



УДК [161.225.23-049.2]:821.111'42
DOI <https://doi.org/10.32999/ksu2663-3426/2019-2-2>

ПОЗИТИВНА ОЦІНКА ЯК ЗАСІБ МАНІПУЛЯЦІЇ СПІВРОЗМОВНИКОМ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ЛІТЕРАТУРНОГО ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ)

Бігунова Наталя Олександрівна,
доктор філологічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
natalbig@ukr.net
orcid.org/0000-0002-9460-9700

У роботі зроблено спробу когнітивно-прагматичного аналізу комунікативних ситуацій, у яких персонажі англо-мовного літературного художнього дискурсу вживають висловлювання схвалення, похвали, компліменту й лестощів як інструменти маніпулятивного впливу на співбесідника. Схвалення витлумачується як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, об'єктами якого є неживі предмети, ідеї та явища, які не входять у сферу особистих інтересів співрозмовника. Предметом оцінювання мовленнєвого акту схвалення є ознаки об'єктів, на які він спрямований. Похвалу визначено як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, предметом оцінювання в якому є моральні й інтелектуальні риси, вміння та вчинки співрозмовника або відсутньої під час розмови людини, а також зовнішність чи манери відсутньої людини. Комплімент визначено як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, що характеризується, як правило, збігом адресата й об'єкта позитивно-оцінного висловлювання, а також очікуваним невеликим перебільшенням достоїнств співрозмовника. Предметами оцінювання в мовленнєвому акті компліменту є зовнішність і вчинки адресата, витлумачувані як досягнення. Лестощі витлумачуються як псевдоширий позитивно-оцінний маніпулювальний синкретичний мовленнєвий акт, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки. Предметами оцінювання в мовленнєвому акті лестощів є зовнішність адресата, його моральні й інтелектуальні властивості, вміння, досягнення та вчинки. Установлено, що висновки про маніпулятивність або неманіпулятивність тієї чи іншої тактики в кожному конкретному випадку її використання варто робити не на підставі аналізу структури цієї тактики, а відповідно до оцінки комунікативного наміру мовця суб'єкта. Маніпулятивними визнаються тактики, мовленнєві дії яких суперечать етичним або комунікативним нормам. Виявлено, що стратегія маніпулювання є провідною для мовленнєвого акту лестощів, але також може використовуватися адресантами інших позитивно-оцінних мовленнєвих актів. Похвала активно використовується для відволікання або перемикання уваги співрозмовника, для зміни теми. Похвала як на адресу співрозмовника, так і на адресу третьої особи є потужним інструментом для стимулювання людини до продовження або відновлення будь-якої позитивно-оцінювальної активності. Інформуючи адресата про свою позицію щодо його дій чи особистісних рис або рис третьої особи, адресант похвали здійснює на нього безпосередній вплив, модифікуючи його систему цінностей та установок, домагаючись конкретних змін у його поведінці. Комплімент може використовуватися як відволікаючий маневр, що відводить співрозмовника від небажаної теми.

Ключові слова: маніпуляція, оцінка, мовленнєвий акт, схвалення, похвала, комплімент, лестощі.

POSITIVE EVALUATION AS A MEANS OF MANIPULATION OF AN INTERLOCUTOR (ON THE SAMPLES FROM ENGLISH LITERARY ARTISTIC DISCOURSE)

Bihunova Natalia Oleksandrivna,
Doctor of Philology,
Associate professor at the Chair of Theoretical and Applied Phonetics of the English language,
Odesa I.I. Mechnikov National University
natalbig@ukr.net
orcid.org/0000-0002-9460-9700

