

Отримано: 20 лютого 2022 р.

Прорецензовано: 10 березня 2022 р.

Прийнято до друку: 11 березня 2022 р.

e-mail: l.nizhnyk@chnu.edu.ua

DOI: 10.25264/2519-2558-2022-13(81)-49-53

Ніжнік Л. І. Епістемічні слова та комунікативні стратегії кооперації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: серія «Філологія»*. Острого: Вид-во НаУОА, 2022. Вип. 13(81). С. 49–53.

УДК: 811.111'371:159.942

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6865-7648>

Web of Science Researcher ID: AAD-1694-2022

Ніжнік Людмила Іванівна,

аспірантка,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЕПІСТЕМІЧНІ СЛОВА ТА КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ КООПЕРАЦІЇ

Стаття вивчає епістемічні слова в дискурсі з метою визначення їх значення для формування комунікативних стратегій кооперації. Епістемічні слова (напр. *know, think, perhaps*) передають відношення мовця до висловленого, виражають рівень знань, щодо сказаного, що може змінюватись від впевненості до невпевненості. Прагматика епістемічних слів накладається на функціонування діалогічного дискурсу. Головне завдання прагматики – це показати, що мовець чи персонаж хоче передати своїм висловленням, тоді як комунікативно-функціональний напрямок дослідження мовлення має на меті планування процесу мовлення залежно від обставин та умов спілкування й особистостей комунікантів для досягнення цілей комунікації.

Комунікативні стратегії і тактики є методом передачі інтенцій мовця та впливу на співрозмовника. Загальноприйнятим є поділ стратегій на стратегії кооперації та конфронтації. Стратегії кооперації базуються на понятті “балансу відносин” між комунікантами, позитивному настрої між ними та їхньому прагненні досягнути поставленої комунікативної мети. Саме комунікативні стратегії кооперації та тактики кооперативного спілкування є предметом дослідження, а об’єкт дослідження – уривки діалогічного дискурсу, що містять епістемічні слова. Матеріалом для дослідження стали твори сучасної англійської літератури.

У статті для глобальної стратегії кооперації виокремлюємо локальні стратегії забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, спонукання, презентації інформації, співпереживання, позитивного оцінювання. З’ясовано, що стратегія стабільно-гармонійного спілкування проявляється через тактики пошуку згоди, підтвердження, запевнення, обіцянки, виправдання; стратегія спонукання включає тактики вказівки, поради, прохання; до тактик стратегії презентації відносяться тактики констатування, аргументації, підведення підсумків, припущення, прогнозування, роз’яснення, уточнення; стратегія співпереживання реалізується через тактики підбадьорення та розраджування; стратегія позитивного оцінювання реалізується через тактики компліменту та похвали.

Ключові слова: епістемічні слова, комунікативні стратегії та тактики, стратегії кооперації.

Liudmyla Nizhnik,

PhD student,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

EPISTEMIC WORDS AND COMMUNICATIVE STRATEGIES OF COOPERATION

The article examines epistemic words in discourse in order to determine their significance for the formation of communicative strategies of cooperation. Epistemic words (e.g. *know, think, perhaps*) convey the speaker's attitude to what is said, express the level of knowledge about what is said, which can vary from confidence to uncertainty. The pragmatics of epistemic words is superimposed on the functioning of dialogic discourse. The main task of pragmatics is to show what the speaker or character wants to convey with his statements, while the communicative-functional direction of speech research aims to plan the speech process depending on the circumstances and conditions of communication and personalities of communicators to achieve communication goals.

Communicative strategies and tactics are a method of expressing the intentions of the speaker and influence on the interlocutor. It is common to divide strategies into strategies of cooperation and confrontation. Cooperation strategies are based on the concept of “balance of relations” between communicators, the positive mood between them and their desire to achieve the communicative goal. It is the communicative strategies of cooperation and tactics of cooperative communication that are the subject of research, and the object of research are fragments of dialogic discourse that contain epistemic words. The material for the study were works of modern English literature.

