

ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ТА НЕПРЯМОГО КОМПЛІМЕНТУ ЯК ТАКТИК МОВЛЕННЄВОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ

Сорокіна Ліна Євгеніївна,
*кандидат філологічних наук,
доцент кафедри іноземних мов гуманітарних
спеціальностей
Волинського національного університету
імені Лесі Українки
linanivska@gmail.com
orcid.org/0000-0003-1406-7823*

Метою статті є вивчення тактик прямого та непрямого компліменту для здійснення маніпулятивного впливу на прикладі англійського діалогічного дискурсу.

Методи. Мета дослідження досягнута за допомогою таких наукових методів: лінгвістичного аналізу, описового методу, методу систематизації й узагальнення, а також контекстуального аналізу. Тактики розглянуто крізь призму стратегій позитивної та негативної ввічливості за теорією П. Браун та С. Левінсона. Основа позитивної ввічливості – це вербальне спілкування між індивідами, об'єднаними взаємним прагненням зберегти та зміцнити товариство, негативна ввічливість – це основа тактовної поведінки й взаємної поваги.

Результати. Доведено, що тактики прямого та непрямого компліменту ефективно сприяють здійсненню цілей маніпулятора шляхом скорочення комунікативної відстані та, відповідно, створення позитивного соціального обличчя адресанта. Тактика прямого компліменту реалізується в разі застосування експліцитних засобів вираження оцінки адресата. Тактика непрямого компліменту реалізується, якщо оцінка не стосується суб'єкта напряду і має форму питання, спонукання і/або порівняння. Встановлено, що смислове та функціональне навантаження компліменту в процесі комунікації з метою маніпуляції не обмежується лише прагненням бути люб'язним, встановити та підтримати контакт. Адже стимуляція позитивних емоцій за допомогою компліменту відкриває маніпулятору доступ до свідомості адресата. Особливу увагу також приділено гендерному аспекту. Імплементация компліментарних тактик із метою маніпуляції розглянута в гомогенних та гетерогенних групах.

Висновки. Після аналізу зроблено висновок, що, на відміну від чоловіків, жінки зрідка вдаються до компліментарних тактик із метою маніпуляції. Жіночі компліменти вирізняються непрямим або дещо нестандартним характером як у гетерогенних, так і гомогенних групах. Чоловіки ж застосовують оригінальні компліменти лише в гетерогенних групах у соціальній ситуації флірту.

Ключові слова: стратегії позитивної ввічливості, стратегії негативної ввічливості, самопрезентація, гендерна приналежність, гомогенна група, гетерогенна група.

GENDER PECULIARITIES OF DIRECT AND INDIRECT COMPLIMENTS AS TACTICS OF VERBAL MANIPULATION

Sorokina Lina Yevheniivna,
*Candidate of Philological Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Foreign Languages for
Humanities
Lesya Ukrainka Volyn National University
linanivska@gmail.com
orcid.org/0000-0003-1406-7823*

The purpose of the article is to study direct and indirect compliments as tactics of manipulative influence in English-speaking dialogical discourse. The tactics are examined in the light of P. Brown and S. Levinson's theory of positive and negative politeness. The basis of positive politeness is the verbal communication between individuals, united by mutual desire to preserve and strengthen social contact, while negative politeness is the basis of tactful behavior and mutual respect. The communicative nature of the compliment is complex and multifunctional.

Results. It has been revealed that direct and indirect compliment tactics effectively help to achieve manipulator's goals by reducing the communicative distance and, accordingly, by creating a positive social face of the addressee. Direct compliment tactics are implemented in case of direct evaluation of the addressee, and therefore the means of expressing such evaluation are explicit. The indirect compliment tactic is implemented if the assessment does not relate directly to the addressee and is in the form of a question, prompting and / or comparison. It is proved that the meaningful and functional capacity of a compliment in the process of communication for manipulation purposes is not limited to the desire of being polite, establishing and maintaining contact. After all, stimulation of positive emotions through a compliment gives the manipulator access to the recipient's consciousness. Particular attention is given to the gender aspect. The implementation of complementary tactics for manipulation is considered in homogeneous and heterogeneous groups. Typical means and frequency of use of direct and indirect compliment tactics are studied, taking into account the communicators' gender.

