

Кондрук А. Ю.

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Коляда Е. К.

Волинський національний університет імені Лесі Українки

НЕЩИРА ПОРАДА ЯК ПОСИЛЮВАЧ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

Мова – репрезентативна форма всебічної життєдіяльності людини, її мислення та ментальності. Вона є одним із найважливіших знарядь впливу на свідомість людини. Саме за допомогою ефективного використання мовних ресурсів мовець може схилити співрозмовника до бажаного результату, переконати у правильності своєї точки зору, тим самим безумовно досягаючи успіху в комунікації. Мовленнєва діяльність людини обумовлена наявністю безпосередньої мети, мотиву і потреби, відповідно до яких мовець добирає необхідні засоби мовленнєвого впливу.

У пораді вербалізується намір мовця дати співрозмовнику вказівку, як діяти в певних обставинах. Висловлення поради слугує одним із вагомих важелів переконання співрозмовника. Пораду мовець актуалізує у комунікативній ситуації. Комунікативна ситуація поради є конкретною ситуацією спілкування, яка спонукає комунікативних партнерів до міжособистісної взаємодії і визначає їхню мовленнєву поведінку. Даючи пораду, мовець вважає, що адресат перебуває в ситуації вибору стосовно своєї майбутньої дії, має сумнів у її доцільності або не знає шляхів розв'язання труднощів. Висловлення поради розглядаємо як особливий тип мовленнєвого акту. Адресанта мовленнєвого акту поради можуть сприймати як небайдужу людину, яка готова допомогти, або як того, хто критично ставиться до компетенції інших і втручається в чужі справи.

Метою статті є аналіз випадків вживання мовцем нещирих порад з маніпулятивною метою. Нещирість – це мисленнєво-комунікативний стан фальсифікації мовцем своєї інтенції, результатом якої є невідповідність дійсної та вираженої інтенції, що відображається в мовленнєвому акті як порушення умови його щирості. Нещирий мовленнєвий акт поради трактуємо як мовленнєвий акт поради з порушенням умови щирості та прихованою перлюкувальною метою адресанта ввести в оману адресата.

Ключові слова: *порада, нещирість, мовленнєвий акт, нещирий мовленнєвий акт, комунікативна ситуація.*

Постановка проблеми. Як важливий чинник впливу на соціальні процеси, комунікація є складним явищем. Вербальна комунікація відбувається як цілеспрямований процес створення, передавання та інтерпретації повідомлень засобами мови (мовного коду). Орієнтація мовленнєвого акту на той чи інший вплив, незалежно від його інтелектуальної (інформаційної) чи емоційної (хоча жодна з них у чистому вигляді не можлива) маркованості, є складником реалізації глобального задуму адресанта, який чекає на адекватну інтерпретацію свого задуму з боку адресата в повному співвіднесенні з тими мовленнєвими засобами, які були використані для втілення конкретної мети. Механізм впливу як такий передбачає, з одного боку, залежність використання мовних одиниць від мети адресанта, а з іншого –

характер і міру впливу, яку справляє висловлення на адресата.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонуванню висловлень поради присвячені праці Н. О. Бондарєвої (структурно-семантичні і комунікативно-прагматичні особливості висловлювань із концептом «порада») [6], О. В. Наумук (мовні засоби вербалізації поради) [10], Н. Я. Нери (мовленнєвий акт поради у невластиво-прямому мовленні) [11]. Мовленні акти з порушенням умови щирості досліджували О. М. Бабич [1] та Л. Р. Безугла [4].

Постановка завдання. Сучасна антропологізована лінгвістика спрямована на мовну особистість, її лінгвокреативні можливості та комунікативну компетенцію. Процес спілкування, який витлумачують як обмін інформацією, як взаємодію

між спілкувальниками та як сприймання людини людиною, завжди перебуває в комунікативному просторі «мовець» – «співрозмовник» і детермінований певною мірою ментально-психологічними параметрами стосунків між комунікантами, їхніми фоновими пресупозиціями [16, с. 90].

Мета статті – проаналізувати випадки надання мовцями нещирої поради з метою здійснення маніпулятивного впливу на своїх комунікативних партнерів. Матеріалом дослідження слугували висловлення поради, відібрані методом суцільного добору із текстів сучасної англійської художньої літератури.