In the article for the global strategy of cooperation we single out local strategies for ensuring stable and harmonious communication, prompting, presentation of information, empathy, positive evaluation. It was found that the strategy of stable and harmonious communication is manifested through tactics of seeking consent, confirmation, assurance, promise, justification; prompting strategy includes tactics of instructions, advice, requests; presentation strategy includes the tactics of statement, argumentation, summarizing, assuming, predicting, explaining, clarifying; the strategy of empathy is realized through tactics of encouragement and consolation; the strategy of positive evaluation is implemented through tactics of compliment and praise.

Keywords: epistemic words, communicative strategies and tactics, cooperation strategies.

Антропоцентричний підхід до вивчення мовлення передбачає дослідження його функціонування в діалогічному дискурсі. Стратегія визначають “вектором мовленнєвої поведінки”, що складається з однієї або декількох дій, спрямованих на реалізацію ситуації (П’єсх, 2017: 121), а комунікативні тактики (КТ) – “підпорядковані комунікативній стратегії конкретні засоби здійснення інтенційно-стратегічної програми комунікації” (Селіванова, 2011: 209).

Комунікативні стратегії і тактики є предметом вивчення багатьох науковців: П. Браун та С. Левінсон (1987) вивчали стратегії позитивної та негативної ввічливості, Т. ван Дейк (1997) говорить про поділ на макростратегії або глобальні стратегії, мікростратегії або локальні стратегії та мовні стратегії, О. Іссере (2008) розглядає стратегії кооперації та конфронтації. В межах цих фундаментальних робіт було написано багато інших робіт – А. Булкина (2014) досліджує реалізацію стратегії позитивного оцінювання через тактику компліменту, Л. Герасимів (2018) досліджує тактику виправдання, Н. Іваницька (2021) вивчала комунікативну стратегію переконання, О. П’єсх (2017) досліджує тактики похвали та компліменту та інші.

До цього часу ще не було зроблено комплексного дослідження епістемічних слів у стратегіях та тактиках мовлення. Мета статті – розглянути епістемічні слова у висловленнях з метою реалізації стратегії кооперації. Висловлення з епістемічними словами – словами, що передають відношення мовця до пропозиції і включають смислові компоненти “я думаю” і “я не кажу, що я знаю” (Wierzbicka, 2006) – розглядаються з врахуванням глобальних стратегій кооперації та конфронтації, вибір яких обумовлює результат спілкування. Поділ мовленнєвих стратегій на кооперативні та некооперативні бере до уваги якість спілкування, оцінену по його результату з точки зору того психологічного стану, в якому перебувають обидва учасники після комунікації. В основі стратегії кооперації лежить поняття “балансу відносин” (Стернін, 2000), що полягає у досягненні поставлених адресантом цілей і збереження рівноваги між учасниками спілкування. Стратегія кооперації характеризується симетричною поведінкою комунікантів, узгодженістю їхніх дій, що зумовлено спільною комунікативною ціллю. “Принцип кооперації” (Грайс, 1985) проголошує виконання основних “максим спілкування”, спрямованих на досягнення його ефективності. При звичайній комунікації цей принцип реалізується співрозмовниками неусвідомлено.

З стратегіями кооперації та конфронтації пов’язані стратегії позитивної ввічливості (СПВ) та стратегії негативної ввічливості (СНВ), що націлені на “збереження обличчя” адресата або адресанта і пов’язані з мовним механізмом послаблення (мітигації) ілюктивної сили висловлення. Мітигація – це “модифікація мовленнєвого акту шляхом зменшення певних небажаних ефектів, які він може мати на адресата” (Fraser, 1980: 341). Явище мітигації, зазвичай, асоціюється з негативною ввічливістю, бо полягає в зниженні ризику втрати обличчя комунікантами у разі протистоянь чи конфлікту.

Для реалізації *глобальної кооперативної стратегії* виокремлюємо такі локальні стратегії: забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, спонукання, презентації інформації, співпереживання, позитивного оцінювання.

Стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування спрямована на забезпечення зрозумілого, чіткого, безконфліктного спілкування. Вона спрямована на те, щоб внести ясність у спілкування і знайти порозуміння з співрозмовником. Ця стратегія проявляється через тактики пошуку згоди, підтвердження, запевнення, обіцянки, виправдання.

