

## ІМПЛІЦИТНА ОЦІНКА В МЕЖАХ МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

**Добровольська М. Б.**

*аспірантка факультету іноземної філології  
Запорізький національний університет  
вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, Україна  
[orcid.org/0009-0002-3532-4614](https://orcid.org/0009-0002-3532-4614)  
[marina231017@ukr.net](mailto:marina231017@ukr.net)*

**Ключові слова:** *імплицитна оцінка, маніпулятивна стратегія, англійськомовний художній дискурс, мовленнєвий акт, прагматичний аспект.*

Стаття присвячена дослідженню засобів вираження імплицитної оцінки у межах маніпулятивної стратегії і тактик її реалізації на основі англійськомовного художнього дискурсу.

Маніпулювання вважається універсальним явищем, що виявляється у багатьох сферах життєдіяльності людини та є об'єктом вивчення багатьох наук. Маніпуляція є способом впливу на людей, що націлений на психічні структури комуніканта, відбувається приховано й має на меті скоригувати поведінку адресата в бажаному напрямку.

Актуальність роботи обумовлена потребою більш детального вивчення явища імплицитної оцінки враховуючи прагматичний аспект її репрезентації. У науковій розвідці використано такі методи дослідження як когнітивний, конверсаційний, прагмасемантичний, актомовленнєвий, контекстуальний, пресупозиційний та дискурс-аналіз, які дали можливість комплексно охарактеризувати досліджуване явище.

Прагматичний аспект комунікації дає людині змогу висловити своє ставлення до оточення через оцінювання подій, суспільства, отриманої інформації, а також здійснювати певний вплив на навколишню дійсність. У ході спілкування комуніканти переслідують певні прагматичні цілі, задля досягнення яких у мовленні використовується імплицитна оцінка, що дає змогу неявно передати певну інформацію, думки, оцінку вчинків або подій. Плануючи своє повідомлення, мовець завжди враховує різні підходи до спілкування, що будуть найбільш дієвими в конкретній ситуації й допоможуть досягти поставленої мети. Саме тому від вибору тієї чи тієї стратегії й тактики залежить результативність повідомлення. За результатами розвідки виявлено, що тактики реалізації імплицитної оцінки в межах маніпулятивної стратегії спрямовані на задоволення та обстоювання власних інтересів, маніпулювання та перемоги в конфлікті, коригуючи поведінку та думки інших. Імплицитна оцінка в межах маніпулятивної стратегії найчастіше є негативною. Вибір певної тактики залежить від обставин взаємодії, взаємин між мовцями, соціальним статусом, емоційним фоном та мети спілкування. Перспективами подальших досліджень є розширення діапазону тактик реалізації маніпулятивної стратегії спілкування, де міститься імплицитна оцінка.

## IMPLICIT EVALUATION WITHIN MANIPULATIVE STRATEGY AND TACTICS OF ITS IMPLEMENTATION

**Dobrovolska M. B.**

*Postgraduate Student at the Faculty of Foreign Philology  
Zaporizhzhia National University  
Zhukovskoho str., 66, Zaporizhzhia, Ukraine  
orcid.org/0009-0002-3532-4614  
marina231017@ukr.net*

**Key words:** *implicit evaluation, manipulative strategy, English literary discourse, speech act, pragmatic aspect.*

The article is devoted to the research of expressive means of implicit evaluation within a manipulative strategy and tactics of its implementation based on the English literary discourse.

Manipulation is considered as a universal phenomenon that appears in many spheres of human activity and is the object of study for many sciences. Manipulation is a way of influencing people, which is aimed to the mental structures of the communicator, takes place hidden and aims to correct the addressee's behavior in the desired direction.

The relevance of the work is caused by need for a more detailed study of the phenomenon of implicit evaluation, taking into account the pragmatic aspect of its representation. There were used such scientific methods as cognitive, conversational, pragmasemantic, speech act, presuppositional and discourse analysis which gave a possibility of complex characteristics of the research object.

The pragmatic aspect of communication allows a person to express his attitude to the environment through the evaluation of events, society, received information, as well as to exert a certain influence on the surrounding reality.

In the process of communication, communicators pursue certain pragmatic goals, for the achievement of which implicit evaluation is used in speech, which allows to implicitly transmit certain information, thoughts, evaluation of actions or events. While planning his or her message, the speaker always takes into account different approaches to communication, which will be the most effective in a particular situation and will help to achieve the set goal. That is why the effectiveness of the message depends on the choice of one or another strategy and tactics.

