

## НЕТИПОВІ ПИТАЛЬНІ РЕЧЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПСИХОЛІНГВІСТИЧНОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

*Наталія РУДЕНКО ( Суми, Україна)*

*У статті розглядаються принципи маніпуляційної дії на адресата нетипових питальних речень в англійській мові. Проаналізовано маніпуляційний потенціал різних груп питально-спонукальних речень, риторичних запитань. Встановлено, що нетипові питальні речення можуть впливати на діяльнісну та емоційну поведінку адресата за умови відповідних прагматичних характеристик комунікативного акту, а також у виборі того чи іншого виду нетипового питального речення вагомим чинником є загальний контекст спілкування.*

**Ключові слова:** *нетипові питальні речення, маніпулятивна дія, реципієнт, комунікативний акт, комунікант, питально-спонукальні речення, риторичні запитання.*

*The article deals with the principles of manipulating action of the untypical interrogative sentences on a recipient in the English language. The author analyzed the manipulating potential of the different groups of imperative interrogatives, rhetorical questions. The high manipulating potential of the sentences under analysis gives the opportunity to use the given speech instrument for public opinion shaping. The study of the effect of different types of interrogative sentences with secondary functions on the activity and emotional evaluation of a recipient is crucial for today's needs and perspectives of linguistic communication, for improvement of the verbal communication culture. Interrogative sentence is intentional verbal means of communication used by the speaker to implement their communicative intention, and therefore meets the fundamental principle of verbal manipulation - purposefulness. Variations of atypical communicative functions of interrogative sentences play an important role in regulating the nature of the relationship of communicators and creating a favorable atmosphere of polite*

*communication in specific situations. It is ascertained that the untypical interrogative sentences can influence the recipient's operative and emotional behavior on condition that there are certain pragmatic characteristics of the communicative act. The important factor in the choice of certain form of an untypical interrogative sentence is general communicative context.*

**Key words:** *untypical interrogative sentences, manipulating action, recipient, communicative act, communicant, imperative interrogatives, rhetorical questions.*

В сучасній лінгвістиці та суміжних з нею дисциплінах питання мовленнєвого впливу має важливе значення, що пов'язано з практичною стороною проблеми, а саме використанням даного впливу у засобах масової інформації, рекламі, PR- компаніях, передвиборчих агітаціях.

У зв'язку з дійєвим характером мовлення поширилося поняття маніпулювання свідомістю, яке широко використовується у політичній лінгвістиці та інших напрямках, що орієнтуються на вивчення мовленнєвого впливу у різних сферах людського життя. Маніпуляція – це вплив на свідомість; а особистість та її свідомість являють собою динамічну структуру, що постійно розвивається та змінюється під впливом зовнішньо-соціальних та внутрішньо-психологічних факторів [5, с.111]. Маніпуляція вивчається у межах психології, соціології, політології, філософії, проте суто лінгвістичних робіт з маніпулювання реципієнтом існує не дуже багато.

Важливо відмітити, що вивчення мовленнєвого впливу, як правило, спрямоване на виявлення конкретних мовних засобів та способів, що впливають на людину тією чи іншою мірою. Одним із таких дієвих синтаксичних засобів є нетипові питальні речення, тобто питання з вторинними функціями. За допомогою таких речень можна актуалізувати в свідомості реципієнта важливі для адресанта думки, спонукати до виконання певної дії. Завдяки своїй формі питання сіє сумнів у свідомості людини, змушує замислитися у правильності своїх переконань та намірів. Даний синтаксичний засіб створює діалогічність спілкування, знижує категоричність, спонукає до спільного міркування над питанням.

**Актуальність** дослідження полягає в тому, що нетипові питальні речення мають високий маніпуляційний потенціал, який дозволяє використовувати даний мовний інструмент в цілях формування суспільної думки, наприклад, у політичному дискурсі. Вивчення механізмів впливу різних типів питальних речень з вторинними функціями на діяльність та на емоційну оцінку адресата має неабияке значення для сучасних потреб та перспектив розвитку комунікативної лінгвістики, для вдосконалення культури мовного спілкування, навчання «механізмів» ведення діалогу.

Мета статті – встановлення механізмів впливу на адресата нетипових питальних речень в англійській мові в залежності від їх вторинних функцій та комунікативної ситуації.

Представники різних наукових напрямів постійно звертаються до вивчення проблеми питальності, усвідомлюючи її значущість для процесу пізнання (Е.В. Вохрищева, С.Ф. Гедз, А.В. Сітко, О.М. Журавльова, М.Г. Дмитрієва, В.В. Михайленко, Р.Конрад, О.Г. Почепцов та ін.). У дослідженні нетипових питальних речень у якості синтаксичного засобу мовленнєвої маніпуляції доцільно використовувати комунікативно-прагматичний метод. Можна зазначити, що на сьогодні існує два типи вираження впливу мовними засобами переконання:

1. Експліцитний – відкрите переконання, що впливає на розум реципієнта.