The paper is an attempt of a cognitive pragmatic analysis of communicative situations in which the personages of English literary artistic discourse use utterances of approval, praise, compliment and flattery as the means of manipulative impact upon the listener. Approval is defined as a positive evaluative expressive syncretic speech act, its evaluation object being things, ideas, and phenomena that do not refer to the addressee's sphere of interests. The latter fact makes approval different from the other evaluative speech acts. Approval evaluation theme is that feature of the evaluated objects, which attracts the addresser's attention. Praise is defined as a positive evaluative expressive syncretic speech act, its evaluation theme being the moral and intellectual traits, skills and actions of the interlocutor or a person who is not present during a speech exchange but is praised by the speaker. Compliment is defined as a positive evaluative expressive syncretic speech act, characterized by the overlapping of the addressee and the evaluation object. The main fact about compliment is that it

is always exaggerated. The subject of evaluation in a compliment speech act is the hearer's appearance, possessions, and accomplishments. Flattery is defined as a pseudosincere positive evaluative manipulative expressive syncretic speech act, characterized by forethought, by a certain strategy, and also, by its addressee and evaluation object being the same person. Flattery evaluation themes are the addressee's appearance, their moral and intellectual traits, skills, accomplishments, and actions. The speaker flatters the addressee not being motivated by some feelings but wishing to gain some benefit. It has been established that conclusions about the manipulative/non-manipulative character of a certain tactics in each particular case should be arrived at not judging by the analysis of this tactics structure but proceeding from the analysis of the speaker's communicative intention. A communicative tactics is interpreted as a manipulative one if its speech actions contradict the ethical or communicative standards. It has been found out that manipulative strategy is the major one for flattery speech acts but it can also be used by the addressers of other positive evaluative speech acts.

Key words: manipulation, evaluation, speech act, approval, praise, compliment, flattery.

1. Вступ

У сучасній лінгвістиці розмежовують комунікативну поведінку сильного і слабого учасників комунікації (Почепцов, 2001: 35). Навіть якщо комуніканти знаходяться в симетричних соціальних відносинах, серед них може бути слабкий учасник, який виявляється метушливим у мовленні, невпевненим у собі, який детально аргументує свій вибір, домагається тільки найнеобхіднішого в спілкуванні, йде на поступки. Сильний учасник, навпаки, впевнений у собі та своїй точці зору й веде розмову в потрібному йому руслі, залучаючи також висловлювання позитивної оцінки як засоби маніпулювання співрозмовником.

У дослідженні аналізуються комунікативні ситуації літературного дискурсу, в яких позитивна оцінка певного об'єкта висловлюється з прагматичним наміром маніпуляції співбесідником.

Останнім часом царина маніпулятивної комунікації стає об'єктом пильної уваги вчених різних наук: соціології, психології, філософії, політології, культурології (Антонінова, 2011; Битянова, 2001; Денисюк, 2003; Карасик, 1992; Матузкова, 2014; Петлюченко, 2009; Потапенко, 2004; Почепцов, 2001; Седов, 2003; Стернин, 2001; Jacobs S., Jackson, 1993; van Dijk, 2006 та ін.).

Нині аналіз засобів мовленнєвої маніпуляції потребує використання когнітивно-комунікативного підходу, який уможливило ґрунтовне вивчення когнітивних процесів, що відбуваються у свідомості учасників спілкування під час породження та сприйняття мовлення, на підставі вивчення зображеного автором художнього твору внутрішнього мовлення комунікантів і їхньої невербальної поведінки.

Актуальність теми дослідження визначається його вбудованістю в антропоцентричну парадигму сучасного гуманітарного знання загалом і лінгвістичних досліджень зокрема. Актуальність роботи увиразнюється нагальною необхідністю систематизації й уза-

гальнення емпіричних даних, які свідчать про зумовленість вираження оцінки комунікативними стратегіями, певними очікуваннями та намірами комунікантів, їхніми особистісними й соціальними характеристиками.

Перш ніж перейти до результатів нашої розвідки, варто пояснити, що ми маємо на увазі під терміном *позитивно-оцінні мовленнєві акти*. У запропонованій нами таксономії до цих актів ми зараховуємо схвалення, похвалу, комплімент і лестощі (Бігунова, 2017). На нашу думку, вони є суміжними мовленнєвими актами (далі МА), які дають змогу керувати міжособистісною дистанцією в розмові. Позитивно-оцінні МА часом є засобами маніпуляції партнером, оскільки стимулюють його на продовження бажаної для мовця діяльності або ведуть його в бік від небажаної теми.