Виклад основного матеріалу. У процесі спілкування відбувається обмін інформацією між співрозмовниками за допомогою мовленнєвих актів, які виступають центральними поняттями прагматичної. Особливістю прагматичного підходу до аналізу мови є розгляд мовленнєвого акту як цілеспрямованого висловлення, яке визнається основною одиницею людського спілкування. Дж. Остін розглядає мовленнєвий акт як трирівневу єдність, яка включає три види дій: локутивну, іллокутивну та перлокутивну [17, с. 108–119].

Порада – це пропозиція, вказівка, як діяти в певних обставинах, допомога добрим словом у скруті [12, с. 182]. Висловлення поради можна розглядати як особливий прагматичний тип мовленнєвого акту, здійснюючи який мовець вдається до: 1) локутивного акту – озвучування акту поради, який визначається як виголошення слів зі значенням поради; 2) іллокутивного акту, в якому реалізується комунікативний намір мовця надати пораду; 3) перлокутивного акту, який здійснюється, якщо висловлення поради впливає на співрозмовника, викликає в нього почуття, наміри, дії, тобто досягає передбачуваного ефекту [10, с. 25].

Крім названих вище компонентів – локуції, іллокуції та перлокуції, які складають зміст, форму і впливову силу висловлення, – дослідники виділяють мовця (адресанта), слухача (адресата) і мету їхньої комунікації та контекст, ситуацію, що відображають умови і способи реалізації конкретного мовленнєвого акту [3]. У центрі мовленнєвого акту перебуває мовець, який формулюючи своє висловлення, оцінює спільний із адресатом фонд знань, інтереси, думки, погляди, психологічний стан, особливості характеру адресата тощо.

Іншим активним учасником мовленнєвого акту виступає адресат. У поняття адресата дослідники включають слухача в сукупності його соціальних і ситуативних ролей, знань про світ, мотивів тощо [5]. Від адресата значною мірою залежить

успіх мовленнєвого акту, оскільки адресат може сприйняти повідомлення адекватно, або ж неадекватно – знайти протилежний закладеному смисл. Залежно від готовності чи неготовності, спроможності чи неспроможності адресата до сприйняття поданого мовцем висловлення, воно певним чином вплине на адресата (відбудеться «перлокутивний ефект», за Дж. Остінім [17]) чи такий мовленнєвий акт не матиме успіху.

Реалізуючи мовленнєвий акт, мовець має певні наміри відносно адресата: висловлюючи своє ставлення, точку зору, він намагається, разом із тим, вплинути на співрозмовника, спонукати його до певних дій. Тобто в конкретній ситуації спілкування відбувається взаємодія адресанта й адресата. Услід за Ф. С. Бацевичем, під комунікативною метою розуміємо запланований адресантом стратегічний результат, на який скеровано спілкування; перлокутивний ефект висловлення, наприклад, змусити когось щось зробити [3, с. 330]. Контекст у широкому значенні – це умови оптимального забезпечення комунікативної ситуації [9].

Під комунікативною ситуацією (місце, час, умови тощо) розуміємо певну сукупність елементів, що існують у дійсності й відбиті у свідомості мовця у момент виголошення висловлення, та які обумовлюють певною мірою відбір мовних елементів під час формування висловлення. Н. Баландіна характеризує комунікативну ситуацію поради так: а) мовець відчув чи вербально сприйняв потребу скорегувати дії адресата; б) доцільність дії ґрунтується на інтересах адресата; в) незалежність обох комунікантів; г) мовець зважає на об'єктивну можливість адресата виконати дію; ґ) адресат не зобов'язаний виконувати пропонувану дію; д) сама воля мовця є невагомим чинником для виконання поради, на відміну від професіоналізму, компетентності й авторитетності; е) невпевненість у результаті [2, с. 181].

Структура комунікативної ситуації поради передбачає: 1) обов'язкові компоненти: суб'єкт поради (мовець), об'єкт поради (адресат), власне порада, оцінка, реакція адресата на отриману пораду; 2) факультативні компоненти: прохання про надання поради, прохання про дозвіл надати пораду, пояснення причини надання поради. Оцінний компонент як невід'ємна ознака комунікативної ситуації поради передбачає оцінку рекомендованої дії і мовцем, і слухачем. Отриману пораду слухач здебільшого оцінює позитивно [10, с. 177].