Для цього типу використовуються стверджувальні (інвертовані) питання: *You will treat him with respect?* [9, с.59]. Питальні речення з інверсіями найбільш характерні для живого мовлення. Вони імплікують виконання наказу, тобто не передбачають вибору негативної відповіді адресатом.

2. Імпліцитний – іншими словами підтекстовий, який надає безпосередньо вплив на підсвідомість адресата [3, с.5].

Для реалізації даного типу найефективніше використовуються питання-перепитування, питально-спонукальні речення, риторичні питання, які інтенсифікують висловлювання, виражають різні почуття та емоції, іронію, сарказм. Питальні речення в цьому випадку вживаються або у вигляді риторичного питання, що залишається без відповіді, або на поставлене питання відразу дається відповідь самим виступаючим, тобто використовується "питально – відповідний хід", що виконує функцію актуалізації теми, полегшує адресату перехід до неї, оскільки "співрозмовником" є адресат, який представляється вже в якості послідовника, однодумця, виразника спільної думки [6, с.333].

Аналіз комунікативних смислів питального речення сучасної англійської мови здійснюється на основі широкого контексту, який містить у собі, окрім конкретного оточення слів, словосполучень або висловлювань, також і необмежений вербальний досвід комунікантів. У питальному реченні виявляється не тільки рівень знань мовця, але й дається установка слухачеві на вибір реакції на питання і на можливості додавання інформації – заповнення лакун в знанні мовця. Іллокутивний акт, що відображає намір мовця, висловлює його бажання дізнатися щось, тому модальність бажання є ключовою в іллокуції питального вислову, якщо питальна структура використовується в первинній функції – у функції питання. В результаті транспозиції (перенесення значення однієї структури на іншу) питальні речення можуть вживатись у вторинних значеннях. Такі нетипові питальні речення використовуються зокрема для впливу на діяльнісну та емоційну поведінку адресата.

Нетипові питальні речення виконують вторинні функції, виражають приховані інтенції, актуалізуються у процесі спілкування залежно від наміру мовця, від його прагнення якнайточніше передати інтенціональний смисл. Інтерактивна інтенція спрямована на встановлення, активізацію та ініціювання контакту між учасниками комунікативного акту. Інтерактивність як визначальна категорія мовленнєвої діяльності детермінує не тільки

комунікативну взаємодію між тими, хто спілкується, налагодження контакту для продовження комунікації, а й активізацію уваги співрозмовника, апеляцію до його свідомості тощо. Вербальне вираження інтерактивної інтенції, зазвичай, будується з урахуванням категорії ввічливості, у контексті ситуацій мовленнєвого ритуалу. При цьому використовуються фатичні метазнаки типу *How are you? How do you do?*

В інтерактивному процесі важливу роль відіграють мовленнєві структури, якими мовець послуговується для того, щоб перевірити канал зв'язку зі співрозмовником. Контактні формули *See? You know what? Guess what? Why not?* не потребують прямої (мовленнєвої) відповіді, це своєрідні вигуківі вставні побудови, здатні стимулювати рецептивну та когнітивну діяльність співрозмовника, регулювати процеси мовленнєвого спілкування.

Дуже часто в ситуаціях спонукання з метою створення приємного клімату спілкування мовець вибирає для передачі волевиявлення питальну конструкцію: *Could you help me? = Help*. Аналіз питально-спонукальних речень показує, що їх можна поділити на певні групи:

1) висловлення щодо спроможності адресата вчинити дію: *Could you write it down?*;

2) висловлення щодо бажання, схильності адресата чинити дію, зручності для нього цієї дії: *"How would it be, old thing," he said almost brokenly, "if you and I trickled down to the bar and had a spot of sherbet?"* [1, с.119];

3) висловлення щодо необхідності чи потреби реалізації певної дії для співрозмовника: *Shall I leave you to pour out for yourself?* [10, с.131];

4) висловлення, що стосуються причин спонукання мовцем адресата до певної дії: *Hadn't you better hurry back and change into something dry?* [1, с.105];

5) висловлення, що стосуються наявності в адресата необхідного мовцю предмета: *Will you be all right for money?* [10, с.98]

У формально питальних реченнях фактично спонукальної модальності етикетні форми втілені в гіпотетичних ситуаціях. Такий спосіб висловлення спонукання є більш «м'яким» порівняно з іншими. Гіпотетичність може бути

реалізована кількома способами. Перший спосіб – це введення питальної модальності. Питальні структури менше детермінують майбутню ситуацію. Другий можливий спосіб – це назва ситуації, протилежної бажаній. У цьому випадку в питальну конструкцію вводиться негативність:

*Why can't we take it in turns? Why can't we rag them after the've ragged us?* [1, с.11]

*Why don't you ring Carrie? Why don't you just ring her?* [10, с.154]

Застосовуючи заперечну форму питальної конструкції, мовець ніби прагне запобігти негативній реакції з боку адресата, можливість якої передбачається ним у даній ситуації.

