

УДК 811.11 (англ.) (075.8)

DOI: <https://doi.org/10.32589/2311-0821.1.2025.335581>

В. М. Березенко

Київський національний лінгвістичний університет, Україна

e-mail: victoriia.berezenko@knlu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2330-4774>

М. О. Шутова

Київський національний лінгвістичний університет, Україна

e-mail: mariia.shutova@knlu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7210-0260>

Ю. А. Мусієнко

Київський національний лінгвістичний університет, Україна

e-mail: yuliia.musiienko@knlu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7636-9937>

АРГУМЕНТАЦІЯ КОМПЛІМЕНТАРНИХ ВИСЛОВЛЕНЬ У СУЧАСНИХ АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ Й УКРАЇНСЬКОМОВНОМУ МАНІПУЛЯТИВНИХ ДИСКУРСАХ

Abstract

The article investigates the phenomenon of argumentative-manipulative influence on human consciousness as a way of verifying a message, which until recently was studied mainly in the field of psychology and political science. The research interest in the phenomenon of manipulation is predetermined by the fact that manipulative influence on a person can be carried out in various spheres of their activity. The study of manipulation with argumentative constructs with an emphasis on verbal means can be based on various types of statements.

The article analyses the arguments in complements in modern English and Ukrainian manipulative discourses. Special accent is laid upon the semantic and structural properties of compliments in manipulation. This research focuses specifically on the study of arguments of complementary utterances using the strategy of positive evaluation in modern English and Ukrainian manipulative discourses. Effective arguments, which usually occupy a postposition to the argumentated part and accompany complementary statements in manipulative discourse, include those offering generalized or exaggerated positive assessments of the interlocutor; comparing the addressee the third person/s; or praising the hearer's professional skills, abilities, beauty, moral qualities and other personal traits.

Applying a manipulative strategy with the appeal to the emotional component of the hearer, the speaker provides arguments to complimentary statements by means of assessments in order to change the communicator's intentions. The analysis of the illustrative material shows that the key in emotional argumentation in modern English and Ukrainian manipulative discourses lies not only in its content but also in its form, specifically, in how the addressor constructs the argumentative part of the complimentary statement in order to exert manipulative influence.

Key words: discourse, manipulation, argumentation, complement, assessment.

Анотація

У статті вивчено явище аргументативно-маніпулятивного впливу на свідомість людини як способу доказу істинності повідомлення, яке донедавна вивчалось переважно у сфері психології та політології. Дослідницький інтерес до феномена маніпуляції зумовлений тим, що маніпулятивний вплив на людину здійснюється в різних сферах її діяльності. Аналіз маніпуляції з аргументативними конструктами з акцентом на вербальних засобах можна здійснити на базі різних типів висловлень.

У статті проаналізовано саме аргументи в компліментарних висловленнях у сучасних англійському та українському маніпулятивних дискурсах. Особливий акцент ставиться на описі семантичних і структурних властивостей компліментів у маніпуляції. Це дослідження зосереджене на вивченні аргументів лише компліментарних висловлень з використанням стратегії позитивної оцінки в маніпулятивному дискурсі в українській та англійській мовах. Ефективними аргументами, що здебільшого займають постпозицію щодо аргументованої частини і супроводжують компліментарні висловлення в маніпулятивному дискурсі, визначено ті, в яких: 1) дається узагальнена або перебільшена позитивна оцінка співрозмовникові; 2) адресат порівнюється з третіми особами; 3) предметом похвали постають професійна майстерність співрозмовника, його вміння, навички, здібності, врода, моральні й інші особистісні якості.

Застосовуючи маніпулятивну стратегію з апеляцією до емоційного складника слухача, мовець удається до аргументування компліментарних висловлень за рахунок оцінок з метою змінити наміри свого комуніканта. Здійснений аналіз фактичного матеріалу показав, що головним в емоційній аргументації в сучасних англійському й українському маніпулятивних дискурсах виступає не лише його зміст, а й форма, тобто як саме адресант вибудовує аргументативну частину компліментарного висловлення з метою здійснення маніпулятивного впливу.

Ключові слова: дискурс, маніпуляція, аргументація, комплімент, оцінка.

Вступ. Наукова парадигма сьогодення охоплює широке коло мовознавчих питань. У царині сучасної лінгвістики вивчаються лінгвокогнітивні (Musiienko, 2017; Shutova, Gnezdilova, Minchak, 2024), прагматичні (Berezenko, 2019; Chemenko, 2019, 2024; Zhu, 2019), культурологічні (Kaspe, Omori, 2010), соціальні (Schleef, 2017), психолінгвістичні (Shutova, Mudrynych 2020), міжкультурні (Boyne, 2011) й контекстуальні (Klein, Manning, 2005) властивості комунікації, знання яких формує прагматичну компетентність мовців – основну для вільного оволодіння іноземною мовою (Berezenko, Cherkhava, Musiienko 2022). Особливий інтерес у лінгвістів викликає явище аргументативно-маніпулятивного впливу на свідомість людини як способу доказу істинності повідомлення, що донедавна вивчалось переважно у сфері психології та політології. Вивчення маніпуляції цікаве тим, що її можна спостерігати в різних сферах людської діяльності.