Отже, комунікативна ситуація поради – це конкретна ситуація спілкування, в яку входять партнери з комунікації, і яка спонукає їх

до міжособистісної взаємодії і визначає їхню мовленнєву поведінку. Даючи пораду, мовець вважає, що адресат перебуває в ситуації вибору стосовно своєї майбутньої дії, має сумнів у її доцільності або не знає шляхів розв'язання труднощів і мовленнєвий акт поради можна описати так: хтось спонукає/радить комусь зробити щось. Мовець (порадник) є суб'єктом мовлення, суб'єктом каузації дії, тобто джерелом мовленнєвого впливу; слухач, відповідно, є об'єктом каузації дії, тобто особою, що зазнає мовленнєвого впливу і, таким чином, спонукається до дії. На думку К. Трейсі і Дж. Роблз, поради можна сприймати як небайдужу людину, яка готова допомогти, або як того, хто критично ставиться до компетенції інших і втручається в чужі справи [15, с. 145].

У пораді вербалізується намір мовця висловити адресатові рекомендацію щодо виконання/невиконання певної дії, яка буде корисною для останнього. Висловлюючи пораду, мовець оцінює діяльність свого співрозмовника як негативну й тому спонукає його до дій, які будуть для нього бенефактивними, тобто добрими [10, с. 25]. Припущення мовця про корисність пропонованої дії для адресата є диференційною ознакою поради. Чимале значення має і її доречність. Радять переважно тоді, коли відчують, що в адресата виникла в цьому потреба, навіть якщо він і не звертався з проханням про пораду. Поради можуть бути інституалізовані (соціально закріплені, наприклад, поради лікаря, юриста, психолога) та неінституалізовані (соціально незакріплені). Інституалізована порада базується на професійних знаннях мовця, які виступають гарантом корисної поради. Неінституалізована порада базується на життєвому досвіді, інтуїції, ситуативній обізнаності мовця.

Даючи пораду, мовець надає співрозмовнику певну інформацію з метою допомогти останньому. Саме це дає змогу розглядати пораду як директивний мовленнєвий акт [10, с. 176], тому що ціль поради – вплинути на поведінку іншої людини. За визначенням Дж. Серля, директиви «є спробами з боку мовця досягти того, щоб адресат дещо виконав» [14, с. 182]. Тобто, директив – це спонукання адресата до конкретної лінії поведінки.

Порада має певні обов'язкові і факультативні диференційні ознаки. До обов'язкових ознак належать: бенефактивна спрямованість на адресата поради, тобто врахування інтересів адресата й користі поради, незалежність комунікантів, зацікавленість адресата у виконанні спонукальної дії, необов'язковість її виконання. Факультативні

диференційні ознаки включають: спрямованість спонукання на користь мовця, залежність адресата від мовця, зацікавленість мовця у виконанні рекомендованої дії, обов'язкове виконання дії слухачем [10, с. 176–177].

Отже, порада, з одного боку, не є наполегливою спробою спонукати адресата виконати якусь дію; висловлення поради лише інформує адресата про те, що буде для нього корисним. З іншого боку, порада як спонукальний мовленнєвий акт передбачає вплив мовця на майбутні дії адресата.

Д. Голдсміт та К. Фітч зауважують, що надання поради – досить поширена розмовна активність серед друзів, членів родини та колег, яка передбачає висловлення експертної думки про те, як вирішити якусь проблему, іншого погляду під час прийняття рішення і надання допомоги в плануванні альтернатив [18]. Трапляються ситуації, коли той, хто прагне поради, насправді шукає підтримки та утішення, чекає, щоб йому сказали те, що він хоче почути. За такої умови порадинику потрібно вирішити – чи надавати підтримку співрозмовнику чи бути чесним [15, с. 147].

Якщо виходити з того, що людина, як правило, висловлює справжні думки і почуття словами, то параметром оцінки мовленнєвої (і ширше – соціальної) поведінки людини з погляду відповідності виражених думок і почуттів дійсному стану справ є щирість. У разі стійкості ознак такої поведінки щирість сприймається як властивість характеру чи психологічна характеристика: щира/нещира людина. Ознака щирості використовується також для характеристики професійної, соціальної та/або комунікативної ролі: щирий (друг, актор, свідок тощо). Бувши пов'язаним із ситуацією спілкування, це слово діагностує співвідношення іллокутивної функції висловлення (інтенції мовця, його цілі) та локуції (мовленнєвого втілення висловлення) – щире слово, щира подяка, щирий намір тощо [13, с. 146]. А. Вежбіцька щодо цього зазначає: зазвичай вважають, що недобре брехати людині у вічі; недобре говорити людині, що ти щось думаєш, якщо ти цього насправді не думаєш; і недобре говорити іншій людині, що ти щось відчуваєш, якщо ти цього насправді не відчуваєш [7, с. 7].