Conclusions. The analysis concludes that unlike men, women rarely use compliments for the purpose of manipulation. Female compliments are indirect or somewhat non-standard in both heterogeneous and homogeneous groups. Men, however, apply the original compliments only in heterogeneous groups in the social situation of flirting.

Key words: strategies of positive politeness, strategies of negative politeness, self-presentation, gender identity, homogeneous group, heterogeneous group.

1. Вступ

Відправним пунктом у сучасному трактуванні ввічливості є акцент на ухиленні від конфліктів, збереженні гармонії в стосунках із партнером із комунікації, пом'якшенні потенційної агресії без ураження достоїнства і прав комуніканта, забезпеченні доброзичливої атмосфери інтеракції. Сучасні дослідження розглядають ввічливість у термінах мотивів керування, намірів та кінцевих цілей (Гоффман, 2000; Гриценко, 2008; Ларина, 2009; Nowik, 2005). Актуальність теми пов'язана з підвищенням інтересу мовознавців до вивчення стратегій і тактик ввічливості як засобу впливу, в тому числі і маніпулятивного. **Мета** пропонованої статті – дослідити реалізацію тактик прямого та непрямого компліменту як засобу мовленнєвої маніпуляції з урахуванням гендерного аспекту. Для її досягнення варто вирішити такі **завдання**: з'ясувати сутність категорії ввічливості як засобу впливу та проаналізувати застосування прямого та непрямого компліменту як тактик мовленнєвої маніпуляції в гомогенних та гетерогенних групах.

Методи. Дібраний фактологічний матеріал піддано лінгвістичному аналізу із застосуванням загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема: *описового методу* – для визначення фрагментів діалогічних дискурсів маніпулятивного характеру та встановлення особливостей їхнього функціонування; *методу систематизації й узагальнення* – для здійснення комплексного аналізу отриманих даних; *пресупозиційного*, а також *контекстуального аналізу*.

2. Категорія ввічливості крізь призму теорії П. Браун та С. Левінсона

Сам принцип ввічливості трактується як загальне обмеження, яке впливає на нас таким чином, щоб ми уникали комунікативних розбіжностей та порушень, підтримували комунікативну гармонію, де гармонію розуміють як домовленість між комунікантами дотримуватись тих самих цілей під час спілкування (Leech, 2007: 173). Ці принципи, очікування та цілі, що закладені в поняття ввічливості, застосовуються маніпулятором задля досягнення прагматичної мети.

У контексті соціолінгвістичної характеристики ввічливості поширення отримала теорія П. Браун та С. Левінсона (Brown, Levinson, 1987). Автори пропонують розглядати ввічливість як збереження обличчя. Поняття *обличчя* як найважливішої соціальної цінності вперше ввів американський соціолог І. Гоффман. У світлі його теорії інтеракція розглядається як вистава, акторська гра, що формується середовищем та аудиторією з метою справити враження, яке відповідатиме цілям актора. Уміти управляти враженнями та контролювати їх означає вміти керувати іншими (Гоффман, 2000: 91). Будь-яка дія здійснюється з метою зберегти обличчя або запобігти його втраті (Haugh, 2010: 2073).

Теорія П. Браун та С. Левінсона ґрунтується на припущенні наявності у кожного індивіда двох вказаних різноспрямованих груп потреб, що в їхній термінології отримали назву позитивного та негативного обличчя. Позитивне обличчя – це бажання бути схваленим як особистість та прагнення того, щоб власні бажання кожного збігалися і хоча б частково були бажаними для інших людей. Негативне обличчя – бажання кожного дорослого індивіда володіти свободою дій, недопустимістю втручання з боку інших (Brown, 1987: 62).