У нашій концепції *схвалення* є позитивно-оцінним експресивним синкретичним МА, адресат якого ніколи не є об'єктом оцінювання. Об'єктами схвалення є неживі предмети, ідеї та явища, які *не входять* у сферу особистих інтересів співрозмовника. Непричетність до особистих інтересів співрозмовника кардинально відрізняє схвалення від суміжних МА позитивної оцінки. Предметом оцінювання МА схвалення є ознаки об'єктів, на які він спрямований.

Похвалу витлумачуємо як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, предметом оцінювання в якому є моральні й інтелектуальні властивості, вміння та вчинки співрозмовника або відсутньої під час розмови людини, а також зовнішність чи манери відсутньої людини. Якщо МА похвали стосується властивостей і вчинків співрозмовника, то адресат повідомлення й об'єкт оцінювання збігаються; якщо в МА похвали оцінюються властивості й учинки відсутньої на момент мовлення людини, то адресат та об'єкт оцінювання різні. Похвала переважно спрямована від вищого за соціальним станом або за віком комуніканта до нижчого.



Комплімент визначаємо як позитивно-оцінний експресивний синкретичний мовленнєвий акт, що характеризується, як правило, збігом адресата й об'єкта позитивно-оцінного висловлювання, а також невеликим очікуваним перебільшенням чеснот співрозмовника. Предметами оцінювання в МА компліменту є зовнішність і вчинки адресата, витлумачувані як досягнення. Комплімент частіше адресований рівному за статусом комунікантові, рідше – нижчому за статусом. МА компліменту, на відміну від інших позитивно-оцінних МА, має гендерну залежність: на передній план висувається статева належність його учасників. Комплімент зовнішності набагато частіше адресовано жінці.

Лестоці вважаємо псевдощирим позитивно-оцінним **маніпулювальним** синкретичним мовленнєвим актом, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки. Предметами оцінки в МА лестоців є зовнішність адресата, його моральні й інтелектуальні властивості, вміння, досягнення та вчинки. Адресант лестить адресату не тому, що відчуває висловлювані почуття, а тому, що хоче отримати користь. У статусному плані лестоці в більшості випадків спрямовані від нижчого за статусом комуніканта до вищого.

Отже, метою дослідження є когнітивно-прагматичний аналіз комунікативних ситуацій, у яких персонажі англійського літературного дискурсу вживають висловлювання схвалення, похвали, компліменту й лестоців як інструменти маніпулятивного впливу на співбесідника.

2. Розділ 1

Термін «маніпуляція» є метафоричним і в прямому значенні визначається як «складний прийом, складні дії над чим-небудь під час роботи руками, що здійснюються з будь-якою метою» (БТС: 519). У соціально-психологічному контексті маніпуляція набула нового об'єкта – людини, а також принципово нових способів здійснення дій.

Маніпуляцію визначають як «специфічну мовленнєву поведінку, спрямовану на спонукання співрозмовника зробити невігідну для нього (але вигідну для особи, яка спонукає) дію. Відмінною рисою цього способу спонукання є його прихований характер: «І мета, і процес спонукання навмисно приховуються від адресата» (Денисюк, 2003: 66).

На думку М.Р. Битянової, маніпуляція є грою на особливостях людської природи

й людських слабкостях, які забезпечують «комунікативну сліпоту» реципієнта, роблять його пасивно-слухняним у визнанні правоти комунікатора (Битянова, 2001: 125).

С.Д. Абрамович та М.Ю. Чікарькова визначають маніпуляцію як своєрідний прояв асертивності, як ситуацію, в якій співрозмовник (або співрозмовники) чітко усвідомлюють, що намагаються обдурити іншого співрозмовника. На думку вчених, маніпулятори охоче використовують так званий его-стан співрозмовника, його індивідуальну емоційно-психологічну ситуацію. Особливо охоче маніпулятори використовують негативні емоційні стани, коли людина потребує допомоги: розгубленість, переляк, «загнаність у глухий кут», хворобу тощо (Абрамович, Чікарькова, 2004: 255).

