

Отримано: 13 квітня 2025 р.

Прорецензовано: 2 травня 2025 р.

Прийнято до друку: 5 травня 2025 р.

email: elina.koliada@vnu.edu.ua

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5437-1320>

email: Kruhlij.Olena@vnu.edu.ua

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6346-8821>

email: Chernyak.Oksana@vnu.edu.ua

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3848-0690>DOI: [http://doi.org/10.25264/2519-2558-2025-25\(93\)-21-25](http://doi.org/10.25264/2519-2558-2025-25(93)-21-25)

Коляда Е. К., Круглій О. Р., Черняк О. П. Дистанціювання як стратегія негативної ввічливості (на матеріалі англійського художнього дискурсу). Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: серія «Філологія». Острог: Вид-во НаУОА, 2025. Вип. 25(93). С. 21–25.

УДК: 811.111'373.4:177.1

Коляда Еліна Калениківна,
кандидат філологічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Круглій Олена Ростиславівна,
кандидат філологічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Черняк Оксана Павлівна,
кандидат філологічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки

ДИСТАНЦІЮВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ)

Стаття присвячена дистанціюванню як стратегії негативної ввічливості, що передбачає використання різноманітного арсеналу лексико-граматичних засобів з метою створення певної емоційної та соціальної дистанції між співрозмовниками. Ця стратегія, тісно пов'язана з категорією модальності, виступає своєрідним посередником у взаємодії між учасниками комунікативного акту, змістом їхніх висловлювань та об'єктивною дійсністю. Модальність, відображаючи суб'єктивне ставлення мовця до повідомлюваного, його оцінку ймовірності, необхідності чи бажаності дії або стану, відіграє ключову роль у втіленні принципів комунікативної ввічливості і виступає важливим регулятором міжособистісних відносин.

Такі граматичні явища, як умовний спосіб дієслів та зміщення часового плану, створюють у висловлюванні ефект певної відстороненості мовця від безпосередньої реальності. Використання умовних конструкцій дозволяє представити ситуацію як гіпотетичну, можливу, що пом'якшує категоричність твердження та робить його менш нав'язливим. Аналогічно, зміщення часового плану, як-от використання минулого часу для вираження прохання, може створити враження більшої формальності та поваги до співрозмовника.

Окрім того, модальні дієслова, питальні конструкції різних типів та модальні модифікатори безпосередньо відображають ставлення мовця до змісту повідомлення або ж орієнтовані на реакцію слухача. Питальні форми часто використовуються не лише для отримання інформації, але й для непрямого вираження прохань чи пропозицій, що також сприяє створенню менш прямолинійного та більш ввічливого тону спілкування.

З огляду на аналіз конкретних лексико-граматичних інструментів, що залучаються для реалізації стратегії дистанціювання, виокремлено дві основні тактики. Перша тактика пов'язана зі зміщенням часового плану, що дозволяє представити дію чи подію як віддалену в часі, а отже, менш актуальну чи категоричну в момент спілкування. Друга тактика ґрунтується на активному використанні модальних дієслів та умовного способу, які виражають ступінь впевненості мовця, його ставлення до необхідності чи можливості здійснення певної дії, тим самим регулюючи рівень прямолинійності висловлювання та впливаючи на сприйняття співрозмовником комунікативного наміру.

Ключові слова: стратегія, тактика, дистанціювання, негативна ввічливість, лексико-граматичні засоби.

Elina Koliada,
PhD in Philology, Full Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University
Olena Kruhlij,
PhD in Philology, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University
Oksana Cherniak,
PhD in Philology, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University

DISTANCING AS A STRATEGY OF NEGATIVE POLITENESS (BASED ON THE ENGLISH-LANGUAGE LITERARY DISCOURSE)

The article is dedicated to distancing as a negative politeness strategy, which involves the use of a diverse range of lexico-grammatical means to create a certain emotional and social distance between interlocutors. This strategy, closely linked to the category of modality, acts as a mediator in the interaction between participants of a communicative act, the content of their statements, and the objective reality. Modality, reflecting the speaker's subjective attitude towards what is being reported, their assessment of the probability, necessity, or desirability of an action or state, plays a key role in the implementation of the principles of communicative politeness and acts as an important regulator of interpersonal relations.