According to the results of the investigation, it was found that the tactics of implementation of implicit evaluation within the manipulative strategy are aimed at satisfying one's own interests, manipulation and win in the conflict, correcting the behavior and opinions of others. Implicit assessment within a manipulative strategy is most often negative. The choice of a certain tactic depends on the circumstances of the interaction, the relationship between the speakers, social status, emotional background and the purpose of communication. Prospects for further research are expanding the range of tactics for implementing a manipulative strategy, which includes an implicit evaluation.

**Постановка проблеми.** Прагматичні аспекти комунікації розглядаються в наукових роботах як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Адже до кола питань сучасної лінгвістичної прагматики належать умови, за яких суб'єкт мовлення використовує мовні засоби у спілкуванні. А саме, умови адекватного добору, використання одиниць і категорій мови з урахуванням усіх контекстуальних, ситуативних чинників з метою досягнення найефективнішого впливу на адресата та головних цілей комунікативного акту. Досягнення встановленої мети в процесі комунікації залежить перш за все від тактико-стратегічного планування мовлення. Вважаємо, що на сучасному етапі розвитку лінгвістичної науки тема маніпулятивної стратегії і тактик її реалізації в англійськомовному художньому дискурсі недостатньо висвітлена, що й становить актуальність даної розвідки.

**Метою статті** є дослідження засобів вираження імпліцитної оцінки та її ролі, як складової маніпулятивної стратегії.

**Об'єктом** дослідження є імпліцитна оцінка в рамках маніпулятивної стратегії і тактик її реалізації.

**Предметом** дослідження є прагматичний аспекти реалізації імпліцитної оцінки в межах маніпулятивної стратегії і тактик її реалізації.

**Джерельна база.** Дослідження здійснено на основі ілюстративного матеріалу художніх творів американських та британських письменників 20–21 століття, що містить ситуацію імпліцитної оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мовна маніпуляція розуміється як різновид когнітивно-лінгвального впливу для імпліцитного впровадження в психіку адресата цілей, бажань чи установок, що не відповідають наявним в нього на момент здійснення акту комунікації. Тобто, під маніпуляцією в сучасній лінгвістиці розуміється такий мовленнєвий вплив на адресата, з огляду на який він змінює власну точку зору на ту чи іншу проблему або ситуацію [2, с. 172]. Успішність маніпулятивних прийомів зумовлена не лише майстерним володінням маніпулятивних засобів з боку адресанта, але і його знанням реципієнта [1, с. 29]. Маніпулятивна стратегія передбачає використання співрозмовника відповідно до задумів мовця, але базується на принципі ввічливості – принципі мовного спілкування, спрямованому на уникнення конфліктних ситуацій, та не суперечить принципу толерантності. Іншими словами, і мовленнєвий етикет, і маніпулятивна стратегія орієнтовані на кооперативне спілкування, обслуговують зону доброзичливих відносин партнерів [3, с. 46]. Далі розглянемо декілька прикладів використання маніпулятивної стратегії та її тактик. Нижченаведений уривок репрезентує **тактику докору**:

(1) *“I’m glad you finally got out here,” he said to Ginny pointedly. “The last couple of years have really been hard on your sister. You left at just the right time.” He said it as though she had done it on purpose to shirk her responsibilities, not because her husband and son had died. He said it with just the barest edge of resentment, which Ginny picked up immediately. But she could imagine how stressful and disruptive it must be caring for her father while he was living with them and deteriorating dramatically. She knew it must be upsetting for the children, too [7, с. 182].* В цьому фрагменті один з родичів Джинні виражає імпліцитну негативну оцінку з приводу її відсутності у житті батька під час його хвороби, що у мовленні підкреслюється прислівником *pointedly* та словосполученням *the barest edge of resentment*. Ілюкутивна мета адресанта викликати відчуття провини у дівчини.

**Тактика «гіркої» правди** спрямована на появу відповідних емоцій у адресата, що відображено в наступному прикладі:

(2) *Some people tell me that I am a mean, unpleasant man. Maybe they are right, though personally if ever I want a lawyer for myself I’ll make sure of choosing someone who is mean and unpleasant, also tough—on my behalf.” There were a few approving nods and smiles. “Of course, if you want a nicer guy who’ll hand you more sympathy, though maybe a bit less law” – Elliott Freemantle shrugged – “that’s your privilege” [6, с. 63].* Адвокат, Еліот Фріман, послугуючись епітетами *a mean, unpleasant*, а також висловлюванням *Of course, if you want a nicer guy who’ll hand you more sympathy, though maybe a bit less law*, підкреслює свої негативні якості характеру для акцентування уваги співрозмовника на його професіоналізмі у юридичній сфері.