У роботі С. Джейкобса й С. Джексона розглядається мовленнєва стратегія, мета якої домогтися, щоб партнер діяв відповідно до бажання мовця (*conversational influence attempts*) (Jacobs, Jackson, 1993: 292). Цю стратегію легко співвіднести з вищезгаданою маніпулятивною стратегією.

В.І. Карасик, розрізняючи побічний (неінтенціональний) і навмисний (інтенціональний) види впливу, виокремлює серед інших засобів здійснення навмисного впливу переконання/аргументацію й маніпуляцію (Карасик, 1992), спираючись на параметр «прихованість/відкритість впливу».

На думку О.В. Денисюк, маніпуляція є видом психологічного (нефізичного) впливу на людину, що здійснюється:

- прихованим для нього чином,
- з метою порушення в цієї людини намірів, які не збігаються з його актуально існуючими бажаннями,
- у результаті чого суб'єкт, який впливає, отримує односторонній зиск,
- при цьому в об'єкта впливу залишається ілюзія самостійності прийнятих рішень (Денисюк, 2003).

Висновки про маніпулятивність/неманіпулятивність тієї чи іншої тактики в кожному конкретному випадку її використання робляться не на підставі будь-якого аналізу структури цієї тактики, а відповідно до оцінки комунікативного наміру мовця суб'єкта. Причому маніпулятивними зазвичай визнаються тактики, мовленнєві дії яких суперечать етичним і/або комунікативним нормам. Так, із тактик компліменту й лестоців у лінгвістичних дослідженнях маніпулятивною вважають останні.

На нашу думку, стратегія маніпулювання є провідною для МА лестоців, але також може використовуватися адресантами інших позитивно-оцінних мовленнєвих актів.

3. Розділ 2

Якщо комунікант прагне відволікти або перемкнути увагу співрозмовника чи змінити тему бесіди теми, він може скористатися МА схвалення, до чого активно вдаються персонажі літературного художнього дискурсу. Наприклад, коли Дейвіс відхиляється від теми розмови, дуже важливої для Майрона, останній за допомогою схвалення думки Дейвіса м'яко скеровує його увагу в потрібне русло:

"She was here when I started". He smiled. "I really liked her".

"That's sweet, Mr. D, really, but there's a girl missing" (Coben, 2007: 303).

У наступному фрагменті Годфрі перебиває міркування Генрі, намагаючись перехопити ініціативу в полілозі. Проте його дружина Чарміан, у свою чергу, обриває його висловом схвалення ідеям Генрі. Їй вторить ще одна співрозмовниця Сайдботтом, висловлюючи прохання до Генрі продовжувати. Отже, увага слухачів знову перемикається на Генрі:

"To come to the point" – said Godfrey.

"Godfrey", said Charmian, "I'm sure everyone is fascinated by what Henry is saying".

"Most consoling", said Janet Sidebottome.

"Do continue, Mr. Mortimer, with your words".

"Ah yes", said Miss Lottinville who was also enjoying Henry's philosophizing (Spark, 2010: 154).

Адресант схвалення, намагаючись зупинити «балакучого адресата» Стіва і змінити тему, керується маніпулятивною стратегією управління увагою партнера й передачею ініціативи іншому комуніканту, комбінованою зі стратегією пом'якшення висловлювання:

Phil crash-landed himself back in front of his pint, to find Mike still on about holidays. "What you're saying about last-minute flights is all very well, Steve, but the problem with self-catering ..." (Butlin, 2007: 86).

4. Розділ 3

Похвала є потужним інструментом для стимулювання людини до продовження або повторного виникнення будь-якої позитивно-оцінювальної активності. Інформуючи адресата про свою позицію щодо його дій чи особистісних рис, адресант похвали здійснює на нього безпосередній вплив, модифікуючи його систему цінностей та установок, намагаючись конкретних змін у його поведінці. Адресант похвали займає сильну позицію в

комунікації, здійснюючи владу над співрозмовником, намагаючись моделювати його поведінку.