Аргументація з метою маніпулятивного впливу являє собою окрему сферу дослідження, що і визначає **актуальність** цієї статті, що впливає з теоретичних і практичних завдань сучасної лінгвістики. **Об'єктом** цього дослідження виступає маніпулятивний дискурс та його реалізація в мові в позитивному контексті у вигляді компліментів. **Предметом** вивчення є семантичні та структурні риси аргументів у компліментарних висловленнях у маніпулятивному дискурсі в англійській та українській мовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характерною рисою маніпуляції як способу доказу істинності повідомлення є позиціонування мовцем комуніканта-суб'єкта, за допомогою якого мовець може реалізувати всі свої приховані замисли.

Здебільшого **маніпуляцію** пов'язують з прихованим керуванням комуніканта. До прикладу, Л. Сорокіна (2014) характеризує маніпуляцію як вид психологічного впливу, майстерність якого полягає в зміні намірів комуніканта (сс. 157–158). Аналогічну думку висловлює О. Фішер (Fisher, 2022): маніпуляція – це процес, у межах якого мовець здійснює приховану переорієнтацію думок комуніканта, при чому останній може навіть не усвідомлювати факту зміни курсу своїх думок (рр. 170–171).

У психологічному контексті маніпуляція зосереджена на людських якостях, які слугують безпосередніми об'єктами оцінки задля зміщення фокусу уваги співрозмовника в розбудові комунікації в потрібному для мовця руслі. Серед таких об'єктів може бути все, що стосується людини (Fisher, 2022, р. 177). Фактично маніпуляція здійснюється в будь-якій вербальній комунікації, де мовець зацікавлений в отриманні від слухача певної бажаної реакції чи дії (Сорокіна, 2014, с. 22).

Вивчення мовленнєвого впливу пов'язане з використанням комунікантами не лише вербальних, а й **невербальних засобів** (Shutova, Mudrynych, 2021), як-от

жести, міміка, інтонація тощо, які часом є навіть ефективнішими в процесі комунікації. Аналізуючи процес маніпулятивного спілкування в когнітивному руслі, О. Фішер (Fisher, 2022) підкреслює його здатність впливати на свідомість та міняти світосприйняття комунікантів (р. 177). У сучасних лінгвістичних дослідженнях мова виступає не лише засобом передачі інформації, а й впливу на співрозмовника. Саме тому питання мовного впливу є актуальним для розгляду не тільки в царині лінгвістики, а й у площині інших наук, дотичних до вивчення людини.

Для ефективного маніпулятивного впливу використовують різні аргументативні стратегії й тактики. Це дослідження зосереджене лише на вивченні аргументів компліментарних висловлень із використанням стратегії позитивної оцінки в маніпулятивному дискурсі в українській та англійській мовах.

Мета статті – вивчити явище аргументативного впливу на комуніканта в процесі маніпулятивного спілкування. Досягнення мети передбачає розв’язання низки завдань:

- дати визначення маніпуляції, компліментарних висловлень, маніпулятивної стратегії позитиву;
- описати значення аргументації як когнітивно-комунікативного процесу;
- проаналізувати семантичні й структурні характеристики мовних засобів вираження аргументів у компліментарних висловленнях у сучасних англійському й українському маніпулятивних дискурсах.

Методи та методологія проведення дослідження. Методологічною основою дослідження є комунікативно-дискурсивна парадигма сучасної лінгвістики, що передбачає застосування низки методів: методу дискурсивного аналізу для визначення комунікативних властивостей маніпулятивного спілкування; методу прагмалінгвістичного аналізу для дослідження впливу мовних засобів на адресата, а також контекстуально-інтерпретаційного та дескриптивного методів.

Виклад та обговорення основного матеріалу дослідження. Процес маніпулювання особистістю безпосередньо пов’язаний з аргументацією, мета якої – змінити думку і спочатку зайняті позиції співрозмовників. При цьому є кілька варіантів впливу: 1) повна зміна позиції співрозмовника, 2) часткова зміна інтересів співрозмовника, 3) незначні поступки в позиції співрозмовника, 4) повна зміна власної позиції під впливом аргументів співрозмовника, 5) часткова зміна власної позиції і згода на компромісне рішення.

