

Кондрук А. Ю.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ ПОЗИТИВУ
ЯК ОДНА ЗІ СТРАТЕГІЙ КОМУНІКАНТА-ЛИЦЕМІРА**

У статті лицемірство розглянуто як негативну моральну якість людини, що прикриває нещирість. Лицемір одягає маску, намагаючись приховати справжні почуття й емоції для досягнення власної цілі. Лицемірство стоїть в одному ряду із брехнею, маніпуляцією, обманом тощо і постає лише як одна з можливих форм прояву нещирості мовця в дискурсі. Найважливішим знаряддям впливу на свідомість людей є мова. Користуючись у процесі спілкування певними ресурсами мови, людина може керувати вчинками інших. Досягти успіху у спілкуванні з людьми та безконфліктно схилити їх до своєї думки досить легко, якщо знати як. Мовленнєва діяльність людини зумовлена наявністю безпосередньої мети, мотиву і потреби.

Маніпуляцію розглянуто як вид психологічного впливу, вміле виконання якого призводить до прихованого побудження в іншій людині намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями. Мовленнєва маніпуляція трактується як різновид маніпулятивного впливу, що здійснюється шляхом майстерного використання певних ресурсів мови із ціллю прихованого впливу адресанта на когнітивну та поведінкову діяльність адресата. Лицемірство в поведінці (підлабузництво, прагнення догодити або «приставучість», відчуття того, що мовець чогось не договорює і «темнить») є однією з ознак маніпулятора. Для комуніканта-лицеміра інша людина – це завжди лише засіб досягнення власних цілей. Під комунікативною стратегією розуміють оптимальну реалізацію інтенції мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору дієвих мовленнєвих ходів, а також гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації.

Комунікативна стратегія як продумана спланована дія здійснюється за допомогою конкретної комунікативної тактики. Комунікативні тактики набувають характеру маніпулятивних, будучи поміщеними у структуру маніпулятивної комунікативної стратегії. Мовленнєвий акт виступає як засіб досягнення позамовної мети. Під час використання маніпулятивної стратегії позитиву комунікант-лицемір послуговується такими тактиками: тактика підвищення значущості співрозмовника, тактика солідаризації зі співрозмовником, тактика позитивної самопрезентації.

Ключові слова: лицемірство, нещирість, маніпуляція, маніпулятивна стратегія, комунікативна тактика.

Постановка проблеми. Здавна відомо, що найважливішим знаряддям впливу на свідомість людей є мова. Користуючись у процесі спілкування певними ресурсами мови, людина може керувати вчинками інших [13, с. 23]. Діяльність людини неможливо уявити без комунікації. Ефективність комунікації залежить від уміння обрати адекватні форми її реалізації. В. Панкратов переконаний у тому, що досягти успіху у спілкуванні з людьми та безконфліктно схилити їх до своєї думки зовсім нескладно за однієї умови: якщо знати як. Так роблять комуніканти, що володіють більш досконалою культурою комунікації [18, с. 6]. Мовленнєва діяльність людини зумовлена наявністю безпосередньої мети, мотиву (тобто те, заради чого досягається мовленнєва мета) і потреби (потреба в чомусь). Адресант, промовляючи висловлення, зазвичай має мету і засоби її досягнення [17, с. 1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маніпулятивний вплив вивчають у рамках міжособистісної комунікації В. Н. Куніцина [15], Є. Л. Доценко [9], В. Н. Панкратов [19] та ін. Аналіз мовних засобів маніпуляції на міжособистісному рівні здійснено Л. А. Нефедовою [18], О. В. Денисюк [7; 8], К. Ф. Сєдовим [21] та ін. Маніпулятивний вплив передбачає «вибір із безлічі мовних засобів опису певного стану речей саме тих способів опису, що мають усі необхідні мовцеві-маніпулятору відтінки значення, асоціації, подають ситуацію у вигідному для мовця світлі» [12, с. 79].

Антропоцентрична парадигма дослідження мови стала однією із центральних у науці про засоби людського спілкування, адже комунікативні здібності мовця виявляються насамперед на вербальному рівні [22, с. 7].

