червона вода!** (І. Нечуй-Левицький).**

Маніпулятивна тактика підвищення значимості до співрозмовника може поєднуватися з докором. Компліментарні висловлювання, до яких удається мовець-маніпулятор у ситуаціях докору, можуть мати відтінок фамільярності. Типовою для них є наявність фразеологізованих елементів, наприклад: (німецький прислужник хоче через пасинка поліцейя Громова викрити підпільну молодіжну організацію) **«Дурниці говориш, пане Громов. — [Слідчий закрив панку і з досадою вдарив нею об стіл.] — Хто-хто, а ти міг би стати справжнім паном. А то який з тебе зараз пан? Так собі — шпидик. Тільки й того, що задрість з їдає тебе»** (Д. Бездик).

Найбільшу кількість фразеологізмів, зокрема приказок, як, до речі, і пейоративної лексики (щодо інших осіб), професіоналізмів, русизмів, просторічних слів, спостерігаємо в мовленні маніпуляторів, вищих за статусом, ніж співрозмовник. Узагалі ознакою мовлення 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 зближитися зі співрозмовником, зменшити дистанцію, домогтися прихильності.

Фразеологізми, як і знижена лексика, інтенсифікатори позитивної оцінки, вигуки, а також компліментарні висловлювання у формі окличних чи риторично-питальних речень, побутують у мовленні маніпулятора, коли комунікант давно знайомі й перебувають між собою в дружніх стосунках або коли адресант значно старший за віком. Найчастіше це відбувається в спілкуванні пар «начальник – безпосередній підлеглий», «господар – наймит» і под.

Прецедентні феномени характерні й для тактики солідаризації. Фразеологізми на позначення спільного між співрозмовниками, а також ті, що маркують зв'язок між ними також допомагають досягти ефекту зближення (*Гуртом легко і батька бити, Ждемо не діждемось, І на нашу вулицю прийде свято, І нам Бог велів (жити в злагоді), Правити бал, Пов'язані одним мотузком, Своя сорочка ближча до тіла, Тягнути одну лямку і т. д.*), наприклад: (Валбіцин покращує стосунки з колегою, від якого залежить його подальша доля) «*Киньте, – [обтер масні губи Валбіцин,] – приємно, ще приємніше ... Ми свої люди, ви залишилися в оточенні і прийшли до німців, мені довелося переходити лінію фронту, отже, пов'язані одним мотузком, для чого нам казати компліменти один одному?»* (Р. Самбук); (Лаврін хоче вийти з конфліктної ситуації) *Почкайте-но, старосто, не гарячіться. Самі ж ви і винні. Прийшли, накричали. А що Терешко сказав про сплататорів, то це ж не проти вас. Хіба ж ви сплататор? Ви чесно служите царю-батюшці, як всі ми, грішні, то чого ж вас ображатись та парка парити?* (А. Ішук); (директор переконує найманих працівників не вступати до профспілки) *Я думаю, що ми з вами не пошємося в дурні і станемо не на інтернаціональну платформу, а на свою, таки українську* (І. Вільде).

Типовим прийомом зближення з адресатом є перехід на його мову, уживання лексем, притаманних його мовленню. Наприклад, вїт, який хоче, щоб новоприбулий учитель став «його» людиною, уживанням латинського фразеологізму демонструє спільне з ним – освіченість, потяг до знань (три роки вчився в гімназії): «... *Ви не маєте нічого, тільки тую скринчину?* – [*і вдарив рукою по Шагаєвім куфрі, на котрім сидів.*] – *Omnia mea tecum porto*» (Б. Лепкий).