Аргументація являє собою складну взаємодію психічних і мовленнєвих процесів, метою яких постає переконання (маніпулювання) адресата в істинності твердження мовця. Маніпулювання здійснюється не лише за допомогою позитивного та приємного для об’єкта маніпуляції аргументативним способом. Наявні способи впливу на людську психіку, що мають негативний характер і спрямовані на підкорення людської волі та скерування дій людини в потрібний для маніпулятора бік. Такі види маніпуляції, як: тиск, шантаж, маніпуляція почуттями до інших людей та почуттями провини – мають негативний характер впливу.

Основу аргументативного висловлення становить переконання адресата в тому, що дія, до якої його спонукають, є власне бажаною для нього самого (Бігарі, 2000, с. 33). У випадку, коли мовець не цілком впевненим, що адресат пристане на заданий ним тон розмови, він використовує аргументи істинності. Відбувається соціальна взаємодія, у межах якої мовці апелюють до розуму та почуттів один одного з метою здійснення впливу (Fisher, 2022, р. 177). Відтак, аргументація може бути спрямована на емоційну або на раціональну сфери свідомості адресата (Бігарі, 2000, сс. 33–34). Основними прикладами раціональних аргументів є наведення певних фактів із життя, посилення на встановлені закони. Емоційними аргументами слугують звернення до

традицій, авторитету, викликання жалю тощо. За рахунок раціональних та емоційних аргументів мовець може впливати на психологічні стани адресата, які, у свою чергу, спонукають до певних дій (Там само, с. 35–39).

Успішній аргументації передують етапи ретельного планування, який складається з таких кроків: 1) перевірити достовірність і точність фактів, цифрових та інших матеріалів, які передбачається використовувати у складі аргументів; 2) встановити несуперечність і логічність висновків, зауважень; 3) оцінити аргументацію на цікавість, при необхідності підкріпити живими прикладами; 4) спрогнозувати зміст можливих контраргументів співрозмовника, дати їм оцінку, знайти переконливі спростування.

Ефективній аргументації сприятимуть основні правила риторики. По-перше, докази потрібно сформулювати ясно і чітко, не допускаючи двозначності. По-друге, у ході доказу теза повинна залишатися незмінною. Якщо ці правила проігнорувати, маніпулятивного впливу здійснити не вдасться.

Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від самого маніпулятора (Бігарі, 2000, с. 33). Вміння тримати аудиторію, позамовні характеристики мовця (постава, міміка, жести тощо) визначає результативність мовленнєвої взаємодії в переконанні свого комуніканта в істинності певного знання.

У межах аргументивного дискурсу релевантними є такі риси мовної маніпуляції:

- здійснюється шляхом впливу на психологічну та когнітивну сфери комуніканта;
- є прихованою;
- реалізується за допомогою мовних і позамовних засобів.

Аргументативні мовні засоби в маніпулятивному дискурсі є водночас і психологічними засобами. За допомогою мовних аргументів мовець намагається змінити переконання слухача, тим самим маніпулюючи останнім. Задля переконання комуніканта мовець використовує різні маніпулятивні тактики, до прикладу тактику запускання слуху, тактику введення в оману тощо (Бігарі, 2000, сс. 33–39).

Наявні мовознавчі дослідження, предметом яких є комунікативні стратегії та тактики, а також їхня реалізація в процесі мовленнєвої взаємодії не завжди повністю висвітлюють саме комунікативно-маніпулятивні стратегії і їхні тактики, у зіставному аспекті особливо. Питання мовної репрезентації стратегії та тактик маніпуляції залишаються актуальними донині.

Однією з найпоширеніших стратегій маніпуляції є стратегія позитиву, покликана викликати в комуніканта приємні почуття і тим самим швидше спричинити в нього відповідні реакції та дії. Стратегія позитиву актуалізується в мовленні за рахунок тактики підвищення значущості співрозмовника, яку мовець найчастіше реалізує шляхом повідомлення слухачеві позитивно забарвленої інформації або у вигляді компліментів. Здебільшого спрямоване на гармонізацію стосунків між комунікантами компліментарне висловлення можна визначити як основне в маніпулятивній стратегії позитиву.

Комплімент є таким різновидом мовленнєвого акту, який скерований на формування та підтримку позитивної емоційної реакції співрозмовника. При цьому слід відзначити значну суб'єктивну варіативність як побудови самого компліменту мовцем, так і його сприйняття слухачем (Микитюк, 2017, с. 16). Роль аргументів у компліментарних висловленнях виконують різного роду оцінки. Аргументація у вигляді оцінки може мати різні мотиви з боку мовця: уникнути конфлікту, заручитися підтримкою слухача, догодити, виграти час тощо.