Проведений аналіз ілюстративного матеріалу дозволив нам виокремити приклади, коли мовці давали нещирі поради своїм комунікативним партнерам з маніпулятивною метою. Нещирість трактуємо як мисленнєво-комунікативний стан фальсифікації мовцем своєї інтенції, результатом якої є невідповідність дійсної та вираженої інтенції, що

відображається в мовленнєвому акті як порушення умови його щирості [8, с. 7]. Нещирий мовленнєвий акт поради – це мовленнєвий акт з порушенням умови щирості та прихованою перлокутивною метою адресанта ввести в оману адресата.

(1) *Compressing his lips, he suppressed the moronic impulse to smile back. “I only look Japanese, remember? I spent my first twenty-four years as an identityless weapon, then when I got out, I became American. I learned everything I could about Japan before I came, but nothing can replace acquiring knowledge firsthand.”*

She nodded as she chewed, her brilliant eyes doing this hypnotic color dance. “It is a very complex country and culture. Such an extensive mix of modern and traditional, so many regional variations. You’ll need at least six months before you’re used to the most common daily practices, and a year to comfortably navigate the land and society.”

If he didn’t know better, he would have thought she was giving him sincere advice to ease his integration into his new homeland. But he did know better.

So what was she doing? No doubt more acting.

The acute senses that had never failed him clamored to detect her duplicity. But she was truly undetectable [19, p. 51].

Цей приклад свідчить про те, що досить важко відрізнити щирі поради від нещирої. З контексту відомо, що саме досвід, знання і почуття американського мільярдера японського походження Райдена Курошіро допомогли йому виявити нещирість його співрозмовниці Скарлетт Делакура, яку він п’ять років тому знав як Ханну Макферсон і мав з нею близькі стосунки впродовж п’яти місяців в Нью-Йорку. Коли Ханна зрозуміла, що Райден дізнався, що її підіслали його конкуренти з метою вивідати його минуле і вона була не та, за кого себе видавала, вона зажадала п’ятдесят мільйонів доларів за мовчання і зникла з його життя. Після цього Ханна змінила ім’я і зовнішність. Тепер в новому образі вона з’явилася в Японії на святковій вечірці з нагоди заручин Райдена і Мегумі. Чуття не підвело Райдена, і він миттю впізнав у Скарлетт Ханну. Пізніше того вечора вони мали розмову, і Скарлетт радила йому, як повністю влитися в японське суспільство. Райден, якого з чотирьох років виховували не як японця, а як ніндзю, відчув, що в її словах все було поверхове, награне, а дійсність була іншою (*So what was she doing? No doubt more acting*).

Вдаючись до нещирої поради, мовець може мати різні цілі. Наприклад, може переслідувати виключно власну вигоду:

(2) *Everything on the surface appeared to be just as it ought to be. And yet Constantin Demiris still felt that vague sense of unease, a presentiment of trouble. He had discussed the matter with Noelle, suggesting that perhaps he might offer Ian Whitestone more money to stay on. Noelle had listened attentively and then said, “No. Let him go, Costa. And if he recommends this American flyer so highly, then I would certainly try him.”*

And that finally had decided him.

From the moment Noelle knew that Larry Douglas was on his way to Athens she was able to think of nothing else. She thought of all the years it had taken, the careful, patient laying of plans, the slow, inexorable tightening of the web, and she was sure that Constantin Demiris would have been proud of her if he had known [20, p. 384–385].

У цьому прикладі йдеться про те, що Коста Деміріс запитує у своєї коханої Ноель про те, чи залишати надалі пілота Аяна Вайтстоуна працевлаштованим у них. З контексту відомо, що Ноель попередньо таємно запропонувала Аяну іншу роботу для того, щоб взяти на його місце іншого пілота – Ларрі, якого вона дуже любила і якому хотіла помститися за те, що він її колись давно покинув. Ноель, маніпулятивно використовуючи мовленнєвий акт директиву (*Let him go, Costa*), радить Демірісу відпустити Аяна. За допомогою я-висловлювання (*I would certainly try him*) вона підштовхує Косту до конкретного рішення – прийняти на роботу іншого пілота, якого рекомендує Аян (це і був Ларрі). Довіряючи Ноель, Деміріс слідує її пораді (*And that finally had decided him*). Таким чином, лицемірка Ноель втілила частину свого підступного плану.