Постановка завдання. Вищезазначене зумовлює *актуальність* нашої розвідки, *мета* якої полягає в дослідженні маніпулятивної стратегії позитиву як однієї зі стратегій, якими послуговується комунікант-лицемір.

Виклад основного матеріалу. Маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне використання якого призводить до появи в іншій людині намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями [9, с. 54]. В. В. Зірка визначає маніпуляцію як декодування повідомлення так, як вигідно маніпулятору [10, с. 87]. Найбільш потужним інструментом маніпулювання є мова. Мовленнєва маніпуляція – різновид маніпулятивного впливу, що здійснюється адресантом шляхом майстерного використання певних ресурсів мови для прихованого впливу на когнітивну та поведінкову діяльність адресата [13, с. 25].

Лицемірство стоїть в одному ряду із брехнею, маніпуляцією, обманом тощо і постає лише як одна з можливих форм прояву нещирості мовця в дискурсі, тобто нещирість є зонтичним поняттям щодо брехні, притворства, маніпуляції, обману тощо [2, с. 30].

Під лицемірством розуміємо негативну моральну якість, що виявляється в поведінці людини, яка прикриває нещирість, лукавість, двоєдушність удаваною щирістю, доброчесністю. Лицемірство вплетено у сферу соціальної взаємодії. У житті лицеміри діють таким чином із корисливими чи й зловмисними мотивами [23, с. 224]. Комуніканти приховують свої справжні наміри і почуття від партнерів по спілкуванню, керуючись різними мотивами [4]. Людина здатна вміло контролювати свою вербальну поведінку, майстерно приховувати справжні переживання та наміри, а також вводити в оману інших.

Лицемірство в поведінці (підлабузництво, прагнення догодити або «приставучість», відчуття того, що мовець чогось не договорює і «темнить») є однією з ознак маніпулятора, який переконує в необхідності позиції сили – «чим більша твоя сила і здатність контролювати інших, тим вище ти піднімаєшся як господар становища» [15, с. 119]. Інша людина – це завжди лише засіб досягнення власних цілей [14, с. 146]. Існує безліч форм людської поведінки, складовою частиною яких є спотворення інформації і введення в оману іншої людини через різні мотиви [5, с. 131]. Правда полягає в тому, що будь-яка комунікація – це форма маніпуляції. Досвідчений комунікант завжди враховує особливості і вподобання

адресата та, відповідно до них, обирає дискурсивну стратегію [25, с. 34–46].

У рамках теорії успішної комунікації сформувався традиційне розуміння мовленнєвої стратегії як загального плану комунікації: це комплекс мовленнєвих дій, що задається комунікативною ціллю. Мовленнєва стратегія є продуктом мовленнєвого планування, оскільки включає в себе «планування процесу мовленнєвої комунікації залежно від конкретних умов спілкування й особистостей комунікантів, а також реалізацію цього плану» [11, с. 54]. У сучасній лінгвістиці під комунікативною стратегією розуміють оптимальну реалізацію інтенції мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору дієвих мовленнєвих ходів, а також гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [16, с. 1].

Комунікативна стратегія як продумана спланована дія здійснюється за допомогою конкретної комунікативної тактики, під якою розуміють визначену лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на досягнення бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного. Мовленнєві прийоми, у свою чергу, дають змогу досягти комунікативної мети [1, с. 120]. Мовленнєвий акт у такому разі виступає як засіб досягнення позамовної мети. Говорячи про гнучкість стратегії та варіативність її мовленнєвого вираження, Т. А. ван Дейк виділяє також *xid* – функціональну одиницю послідовності дій, яка реалізує локальне або глобальне завдання під контролем стратегії [6]. Дослідниця О. С. Іссерс характеризує комунікативний хід як прийом, що виступає інструментом реалізації тієї чи іншої мовленнєвої тактики [11, с. 117].

Комунікативні тактики набувають характеру маніпулятивних у структурі маніпулятивної комунікативної стратегії. Відсутність специфічних тактик маніпулятивної комунікативної стратегії є першопочатковою причиною «непомітності» маніпуляції для об'єкта маніпуляції [8, с. 67]. Маніпулятивна мовленнєва тактика – така мовленнєва дія, яка відповідає певному етапу в реалізації тієї чи іншої стратегії та спрямована на приховане втілення у свідомість адресата цілей і настанов, які побуджують його здійснити вчинок, вигідний маніпулятору. Під маніпулятивним мовленнєвим прийомом розуміється спосіб побудови висловлення чи тексту, що реалізує ту чи іншу маніпулятивну тактику [13, с. 69].