В результаті здійсненого аналізу зафіксовані аргументами, що супроводжують компліментарні висловлення, у яких:

1) дається генералізована або неочікувано схвальна оцінка адресату, наприклад: *“Добре мати таку куму, як ви. І порадить, і слово гарне скаже, й тобі вже на душі*

легше” (Міняйло, 2011, с. 201); *“My best inspiration comes from the beneficent life of a sweet and noble woman.”* (Alcott L. “Rose in Bloom”); *“He has an excellent education, and has much talent; he will make a fine man”* (Alcott “Little Women”, p. 107);

2) адресат порівнюється з іншими особами: *“Сину мій! Ти дужчий від нього Ти ліпший. Бо добріший. Бо не убивцею ходиш по землі!”* (Хорунжий, 1984, с. 156); *“Дорога Софіє Андріївно! Ви мені як мама!”* Ні, *краще за маму!* Мама мене лає, а ви намагаєтеся зрозуміти мою душу, не засуджуєте мене” (Романчук, 2009, с. 97); *“He was very good-looking, rather small. I have never seen an Englishman who looked like him”* (Lawrence “The Rainbow”); *“He was a clever man, as quick as a lion. He was never still”* (Lawrence “The Rainbow”).

Компліменти, в яких адресат порівнюється з іншими, аргументуються частіше, ніж компліментарні висловлення, що передають генералізовану або схвальну оцінку;

3) адресату надається завищена оцінка. В тактиці підвищення значимості співрозмовника маніпулятивної стратегії позитиву здебільшого аргументується оцінка, виражена прикметниками типу *найліпший / best*, *святий / saint* тощо, іменниками на кшталт *янгол / angel*, наприклад: *“Ти ж є святий, пане отамане, бо приніс нам віру і надію, – відказав старий сивий селянин, підстрижений під гладуна”* (Івасюк, 1980, с. 139); *“Lawrie, you’re an angel!”* (Alcott “Little Women”, p. 277).

При завищенні оцінок частотною є аргументація за рахунок повідомлення деталей, наприклад: *“Що ти? Що ти говориш, люба, серденько моє, та ти ж найкраща господиня в місті! Та таких тортів і пиріжків ніхто, навіть шеф-кухар у ресторані не вміє пекти, та таке м’ясо, як ти готуєш!”* (Романчук, 2009, с. 127); *“He’s so charming and we all like him so much”* (Alcott “Little Women”, p. 107); *“Never mind, you’ve got the tarlatan for the big party, and you always look like an angel in white”* (Alcott “Little Women”, p. 126);

4) у фокусі уваги постає професіоналізм адресата, його фізичні параметри або особистісні якості, наприклад: а) *“Ти беручий хлопець. Я ж бачу: і не вмієш до ладу, і важко тобі, а не відступаєш. Молодчага!”* (Романчук, 2009, с. 63); б) *“Ви можете займатися науковою роботою в іншій ділянці, наприклад, у психології). Ви маєте здібності до мов – от уже за три місяці навчилися вільно говорити по-російськи – і такі люди в нас на вагу золота!”* (Романчук, 2009, с. 38). Англійські варіанти похвали: *“He’s so handsome ... Nice picture ... Only real professionals may be so good at making photos”* (Lodge, 1991, p. 132); *“How good Meg is!”* (Alcott “Little Women”, p. 21); *“You look fine that way, Cad”* (Dreiser “Sister Carrie”, p. 78); *“How frightfully clever of you”* (Lawrence “The Rainbow”); *“You are sharp-witted!”* (Lawrence “The Rainbow”).

Поряд із семантичними ознаками компліментарних висловлень з аргументами (як у наведених вище прикладах) слід відзначити їх особливу структуру. Комплімент зазвичай займає передпозицію щодо аргументами, наприклад: *“Ні, батьку, ми тебе за святого вважаємо. Остерегав єси нас од Босфора, – на твоє й вишло. Обіцяв одвернути погоню, – не було й погоні. А Псалтир знаєш увесь напам’ять іще з-під дякового дубця”* (Хорунжий, 1984, с. 137).

У структурному плані аргумент компліментарного висловлення в маніпуляції може мати вигляд:

1) **складнопідрядного сполучникового речення.** Найчастотнішим конектором відповідно до природи обґрунтування є сполучник підрядності, зокрема причини, наприклад: *“Хлопчику, я бачу, ти розумний і хороший хлопчик, бо ти рано вийшов і у тебе ще є час погуляти. Може, ти пробіжишся на причал і даси кому-небудь, хто сідатиме на пароплав, цю паличку?”* (Іваненко, 2006, с. 29); *“She has learned to think of other people more and of herself less, and has decided to try and mold her character as*

carefully as she molds her little clay figures. I'm glad of this, for though I should be very proud of a graceful statue made by her. I shall be infinitely prouder of a lovable daughter with a talent for making life beautiful to herself and others" (Alcott "Little Women", p. 329). Часом конкретизація факту в аргументі вводиться відносним займенником (лише в англійській мові): *"I value the womanly skill which keeps home happy more than white hands or fashionable accomplishments"* (Alcott "Little Women", p. 328);