Наведемо мовленнєвий обмін, у якому похвала літньої пані на адресу юної дівчини розрахована на те, щоб змусити її читати й інтелектуально розвиватися:

One day, after ducking out for a brief reprieve on the High Street, she'd returned with renewed optimism and pressed a tattered library book into my hands. "Perhaps this will cheer you up", she'd said tentatively. "It's for slightly older readers, I think, but you're a clever girl; with a bit of effort I'm sure you'll be fine. It's rather long compared with what you're used to, but do persevere" (Morton, 2010: 31).

Розхвалюючи художній смак Софі в її присутності, Фергюс і Тоні сподіваються на її допомогу, а вона прекрасно усвідомлює, що це певна гра (про що свідчить авторський коментар), тобто маніпуляція не відбулася:

They kept involving Sophy and asking her opinion of things.

"She has an extremely good eye", Fergus said. "She was a perfectly appreciative visitor of art galleries when she was four".

"Were you?" said Tony, smiling.

"No option", Sophie said, not smiling back, to show that she had not yet decided that she would – if ever – play their game (Trollope, 2002: 140).

Якщо похвала спрямована на відсутню в момент комунікації особу, маніпуляція тим не менше має місце. Наприклад, у наступній ситуації Гай заявляє, що йому подобається Керрі й він хоче, щоб його наречена Меріон теж її полюбила. Результатом такої заяви є спроба Меріон знайти в Керрі позитивні риси, і вона, у свою чергу, відгукується про Керрі з похвалою:

"I think", Guy said, "that you will like Carrie. I certainly do".

"Does it matter?"

"If you like her? I suppose – I suppose I'd rather you did".

"It was nice of her to ring me", Merrion said (Trollope, 1993: 106).

Похвала, спрямована на третю особу, реалізує стратегію маніпулювання, оскільки мовець хвалить когось як приклад для наслідування або як докір співбесіднику. Коли після гри у футбол Джиммі відходить, Скаут докоряє Муза в тому, що той зневажливо ставиться до Джиммі. Похвала на адресу Джиммі лунає як заклик у подальшому не скривджувати його:



Scout and I watch him go. "He's a good guy," Scout tells me. "You shouldn't make him mad like that".

"I shouldn't? You're the one said he throws like a dead girl" (Choldenko, 2006: 50).

5. Розділ 4

Багато вчених (Мурашкіна, 2004; Коробова, 2007; Селіванова, 2011) уважають комплімент засобом маніпулювання співрозмовником. Подібне розуміння компліменту справедливо в ситуаціях, коли він використовується для відволікання уваги співрозмовника, для зміни теми. Проте, виступаючи в багатьох випадках ритуальним, етикетним знаком, комплімент слугує насамперед для підтримки гармонійного спілкування, для створення позитивно-емоційного фону; нарешті, комплімент у багатьох ситуаціях є просто необхідним, очікуваним, він передбачений правилами етикету (у разі появи гостей на вечірці, під час огляду будинку тощо). Отже, комплімент завжди є засобом маніпулювання. На нашу думку, на перший план під час висловлення компліменту виходять дві стратегії: емоційного впливу і контактовстановлювальна.

Проте в художньому зображеному діалозі, як і в реальній комунікації, яку він імітує, мають місце контексти, в яких висловлення компліменту призначене домогтися конкретних змін у поведінці співрозмовника. Наведемо епізод, у якому адресант використовує комплімент як відволікаючий маневр, що веде співрозмовника в бік від небажаної теми:

"Can I read it?" And to my horror she starts coming towards me.

"No!" I exclaim. "I mean – it's a work in progress. It's ... sensitive material." Hastily I close the document and stand up. "You look really great, Suze. Fantastic!" (Kinsella, 2001: 95).

Наступний комплімент зроблений, щоб домогтися від дівчини взаємності:

"Happy families", Catalina said. "Lucky boy". She flicked the pages, her eyes skimming the text with no apparent real interest. Was the girl made of stone?