Тактика пошуку згоди спрямована на пошук думки, що співпадала б з думкою адресанта. Ця тактика корелює з СПВ (5) прагнє згоди, (6) уникає незгоди, (12) залучає до діяльності як мовця, так і слухача (Brown, 1987: 131). В наступному випадку героїня шукає підтвердження своєї думки у співрозмовника, що смерть повинна залишати слід в житті людини. Вона робить твердження і запитує, чи співрозмовник не міркує таким же чином. Таке запитання є полярним біваріантним позитивно спрямованим і шукає стверджувальної відповіді – згоди. Вона хоче, щоб співрозмовник поділяв її сприйняття ситуації: “Your mother died, Jinx. That must have been an unhappy time for you and your father.” She shrugged. “If it was, I don’t remember it. Which is sad in itself. Death should make an impact, **don’t you think?** It’s awful how quickly we forget and move on to something new.” “But very important that we do,” he replied. “Otherwise we become like Miss Havisham in *Great Expectations* and sit forever at an empty table” (Walters, 1996: 112).

Тактика підтвердження підтримує точку зору адресанта, визнає правильність чи достовірність щойно сказаного. В наступному прикладі адресант узагальнює поведінку людей, які люблять веселощі, використовуючи стратегію генералізації негативної ввічливості. В узагальненому твердженні адресат бачить поведінку сестри і зазначає, що його сестра теж так поводить: “People who love having fun tend to be somewhat selfish and egocentric. Quite often, they’re the black sheep of the family.” Simon looked at him. “Yes,” he said simply. “Meg was **certainly** that” (Walters, 1996: 167).

Тактика запевнення використовується з метою переконання кого-небудь у чомусь. Головний герой запевняє співрозмовника, що з ним їхня спільна знайома почуватиметься у безпеці: “I wish he hadn’t seen Franny.” “My dear, I was with her and so was Lyra. You need have no fear for Franny, **I swear** that she is in no danger, and never will be” (Feather, 2009: 238).

Тактика обіцянки полягає в добровільному зобов’язанні щось зробити. Ця тактика корелює з СПВ (10) пропонує, обіцяє (Brown, 1987: 131). В наступному випадку героя запрошують на похорони. Він погоджується на таке запрошення і обіцяє прийти: “The viewing’s from three to seven today and the funeral’s tomorrow at ten.” “Well, thank you,” Michael said. “**I’ll certainly** be at the funeral” (Tyler, 2004: 209).

Тактика виправдання націлена на спростування відповідальності адресанта за обвинувачення адресата. Адресант спростовує відповідальність за свої вчинки, що стали причиною негативних наслідків, намагаючись довести їх позитивну оцінку. Цією тактикою адресант хоче зберегти своє позитивне обличчя в інтеракції. Адресант визнає чи не визнає свою провину та пояснює причину своїх дій, інколи перекладаючи вину на іншого чи на обставини. Іntenція виправдання полягає в “поясненні причин свого вчинку, в знятті з себе відповідальності за скоєне, покращенні емоційного стану співрозмовника та переведенні розмови в русло кооперації. Виправдання містить незгоду із звинуваченням і аргументативну частину, в якій адресант пояснює свою непричетність до небажаного вчинку” (Герасимів, 2018: 27). Далі, героїня запитує чому у співрозмовника нема сім’ї, як у всіх людей його віку, на що він виправдовується тим, що вважає виховання дітей часозатратним: “Have you got, you know, kids and stuff, like everybody else?” “No. I could have had them if I’d wanted them, of course, but I didn’t want them. I’m too young, and they’re too ...” “Young?” “Well, yes, young, **obviously**,” she laughs nervously, as if I’m an idiot, which maybe I am, but not in the way she thinks – “but too ... **I don’t know, time-consuming, I guess** is the expression I’m looking for” (Hornby, 1995: 129).

Стратегія спонукання містить заклик до певних дій адресата, вона націлена на те, щоб вплинути на поведінку співрозмовника. Стратегія спонукання включає тактики вказівки, поради, прохання.

Тактика вказівки полягає в інструктуванні співрозмовника, як треба діяти в тих чи інших обставинах. Зазвичай, вказівку дає людина, що має авторитет відносно співрозмовника. В наступному прикладі поліцейський, побачивши чоловіка, що хитаючись бродить нічними вулицями, запитує його чи не час йому йти додому. Насправді, поліцейський використовує непрямий мовленнєвий акт для того, щоб дати вказівку йти додому, а не запитати думки перехожого на цю тему: *Thereafter, staggering semi-paralytic down the night streets he would often ask passing policemen if they knew the way to Betelgeuse. The policeman would usually say something like, “Don’t you think it’s about time you went off home sir?” “I’m trying to baby, I’m trying to,” is what Ford invariably replied on these occasions* (Adams, 1995: 14).