2) **складнопідрядного безсполучникового речення:** *"Ви, бароне, справжній офіцер для особливих доручень: вмієте відгадувати навіть смаки свого шефа!"* (Дольд-Михайлик, 2008, с. 341); *"Her beauty, her wit, her accomplishments, she may sell to you: her love is the treasure without money and without price"* (Dreiser "Sister Carrie", p. 149);

3) **простих речень з причиново-наслідковими відношеннями**, наприклад: *"Та й робоча ж ваша дочка! Що за золота в вас дитина. Там так пильнує коло роботи, що й не розгинається. (Ото, моє серце, гарну невісточку матиму, коли дасть господь милосердний довести діло до ладу, – заговорила Кайдашиха, неначе в розмові мед розлила по хаті)"* (Нечуй-Левицький, 2017, с. 115); *"I value the womanly skill which keeps home happy more than white hands or fashionable accomplishments. Good, industrious little hand"* (Alcott "Little Women", p. 328).

Компліментарне висловлення є особливо ефективним, коли воно базується на фактах, відомих обом комунікантам. В аргументативній частині для підвищення валідності аргументу можуть вживатися повтори, наприклад: *"Бойова діяльність партизанів весь час перебуває в центрі уваги. Про це свідчать десять літаків, які приземлилися вчора на вашому аеродромі, перші десятки тонн вантажів, що їх ви уже встигли одержати"* (Автомонов, 1987, с. 148); *"That's lovely. Perfect. My wife has made a difficult medium"* (Cary, 1999, p. 234).

Аргументами компліментарних висловлень можуть бути уточнення, поєднані сполучниками (приклади а, б, в) або прийменниками (приклад г), наприклад: а) *"Ах, нарешті ви таки вирішили заговорити? Розумно, мушу похвалити, дійсно розумно, тим паче, що про якісь насильні методи й натяку немає"* (Вільде, 2009, с. 199); б) *"Вчительки такі привабливі й ніжні, такі розумні й енергійні всьому селу. Крім того, Ярина позавчора так чудово прочитала оповіданнячко діткам, що тепер про це знають всі батьки"* (Мінько, 2007, с. 267); в) *"She has learned to think of other people more and of herself less, and has decided to try and mold her character as carefully as she molds her little clay figures. I'm glad of this, for though I should be very proud of a graceful statue made by her"* (Alcott "Little Women", p. 329); г) *"I shall be infinitely prouder of a lovable daughter with a talent for making life beautiful to herself and others"* (Alcott "Little Women", p. 329).

Аргументування й деталізації особливо потребують непрямі компліментарні висловлення, пор.:

1) *"Скажіть же нам, Свириде Йвановичу, що-небудь розумне. Ви ж там ведете кумпанію з ученими людьми на тих розумних кутках нашого Києва"* (Нечуй-Левицький, 2017, с. 157), де *"Я прошу Вас сказати щось розумне"* = *"Ви розумний (бо комунікуєте зі знаттю)"*;

2) ГНАТ: *"То знайдеш Івана?"*

ВАРКА: *"Атож. Сохнуть не буду!"*

ГНАТ: *"На біса і в гóрод їздить, і до панича найматься [...] Така молодиця тільки сліпого не приворожить. Ти б тут пошукала"* (Карпенко-Карий, 2018, с. 152), що фактично означає: *"Ти всюди знайдеш коханого"*.

У результаті зіставного аналізу фактичного матеріалу було встановлено, що семантичні й структурні риси аргументів в компліментарних висловленнях в сучасних

англійському й українському маніпулятивному дискурсах практично ізоморфічні, однак частотність вживання різних типів компліменту неоднакова в українському та англійському спілкуванні. В українській комунікації переважають компліменти зовнішньому вигляду людини, тоді як в англійській мовній культурі перше місце займають компліменти внутрішнім, моральним якостям людини. Окрім того, емоційні компліменти в українському спілкуванні популярніші, ніж раціональні, на відміну від англійського.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, в загальних рисах маніпуляція являє собою вид психологічного й мовного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого порушення в слухача намірів, які не збігаються з його актуальними бажаннями. Застосовуючи маніпулятивну стратегію позитиву, мовець удасться до аргументування компліментарних висловлень за рахунок оцінок (експліцитних чи імпліцитних), щоб досягти своєї мети, змінивши наміри слухача, апелюючи при цьому до емоційного складника мовної особистості.