Так, О. М. Бикова характеризує мовленнєве маніпулювання як вид мовного впливу, який використовується адресантом для прихованого впро-

вадження у психіку адресата цілей, намірів, відносин або настанов, які не збігаються з тими, які є в адресата на даний момент [3, с. 91–96].

Незважаючи на те, що більшість дослідників поділяють думку про деструктивність маніпуляції, за нашими спостереженнями, маніпулятивна стратегія позитиву вживається лицеміром із метою кооперації, оскільки вона базується на функціональному принципі позитивного оцінювання, схвалення, виявлення прихильності та симпатії до комунікативного партнера. Ця стратегія репрезентує продуктивну маніпуляцію, оскільки в її основі лежить гармонізація стосунків із співрозмовником [24, с. 23–24]. Іntenція комуніканта-лицеміра, який використовує цю стратегію, зводиться до того, щоб: 1) здійснити бажаний мовленнєвий вплив на партнера по комунікації відповідно до своїх власних комунікативних цілей; 2) зберегти / відновити своє обличчя [11].

Під час використання маніпулятивної стратегії позитиву комунікант-лицемір послуговується такими тактиками: 1) тактика підвищення значущості співрозмовника; 2) тактика солідаризації зі співрозмовником; 3) тактика позитивної самопрезентації [24].

Розглянемо вищезазначені тактики втілення маніпулятивної стратегії позитиву.

Тактика підвищення значущості співрозмовника є однією з найважливіших тактик цієї стратегії. Її суть полягає в повідомленні співрозмовнику позитивної інформації у вигляді компліменту, похвали, лестощів [24, с. 96]. У такий спосіб лицемір бажає домогтися прихильності співрозмовника для можливості подальшої співпраці або маніпулювання ним. Розглянемо приклади:

1. *“Gran, this is George Mellis”.*

“At last”, – Kate said. “I was beginning to think you were avoiding me, Mr. Mellis”.

“On the contrary, Mrs. Blackwell, you have no idea how much I’ve been looking forward to this moment”. He was about to say, “You’re even more beautiful than Alex told me”, but he stopped himself.

Be careful. No flattery, George. It’s like a red flag to the old lady [27, с. 538].

У наведеному прикладі комунікант-лицемір говорить бабусі своєї нареченої, що з нетерпінням чекав зустрічі з нею. З ширшого контексту відомо, що насправді жодних позитивних почуттів щодо неї він не мав.

2. Fifteen minutes later, Alexandra’s phone rang. *“Do you know what I just did? I telephoned my family. I told them about the wonderful woman I was with tonight. Sleep well, lovely Alexandra”.*

When he hung up, George Mellis thought, After we’re married, I will call my family. And I’ll tell them all to go fuck themselves [27, с. 526].

Комунікант-лицемір Джордж, розмовляючи зі своєю нареченою Алекс, розповідає, що телефонував своїй сім’ї та розповів, що ввечері він був із нею, підкреслюючи, якою чудовою жінкою вона є. Він підлещується Алекс, роблячи їй комплімент, намагаючись завоювати її прихильність. Насправді ж його цікавив лише її статок, а зі своєю сім’єю він не спілкувався роками.

Тактика солідаризації зі співрозмовником є тактикою мовця, спрямованою на демонстрацію близькості, спільності, однакості з комунікативним партнером, готовності до співпраці з ним [24, с. 344]. Наприклад:

1. *As soon as they were seated, Van der Merwe said, “I understand you’re looking for some investments in Klipdrift, Mr. Travis”.*

“Possibly”.

“I might be able to be of some service. One has to be careful. There are many immoral people around”.

Jamie looked at him and said, “I’m sure there are.”

It was unreal, sitting there carrying on a polite conversation with the man who had cheated him out of a fortune and then tried to murder him. His hatred for Van der Merwe had consumed him for the last year; his thirst for vengeance was all that had sustained him, kept him alive. And now Van der Merwe was about to feel that vengeance [27, с. 119].