"No, poor unlucky boy". Sebastian's voice was smooth. "A beautiful girl in my room, and she's more interested in reading about my mother than letting me kiss her" (Ruston, 2010: 388).

У наступному фрагменті коханець, який колись залишив свою подругу у важкій ситуації, побачивши її знову, робить їй комплімент, намагаючись повернути колишні стосунки:

"I've missed you like hell".

"Wait", she whispered, pulling away.

"I can't. I can't! All right. Let me look at you.

You look beautiful, you fabulous girl. I saw you downstairs and, I swear to God, it was all I could do to keep my hands off you; it was like torture" (Waters, 2011: 183).

6. Розділ 5

Лестощі активно використовуються як вибачення за вчинок адресата, як, наприклад, у ситуації, коли жінка чекала на свого коханця після роботи півгодини в зазначеному місці, де було дуже жарко, і, під'їхавши до місця зустрічі, він намагається підлеститися до неї, домогтися пробачення, похваливши її зовнішність оригінальним способом. Реггі розігрує сцену, зобразивши захопленого шанувальника кінозірки, який звертається до неї з проханням про автограф:

"You look like a film-star", said Reggie, as Viv got into his car. He made a show of looking her over. "Can I have your autograph?"

"Just get going, will you?" she said. She'd been standing in the sun, waiting for him, for half an hour (там само: 61).

Розгорнутий аналіз висловлювання дає змогу інтерпретувати його як улесливе, а основну стратегію адресанта – як спробу маніпулювання співрозмовником з метою отримання вигоди за допомогою поліпшення емоційного стану адресата. Спроба «підлеститися» до дівчини в цій ситуації здається їй абсолютно недоречною, злить її, вона обриває його жарт (*Just get going*), їй прикро, що він не розуміє її жахливого фізичного і пригніченого морального стану.

МА лестощів мотивований бажанням спонукати адресата діяти в інтересах адресанта, що ілюструє приклад із роману А. Крісті, в якому Гризельда намагається розговорити секретарку Місс Крем і дізнатися в неї деякі подробиці. Для цього вона лестить Місс Крем, називаючи її духовною та незалежною, хоча з контексту відомо, що насправді Гризельда вважає її вульгарною та примітивною:

"Things not very happy at home, I fancy. Catch me living at home with a stepmother. I wouldn't sit down under it for a minute".

"Ah! but you're so high spirited and independent", said Griselda gravely, and I looked at her with suspicion. Miss Cram was clearly pleased.

"That's right. That's me all over. Can be led, not driven. A palmist told me that not so very long ago. No. I'm not one to sit down and be bullied (Christie, 2010: 71).

7. Висновки

Отже, стратегія маніпулювання адресатом, вочевидь, є провідною для МА лестощів, а

також слугує допоміжною стратегією, яка використовується в інших позитивно-оцінних МА. Похвала активно використовується для відволікання або перемикання уваги співрозмовника, для зміни теми. Похвала як на адресу співрозмовника, так і на адресу третьої особи є потужним інструментом для стилювання людини до продовження або відновлення будь-якої позитивно-оцінювальної активності. Інформуючи адресата про свою позицію щодо його дій чи особистісних рис або рис третьої особи, адресант похвали здійснює на нього безпосередній вплив, модифікуючи його систему цінностей та установок, домагаючись конкретних змін у його поведінці. Compliment може використовуватися як відволікаючий маневр, що відводить співрозмовника від небажаної теми.