Здійснений аналіз фактичного матеріалу показав, що головним в емоційній аргументації в сучасних англійському й українському маніпулятивних дискурсах виступає не лише його зміст, а й форма, тобто, як саме адресант вибудовує аргументативну частину компліментарного висловлення з метою здійснення маніпулятивного впливу. Переважно експресивність як домінанту аргументативного дискурсу з емоційною аргументацією в маніпулятивній стратегії позитиву в обох мовах передають лексико-стилістичні й синтаксичні засоби. Ефективні аргументи зазвичай займають постпозицію щодо аргументованої частини, супроводжуючи компліментарні висловлення в маніпулятивному дискурсі і використовуються для передачі генералізованої чи завищеної оцінки, для порівняння з іншими особами, для похвали професіоналізму чи особистісним якостям комуніканта. У результаті проведеного дослідження визначено, що більшу валідність у художньому дискурсі в досліджуваних мовах мають емоційні аргументи. Однак, коли вони обґрунтовуються фактами, їхня ефективність значно підвищується.

Комунікативний інструментарій аргументації в маніпулятивному дискурсі є доволі різноманітний, тому подальші перспективи дослідження вбачаємо в аналізі інших засобів вираження маніпулятивного впливу та їхньої реалізації за допомогою різних комунікативних стратегій.

Конфлікт інтересів

Автори не мають потенційного конфлікту інтересів, який би міг вплинути на рішення про опублікування цієї статті.

Використання штучного інтелекту

Не використовувався.

ЛІТЕРАТУРА

- Бігарі, А. А. (2000). Емотивна аргументація у дискурсі сімейного спілкування. *Мовні і концептуальні картини світу*. КНУ ім. Т. Шевченка. Фак-т іноземної філології, 30–39.
- Микитюк, Ю.В. (2017). *Комплімент як мовленнєвий акт (на матеріалі німецькомовних драматичних творів XVIII–XX ст.)* [Автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04, Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка].
https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/aref_mykytyuk.pdf

- Сорокіна, Л. (2014). Мовленнєва маніпуляція та інші види мовленнєвого впливу: термінологічне розмежування понять. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія*, 8(2), 157–159.
- Черненко, О. (2024). Інтра- та інтерперсональні конфлікти в англійськомовному художньому дискурсі: комунікативний аспект. *Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Філологія*, 27(2), 154–164.
<https://doi.org/10.32589/2311-0821.2.2024.324167>
- Chernenko, O.V. (2019). Pragmatic peculiarities of the final phase of conflict interaction in fiction discourse. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava*, IV (2), 2–48.
https://lartis.sk/wp-content/uploads/2019/11/Chernenko_Issue-2_2019.pdf
- Berezenko, V. (2019). Developing the pragmatic competence of foreign learners: guidelines to using constatives in modern English discourse. *Advanced Education*, 13(81–88).
<https://doi.org/10.20535/2410-8286.156658>
- Berezenko, V., Cherkhava, O., Musiienko Y. (2022). Communicative language teaching approach in promoting the linguistic competence of EFL learners. *Advanced Education*, 20, 88–96.
<https://doi.org/10.20535/2410-8286.224016>
- Boyne, M. (2011). One language, two grammars? Differences between British and American English. *Language and Literature: International Journal of Stylistics*, 20(3), 259–265.
<https://doi.org/10.1177/09639470110200030602>
- Fisher, A. (2022). Then again, what is manipulation? A broader view of a much-maligned concept *Philosophical explorations. An International journal for the philosophy of mind and action*, 25(2), (170–188).
<https://doi.org/10.1080/13869795.2022.2042586>
- Kasper, G. & Otori, M. (2010). Language and culture. In Hornberger N. H. and McKay S. L. (Eds.), *Sociolinguistics and language education. New perspectives on language and education* (pp. 455–492). Bristol. Buffalo. Toronto: Multilingual matters.
<https://doi.org/10.21832/9781847692849-019>
- Klein, D., & Manning, C. (2005). Natural language grammar induction with a generative constituent-context model. *Pattern Recognition*, 38, 1407–1409.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.patcog.2004.03.023>
- Musiienko Yu. (2017). Linguo-cognitive and pragmatic features of the prosodic organization of English parables. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The Journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava. Warsaw: De Gruyter Open*, 2017, II(1), 210–261.
<http://dx.doi.org/10.1515/lart-2017-0006>
- Schleef, E. (2017). Social meanings across listener groups: when do social factors matter? *Journal of English Linguistics*, 45(1), 28–59.
<https://doi.org/10.1177/0075424216686149>
- Shutova, M., Gnezdilova, Y., Minchak, H. (2024). Idiomatic space of anthroposemic substantival bahuvrihi with a zoonym component and its semantic modelling in modern English. *English Studies at NBU*, 10(2), 387–401.
<https://doi.org/10.33919/esnbu.24.2.10>
- Shutova, M., Mudrynych, S. (2020). The Concept of “New Life” as a Powerful Psycholinguistic Element in the Inaugural Addresses of the U.S. Presidents. *Amazonia Investiga*, 9(33): 8–16.
<https://doi.org/10.34069/AI/2020.33.09.1>
- Zhu, R. (2019). English compliments by Chinese and German female EFL speakers. *International Journal of English Linguistics*, 9(6), 64–76.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