Ван дер Мерв, будучи шахраєм, у розмові з так званим містером Травісом застерігає його, щоб він був дуже обережним, оскільки довкола багато аморальних людей. Містер Травіс чудово розуміє справжню сутність Ван дер Мерва, оскільки мав змогу переконатися в цьому на власному досвіді, про що Ван дер Мерв і не здогадується. Маючи план помститися, містер Травіс підтакує шахраєві на його застереження, демонструючи свою солідаризацію з ним. У такий спосіб він прагне показати, що вірить Ван дер Мерву та на його боці.

2. *The name of the attorney appointed by the court was Perry Pope. He was in his late thirties, with a craggy, intelligent face and sympathetic blue eyes. Tracy liked him immediately. <...>*

He filled his pipe with tobacco, lit it, and studied Tracy. “You don’t look like the average desperate criminal. Miss Whitney”.

“I’m not. I swear I’m not.”

“Convince me”, – he said. “Tell me what happened. From the beginning. Take your time”.

Tracy told him. Everything. Perry Pope sat quietly listening to her story, not speaking until Tracy was

finished. <...> “That bastard”, – Pope said softly. <...> Tracy sat there, numb and exhausted. Finally she asked, “Do you believe my story?”

He smiled. “You’re damned right. It’s so dumb it has to be true”.

“Can you help me?”

He said slowly. “I’m going to try. I’d give anything to put them all behind bars. They own this town and most of the judges in it. If you go to trial, they’ll bury you so deep you’ll never see daylight again”.

Tracy looked at him, puzzled. “If I go to trial?”

Pope stood and paced up and down in the small cell. “I don’t want to put you in front of a jury, because, believe me, it will be his jury. There’s only one judge Orsatti has never been able to buy. His name is Henry Lawrence. If I can arrange for him to hear this case, I’m pretty sure I can make a deal for you. It’s not strictly ethical, but I’m going to speak to him privately. He hates Orsatti and Romano as much as I do. Now all we’ve got to do is get to Judge Lawrence” [26].

Адвокат Перрі Поп розмовляє з підсудною Трейсі Вітні, яка є невинною у всьому, у чому її звинувачують. Вона розповідає Перрі, як усе сталося. Адвокат переконує, що вірить їй (*You’re damned right. It’s so dumb it has to be true*), демонструє, що теж ненавидить її обвинувачувача містера Романо (*That bastard; He hates Orsatti and Romano as much as I do*) та обіцяє допомогти (*I’m pretty sure I can make a deal for you*). Використовуючи тактику інтеграції зі співрозмовником, Перрі входить у зону довіри Трейсі, переконуючи, що він на її боці, обіцяючи зробити все можливе, щоб їй допомогти. Насправді ж він був підкуплений тим самим паном Романо і діяв у його інтересах.

За допомогою **тактики позитивної самопрезентації** мовець моделює позитивний образ. Ця тактика реалізується через самопохвалу, вихваляння, обіцянки та цілеспрямоване позитивне самопозиціонування – створення свого позитивного іміджу [24, с. 370]. Наприклад:

1. “Gran, I explained that”.

“I would like to hear it from Mr. Mellis, Alexandra”.

Be polite, but for Christ’s sake, don’t kowtow to her. If you show the slightest sign of weakness, she’ll tear you apart.

“Mrs. Blackwell, I’m not in the habit of discussing my personal life”. He hesitated, as though making a decision. “However, under the circumstances, I suppose <...>”. He looked Kate Blackwell in the eye and said, “I’m a very independent man. I don’t accept charity. If I had founded Mellis and Company,

I would be running it today. But it was founded by my grandfather and built into a very profitable business by my father. It does not need me. I have three brothers who are perfectly capable of running it. I prefer being a salaried employee, as you call it, until I find something that I can build up myself and take pride in”.

Kate nodded slowly. This man was not what she had expected at all. She had been prepared for a playboy, a fortune hunter, the kind who had been pursuing her granddaughters ever since Kate could remember. This one appeared to be different. And yet, there was something disturbing about him that Kate could not define. He seemed almost too perfect [27, с. 539].