Тактика поради полягає в пропозиції як діяти в деяких обставинах. На відміну від вказівки, порада не керується принципом авторитетності, а виходить з дружжелюбних міркувань з метою допомогти співрозмовнику добрим словом у скруті.

Тактика поради корелює з СПВ (9) стверджуй, припускай знання і стурбованість мовця щодо потреб слухача (Brown, 1987: 131). У наступному прикладі герой дає раду другу як розслабитися у стресовій ситуації, використовуючи непрямий МА: *Gray squeezed the lime in his gin and tonic. A party of six entered from the bar and she watched them carefully. When she talked her eyes darted quickly around the room. "I think you need a couple of drinks to relax," Gray said* (Grisham, 1999: 156).

Тактика прохання полягає у ввічливому звертанні до адресата з метою домогтися чогось, спонукати його щось зробити. Далі, мовець надіється, що поліцейські використовують речові докази в розслідуванні. Таким чином, він висловлює свої сподівання щодо дій співрозмовників, підштовхуючи їх до них. Мовець робить непрямий МА, щоб висловити своє прохання: *Morgan finished with a chilling farewell: "I don't know who will see this tape. I'll be dead, so it won't really matter, I guess. I hope you use this to nail Mattiece and his sleazy lawyers"* (Grisham, 1999: 246).

Стратегія презентації інформації полягає у презентації інформації слухачеві. До тактик стратегії презентації відносять тактики констатування, аргументації, підведення підсумків, припущення, прогнозування, роз'яснення, уточнення.

Тактика констатування полягає у відзначенні наявності певних очевидних фактів у змісті висловлення. Висновок про таку наявність може бути зроблений з побаченого, почутого, стверджуваного чи визнаного багатьма. Мовець не сумнівається в тому, що він бачить, або в тому, що він рахує верифікованим, безспідставним знанням. Інколи реалізація цієї тактики є евіденційно зумовленою, інколи пропозиція відповідає дійсності і суб'єкт є повністю відповідальним за істинність висловлення. Далі, персонаж говорить про беззаперечність наукового факту. Герой констатує добре відомий факт, що жирафи живуть в Африці, а не в Азії: *O? Flynn spoke up again.? Africa, you say, Professor? And how long have these animals been common knowledge in the old countries?? Mr. O? Flynn, the giraffe is unquestionably an African animal. And I? d say it? s very likely the early Egyptians, Persians, and Greeks, and subsequently the Romans, would have come across such animals in their extensive trade networks.?? And what about the old-country Chinese, Professor, would they be in the know about such things* (Steinbeck, 2010: 123).

Тактика аргументації включає ряд комунікативних ходів, що націлені на формування у слухача переконання щодо істинності чи хибності певного положення з визначенням його доцільності для адресанта та адресата. Далі, головний герой хоче розірвати стосунки з героїнею, тому він аргументовано повідомляє їй про це. Він хоче бути ввічливим та тактовним в такий непростий момент: *"What? What are you saying? You want to break up?" I asked, realizing much too late that he was very, very serious. "No, not at all. Not break up, just take a break. I think it would help both of us if we reevaluate what we've got going here. You sure don't seem happy with me lately, and I can't say I'm thrilled with you. Maybe a little time away would be good for both of us"* (Weisberger, 2003: 218).

Тактика підведення підсумків полягає у констатації певної думки, що підсумовує пережитий досвід, спостереження. З почуттям впевненості пов'язана очевидність, адже людина впевнена в тому, що вона бачить, чи що здається їй зрозумілим. В наступному прикладі мовець говорить про висновок, зроблений лікаркою, після детального вивчення симптомів пацієнта: *"Your symptoms were extreme – in particular, loss of appetite and persistent insomnia. It was clear to Dr. Fellowes that you were very disturbed and that your malnutrition was due not so much to a loss of appetite as a refusal to eat, and she diagnosed you a potential suicide"* (Walters, 1996: 50).