Надання поради практикують професіонали (наприклад, лікарі, адвокати, косметологи-консультанти та ін.). Наведемо приклади інституалізованих порад:

(3) *As Marianne rose, John Harley said, “There is one thing, Mrs. Blackwell. If you and Tony are planning to have children, I would advise adopting them.” /.../*

Unfortunately, pregnancy increases the vascular volume enormously. And during the last six to eight weeks of pregnancy, there’s an additional increase in blood pressure. With the history of that aneurysm, the risk factor would be unacceptably high. It would not only be dangerous – it could be fatal. Adoptions are really quite easy these days. I can arrange –” /.../

“...I couldn’t bear to hear any more,” Marianne told Kate. “I ran out of his office and came straight here.”

Kate made a tremendous effort not to let her feelings show. It was a stunning blow. But there had to be a way. There was always a way. She managed a smile and said, "Well! I was afraid it was going to be something much worse."

"But, Kate, Tony and I want so much to have a baby."

"Marianne, Dr. Harley is an alarmist. You had a minor problem years ago, and Harley's trying to turn it into something important. You know how doctors are." She took Marianne's hand. "You feel well, don't you, darling?" /.../

"He said the risks –"

Kate sighed. "Marianne, every time a woman gets pregnant, there's always a risk. Life is full of risks. The important thing in life is to decide which risks are the ones worth taking, don't you agree?" /.../

Three months later, Marianne became pregnant. Tony was thrilled. Kate was quietly triumphant. Dr. John Harley was horrified. /.../

In the operating room, the doctors were fighting desperately to save Marianne's life. /.../

"She's dead, Tony, and I'm sorry. But no one murdered her. I told her months ago if she went ahead with this pregnancy it could kill her."

It took a long moment for the words to sink in. "What are you talking about?"

"Marianne didn't tell you? Your mother didn't say anything?"

Tony was staring at him, his eyes uncomprehending. "My mother?"

*"She thought I was being an alarmist. **She advised Marianne to go ahead with it.** I'm so sorry, Tony [22, p. 155–157].*

У наведеному прикладі лікар-фахівець радить Маріанні не вагітніти, оскільки це спричинить загрозу її життю, а за краще всиновити дітей (*pregnancy increases the vascular volume enormously. And during the last six to eight weeks of pregnancy, there's an additional increase in blood pressure. With the history of that aneurysm, the risk factor would be unacceptably high. It would not only be dangerous – it could be fatal. Adoptions are really quite easy these days. I can arrange*). Почувши про це, її свекруха Кейт, яка мріяла про нащадка, з егоїстичних міркувань спростовує аргументи лікаря і лицемірно радить Маріанні зовсім протилежне, не турбуючись про наслідки (*Dr. Harley is an alarmist. You had a minor problem years ago, and Harley's trying to turn it into something important. You know how doctors are*). Піддавшись маніпулятивному впливу свекрухи і знехтувавши професійною порадою лікаря, Маріанна поплатилася життям.

Під час аналізу фактичного матеріалу нам трапилися випадки, коли фахівці надавали нещиро пораду своїм клієнтам. Розглянемо приклад, який ілюструє надання нещирої інституалізованої поради адвокатом:

(4) *"But... if I plead guilty," Tracy asked slowly, "what will they do to me?"*

"Judge Lawrence will sentence you to three months in prison with –"

/.../ "But then I'll – I'll have a record."

Perry Pope sighed. "If they put you on trial for armed robbery and attempted murder during the commission of a felony, you could be sentenced to ten years."

Ten years in jail!

*Perry Pope was patiently watching her. "It's your decision," he said. **'I can only give you my best advice.** It's a miracle that I got away with this. They want an answer now. You don't have to take the deal. You can get another lawyer and –'*

"No." She knew that this man was honest. /.../

"I'll – I'll take the deal," Tracy said. She had to force the words out.

He nodded. "Smart girl" [21, p. 32].