У цій ситуації комуніканти-лицемір Джордж, маючи розмову з бабусею своєї нареченої, намагається справити на неї позитивне враження. Він розповідає, що не любить користуватися чужими набутками, а хоче мати власну справу, бізнес, у якому він став би успішним самотужки. Насправді ж він був корисливим і мріяв привласнити майно майбутньої дружини. Вихваляючи себе, розповідаючи, який він хороший, Джордж прагне створити позитивний образ в очах Кейт, щоб отримати її згоду на шлюб з Алекс. Кейт відчувала тривогу, оскільки він був надто ідеальним.

2. *On Sunday morning, Salomon van der Merwe invited Jamie to accompany him and Margaret to church. The Nederduits Hervormde Kerk was a large, impressive building done in bastard Gothic, with the pulpit at one end and a huge organ at the other. When they walked in the door, Van der Merwe was greeted with great respect.*

“I helped build this church”, he told Jamie proudly. “I’m a deacon here”.

The service was brimstone and hellfire, and Van der Merwe sat there, rapt, nodding eagerly, accepting the minister’s every word.

He’s God’s man on Sunday, Jamie thought, and the rest of the week he belongs to the devil [27, с. 119].

Відвідавши церкву у неділю, шахрай Саломон у розмові із Джеймі розповідає, що він допомагав будувати цю церкву та є в ній дияконом. Підносячи себе, він бажає створити образ чесного та справедливого чоловіка, щоб увійти в зону довіри Джеймі з метою подальших маніпуляцій через корисливі мотиви. Джеймі, знаючи справжнє життя шахрая Саломона (про що той не здогадувався), думає, що Саломон був божим чоловіком у неділю, а в інші дні тижня належав дияволу.

Висновки. Отже, як засвідчує аналіз ілюстративного матеріалу, під час комунікації комуніканти-лицемір використовує маніпулятивну стратегію

позитиву. Таким чином він здобуває прихильність свого комунікативного партнера, створюючи сприятливий мікроклімат для реалізації власного задуму та подальших маніпуляцій. Інша людина для комуніканта-лицеміра – це завжди лише засіб досягнення власних цілей.

Список літератури:

1. Бацевич Ф. С. Термінологія комунікативної лінгвістики : аспекти дискурсивного підходу. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2002. № 453. С. 30–34.
2. Безуглая Л. Р. Неискренние речевые акты и неискренние речевые жанры. *Жанры речи*. Харьков, 2015. № 1 (11). С. 30–37.
3. Быкова О. Н. К вопросу о языковой манипуляции в средствах массовой информации. *Теоретические и прикладные аспекты речевого общения : Вестник Российской риторической ассоциации* ; под ред. А. П. Сковородникова. Красноярск, 1999. Вып. 1 (8). С. 91–96.
4. Глаголев Н. В. Ложная информация и способы ее выражения в тексте. *Филологические науки*. 1987. № 4. С. 61–68.
5. Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. Москва : ИФРАН, 1999. 230 с.
6. Дейк ван Т. А. Язык. Познание. *Коммуникация : сборник работ*. Пер. с англ. Москва : Издательская группа «Прогресс», 1989. 312 с.
7. Денисюк Е. В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект : дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Екатеринбург, 2003. 200 с.
8. Денисюк Е. В. Феномен манипуляции: речедетельностная интерпретация. *Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий* : тезисы докладов и сообщений Всероссийской научно-методической конференции. Екатеринбург, 2000. С. 66–68.
9. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномен, механизмы и защита. Москва : ЧеРо, Изд-во МГУ, 2000.
10. Зирка В. В. Манипулятивные игры в рекламе: лингвистический аспект : монография. Днепропетровск : ДНУ, 2004. 291 с.
11. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : Издательство ЛКИ, 2012. 304 с.
12. Киуру К. В. Речевое воздействие в рекламе и проблема толерантности. *Роль СМИ в достижении социальной толерантности и общественного согласия* : материалы Международной конференции Екатеринбург, 21–22 декабря 2001 г. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2002. С. 78–81.
13. Копнина Г. А. Речевое манипулирование : учебное пособие. 3-е изд. Москва : Флинта ; Наука, 2010. 176 с.
14. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування : навчальний посібник. Київ : НАКККіМ, 2011. 291 с.
15. Куницына В. Н., Ефремова (Погольша) В. М. Влияние особенностей семейного уклада на возникновение у ребенка застенчивости. *Психологические проблемы индивидуальности*. Ленинград, 1985. С. 307–311.
16. Маслова Т. Б. Принципи класифікації комунікативних стратегій. *Сучасні дослідження з лінгвістики, літературознавства і міжкультурної комунікації (ELLIC 2015)* : матеріали II Міжнародної наукової конференції / відп. ред. Н. Я. Яцків. Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. Івано-Франківськ : Видавець Кушнір Г. М., 2015. С. 81–85.
17. Мельник О. М. Домінування як стратегія комуніканта-егоїста. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету*. Серія «Філологічні науки». Бердянськ, 2017. Вип. 12. С. 53–58.
18. Нефедова Л. А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка) : автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. Москва, 1997. 17 с.
19. Панкратов В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: практическое руководство. Москва : Ин-т психотерапии, 2001. 208 с.
20. Панченко Н. Н. Манипулятивность политической рекламы. *Языковая личность : проблемы когнитивности и коммуникации* : сборник научных трудов. Волгоград : Колледж, 2001. С. 225–230.
21. Седов К. Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии. *Проблемы речевой коммуникации* : межвузовский сборник научных трудов / под ред. М. А. Кормилицыной. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2003. Вып. 2. С. 20–27.
22. Солощук Л. В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англomовному дискурсі : дис. ... докт. филол. наук: 10.02.04. Київ, 2009. 469 с.