**Тактика залякування** успішно використовується в межах маніпулятивної стратегії, що обумовлена комунікативною інтенцією мовця схилити співрозмовника до певних дій:

(3) *The president, who had never heard of Joe Patroni, and whom no one ever got to see without prior appointment, was apoplectic until Joe told him, “If you want to lose some airplanes in flight, throw me out of here. If you don’t, sit down and listen” [6, с. 26].* Вище описано розмову головного механіка та президента авіакомпанії, в якій він працює. Надаючи собі позитивну імпліцитну оцінку, що висловлена на фоні імплікатури *If you want to lose some airplanes in flight, throw me out of here. If you don’t, sit down and listen*, Джо прагне скоректувати дії керівництва для впровадження певних змін в технічному обладнанні літаків задля надійності та безпеки польотів.

В маніпулятивних актах особливо ефективною виступає **тактика перебільшення** негативного значення життєвих подій:

(4) *Keith's dejection deepened until even Natalie's resilient nature rebelled against his moods. Though aware that he slept badly, Natalie had no knowledge of his dreams. One day she inquired in anger and impatience, "Are we supposed to wear hair shirts for the rest of our lives? Are we never to have fun again, to laugh the way we used to? If you intend to go on this way, you'd better understand one thing—I don't, and I won't let Brian and Theo grow up around this kind of misery either."* When Keith hadn't answered, Natalie went on, ... She had been close to tears, but managed to finish. *"I'm warning you I can't take much more. If you're going on like this, it may have to be alone"* [6, с. 98]. Проілюстрований уривок відображає діалог між Наталі та Кейзом Бейкерсфельд, який працює повітряним диспетчером в аеропорті. Його робота є надзвичайно відповідальною та напруженою, що впливає не тільки на його емоційне та фізичне самопочуття, а й на його родину. Жінка передає свої почуття серією риторичних запитань, що містять фразеологізм (*to wear hair shirts*), а також синтаксичний паралелізм (*Are we supposed to wear hair shirts for the rest of our lives? Are we never to have fun again*), що додатково акцентують увагу на несхваленні роботи чоловіка. Отож, її метою є змусити голову сім'ї покинути свою справу та викликати почуття провини перед родиною. Аналізуючи реакцію чоловіка слід додати, що його респонсивною тактикою є **уникнення конфлікту** (*Keith hadn't answered*), що реалізується у невербальній площині спілкування. Також для досягнення ілюкутивної мети жінка використовує **тактику погрози** (*I'm warning you I can't take much more. If you're going on like this, it may have to be alone*), де імплікується обурення з приводу займаної ним посади.

**Тактика сарказму** у висловлюванні використовується для того, щоб виразити свою образу (імпліцитну негативну оцінку) з приводу підозри у причетності до скоєння злочину, а також з метою відведення підозри від себе та дружини:

(5) *An unmoved Trubshawe, meanwhile, addressed the Doctor. 'Rolfe? Sound asleep at five-thirty, I suppose?' 'Afraid so. Both of us – I mean, both Madge and I – we tend to sleep through the night. It's just one of those quirky habits we've fallen into. Pity, really. If I'd known what was about to happen, I'd have struggled to stay awake. But, there you are, no one gave us any advance warning.'* [5, с. 79].

**Тактика попередження** спрямовує до певних дій аби уникнути небажаних результатів:

(6) *Professor Abrahams continually reminded his first-year students that not all of them would attend his final address to the law graduates at the end of the course* [4, с. 64]. Один з викладачів університету постійно нагадував своїм студентам, що закінчити навчальний заклад буде непросто, для того,

щоб вони завжди були зібрані та отримали якнайбільше знань.