3. Маніпулятивний потенціал стратегій позитивної та негативної ввічливості

П. Браун та С. Левінсон виокремлюють два типи ввічливості – позитивну (Positive Politeness) та негативну (Negative Politeness). Перша базується на зближенні з адресатом (approach-based), друга – на дистанціюванні з ним (avoidance-based). Позитивна та негативна ввічливість розкривають основний механізм людських взаємовідносин – це дотримання рівноваги між демонстрацією солідарності та віддаленням відносин. Негативна ввічливість представлена розробленим набором конвенційних стратегій, спрямованих на те, щоб продемонструвати співрозмовнику визнання його незалежності, особистої автономії, а у разі потреби, мінімізувати імпозицію. Ввічливість зближення (Positive Politeness) спрямована на скорочення дистанції, усунення інтерперсональних меж, співробітництво, взаєморозуміння, вдоволення бажання бути поміченим, почутим (Ларина, 2009: 87). Категорія ввічливості сама по собі містить певний маніпулятивний потенціал (Гоффман, 2006; Иссерс, 2002; Brown, Levinson, 1987; Nowik, 2005), але якщо в кооперативному спілкуванні стратегії ввічливості допомагають обом комунікантам, то у разі мовленнєвої маніпуляції (далі – ММ) адресант застосовує їх лише для власного зиску.

Взявши за основу стратегії позитивної (1) та негативної ввічливості (2) П. Браун та С. Левінсона, ми узагальнили і згрупували їх у тактики, що застосовуються для реалізації ММ: (1) тактика прямого компліменту, тактика прямої похвали, тактика зацікавленості, тактика демонстрації турботи, тактика пропозиції; (2) тактика непрямого компліменту, тактика непрямої похвали.

4. Тактика прямого компліменту як засіб маніпулювання в гомогенних та гетерогенних групах

У контексті прагматики комплімент традиційно розглядають як одну з емоційно стимулюючих тактик вербальної інтеракції, метою якої є встановлення та підтримка контакту зі співрозмовником (Иссерс, 2002: 186). Так, традиційно комплімент розглядається на рівні реалізації іллокутивного та перлокутивного акту. В.Я. Міщенко доводить, що іллокутивні цілі компліменту полягають у тому, щоб виразити (1) інтенційний стан мовця, репрезентативний зміст якого становить позитивна оцінка, експліцитно чи імпліцитно виражена в пропозиційному змісті висловлювання; (2) намір/прагнення/бажання мовця надати задоволення адресату; (3) позитивне ставлення мовця до адресата (Міщенко, 2000: 5).

Однак сучасні дослідження цього феномена (Микитюк, 2017; Василенко, 2009; Вострикова, 2010; Гриценко, 2008; Holmes, 2008) доводять, що смислове та функціональне навантаження компліменту в процесі комунікації не обмежується лише прагненням бути люб'язним, встановити добрі стосунки і за мінімальних зусиль встановити та підтримати контакт. Комплімент слугує вираженню поважливого/дружнього ставлення до адресата з метою, з одного боку, встановити тон спілкування, необхідний для адекватного сприйняття мовлення, а з іншого – стимулювати вигідне для мовця ставлення адресата до повідомлення, сприятливу для нього реакцію.

Отже, базові функції тактики компліменту (регулятивність, стимуляція позитивних емоцій та позитивна оцінка адресата) дають змогу використовувати її з метою маніпуляції. Тактика прямого компліменту реалізується,

якщо оцінка напряму стосується партнера з комунікації. Засоби вираження такої оцінки експліцитні. Звернемося до фрагмента діалогічного дискурсу:

(1) “Well?” she demanded. “Say, you do look nice.” He went over to her, holding a towel round his middle, and gave her a smacking kiss on the cheek (Forrester, 2008: 44).