Перспективою дослідження вважаємо зіставний аналіз комунікативних ситуацій маніпулювання співбесідником в англійському та українському мовленні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонова А.В. Система средств речевой манипуляции в британском политическом дискурсе : дисс. ... докт. филол. наук : 10.02.01. Самара, 2011. 386 с.
2. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. Мовленнєва комунікація. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
3. Бігунова Н.О. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання : монографія. Одеса : КП ОМД, 2017. 580 с.
4. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей : учебное пособие. Москва : Эксмо-Пресс, 2001. 576 с.
5. (БТС) Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. Санкт-Петербург : Норинт, 1998. 1536 с.
6. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01. Екатеринбург, 2003. 200 с.
7. Карасик В.И. Социальный статус человека в лингвистическом аспекте. «Я», «субъект», «индивид» в парадигмах современного языкознания : сборник научно-аналитических обзоров. Москва, 1992. С. 47–85.
8. Коробова Н.В. Мелиоративные коммуникативные стратегии современной английской речи (на материале британского ареала) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Нижний Новгород, 2007. 173 с.
9. Матузкова Е.П. Идентичность и лингвокультура: методология изучения : монография. Одесса : Издательство КП ОГТ, 2014. 333 с.
10. Мурашкина Э. В. Compliment как регулятивный речевой акт (на материале английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Тверь, 2004. 147 с.
11. Петлюченко Н.В. Харизматика: мовна особистість і дискурс : монографія. Одеса : Астропринт, 2009. 464 с.
12. Потапенко С.І. Мовна особистість у просторі медійного дискурсу (досвід лінгвокогнітивного аналізу) : монографія. Київ : КНЛУ, 2004. 359 с.
13. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. Москва : Рефл-бук, 2001. 656 с.
14. Седов К.Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии. Проблемы речевой коммуникации : межвузовский сборник научных трудов. Саратов : СГУ, 2003. Вып. 2. С. 20–27.
15. Селіванова О.О. Основи теорії мовної комунікації. Черкаси : Видавництво Чабаненко Ю.А., 2011. 350 с.
16. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие : монография. Воронеж, 2001. 252 с.
17. Van Dijk, T. Discourse and Manipulation. *Discourse and Society*. 2006. № 17 (2). P. 359–383.
18. Jacobs S., Jackson S. Strategy and Structure in Conversational Influence Attempts. *Communication Monographs*. 1993. V. 50. P. 285–304.
19. Butlin R. No more angels. Surrey : Bookmarque Ltd, 2007. 207 p.
20. Choldenko G. Al Capone Does My Shirts. London : Puffin Books, 2006. 215 p.
21. Christie A. The Murder at the Vicarage. London : Harper Collins Publishers, 2010. 305 p.
22. Coben H. Promise me. London : Orion, 2007. 454 p.
23. Kinsella S. Shopaholic Abroad. London : Black Swan, 2001. 350 p.
24. Morton K. The Distant Hours. London : Pan Books, 2010. 677 p.
25. Ruston J. To Touch the Stars. London : Headline Review, 2010. 442 p.
26. Spark M. Memento Mori. London : Virago, 2010. 226 p.
27. Trollope J. The Best of Friends. New York : Berkley Books, 2002. 299 p.
28. Trollope Joanna. The Men and the Girls. London : Black Swan, 1993. 319 p.
29. Waters S. The Night Watch. London : Virago, 2011. 506 p.

REFERENCES:

1. Antonova A.V. (2011). Sistema sredstv rechevoj manipulyaczii v britanskom politicheskom diskurse [The system of means of speech manipulation in British political discourse]: dis. ... dokt. filol. nauk : 10.02.01. Samara. 386 s.
2. Abramovych S.D., Chikar'kova M.Yu. (2004). Movlennyyeva komunikaciya [Speech communication]. Ky'yiv : Centr navchal'noyi literatury'. 472 s.
3. Bihunova N.O. (2017). Pozytyvna otsinka: Vid kohnityvnoho sudzhennia do komunikatyvnoho vyslovliuvannia [Positive evaluation: From cognitive judgment to communicative utterance]. Odesa: OMD. 580 s.
4. Bityanova M.R. (2001). Soczial'naya psikhologiya : nauka, praktika i obraz my'slej: uchebnoe posobie [Social psychology : science, practice and way of thinking]. Moskva : E'ksmo-Press. 576 s.
5. (BTS) Bol'shoj tolkovy'j slovar' russkogo yazy'ka (1998) [Big monolingual dictionary of the Russian language]. / Sost. i gl. red. S.A. Kuznecov. SPb.: Norint. 1536 s.
6. Denisyuk E.V. (2003). Manipulyativnoe rechevoe vozdejstvie : kommunikativno-pragmaticheskij aspekt [Manipulative speech impact : communicative pragmatic aspect]: dis. ... kand. filol. nauk : 10.02.01. Ekaterinburg. 200 s.
7. Karasik V.I. (1992). Soczial'ny'j status cheloveka v lingvisticheskom aspekte [The social status of a person