- Автомонов, П. Ф. (1987). *Фронт не позначено*. Політвидав України.
- Вільде, І. (2009). *Повнолітні діти*. Зелений пес.
- Дольд-Михайлик, Ю. (2008). *У чорних лицарів*. Фоліо.
- Іваненко, О. (2006). *Лісові казки*. Веселка.
- Івасюк, М. (1980). *Балада про вершника на білому коні*. Карпати.
- Карпенко-Карий, І. (2018). *Сто тисяч*. Віват.
- Міняйло, В. (2011). *Вічний Іван*. Шпаргалка Езона. Пульсари.
- Мінько, М. (2007). *Виселок у пилу*. Січ.
- Нечуй-Левицький, І. (2017). *Кайдашева сім'я*. Навчальна книга. Богдан.
- Романчук, Л. (2009). *У мереживі мережі*. Навчальна книга. Богдан.
- Хорунжий, Ю.М. (1984). *Ярмарок в Дрогобичі*. Молодь.
- Alcott, L. M. *Rose in Bloom*.
<https://www.fulltextarchive.com/page/Rose-in-Bloom/>
- Alcott, L. M. *Little women*.
<https://www.gutenberg.org/files/514/514-h/514-h.htm>
- Cary, J. (1999). *The horse's mouth*. Washington: Amazon.
- Dreiser, T. *Sister Carrie*.
<https://www.gutenberg.org/files/233/233-h/233-h.htm>
- Lawrence, D.H. *The rainbow*.
<https://books-library.net/files/books-library.online-12300101Kj1I2.pdf>
- Lodge, D. (1991). *Paradise news*. Penguin books.

REFERENCES

- Bigari, A. A. (2000). Emotivna argumentaciya u diskursi simejnogo spilkuвання. *Movni i konceptual'ni kartini svitu*. KNU im. T. Shevchenka. Fak-t inozemnoї filologii, 30-39.
- Mikityuk, YU.V. (2017). *Kompliment yak movlennєvij akt* (na materiali nimec'komovnih dramatičnih tvoriv XVIII–XX st.) [Avtoref. dys. ... kand. filol. nauk : 10.02.04, L'viv. nats. un-t im. Ivana Franka].
https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/aref_mykytyuk.pdf
- Sorokina, L. (2014). Movlenneva manipulyaciya ta inshi vidi movlennєvogo vplivu: terminologichne rozmezhuвання ponyat'. *Naukovij visnik Mizhnarodnogo humanitarnogo universitetu. Seriya: Filologiya*. 8(2), 157–159.
- Chernenko, O.V. (2019). Pragmatic peculiarities of the final phase of conflict interaction in fiction discourse. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava*, IV(2), 2–48.
https://lartis.sk/wp-content/uploads/2019/11/Chernenko_Issue-2_2019.pdf
- Chernenko, O. (2024). Intra- ta interpersonal'ni konfliktyvy v anhlijs'komovnomu khudozhn'omu dyskursi: komunikatyvnyj aspekt. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho linhvistychnoho universytetu. Seriya: Filologiya*, 27(2), 154–164.
<https://doi.org/10.32589/2311-0821.2.2024.324167>
- Berezenko, V. (2019). Developing the pragmatic competence of foreign learners: guidelines to using constatives in modern English discourse. *Advanced Education*, 13, 81–88.
<https://doi.org/10.20535/2410-8286.156658>
- Berezenko, V., Cherkhava, O., Musiienko Y. (2022). Communicative language teaching approach in promoting the linguistic competence of EFL learners. *Advanced Education*, 20, 88–96.
<https://doi.org/10.20535/2410-8286.224016>