Приклад (1) демонструє спробу адресанта реалізувати тактику прямого компліменту з метою дефокусувати увагу адресата від теми розмови. На рівні проміжної мети маніпулятор прагне викликати в дружини позитивні емоції за допомогою компліменту.

Окремим випадком імплементації тактики прямого компліменту вважаємо приклад (2), у котрому основу тактики становить антитеза: beautiful – awful. Чоловіку (маніпулятор) не подобаються зміни в житті й зовнішності дружини, тому за допомогою компліменту він прагне непомітно змусити її повернутися до колишнього стилю, автоматично відмовившись від нововведень. Такою тактикою маніпулятор на комунікативному рівні хоче сказати: єдина річ, яка псує твій вигляд – це сумочка; на стратегічному – залиш цю страшну сумочку вдома. З широкого контексту відомо, що маніпулятивний комплімент виявився невдалим.

(2) “You look absolutely beautiful,” he’d said, when I emerged from the bathroom. “I’ve always loved you in a little black dress – it sets off your hair so wonderfully – but are you really going to take that awful bag?” (Alderson, 2009: 124).

Проаналізовані лінгвістичні розвідки, а також ілюстративний матеріал підтверджують той факт, що основною темою компліменту (особливо в гетерогенних групах) є зовнішність, яка оцінюється досить суб’єктивно, а іноді навіть лестиво. Розглянемо такий приклад:

(3) Demiris stared at her with his brooding black eyes. “How long will they let you stay?” he asked. “I beg your pardon?” “Surely you’ve been sent from the heavens to teach us mortals what beauty is.” Melina laughed. “You’re very flattering, Mr Demiris.” He shook his head. “You’re beyond flattery. Nothing I could say would do you justice” (Sheldon, 1994: 51).

Діалог (3) належить до комунікативної ситуації флірту. Першочергово флірт розглядаємо як мовленнєву гру (Дементьєв, 2006; Шейгал, 2008), адже незважаючи на непрямий характер спілкування, справжній зміст флірту зрозумілий обом комунікантам. Проте варто враховувати маніпулятивний потенціал як невід’ємний елемент цієї гри. Комплімент, безсумнівно, є обов’язковим елементом флірту, де він може бути завуальованим, таким, що передбачає грайливий тон. У прикладі можемо спостерігати певний відсоток лестощів, але їхня прагматична мета не є прихованою. Тактика прямого компліменту використовується лише з метою привернути увагу, справити гарне враження і скоротити комунікативну відстань, тобто реалізуються базові функції компліменту.

Як свідчить ілюстративний матеріал, компліменти з приводу зовнішності переважно ініціюють чоловіки стосовно до жінок (2, 3, 4). Цей факт підтверджує чисельні гендерні розвідки про те, що адресовані жінкам компліменти частіше стосуються зовнішності, а чоловікам – досягнень і вчинків (Гриценко, 2008; Holmes, 2008). Зазвичай вчені пояснюють такі дані як підтвердження (а) прагнення жінок до близькості та створення дружніх зв’язків та (б) активності чоловіків, які звикли діяти, і пасивності жінок, які є об’єктом оцінки (Гриценко, 2008: 90).