**Тактика провокування жалю та співчуття** з метою виправдання підсудної:

(7) *He focused his attention on the woman juror who had shuddered. 'Which of you arrives home at night and expects their husband to grab the bread board, a cheese grater or even a steak knife for use not in the kitchen for preparing a meal, but in the bedroom to disfigure his wife? And what did Mrs Kirsten have to call on for her defence, this five foot four, one hundred and five pound woman? A pillow? A towel? A fly-swatter perhaps?' Fletcher paused. 'It's never crossed your mind, has it?' he added, facing the rest of the jurors. 'Why? Because your husbands and wives are not evil. Ladies and gentlemen, how can you begin to understand what this woman was being subjected to, day in and day out?' [4, с. 77]. В цьому ілюстративному фрагменті за допомогою серії риторичних запитань, що відображають життя підсудної жінки з її чоловіком, адвокат намагається вплинути на присяжних та домогтися виправдання обвинуваченої.*

**Тактика повторення** репліки одного з учасників комунікації:

(8) *Did it ever cross your mind that someone else might have committed this crime?' 'There was no sign of anyone else having entered the house other than Mr Cartwright.' 'But there was already someone else in the house.' 'And there was absolutely no evidence of any kind to suggest that Mrs Elliot could possibly have been involved.' 'No evidence of any kind?' repeated Fletcher. 'I do hope, chief, that you will find time in your busy schedule to drop in and hear my cross-examination of Mrs Elliot, when the jury will be able to decide if there was absolutely no evidence of any kind to show she might have been involved in this crime.'* Uproar broke out in the courtroom as everyone began talking at once [4, с. 207]. На допиті у залі суду, адвокат, виражаючи сумніви з приводу непричетності жінки загиблого до вбивства, вдається до повтору слів одного зі свідків **No evidence of any kind?** До того ж, таким чином він звертає увагу присяжних на певні обставини злочину, що в майбутньому допоможуть виправдати його клієнта.

**Висновки.** Отже, тактики реалізації маніпулятивної стратегії, що містять імпліцитну оцінку, спрямовані на задоволення власних інтересів, коригуючи поведінку та думки адресата. За результатами дослідження виділено тактику повторення, провокування жалю та співчуття, попередження, сарказму, перебільшення, уникнення конфлікту, залякування та докору. **Перспективами подальших досліджень** вважаємо пошук та виокремлення різноманітнішої кількості тактик реалізації маніпулятивної стратегії спілкування, де міститься імпліцитна оцінка.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дмитрук О. В. Маніпулятивні стратегії в міжособистісному спілкуванні (на матеріалі сучасних англійських серіалів). *Мовні і концептуальні картини світу*, 2013. Вип. 43(2). С. 21–30.
2. Сотников А. В. Маніпулятивний вплив в політичному дискурсі: тактики та стратегії. *Лінгвістика XXI століття*, 2017. С. 171–175.
3. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивна стратегія позитиву : специфіка та місце серед інших комунікативних стратегій [Текст]. *Мова і культура : наук. видання. К. : Вид. дім Дмитра Бураго. Вип. 12. Т. II(127). 2009. С. 42–49.*
4. Ashley T. *The Little Teashop of Lost and Found*. Transworld Digital. 2017. 425 p.
5. Gilbert A. *The Act of Roger Murgatroyd*. Faber & Faber; Main edition. 2014. 320 p.
6. Hailey A. *Airport*. Open Road Media. 2014. 548 p.
7. Steel D. *Blue*. Bantam press. 2016. 379 p.

## REFERENCES

1. Dmytruk, O. V. (2013) Manipuliatyvni stratehii v mizhosobystisnomu spilkuванні (na materialі suchasnykh anhlomovnykh serialiv)

[Manipulative strategies in interpersonal communication (based on the material of modern English-language TV series)]. *Movni i kontseptualni kartyny svitu*. Vypusk 43(2). pp. 21–30.

2. Sotnykov, A. V. (2017) Manipuliatyvnyi vplyv v politychnomu dyskursi: taktyky ta stratehii [Manipulative influence in political discourse: tactics and strategy]. *Linguistics of XXI century*, pp. 171–175.
3. Shkitska, I. Yu. (2009) Manipuliatyvna stratehiia pozytyvu : spetsyfika ta mistse sered inshykh komunikativnykh stratehii [Manipulative strategy of positivity: specificity and place among other communicative strategies]. *Mova i kultura : scientific edition*. Kyiv : Dmytro Burago Publishing House. Vypusk 12. vol. II (127). pp. 42–49.
4. Ashley, T. (2017) *The Little Teashop of Lost and Found*. Transworld Digital. 425 p.
5. Gilbert, A. (2014) *The Act of Roger Murgatroyd*. Faber & Faber; Main edition. 320 p.
6. Hailey, A. (2014) *Airport*. Open Road Media. 548 p.
7. Steel, D. (2016) *Blue*. Bantam press. 379 p.