Grammatical phenomena such as the conditional mood of verbs and the shift in tense create an effect of a certain detachment of the speaker from immediate reality in the utterance. The use of conditional constructions allows presenting a situation as hypothetical, possible, softening the statement's categorical nature and making it less intrusive. Similarly, a shift in tense, such as the use of the past tense to express a request, can create an impression of greater formality and respect for the interlocutor.

In addition, modal verbs, interrogative constructions of various types, and modal modifiers directly reflect the speaker's attitude towards the content of the message or are oriented towards the listener's reaction. Interrogative forms are often used not only to obtain information but also for the indirect expression of requests or suggestions, which also contributes to the creation of a less direct and more polite tone of communication.

Based on the analysis of specific lexico-grammatical tools employed for the realization of the distancing strategy, two primary tactics have been identified. The first tactic is related to the shift in tense, which allows presenting an action or event as distant in time, and therefore, less relevant or categorical at the moment of communication. The second tactic is based on the active use of modal verbs and the conditional mood, which express the speaker's degree of certainty, their attitude towards the necessity or possibility of carrying out a particular action, thereby regulating the level of directness of the utterance and influencing the listener's perception of the communicative intention.

Keywords: strategy, tactics, distancing, negative politeness, lexical and grammatical means.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Ввічливість належить до важливих чинників регулювання людської взаємодії. Мовлення є не тільки засобом передачі інформації в просторі та часі, але й слугує досягненню певних немовленнєвих цілей, тому в широкому розумінні, воно регулює поведінку іншої людини, оскільки кінцева мета спілкування – управління діяльністю співрозмовника (Шкіцька, 2012: 11). Для того, щоб комунікативний акт був успішним, учасники комунікації досягли своєї мети, слід дотримуватись певних умов, які значною мірою визначають ефективність спілкування (Бацевич, 2011: 222).

Актуальність дослідження обумовлена тим, що сучасна лінгвістика розглядає мовні і мовленнєві явища з урахуванням прагматичного й соціального аспектів. Об'єктом дослідження слугує стратегія дистанціювання як засіб вираження негативної ввічливості в англomовному художньому діалогічному дискурсі. Предмет дослідження – прийоми і тактики стратегії дистанціювання. **Метою** статті є виявлення та аналіз мовних засобів, що використовуються для реалізації цієї стратегії. Матеріалом дослідження слугувала вибірка із 180 епізодів пом'якшення мовлення, виокремлених методом суцільної вибірки з сучасних англomовних романів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Явище ввічливості було розглянуто в роботах низки науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних. Зокрема, його вивчали П. Браун і С. Левінсон, Е. Гофман, Дж. Ліч, Ю. В. Деде, Л. О. Окулова та ін. Ввічливість розглядають як соціальну норму; як форму поведінки в соціумі та дотримання певних правил спілкування, які вважаються гарними манерами; з погляду розмовних максим; у світлі теорії збереження «обличчя», розробленої П. Браун і С. Левінсоном; як оцінку статусу людини; як етичну та прагмалінгвістичну категорію, яка реалізується за допомогою мовленнєвого етикету (Окулова, 2020: 132).

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні точки зору на визначення поняття «ввічливість». Б. Хілл та ін. визначають ввічливість як одне з обмежень людської взаємодії, метою якого є врахування почуттів інших, встановлення рівнів взаємного комфорту та сприяння взаєморозумінню (Hill et al., 1986: 349). П. Браун і С. Левінсон описують ввічливість у загальних термінах як складну систему для пом'якшення загроз (Brown & Levinson, 1987: 13). У вузькому сенсі ввічливість охоплює наше повсякденне спілкування, визначаючи його «комфортність» на основі створення найбільш оптимальної тональності й способу спілкування (Окулова, 2020: 132). На думку Дж. Ліча, ввічливість є стратегічним запобіганням конфліктів і проявом шанобливого ставлення до інших (Leech, 2014).