Тактика припущення допомагає виразити можливість, ймовірність чогось. Тактика припущення порушує максимум релевантності Грайса Г., що спонукає уникати припущень та неоднозначності. В той же час вона корелює з СНВ (1) висловлюється у непрямий спосіб та (2) став запитання, використовуй хеджі (Brown, 1987: 131). Така тактика створює відчуття суб'єктивної невизначеності та некатегоричності у твердженнях. Далі, головний герой припускає, що його переслідують, посилаючись на джерело в офіційній установі: *"We're being very cautious." Gray looked over both shoulders and leaned closer. "In fact, Smith, I think I'm being followed. I just wanted you to know." "Who might they be?" "It came from a source at the White House. I'm not using my phones"* (Grisham, 1999: 154).

Тактика прогнозування полягає у тому, що герої мають на меті зробити судження про подальший розвиток ситуації на основі інтерпретації різних даних. Наступний мовленнєвий акт дає ймовірний прогноз погоди на майбутнє, який базується на тому, яка погода в момент говоріння. Герой заходить з вулиці в дім і ділиться своїми передчуттями на цю тему: *"I think it might be going to snow," Michael said as he stepped inside. "Yes, that's what they're saying, all right"* (Tyler, 2004: 59).

Тактика роз'яснення вносить ясність у певну ситуацію і сприяє з'ясуванню чогось. Тактика роз'яснення вказує на причини, чому є підстави так думати. Ця тактика корелює з СПВ (1) помічай слухача, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам (Brown, 1987: 131). Далі, мовець роз'яснює співрозмовниці те, яким є місто, куди вона хоче поїхати, для того, щоб якось відмовити її поїхати туди: *"Annie. Surely you realize Oceanside is a ghost town most of the year. What kind of shopping do they have? Is there even a mall? Is this town even big enough for a Walmart or a theater?" "It has a theater"* (Macomber, 2018: 47).

Тактика уточнення спрямована на уточнення інформації початкової репліки. Вона дещо розширює тему обговорення, вносячи певні корективи у її розвиток. В наступному випадку герої обмінюються думками щодо тривалості і якості знайомства з спільною подругою. Наявність спільних імплікацій та пресупозицій приводить до необхідності уточнення певної інформації, в даному випадку уточнюється характер дружби: *"Of course, you've known her rather longer than I." "But perhaps not as well," Alex returned, holding Greville's gaze. "No. Perhaps not. Aurelia and I understand each other very well." "I don't doubt it"* (Feather, 2009: 249).

Стратегія співпереживання полягає в ставленні до інших через призму добра та емпатії та з увагою до позитивних емоцій чи страждань співрозмовника. Ця стратегія корелює з СПВ (1) помічай слухача, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам, (2) підкреслюй інтерес до слухача, (9) стверджуй, припускай знання і стурбованість щодо потреб слухача (Brown, 1987: 131). Ця стратегія реалізується через тактики підбадьорення та розраджування.

Тактика підбадьорення полягає в тому, щоб додати співрозмовнику сили, енергії, впевненості та підняти його дух. Далі, адресант вірить в те, що говорить і хоче пробудити таку ж віру в співрозмовника, позитивно налаштує його на майбутнє: *"It's going to be awfully dull around here without you, Andrska." "Nonsense. I predict you'll have a girlfriend within a week." "Oh, yes. Every girl goes mad for a penniless shoe clerk"* (Orringer, 2010: 560)

Тактика розраджування полягає у висловленні співчуття, втішанні та заспокоєнні співрозмовника. В наступному випадку мовець хоче розрадити вбитого горем чоловіка, який втратив свою дружину: “*Maggie shouldn't have died.*” “*Do you seriously believe that she wanted to die? I'm certain she wanted more than anything to live, and she took a gamble that she would live*” (Macomber, 2018: 273).

Стратегія позитивного оцінювання спрямована на завоювання симпатії співрозмовника і реалізується через тактики компліменту та похвали. Ця стратегія корелює з СПВ (2) перебільшуй (інтерес, схвалення, симпатію до слухача) (Brown, 1987: 131).