Варто підкреслити, що лексика компліментів, які ініціюються чоловіками з метою маніпулятивного впливу, досить стандартна, позбавлена особливої експресії (*beautiful, look nice, so wonderfully, desirable*). Компліменти, ініціатором яких є жінка, характеризуються більшою оригінальністю та експресивністю, проте цю тактику задля маніпуляції жінки застосовують зрідка. Окрім зовнішності, чоловіки позитивно оцінюють і професійні здібності жінок. Але наш корпус прикладів свідчить, що чоловіки досить несерйозно ставляться до жіночих професійних досягнень, здібностей (4, 5), або тактика прямого компліменту спрямовується на третю особу, що дозволяє створити її позитивне соціальне обличчя. Так, приклад (4) є ілюстрацією ділової зустрічі, яку організував чоловік Октавії (маніпулятор). Він намагається закріпити у свідомості адресата образ успішної ділової жінки. Для реалізації прагматичної мети маніпулятор вдається до тактики прямого компліменту (а, с), що спрямована на третю особу (дружину). Окрім того, така тактика дозволяє чоловікові залучити до діалогу Октавію, передаючи їй право на самопрезентацію (b). Жінка досить стримано приймає комплімент, що доводить точку зору багатьох науковців (Галімова, 2009; Вострікова, 2010; Міщенко, 2000; Brown, 1987) стосовно тактики прямого компліменту, яка сприймається як зазіхання на особистісний простір (Face Threatening Act), що ставить під загрозу негативне обличчя адресата. Підтримуючи розмову, Том навіть іронізує (d), але вважаємо, що така поведінка свідчить про спробу адресата справити враження на клієнта за рахунок дружини.

(4) (a) “She’s a great star in that world,” said Tom. (b) “Aren’t you, darling?” “Well, you know,” she said, “maybe a medium-size one.” (c) “My wife’s a great charity worker,” said Michael Carlton. (d) Always standing outside the local supermarket, shaking a tin, organising ladies’ lunches, that sort of thing (Vincenzi, 2000: 11).

У фрагменті діалогу (6) маніпулятор, вдаючись до тактики прямого компліменту, прагне добитися прихильності адресата, адже, окрім гарної зовнішності, вона має вражаючі статки. Змістовим ядром компліменту є зовнішність та розум жінки, проте вони, судячи з контексту, не справляють враження на чоловіка. Тим не менш він експлікує позитивну оцінку не тільки краси, а й розумових здібностей Софії, що допомагає йому одночасно реалізувати кілька завдань: скоротити комунікативну дистанцію, домогтися прихильності жінки і приховати власні прагматичні цілі.

(5) “I am so looking forward to this. It will be wonderful to have some interesting company.” Lazard looked at her, his blue, slightly slanted eyes dancing. “I remembered that you were beautiful, of course, but not that you were also intelligent” (Bagshawe, 2006: 45).

Наведений нижче фрагмент (7) – це початок інтерв’ю, яке журналіст бере в молодій співачки, вдови колись відомого рокера. Уже на початку діалогічного фрагмента можемо зрозуміти, що досягнення молодій співачки абсолютно не цікавлять і не вражають маніпулятора. Тим не менш він залучає тактику прямого компліменту, що

відразу спрацьовує (а, b). Професійні навички журналіста стають у пригоді, маніпулятор із легкістю спрямовує розмову в необхідне для нього русло, а саме смерть співака (с, d).

(6) *Wasting time, (a) I tell Cleo Rio how much I liked her hit single "Me." She brightens. "You catch the video?" (b) "Who didn't!"*

"What'd you think – too much?" (c) "Did Jimmy like it?"

"Loved it," Cleo says. (d) "I vote with Jimmy" (Haaesen, 2002: 20).

Отже, комплімент має етикетну форму, незначущість його тематики цілком виправдовується метою – встановити або підтримати контакт, усунути напругу, створити доброзичливу атмосферу. У випадку ММ адресант обирає тактику компліменту, якщо в нього на меті демонстрація симпатії до адресата з розрахунком на відповідну прихильність, яку маніпулятор прагне використати для власних прагматичних цілей.

5. Тактика непрямого компліменту як засіб маніпулювання в гомогенних та гетерогенних групах

Якщо основна сфера функціонування позитивної ввічливості є вербальне спілкування між індивідами, об'єднаними взаємним прагненням зберегти та зміцнити близькість і товариство, то негативна ввічливість – це основа тактовної поведінки й взаємної поваги. Цей факт пояснює, чому маніпулятор надає перевагу тактикам позитивної ввічливості, адже саме така мовленнєва поведінка якнайкраще сприяє скороченню комунікативної відстані, створенню дружньої довірливої атмосфери та, відповідно, позитивного соціального обличчя адресанта. Маніпулятору важливіше зближення з адресатом, ніж демонстрація співрозмовнику визнання його незалежності.