Дж. Ліч, П. Браун, С. Левінсон виокремлюють принципи ввічливості й збереження статусу обличчя (підтримання позитивної самооцінки особистості). За Е. Гоффманом, засновником теорії «обличчя», «обличчя» є позитивною соціальною цінністю, суспільно безпечним засобом, за допомогою якого кожен член суспільства хоче заявити про себе (Goffman, 1972). У процесі спілкування учасники прагнуть зберегти не тільки власне обличчя, але й обличчя співрозмовника. Збереження обличчя – це умова, без виконання якої нормальне спілкування неможливе (Шпенюк, 2015: 194).

У рамках теорії ввічливості ключовими поняттями є «позитивне обличчя»/«позитивна ввічливість» і «негативне обличчя»/«негативна ввічливість». «Позитивне обличчя» – це бажання людини бути позитивно оціненою і схваленою іншими. Відповідно, позитивна ввічливість спрямована на підтримку високої самооцінки та самоповаги людини і орієнтована на пошук спільних поглядів, демонстрацію близькості і дружби, тобто передбачає скорочення дистанції між комунікантами. «Негативне обличчя» відображає прагнення людини захистити свої особисті права (свободу слова, дії, вчинків та свободу від нав'язування) (Brown & Levinson, 1987: 2, 61–62). Негативна ввічливість, демонструючи повагу до особистісної автономії адресата, мінімізує примушування і допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем. Іншими словами, негативна ввічливість – це ввічливість дистанціювання.

Ю. В. Деде, дослідивши сутність таких комунікативних явищ, як негативна ввічливість та мітігація, дійшла висновку про те, що вони гіперо-гіпонімічно співвідносяться одне з одним: мітігація – різновид негативної ввічливості, оскільки вона є «ввічливістю віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем (Деде, 2020: 114). Мітігацією називають стратегію ефективного спілкування, що передбачає пом'якшення мовленнєвої поведінки мовця відносно адресата з метою зниження ризику суперечки, згладжування відмови, втрати обличчя, запобігання або усунення конфлікту й підвищення ефективності комунікативних дій (Селіванова, 2011: 374). Стратегії негативної ввічливості лежать у площині надання свободи дії адресату і передбачають уникнення й пом'якшення тих мовленнєвих актів, що загрожують його негативному обличчю, зокрема, критичних зауважень, наказів тощо (Човганюк, 2015).

У нашому дослідженні ми послуговуємося тріадою «стратегія–тактика–прийом». Під стратегією спілкування ми розуміємо реалізацію інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору оптимальних способів (ходів) спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації комунікації (Бацевич, 2011: 291). Конкретним виявом стратегії є тактика – локальна інтенція, яка в контексті (ситуаційному, соціальному та культурному) надає актуального смислу певному мовленнєвому вчинку (Шкіцька, 2012: 51). І. С. Фролова характеризує тактику як одну чи декілька дій, що сприяють реалізації стратегії (Фролова, 2009: 62). Тактика формалізується за допомогою прийому, який визначає використання

засобів для вираження інваріантного тактичного смислу. Як зауважує І. Ю. Шкіцька, з одного боку, один і той самий прийом може підпорядковуватися різним тактикам, а з іншого боку, одна тактика може вербалізовуватися за допомогою різних прийомів (Шкіцька, 2012: 52). Прийоми належать до арсеналу тактичних засобів та співвідносяться із тактиками як рід – вид (Петренко, 2018: 124).

Стратегія дистанціювання передбачає використання цілої низки лексико-граматичних засобів (таких, як зміщення часового плану, умовний спосіб, питальні конструкції, модальні дієслова, модальні модифікатори), пов'язаних з категорією модальності, яка, відображаючи взаємодію між комунікантами, змістом висловлювання та дійсністю, відіграє важливу роль у реалізації принципів комунікативної ввічливості, і виступає свого роду регулятором взаємовідносин між співрозмовниками.