Адвокат Пеппі Поуп знає ситуацію підсудної Трейсі. Діючи в інтересах обвинувачувача, він радить їй зізнатися у злочині та взяти всю вину на себе. Аргументуючи свою пораду, адвокат називає термін (*three months in prison*), до якого підсудну ув'язнять у разі зізнання та термін (*ten years*), до якого її можуть засудити за озброєне пограбування та спробу вбивства. Він обіцяє, що це полегшить її вирок та зіграє їй на користь. Трейсі переживає та висловлює свої побоювання щодо ув'язнення. Адвокат з хитрістю стверджує, що вона не обов'язково повинна приймати його пропозицію (*You don't have to take the deal. You can get another lawyer and –*), однак насправді він робить усе можливе, щоб Трейсі прислухалася до його поради. Емоційно тиснучи на підсудну, Поуп вимагає, щоб вона негайно дала відповідь (*They want an answer now*). Будучи у безвихідній ситуації, Трейсі приймає нещиро пораду адвоката.

(5) *"I'm having a showing next F-friday. A g-gallery is giving me an exhibition." /.../ Kate turned to Dominique. "Opinion-makers, critics. Someone like Andre d'Usseau – he should be there." Andre d'Usseau was the most respected art critic in France. /.../*

The small gallery was filled now with people and loud chatter and the clink of glasses; and suddenly a stillness came over the room. /.../ Andre d'Usseau was entering the gallery. Andre d'Usseau bowed

slightly and moved toward the paintings on the walls. Everyone pushed back to give him room. /.../

At five o'clock the following morning, Tony and Dominique hurriedly got dressed and went out to get the first edition of the morning paper. /.../ He read on.

"At first I thought a joke was being perpetrated. I could not seriously believe that anyone would have the nerve to hang such amateurish paintings and dare to call them art. I searched for the tiniest glimmering of talent. Alas, there was none. They should have hung the painter instead of his paintings. I would earnestly advise that the confused Mr. Blackwell return to his real profession, which I can only assume is that of house painter." /.../

Kate Blackwell was writing out a check. The man seated across the desk from her sighed. "It is a pity. Your son has talent, Mrs. Blackwell. He could have become an important painter."

Kate stared at him coldly. "Mr. d'Usseau, there are tens of thousands of painters in the world. My son was not meant to be one of the crowd." She passed the check across the desk. "You fulfilled your part of the bargain, I'm prepared to fulfill mine" [22, p. 355–367].

Тоні був талановитим художником-початківцем. Його мати Кейт організувала виставку картин, на яку запросила відомого критика Андре Дюссо, думка якого була надзвичайно важливою (*Andre d'Usseau was the most respected art critic in France, a single review from him could make or break an*

artist overnight). Однак мати не бажала, щоб син професійно займався живописом. Вона мріяла, щоб він керував сімейною компанією. Виходячи з таких міркувань, Кейт підкупляє критика Андре. Тоні з нетерпінням чекав моменту, коли нарешті прочитає відгук Андре, саме тому вранці наступного дня він поспішив до газетного кіоску. Проте відгук виявився негативним: підкуплений критик радив Тоні бути малярем (*I would earnestly advise that the confused Mr. Blackwell return to his real profession, which I can only assume is that of house painter*), хоча насправді він був переконаний, що юнак міг стати відомим художником, бо він дійсно мав талант (*It is a pity. Your son has talent, Mrs. Blackwell. He could have become an important painter*). За допомогою підкупу (*She passed the check across the desk. You fulfilled your part of the bargain, I'm prepared to fulfill mine*) матір домоглася від Андре Дюссо нещирої поради своєму синові, у такий спосіб перекресливши його майбутнє як художника.

Висновки і пропозиції. Отже, як засвідчує аналіз ілюстративного матеріалу, нещира порада може слугувати засобом вдалого здійснення маніпулятивного впливу на адресата. Адресант задля досягнення власних цілей майстерно докладає усіх зусиль, щоб за допомогою нещирої поради підштовхнути адресата до потрібного рішення, позбавляючи його права вибору.