Сприйняття речення як спонукального зумовлене саме його оформленням як питально-заперечного. Взаємодія питальної форми й заперечного компонента надає висловленню спонукальної сили [8, с.195].

Нерідко вживання формально питальних речень у функції спонукання пом'якшує сказане, свідчить про знання мовцем норм мовленнєвого етикету, вміння ними користуватися: *Will you come in? Haven't you got any vacant room?*

Варто додати, що речення, побудовані за такою моделлю є більш ввічливими, ніж стандартні ядерні спонукальні конструкції. Цікаве розуміння категорії ввічливості представлено в роботі Р. Конрада [4]. Він зазначає, що «абстрактний принцип ввічливості як універсальної максими «Будь ввічливим» практично позбавлений змісту, адже для того, щоб бути ввічливим, тобто вміти діяти певним правильним чином, слід знати, що означає бути ввічливим, тобто знати, що й за яких обставин розцінюють як ввічливість. ... Ввічливість, очевидно, визначається не тим, що висловлення приймає вигляд питання, а тим, чого стосується, з приводу чого та в якій ситуації ставиться питання. ... ввічливість приписує ставитися до бажань, як і взагалі до особи іншої людини, із постійною повагою та не турбувати її без її згоди. Саме тому в певних ситуаціях необхідним є попереджувальне питання, що дає можливість переконатися в тому, що співрозмовник готовий для подальшого спілкування» [4, с.369]. Ввічливе спонукання поряд із

висловленням бажаності дії для мовця виражає також його уявлення про можливу обтяжливість цієї дії для виконавця. Отже, категорія ввічливості допомагає питальним реченням у зниженні категоричності прохання та спонукання, наближаючи адресанта до здійснення своєї мети, тобто зміни думки чи наміру адресата.

Спонукальна функція нерідко виникає в риторичних запитаннях. Вони являють собою категоричне експресивне ствердження чи заперечення, оформлене у вигляді питання, виражаючи при цьому впевненість у протилежному. У цьому полягає їх маніпулятивна дія, тобто прагнення переконати у своїй думці співрозмовника:

*Is it all over, and what did it amount to?* [1, с.33]

*Isn't that just like a man?* [1, с. 97].

Можливість непрямого використання таких формально питальних речень уже реалізована: вони метафорично виражають ідею безапеляційного ствердження чи заперечення, водночас певна частина риторичних запитань здатна мати вторинне непряме вживання – виражати спонукання:

*Don't you understand me? = You surely understand.*

*Why should I do it? = I don't want to do it.*

Риторичні питання виконують стилістичну функцію інтенсифікації висловлювання. Ступінь його інтенсивності зростає зі збільшенням кількості інтенсифікаторів у його складі. Риторичне питання в монологічній єдності є елементом розмірковування. В діалогічній єдності риторичне питання використовується у ролі ініціюючої репліки або репліки у відповідь. В ролі репліки у відповідь риторичне питання виражає як згоду, так і незгоду з ініціюючою реплікою. Формою вираження згоди є афірмативність, що не співпадає з ініціюючою реплікою, а формою вираження незгоди – афірмативність, що співпадає з ініціюючою реплікою.

Риторичне питання розглядається як риторична фігура, один з експресивних засобів, що використовується для змістовної організації мовлення з метою збільшення сили її впливу на адресата. Його функція –

привернути увагу, посилити враження, підвищити емоційний тон, створити піднесеність. Відповідь в ньому вже підказана, і риторичне питання тільки залучає читача / мовця до міркування або співпереживання, роблячи його активнішим, примушуючи його самотійно зробити висновок:

*But what's a man your age doing with a girl of thirty-one?* [10, с.131]

До риторичних питань відносяться всі питальні речення, що не вимагають відповіді і що підвищують емоційний тон, тобто емоційна насиченість висловлювання і відсутність інформативної відповіді відносяться до основних ознак риторичності. Риторичні питання з функціональної точки зору – це псевдопитання, оскільки мовець сам чудово знає те, про що він "питає". Риторичне питання задається не для того, щоб отримати якусь інформацію, а, навпаки, для того, щоб передати співрозмовникові якусь інформацію, повідомити йому свою думку, переконати в чомусь.