Отже, стратегія негативної ввічливості дає змогу зберегти дистанцію між комунікантами, а маніпулятору – приховувати власну зацікавленість.

Тактика непрямого компліменту реалізується, якщо оцінка не стосується суб'єкта напругу і може мати форму питання, спонукування, порівняння. Ця тактика характеризується евазивністю, тобто відсутністю прямої вказівки на позитивні якості адресата. Тим не менш спільним для тактик прямого та непрямого компліменту є усвідомлення адресатом того, що йому надається позитивна оцінка. Наприклад:

(7) *"Looked in the mirror lately?" she asked. "You're a perfect likeness of him. What are you, twenty-three? Twenty-four?" Tom smiled stupidly; she was bold. "Eighteen," he said, flattered by the question (Bagshawe, 2006: 284).*

На меті в маніпулятора (Джуді) – заволодіти серцем молодого чоловіка, а згодом і його статками. Змістовим ядром непрямого компліменту стає порівняння вісімнадцятирічного Тома з його батьком (власником процвітаючої ювелірної фірми), свідоме перебільшення віку і, таким чином, імплікація його зрілості та мужності. Вплив, який відчуває адресат компліменту, ґрунтується на тому, що висловлена позитивна оцінка, а також позитивний емоційний стан мовця (як наслідок цієї оцінки), його позитивне ставлення до адресата та його бажання зробити приємне адресатові сприяють задоволенню такої потреби позитивного обличчя комуніканта, як необхідність бути визнаним і гідно оціненим іншими членами суспільства. З огляду на контекст, така позитивна оцінка ефективно сприяє здійсненню маніпулятивного впливу.

За нашими спостереженнями, жіночі компліменти вирізняються непрямим або дещо нестандартним характером як у гетерогенних, так і в гомогенних групах. Чоловіки ж застосовують оригінальні компліменти лише в гетерогенних групах у соціальній ситуації флірту (див. приклад 3). Проаналізуємо фрагмент (8), де маніпулятором є жінка (Іді), яка прагне скасувати орендний договір, підписаний леді Сімс. На першій стадії вона просить вибачення за те, що давно не навідувалась до старенької леді, далі використовує тактику непрямого компліменту, розраховуючи на прихильність адресата. Така тактика сприяє скороченню комунікативної відстані між співрозмовниками і, як результат, прагматична мета маніпулятора успішно реалізується.

(8) *Old lady Sims: 00:10:10,743: What a nice surprise. I haven't seen you for years. Edie: 00:10:15,147: Oh, I know. And I feel awful about that. I have always liked you so much. You know, Wisteria Lane hasn't been the same since you left (DH 3/22).*

6. Висновки

Отже, проаналізувавши тактики прямого та непрямого компліменту з метою маніпуляції в гомогенних та гетерогенних групах, доходимо висновку, що застосування тактики прямого компліменту характерніше для представників сильної статі, якщо адресатом є жінка. Імплементация тактики прямого компліменту в гомогенній чоловічій групі в нашому корпусі прикладів не зафіксована. Представниці слабкої статі зберігають нейтральну позицію щодо гендерної приналежності адресата, проте іноді вдаються до цієї тактики.

За результатами нашого дослідження, чоловіки вдвічі частіше за жінок вдаються до тактики непрямого компліменту. Проте зауважимо, що представники сильної статі надають перевагу тактиці прямого компліменту в діалогічній маніпулятивній ситуації; у представниць слабкої статі спостерігається нейтральна позиція, вони взагалі зрідка вдаються до компліментарних тактик із метою маніпуляції.

Перспективою подальшого дослідження є вивчення імплементации тактик прямої/непрямої похвали, тактики зацікавленості, тактики демонстрації турботи та тактики пропозиції з метою маніпуляції.