Список літератури:

1. Бабич О. М. Мовленнєві акти з порушенням умови щирості у сучасному німецькомовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2010. 20 с.
2. Баландіна Н. Ф. Функції і значення чеських прагматичних кліше в комунікативному аспекті. Київ : АСМУ, 2002. 330 с.
3. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ : Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.
4. Безуглая Л. Р. Неискренние речевые акты и неискренние речевые жанры. *Жанры речи*. Харьков, 2015. № 1 (11). С. 30–37.
5. Богданов В. В., Иванов В. И. Коммуниканты. *Вестник Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина*. 1989. № 339. С. 12–18.
6. Бондарева Н. О. Структурно-семантичні і комунікативно-прагматичні особливості висловлювань із концептом «порада» : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01. Київ, 2005. 203 с.
7. Вежицка А. Русские культурные скрипты и их отражение в языке. *Русский язык в научном освещении*. № 2 (4). Москва : ИРЯ РАН, 2002. С. 6–34.
8. Кондрук А. Ю. Вербальні та невербальні засоби актуалізації лицемірства в англomовному художньому дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Запоріжжя, 2021. 20 с.
9. Минкин Л. М. Системно-языковая обусловленность коммуникативных структур речи. *Вісник Харківського державного університету*. 1999. № 424. С. 95–100.
10. Наумук О. В. Мовні засоби вербалізації поради: когнітивний та прагматичний аспекти : монографія. Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2012. 212 с.
11. Нера Н. Я. Мовленнєвий акт поради у чНПМ vs жНПМ. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Філологія : зб. наук. пр. Одеса : МГУ, 2015. № 14. С. 189–191.
12. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 291 с.
13. Савченко Л. Р. Искренность vs щирість: культурно-историческая семантика слова в близкородственных языках. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія: Філологія. 2016. Вип. 74. С. 145–151.

14. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Прогресс, 1986. Вып. 17 : Теория речевых актов. С. 170–194.
15. Трейси К., Роблз Дж. Повседневный разговор. Стрoение и отражение идентичности / пер. с англ. А. В. Коченгина. Харьков : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2015. 448 с.
16. Шабат-Савка С. Т. Категорія комунікативної інтенції в українській мові : монографія. Чернівці : «Букрек», 2014. 412 с.
17. Austin J. L. *How to Do Things with Words*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1962. 166 p.
18. Goldsmith D. J., Fitch K. The normative context of advice as social support. *Human Communication Research*. 1997. 23(4). P. 454–476.

Список джерел ілюстративного матеріалу:

19. Gates O. *Scandalously Expecting His Child*. Toronto : Harlequin, 2014. 192 p.
20. Sheldon S. *The Other Side of Midnight*. London: HarperCollins Publishers, 2005. 598 p.
21. Sheldon S. *If Tomorrow Comes*. London: HarperCollins UK, 2012. 592 p.
22. Sheldon S. *Master of the Game*. London: HarperCollins UK, 2012. 688 p.

Kondruk A. Yu., Koliada E. K. INSINCERE ADVICE AS A MANIPULATION AMPLIFIER

Language is a representative form of a person's comprehensive life activity, thinking, and mentality. It is one of the most important tools for influencing human consciousness. It is with the help of the effective use of language resources that the speaker can incline an interlocutor to the desired result, convince him/her of the validity of the speaker's point of view, thereby definitely achieving success in communication. Speech as a human activity is conditioned by the presence of an immediate goal, a motive, and a need, according to which the speaker selects the necessary means of speech influence.

Advice verbalizes the speaker's intent to give an interlocutor instruction on how to act in certain circumstances. An utterance of advice serves as one of the main levers in persuading the interlocutor. The speaker actualizes his/her advice in a communicative situation. The communicative situation of advice is a specific communication situation that prompts communicative partners to interpersonal interaction and determines their speech behavior. When giving advice, the speaker believes that the addressee is in a situation of choice regarding his/her future action, has doubts about its advantages or does not know how to solve difficulties. We consider an utterance of advice to be a special type of speech act. The addressant of a speech act of advice can be perceived as a caring person who is ready to help or as someone who is critical of the competence of others and interferes in other people's affairs.

The purpose of this article is to analyze cases when the speaker uses insincere advice for manipulative purposes. Insincerity is a mental and communicative state of intent falsification by the speaker, the result of which is a discrepancy between the true intent and the expressed one, which is reflected in the speech act as a violation of the condition of its sincerity. We interpret an insincere speech act of advice as a speech act of advice with a violated sincerity condition and a concealed perlocutionary goal of the addressant to mislead the addressee.

Key words: *advice, insincerity, speech act, insincere speech act, communicative situation.*