Тактика компліменту – мовленнєва тактика, яка “має за мету сказати щось приємне співрозмовнику для встановлення контакту та підтримання добрих стосунків” (Іссерс, 2008: 178). Основною функцією компліменту є “створення або підтримання солідарності між адресантом і адресатом” (П'єсх, 2017: 121). В наступному прикладі простежується випадок “дедуктивного компліменту”, що допомагає зберегти як “обличчя адресата”, так і “обличчя адресанта”, а адресант має сам зробити висновок про те, що йому зробили комплімент (Булкіна, 2014: 122). Головний герой закладається, що його співрозмовниця хороша на смак, що з вуст молодого хлопця-залицяльника сприймається як комплімент: “*Bears don't want to eat people. We don't taste that good.*” *He grinned at me in the dark cab. “Of course, you might be an exception. I bet you'd taste good”* (Meyer, 2006: 99).

Тактика похвали передбачає навмисно підкреслене висвітлення позитивних рис чи здібностей учасників комунікацій або особи, про яку говориться. Далі, мовець висловлює оцінне судження, наголошуючи на виїнятковості та особливості молодої дівчини. Така похвала, на його думку, є беззаперечною, чим він хоче здивувати журналістів: “*How are you enjoying society this year? Any young lady in particular you fancy? Rumor has it you were spotted driving down Fifth Avenue with a certain Miss Tremaine at your side.*” *One of the pressmen waggled his brows. “Miss Tremaine is a lovely young lady and undeniably the season's brightest star.”* (Vetsch, 2015: 200).

Отже, в цій статті були розглянуті комунікативні стратегії кооперації та тактики для їх реалізації. Виявлено, що епістемічні слова допомагають виразити інтенцію мовця в стратегічному дискурсі. Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні комунікативних стратегій конфронтації. Також, може бути здійснений аналіз епістемічних слів різної сили модальності в різних комунікативних стратегіях та тактиках.

Джерела та література:

1. Adams D. *The Hitch Hiker's Guide to the Galaxy*. Del Rey, 1995. 224 p.
2. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: CUP, 1987. 345 p.
3. Dijk van T.A. *Discourse as Social Interaction*. London: 1997. 335 p.
4. Feather J. *A husband's wicked ways*. New York: Pocket Star Books, 2009. 512 p.
5. Fraser B. *Conversational mitigation*. *Journal of Pragmatics*. Vol. 4, #4. 1980. P. 341–350.
6. Grice H. P. *Logic and Conversation*. *Syntax and Semantics: Vol. 3 Speech Acts*. New York: Academic, 1975. P. 95–113.
7. Grisham J. *The Pelican Brief*. N. Y.: Island, 1999. 436 p.
8. Hornby N. *High Fidelity*. London: Victor Gollancz Ltd., 1995. 252 p.
9. Macomber D. *Cottage by the Sea*. Ballantine Books, 2018. 352 p.
10. Orringer J. *The invisible bridge*. New York: Alfred A. Knopf, 2010. 786 p.
11. Steinbeck T. *In the shadow of the cypress*. New York: Gallery Books, 2010. 272 p.
12. Tyler A. *The Amateur Wedding*. London: Vintage, 2004. 322 p.
13. Vetsch E. *The most eligible bachelor*. Barbour Books, 2015. 448 p.
14. Walters M. *The Dark Room*. New York: GP Putnam's Sons, 1996. 400 p.
15. Weisberger L. *The Devil Wears Prada*. New York: Doubleday, 2003. 360 p.
16. Wierzbicka A. *English: Meaning and Culture*. Oxford University Press, 2006. 366 p.
17. Булкіна А. Реалізація стратегії позитивного оцінювання в мовленнєвому жанрі “знайомство” діалогічного любовного дискурсу: тактика компліменту (на матеріалі творчості Томаса Гарді). Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія: Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. № 78 (1124). Харків, 2014. С. 121–125.
18. Герасимів Л.Я., Гошилик В.Б. Тактика виправдання як кооперативна тактика в комунікативній ситуації звинувачення/виправдання. Науковий вісник ХДУ. Серія Перекладознавство та міжкультурна комунікація. № 2. Херсон, 2018. С. 25–29.
19. Іссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
20. Іваніцька Н.Б. Реалізація комунікативної стратегії переконання в різномовних наукових статтях: зіставний аспект. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика. Т. 32 (71). № 1. Ч. 1. Київ, 2021. С. 220–229.
21. П'єсх О. Тактика похвали та компліменту в політичному дискурсі парламентських дебатів у Сполученому Королівстві. Південний архів (філологічні науки). № 69. Херсон, 2017. С. 121–123.
22. Селіванова О.О. Основи теорії мовної комунікації: підручник. Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю. А., 2011. 350 с.
23. Стернин И.А. Социальные факторы и развитие современного русского языка. Теоретическая и прикладная лингвистика. Выпуск 2. Язык и социальная среда. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. С. 4–16.