23. Тофтул М. Г. Сучасний словник з етики : словник. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. Івана Франка, 2014. 416 с.
24. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивна стратегія позитиву в українській мові : дис. ... докт. філол. наук: 10.02.01. Тернопіль, 2012. 484 с.
25. Lloyd P. Developing the Ability to Evaluate Verbal Information: The Relevance of Referential Communication Research. *Communication Strategies Research. Communication Strategies Research: Psycholinguistic and Sociolinguistic Aspect* / ed. By G. Kasper and E. Kellerman. N. Y. : Plenum, 1997. P. 34–46.
26. Sheldon S. *If Tomorrow Comes* . L. : Harper Collins Publishers, 2005. 577 p.
27. Sheldon S. *Master of the Game*. L. : HarperCollins Publishers, 2005. 673 p.

Kondruk A. Yu. MANIPULATIVE STRATEGY OF THE POSITIVE AS ONE OF THE HYPOCRITICAL INTERLOCUTOR'S STRATEGIES

The article deals with the notion of “hypocrisy” as a negative moral quality that hides insincerity. A hypocrite uses a mask, trying to hide their true feelings and emotions in order to achieve their goal. Hypocrisy is in the same range as lying, manipulation, deception, etc., and is one of the possible forms of the speaker’s insincerity in discourse. Language is the most important tool for influencing people’s consciousness. Using certain language resources, one can control the actions of others. To be successful in communication with people is easy enough if one knows how to deal with them. Speech activity of a person is determined by the presence of a direct purpose, motive and need.

Manipulation is considered as a kind of psychological influence, skillful execution of which leads to the hidden motivation in another person of the intentions that do not coincide with their existing desires. Speech manipulation is interpreted as a kind of the speaker’s manipulative influence, which is represented through the effective use of certain language resources for the purpose of secret influence on the cognitive and behavioral activities of the addressee. Hypocrisy in behavior (seditiousness, desire to please, importunity, feeling that the speaker does not agree and “muddles”) is one of the indicators of the manipulator. For the hypocritical communicator, the other person is always only a means of achieving their own goals. The communicative strategy is defined as the optimal implementation of the speaker’s intention to achieve a specific goal of communication by choosing the effective speech moves, as well as to modify them flexibly in a particular situation.

Communicative strategy as a thought out planned action is carried out with the help of the specific communication tactics. Such communicative tactic becomes manipulative, being placed in the structure of manipulative communicative strategy. A speech act functions as a means of achieving their purpose. Using a manipulative strategy of the positive, a hypocrite uses the following tactics: the tactic of increasing the importance of the interlocutor, the tactic of solidarity with the interlocutor, and the tactic of the positive self-presentation.

Key words: *hypocrisy, insincerity, manipulation, manipulative strategy, communicative tactic.*