Вибір непрямого способу спонукання (у формі запитання) не завжди вмотивований прагненням мовця бути ввічливішим. Так, з одного боку, існують емоційно забарвлені питально-спонукальні висловлення, які відображають незадоволення, роздратованість чи іронічне ставлення до адресата:

*Am I going to get a bath or not? Why can't you take them out yourself?* [1:46]

*Why can't they take their medicine like grown people and not sit there moping as if they going to be shot?* [1, с.33]

Такі висловлення часто виражають вимогу чи наказ. Іронія в даних нетипових питаннях має за мету спонукати адресата до дії шляхом апеляції до його моральних обов'язків, викликати в нього потрібну адресантові реакцію. З іншого боку, вибір непрямої форми може визначатися об'єктивними причинами. Так, якщо мовець спонукає адресата до дії небажаної, просить про послугу, то, враховуючи етикетні норми, він повинен використовувати тільки питально-спонукальні (а не імперативні) висловлення: *Will you please wait in the hall?*



Питальне речення є інтенційним засобом мовленнєвого спілкування, що використовується мовцем з метою здійснення своїх комунікативних намірів, а отже відповідає основному принципу мовленнєвої маніпуляції – цілеспрямованості. Комунікативний намір адресанта визначає конотацію питання, впливає на можливу очікувану відповідь [7, с.157]. Варіації комунікативних функцій нетипових питальних речень відіграють важливу роль у регулюванні характеру відносин комунікантів та створенні сприятливої ввічливої атмосфери спілкування в конкретних ситуаціях [2, с.188]. Крім того, через використання питальних речень у вторинних функціях адресант може добитися виконання бажаної для себе дії, впливаючи на емоційний стан адресата.

Таким чином, у виборі того чи іншого виду нетипового питального речення вагомим чинником є загальний контекст спілкування, зокрема врахування особливостей комунікативної ситуації, в межах якої питальне речення розкриває маніпулятивний потенціал. Отже, нетипові питальні речення чинять маніпулятивну дію за умови відповідних прагматичних характеристик комунікативного акту.

## БІБЛІОГРАФІЯ

1. Беляева Т.М., Соркина Р.И. Юмористические рассказы английских и американских писателей. – Л.: Просвещение, 1978. – 168с.
2. Галій Л.Г. Лінгвопрагматичні характеристики нетипових питальних речень англійської мови. / Л.Г. Галій // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія № 9. Сучасні тенденції розвитку мов. – Випуск 3 : збірник наукових праць / За ред. А. В. Корольової. – К.: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2009. – С. 185– 189.
3. Клушина Н.И. Интенциональные категории публицистического текста (на материале периодических изданий 2000 –2008 гг.) : автореф. дис. ... д-ра филол. наук. М., 2008. – 352с.

4. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты / Р. Конрад ; пер. с нем. В. А. Плуногьяна // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 216–227.
5. Матковська М.В. Механізми маніпуляції суспільною свідомістю в англійському політичному дискурсі/Матковська М.В.// Наукові записки. Випуск 138. Серія: Філологічні науки (мовознавство).Кіровоград: Видавець Лисенко В.Ф., 2015. – С.111– 114.
6. Ромась Я. В. Лінгвістичні характеристики персуазивного політичного дискурсу ФРН / Я. В. Ромась // Мовні і концептуальні картини світу, 2013. Вип. 46(3). – С.331– 337.
7. Сітко А.В. Інтерпретація англійських інтерогативів під час перекладу українською мовою / А.В. Сітко, О.М. Журавльова // Вісник Сумського державного університету. Серія Філологія. — 2007. — № 1. Т2— С. 155–159.
8. Шатілова О. С. Актуалізація спонукальної модальності в питальних реченнях / О. С. Шатілова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Мовознавство. – 2013. – Т. 21, вип. 19(3). – С. 193–198.
9. Brown D. The Da Vinci Code. – New York, Doubleday, 2003. – 454 p.
10. Trollope J. Marrying the mistress. – London, Black Swan, 2000. – 336p.

#### **ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА**

**Наталія Руденко** – викладач кафедри германської філології Сумського державного університету.

*Наукові інтереси:* комунікативна лінгвістика, дискурсологія, прагматика, лінгвопсихологія.

Руденко, Н.В. Нетипові питальні речення як інструмент психолінгвістичної маніпуляції в англійській мові / Н.В. Руденко // Актуальні проблеми романо-германської філології та прикладної лінгвістики: науковий журнал / редкол. В.І. Кушнерик та ін. - Чернівці: Видавничий дім "Родовід", 2016. - Вип. 11-12, Ч.2. - С. 208-212.