Література:

1. Василенко Н.В. Маніпулятивний потенціал речової тактики комплімента. *Мовні і концептуальні картини світу*. 2009. Вип. 26. Ч. 1. С. 148–152.
2. Вострикова Е.С. Комплимент как одна из форм фатического общения : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки». Санкт-Петербург, 2010. 17 с.
3. Галимова З.Ф. Тактики комплимента и похвалы в конструировании «положительного образа» женщины-собеседницы: на материале ток-шоу : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19. Ижевск, 2009. 168 с.
4. Гоффман И. Представление себя другим в повседневной жизни. Москва : КАНОН-пресс, 2000. 301 с.
5. Гриценко Е.С. Гендер в английской лингвокультуре. Нижний Новгород : Нижегородский гос. лингв. ун-т им. Н.А. Добролюбова, 2008. 214 с.

6. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. Москва : ГНОЗИС, 2006. 376 с.
7. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : Едиториал УРСС, 2002. 284 с.
8. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации : Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. Москва : Языки славянских культур, 2009. 512 с.
9. Микитюк Ю.В. Compliment як мовленнєвий акт (на матеріалі німецькомовних драматичних творів XVIII–XX ст.) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Львів, 2017. 22 с.
10. Мищенко В.Я. Compliment в мовленнєвій поведінці представників англійських культур : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2000. 23 с.
11. Шейгал Е.И. Игровой дискурс : игра как коммуникативное событие. *Известия РАН. Серия литературы и языка*. 2008. Т. 67, № 1. С. 3–20.
12. Alderson M. *How to Break Your Own Heart*. L. : Penguin Books, 2009. 380 p.
13. Bagshawe L. *Sparkles*. L. : Headline, 2006. 599 p.
14. Brown P., Levinson S.C. *Politeness : Some universals in language usage*. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 345 p.
15. *Desperate Housewives*. 2007. Season 3. Episode 22.
16. Forrester H. *The Latchkey Kid*. L. : Harper Collins, 2009. 240 p.
17. Haugh M., Bargiela-Chiappini F. Face in Interaction. *Journal of Pragmatics*. 2010. Vol. 42. P. 2073–2077
18. Haaasen C. *Basket Case*. N.Y. : Warner Books, 2002. 410p.
19. Holmes J. *An Introduction to Sociolinguistics*. Harlow : Pearson Education Limited, 2008. 504 p.
20. Jurčenko A. Politeness strategies in the interview with Michelle Obama. *Odessa Linguistic Journal*. 2019. Vol. 14. P. 37–44.
21. Leech G. Politeness : Is there an East-West divide? *Journal of Politeness Research*. 2007. Vol. 3, № 2. P. 167–206.
22. Nowik E.K. Politeness of the Impolite : Relevance Theory, Politeness and Banter. *Relevance Studies in Poland*. 2005. Vol. 2. P. 157–166.
23. Sheldon S. *Memories of L*. : Harper Collins Publishers, 1994. 392 p.
24. Vincenzi P. *Almost a Crime*. L. : Orion, 2000. 627 p.

References:

1. Alderson, M. (2009) *How to Break Your Own Heart*. L. : Penguin Books, 380 p.
2. Bagshawe, L. (2006) *Sparkles*. L. : Headline, 599 p.
3. Brown, P. (1987) *Politeness : Some universals in language usage*. Cambridge : Cambridge University Press, 345 p.
4. Dementev, V.V. (2006) *Nepryamaya kommunikatsiya*. [The Indirect communication]. M. : GNOZIS, 376 s.
5. *Desperate Housewives*. 2007. Season 3. Episode 22.
6. Forrester, H. (2009) *The Latchkey Kid*. L. : Harper Collins, 240 p.
7. Galimova, Z.F. (2009) *Taktiki komplimenta i pohvaly v konstruirovani "polozhitel'nogo obraza" zhenshiny-sobesednitsyi : na materiale tok-shou*. [Tactics of compliment and praise in constructing a "positive image" of a woman-interlocutor: on the basis of a talk show material] : dis. ... kand. filol. nauk : 10.02.19. Izhevsk, 168 s. [in Russian]
8. Goffman, I. (2000) *Predstavlenie sebya drugim v povsednevnoy zhizni*. [The Presentation of Self in Everyday Life]. M. : KANON-press, 301 s.
9. Gritsenko, E.S. (2008) *Gender v angliyskoy lingvokulture*. [Gender in English linguoculture]. Nizhniy Novgorod.: Nizhegorodskiy gos. lingv. un-t im. N. A. Dobrolyubova, 214 s.
10. Haugh, M., Bargiela-Chiappini, F. (2010) *Face in Interaction*. *Journal of Pragmatics*. Vol. 42. P. 2073–2077.
11. Haaasen, C. (2002) *Basket Case*. N.Y. : Warner Books, 410 p.
12. Holmes, J. (2008) *An Introduction to Sociolinguistics*. Harlow : Pearson Education Limited, 504 p.
13. Issers, O.S. (2002) *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. [Communicative strategies and tactics of the Russian language]. M. : Editorial URSS, 284 s.
14. Jurčenko, A. Politeness strategies in the interview with Michelle Obama. *Odessa Linguistic Journal*. 2019. Vol. 14. P. 37–44.
15. Larina, T.V. (2009) *Kategoriya vezhlivosti i stil kommunikatsii : Sopostavlenie angliyskikh i russkikh lingvo-kulturnykh traditsiy*. [Politeness Category And Communication Style : English and Russian linguocultural traditions comparison]. M. : Yazyki slavyanskih kultur, 512 s.
16. Leech, G. (2007) *Politeness : Is there an East-West divide?* *Journal of Politeness Research*. Vol. 3, № 2, p. 167–206.
17. Mishchenko, V.Ya. (2000) *Kompliment v movlennivii povedintsi predstavnykiv anhlomovnykh kultur*. [Compliment in verbal behaviour of English culture representatives] : avtoref. dys. ... kand. filol. nauk : 10.02.04. Kharkiv, 23 s. [in Ukrainian]
18. Mykytiuk, Yu.V. (2017) *Kompliment yak movlenniviy akt (na materialy nimetskomovnykh dramatychnykh tvoriv XVIII–XX st.)*. [Compliment as a verbal act (on the basis of German dramas of the XVIII–XX centuries)] : avtoref. dys. ... kand. filol. nauk : 10.02.04. Lviv, 22 s. [in Ukrainian]
19. Nowik, E.K. (2005) *Politeness of the Impolite : Relevance Theory, Politeness and Banter*. *Relevance Studies in Poland*. Vol. 2. P. 157–166.
20. Sheldon, S. (1994) *Memories of Midnight L*. : Harper Collins Publishers, 392 p.
21. Sheygal, Ye.I. (2008) *Igrovoy diskurs : igra kak kommunikativnoe sobyitie*. [Game discourse: the game as a communicative event]. *Izvestiya RAN. Seriya literatury i yazyka*. T. 67, # 1. S. 3–20.
22. Vasylenko, N.V. (2009) *Manipulyativniy potentsial rechevoy taktiki komplimenta*. [Manipulative potential of a compliment as a speech tactic] *Vyp. 26. Ch. 1. S. 148–152*. [in Russian]
23. Vincenzi, P. (2000) *Almost a Crime*. L. : Orion, 627 p.
24. Vostrikova, Ye S. (2010) *Kompliment kak odna iz form faticheskogo obscheniya*. [Compliment as one of a fatic communication forms] : avtoref. dis. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.04 "Germanskije yazyki". Spb., 17 c. [in Russian]

Стаття надійшла до редакції 18.08.2020
The article was received 18 August 2020