References:

1. Adams D. *The Hitch Hiker's Guide to the Galaxy*. Del Rey, 1995. 224 p.
2. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: CUP, 1987. 345 p.
3. Dijk van T.A. *Discourse as Social Interaction*. London: 1997. 335 p.
4. Feather J. *A husband's wicked ways*. New York: Pocket Star Books, 2009. 512 p.
5. Fraser B. *Conversational mitigation*. *Journal of Pragmatics*. Vol. 4, #4. 1980. P. 341–350.
6. Grice H. P. *Logic and Conversation*. *Syntax and Semantics: Vol. 3 Speech Acts*. New York: Academic, 1975. P. 95–113.
7. Grisham J. *The Pelican Brief*. N. Y.: Island, 1999. 436 p.
8. Hornby N. *High Fidelity*. London: Victor Gollancz Ltd., 1995. 252 p.
9. Macomber D. *Cottage by the Sea*. Ballantine Books, 2018. 352 p.
10. Orringer J. *The invisible bridge*. New York: Alfred A. Knopf, 2010. 786 p.
11. Steinbeck T. *In the shadow of the cypress*. New York: Gallery Books, 2010. 272 p.
12. Tyler A. *The Amateur Wedding*. London: Vintage, 2004. 322 p.
13. Vetsch E. *The most eligible bachelor*. Barbour Books, 2015. 448 p.
14. Walters M. *The Dark Room*. New York: GP Putnam's Sons, 1996. 400 p.

15. Weisberger L. *The Devil Wears Prada*. New York: Doubleday, 2003. 360 p.
16. Wierzbicka A. *English: Meaning and Culture*. Oxford University Press, 2006. 366 p.
17. Bulkina A. Realizatsiia stratehii pozytyvnoho otsiniuvannia v movlennievomu zhanri "znaiomstvo" dialohichnoho liubovnoho dyskursu: taktyka komplimentu (na materialy tvorchosti Tomasa Hardi). *Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina. Serii: Inozemna filolohiia. Metodyka vykladannia inozemnykh mov. № 78 (1124)*. Kharkiv, 2014. S. 121-125.
18. Herasymiv L.Ya., Hoshiylyk V.B. Taktyka vypravdannia yak kooperatyvna taktyka v komunikatyvniy sytuatsii zvyuvachennia/vypravdannia. *Naukovyi visnyk KhDU. Serii Perekladoznavstvo ta mizhkulturna komunikatsiia. № 2*. Kherson, 2018. S. 25–29.
19. Issers O. S. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi*. Izd. 5-e. M.: Izdatel'stvo LKI, 2008. 288 s.
20. Ivanytska N.B. Realizatsiia komunikatyvnoi stratehii perekonannia v riznomovnykh naukovykh stattiakh: zistavnyi aspekt. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu im. V.I. Vernadskoho. Serii: Filolohiia. Zhurnalistyka. T. 32 (71). № 1. Ch. 1*. Kyiv, 2021. S. 220–229.
21. P'ietsukh O. Taktyka pokhvaly ta komplimentu v politychnomu dyskursi parlamentskykh debatuv u Spoluchenomu Korolivstvi. *Pivdennyi arkhiv (filolohichni nauky). № 69*. Kherson, 2017. S. 121–123.
22. Selivanova O.O. *Osnovy teorii movnoi komunikatsii: pidruchnyk*. Cherkasy: Vydavnytstvo Chabanenko Yu. A., 2011. 350 s.
23. Sternin I.A. *Sotsial'nye faktory i razvitie sovremennogo russkogo yazyka. Teoreticheskaya i prikladnaya lingvistika. Vypusk 2. Yazyk i sotsial'naya sreda*. Voronezh: Izd-vo VGTU, 2000. S. 4–16.