- in the linguistic aspect]. «Ya», «sub`ekt», «individ» v paradigmakh sovremennoy yazy'koznaniya : sbornik nauchno-analiticheskikh obzorov. Moskva. S. 47 – 85.
8. Korobova N.V. (2007). Meliorativny'e kommunikativny'e strategii sovremennoj anglijskoj rechi (na materiale britanskogo areala) [Meliorative communicative strategies of modern English speech (on the samples from British range): dis. ... kand. filol. nauk : 10.02.04. Nizhnij Novgorod. 173 s.
 9. Matuzkova E.P. (2014). Identichnost' i lingvokul'tura: metodologiya izucheniya : monografiya. Odessa : Izdatel'stvo KP OGT. 333 s.
 10. Murashkina E. V. (2004). Kompliment kak regulativny'j rechevojakt (na materiale anglijskogo yazy'ka) [Compliment as a regulative speech act (on the samples from English language): dis. ... kand. filol. nauk: 10.02.04. Tver'. 147 s.
 11. Petlyuchenko N. V. (2009). Xary'zmaty'ka : movna osoby`stist' i dy'skurs [Charismatics : a speech personality and discourse] : monografiya. Odesa : Astropry`nt. 464 s.
 12. Potapenko S.I. (2004). Movna osoby`stist' u prostori medijnogo dy'skursu (dosvid lingvokognitiv`vnoho analizu) [A speech personality in the space of the media discourse (an experience of linguocognitive analysis) : monografiya. Ky`yiv : KNLU. 359 c.
 13. Pohepczov G.G. (2001). Teoriya kommunikaczii [The theory of communication]. Moskva : Refl-buk. 656 s.
 14. Sedov K.F. (2003). O manipulyaczii i aktualizaczii v rechevom vozdeystvii [On manipulation and actualization in speech impact]. *Problemy` rechevoj kommunikaczii* : mezhvuz. sb. nauch. tr. Saratov : SGU. V. 2. S. 20 – 27.
 15. Selivanova O.O. (2011). Osnovy` teoriiy movnoy komunikaczii [The basis for the theory of language communication]. Cherkasy` : Vy`davny`czstvo Chabanenko Yu.A.. 350 s.
 16. Sterin I.A. (2001). Vvedenie v rechevoe vozdeystvie [Introduction into speech impact] : Monografiya. Voronezh. 252 s.
 17. Van Dijk, T. (2006). Discourse and Manipulation. *Discourse and Society*. 17 (2): P. 359 – 383.
 18. Jacobs S., Jackson S. (1993). Strategy and Structure in Conversational Influence Attempts. *Communication Monographs*. V. 50. P. 285 – 304.
 19. Butlin R. (2007). No more angels. Surrey: Bookmarque Ltd. 207 p.
 20. Choldenko G. (2006). Al Capone Does My Shirts. London: Puffin Books. 215 p.
 21. Christie A. (2010). The Murder at the Vicarage. London: Harper Collins Publishers. 305 p.
 22. Coben H. (2007). Promise me. London: Orion. 454 p.
 23. Kinsella S. (2001). Shopaholic Abroad. London: Black Swan. 350 p.
 24. Morton K. (2010). The Distant Hours. London: Pan Books. 677 p.
 25. Ruston J. (2010). To Touch the Stars. London: Headline Review. 442 p.
 26. Spark M. (2010). Memento Mori. London: Virago. 226 p.
 27. Trollope J. (2002). The Best of Friends. New York: Berkley Books. 299 p.
 28. Trollope J. (1993). The Men and the Girls. London: Black Swan. 319 p.
 29. Waters S. (2011). The Night Watch. London: Virago. 506 p.

*Стаття надійшла до редакції 29.07.2019.
The article was received 29 July 2019*