Зібраний матеріал засвідчує приклади функціонування в межах реалізації тактики солідаризації тавтологічних зворотів фразеологізованого типу: *брат за брата, плече в плече* і под. Чималий шар фразеологічних одиниць, типових для тактики солідаризації, маркують згоду (обстоюємо погляд, згідно із яким згода є субтактикою вищезгаданої тактики). Ідеться про приказки (*Що правда, то правда, Що правда, то не гріх* і под.) та фразеологізовані сполуки (*влучити / потрапити, поцілити в саму точку / в ялучко, дивитися у воду, (саме) те, що треба, читати думки, як в око вліпити* та ін.), наприклад: (Гострохвостий хоче справити позитивне враження на батьків заможної дівчини, із якою хоче одружитися)

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

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

За результатами нашого аналізу в мовленні маніпулятора, який для впливу на адресата послуговується тактикою позитивної самопрезентації, теж знаходимо фразеологізми. Вони, як і у двох розглянутих вище тактиках маніпулятивної стратегії позитиву, виконують функцію зближення. Це передусім фразеологізми, що позитивно характеризують мовця, зокрема маркують його відданість, сміливість, професіоналізм: *хоч у пазуху ховай, хоч у вухо бай, з вогню вирву (а вам віддам), (за вами я) хоч у вогонь і в воду, в грудку розіб'юсь (але зроблю), (я) поперед батька в пекло не ползу, (у мене) душа не з лопуцька, (будеш у мене) як у Бога за пазухою, (я) проїв зуби на своїй справі, [позитивна самооцінка] + далі нікуди (без іронічного відтінку). Створенню позитивної тональності спілкування сприяють і розмовні елементи та вигуки, що характеризуються відтворюваністю (*Дай Боже усякому, На біса мені ..., Ох, боже мій милий!, Слава Богу!, Так-сяк, як говориться, Хвалити Бога, Який же його біс утерпить, ходячи посеред спашу?!* і под.), наприклад: (Веклич хоч продати односельцям книжку) «*Купуйте, ходовий товар, — [таємниче шепотів то одному, то другому прирічанцеві Веклюк.] — Страшна вещь. Прочитаєте — здохнуть можна, круці фікс, — [і чмокав пучки пальців.] — Я сам прочитав — ледь розрив серця не дістав, гер гот*» (Д. Кешеля).*

Таким чином, фразеологізми є невід'ємним атрибутом маніпулятивного дискурсу позитиву. Вони притаманні ситуаціям маніпулювання, у яких мовець послуговується тактиками підвищення значимості співрозмовника, солідарності, позитивної самопрезентації. Основними функціями фразеологічних одиниць у маніпулятивних контекстах позитиву постають зближення з комунікативним партнером, створення позитивної тональності спілкування, маркування перебільшеної позитивної оцінки. Перспективним напрямом подальших наукових студій вважаємо виокремлення тематичних груп фразеологізмів-маніпулем, а також лінгвістичний аналіз засобів їх вербалізації в межах реалізації маніпулятивної стратегії позитиву.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Зирка В. В.** Маніпулятивні ігри в рекламі: лінгвістический аспект: монографія / В. В. Зирка. — Днепропетровск: ДНУ, 2004. — 291 с.
2. **Красных В. В.** Виртуальная реальность или реальная виртуальность? (Человек. Сознание. Коммуникация) / В. В. Красных. — М.: Диалог-МГУ, 1998. — 352 с.
3. **Луцькінова Н. А.** Експресивна лексика розмовного використання: проблеми семантики / Н. А. Луцькінова. — Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1986. — 230 с.
4. **Николаева Т. М.** О параллелизме и функционировании речевых клише и некоторых суперсегментных просодических моделей / Т. М. Николаева // Фразеология в контексте культуры. — М.: Ин-т языкознания, 1999. — С. 250-259.
5. **Прецедентное высказывание и прецедентное имя как символы прецедентных феноменов** / И. В. Захаренко, В. В. Красных, Д. Б. Гудков, Д. В. Багаева // Язык, сознание, коммуникация. — М.: Изд-во МГУ, 1997. — Вып. 1. — С. 82-103.
6. **Юрковская Е. А.** Идиоматика в контексте пропагандистского дискурса / Е. А. Юрковская // Материалы межвуз. конф. молодых ученых «Лингвистические исследования и методика преподавания иностранных языков-1999». — Иркутск: ИГЛУ, 1999. — С. 200-203.