- Boyne, M. (2011). One language, two grammars? Differences between British and American English. *Language and Literature: International Journal of Stylistics*, 20(3), 259–265.
<https://doi.org/10.1177/09639470110200030602>
- Fisher, A. (2022). Then again, what is manipulation? A broader view of a much-maligned concept *Philosophical explorations. An International journal for the philosophy of mind and action*, 25(2), (170–188).
<https://doi.org/10.1080/13869795.2022.2042586>
- Kasper, G. & Otori, M. (2010). Language and culture. In Hornberger N. H. and McKay S. L. (Eds.), *Sociolinguistics and language education. New perspectives on language and education* (pp. 455–492). Bristol. Buffalo. Toronto: Multilingual matters.
<https://doi.org/10.21832/9781847692849-019>
- Klein, D., & Manning, C. (2005). Natural language grammar induction with a generative constituent-context model. *Pattern Recognition*, 38, 1407–1409.
<https://doi.org/10.21832/9781847692849-019>
- Musiienko Yu. (2017). Linguo-cognitive and pragmatic features of the prosodic organization of English parables. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The Journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava. Warsaw: De Gruyter Open*, 2017, II(1), 210–261.
<http://dx.doi.org/10.1515/lart-2017-0006> [Web of Science]
- Schleef, E. (2017). Social meanings across listener groups: when do social factors matter? *Journal of English Linguistics*, 45(1), 28–59.
<https://doi.org/10.1177/0075424216686149> [Scopus]
- Shutova, M., Gnezdilova, Y., Minchak, H. (2024). Idiomatic space of anthroposemic substantival bahuvrihi with a zoonym component and its semantic modelling in modern English. *English Studies at NBU*, 10(2), 387–401.
<https://doi.org/10.33919/esnbu.24.2.10>
- Shutova, M., Mudrynych, S. (2020). The Concept of “New Life” as a Powerful Psycholinguistic Element in the Inaugural Addresses of the U.S. Presidents. *Amazonia Investiga*, 9(33), 8–16.
<https://doi.org/10.34069/AI/2020.33.09.1>
- Zhu, R. (2019). English compliments by Chinese and German female EFL speakers. *International Journal of English Linguistics*, 9(6), 64–76.
<http://dx.doi.org/10.5539/ijel.v9n6p64>

DZHERELA ILYUSTRATYVNOHO MATERIALU

- Avtomonov, P. F. (1987). *Front ne poznacheno*. Politvidav Ukraïni.
- Vil'de, I. (2009). *Povnolitni diti*. Zelenij pes.
- Dol'd-Mihajlik, Yu. (2008). *U chornih licariv*. Folio.
- Ivanenko, O. (2006). *Lisovi kazki*. Veselka.
- Ivasyuk, M. (1980). *Balada pro vershnika na bilomu koni*. Karpati.
- Karpenko-Karij, I. (2018). *Sto tisyach*. Vivat.
- Minyajlo, V. (2011). *Vichnij Ivan. Shpargalka Ezopa*. Pul'sari.
- Min'ko, M. (2007). *Viselok u pilu*. Sich.
- Nechuj-Levic'kij, I. (2017). *Kajdasheva simya*. Navchal'na kniga. Bogdan.
- Romanchuk, L. (2009). *U merezhivi merezhi*. Navchal'na kniga. Bogdan.
- Horunzhij, YU.M. (1984). *Yarmarok v Drogobichi*. Molod'.
- Alcott, L. M. *Rose in Bloom*.
<https://www.fulltextarchive.com/page/Rose-in-Bloom/>

Alcott, L. M. *Little women*.

<https://www.gutenberg.org/files/514/514-h/514-h.htm>

Cary, J. (1999). *The horse's mouth*. Washington: Amazon.

Dreiser, T. *Sister Carrie*.

<https://www.gutenberg.org/files/233/233-h/233-h.htm>

Lawrence, D.H. *The rainbow*.

<https://books-library.net/files/books-library.online-12300101Kj1I2.pdf>

Lodge, D. (1991). *Paradise news*. Penguin books.

Дата надходження до редакції 23.03.2025

Ухвалено до друку 30.06.2025

Відомості про авторів

Березенко Вікторія Миколаївна кандидат філологічних наук, доцент кафедри германської філології факультету германської філології і перекладу Київського національного лінгвістичного університету e-mail: victoriia.berezenko@knlu.edu.ua		Коло наукових інтересів: прагмалінгвістика, комунікативна лінгвістика, дискурс-аналіз, верифікація, аргументація
Шутова Марія Олександрівна доктор філологічних наук, завідувач кафедри германської філології факультету германської філології і перекладу Київського національного лінгвістичного університету e-mail: mariia.shutova@knlu.edu.ua		Коло наукових інтересів: порівняльно- історичне і типологічне мовознавство, етнолінгвістика, психолінгвістика
Мусієнко Юлія Анатоліївна, кандидат філологічних наук, доцент кафедри германської філології факультету германської філології і перекладу Київського національного лінгвістичного університету e-mail: yuliia.musiienko@knlu.edu.ua		Коло наукових інтересів: прагмалінгвістика, комунікативна лінгвістика, дискурс-аналіз



CC Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)