Умовний спосіб і зміщення часового плану надають висловлюванням певну віддаленість від реальності і роблять їх тим самим більш ввічливими. Модальні дієслова, питальні конструкції та модальні модифікатори, орієнтовані на мовця або слухача, виражають ставлення мовця до повідомлюваного.

З огляду на конкретні лексико-граматичні засоби, можна виокремити дві тактики реалізації стратегії дистанціювання, пов'язані зі зміщенням часового плану та з використанням модальних дієслів і умовного способу.

Тактика зміщення часового плану

Зміщення часового плану можна використовувати як граматичний засіб зниження категоричності висловлювання для того, щоб надати інструкціям, розпорядженням або наказам вигляд ввічливого прохання і тактовно оформити питання особистого характеру, вираження намірів, різного роду пропозиції тощо. При вирішенні таких мовленнєвих завдань у ролі «структур дистанціювання» (Swan, 1997: 158) доречніше вживати висловлювання не в Present Simple, а Past або Future, які передбачають певне зміщення в минуле або майбутнє відносно моменту мовлення, що дає свободу вибору відповідних реплік. Розглянемо можливості реалізації цієї тактики на прикладах.

Прийом зміщення часового плану в минуле або майбутнє

Поширеним явищем в англійській мові є використання минулого часу для вираження ввічливості. Цей феномен ґрунтується на психологічному принципі дистанціювання, який дозволяє пом'якшити вплив висловлювання на співрозмовника. Використання минулого часу створює часову дистанцію між мовцем і дією, про яку йдеться. Це робить висловлювання менш наполегливим і більш делікатним.

(1) *'We appreciate you taking the time to come over.'* He noticed the cup of tea, untouched, on the table in front of her. **'Did you want another drink?'**

'No, I'm fine thanks' (McNeill, 2012: 56).

У цьому прикладі замість прямого запитання *"Do you want another drink?"* мовець використав *"Did you want another drink?"*, що звучить м'якше.

(2) ***I just wondered if you'd have coffee with me*** (Rhodes, 2011: 85).

Замість запитання *"Would you have coffee with me?"* використано фразу *"I just wondered if you'd have coffee with me"*, що робить пропозицію менш нав'язливою.

Дієслово *wonder* у формі Past Simple та прислівник *just* пом'якшують тон і вказують на те, що це пропозиція, а не вимога. Використання умовного способу (*if you'd have*) засвідчує повагу до співрозмовника і надає йому право відмовитися.

З використанням Future Simple будуються формули наказу, інструкції, пропозиції. Для пом'якшення інструкцій і наказів можна вжити *will need/have to*, що уможливить зменшення прямолінійності висловлювання й надасть йому більш ввічливого та менш директивного тону. Наприклад:

(3) ***"I'm afraid you'll need to find a hotel"*** (Lucado, 2013: 95);

(4) ***"Boys, I'm afraid you'll have to follow me to headquarters to straighten this all out. I'm sure you understand"*** (Bianchi, 2006: 107).

Використання *will need* і *will have to* у наведених вище прикладах (3) і (4) відповідно створює відчуття рекомендації або необхідності, а не суворого припису. *Will need* і *will have to* вжиті з метою уникнення прямої вказівки, вираженої наказовим способом: *Find a hotel; Follow me to headquarters to straighten this all out*.

Future Simple допомагає пом'якшити тон. Наприклад:

(5) ***".../I'll ask you to sign a copy if you agree with that statement"*** (Harwell, 2022: 30).

Використання *"I'll ask"* замість простого *"I ask"* робить прохання ввічливішим. Водночас воно створює відчуття формальності та відстороненості і надає висловлюванню більш офіційного характеру. Це часто використовується в діловому спілкуванні, зокрема, у розмовах з клієнтами, колегами або керівництвом.

Прийом використання тривалого часу

Тривалі форми дієслова звучать більш невимушено та менш визначено, ніж прості форми, оскільки вони вказують на тимчасовість та незавершеність дії (Swan, 1997: 159). До прикладу:

(6) ***"And then your work will begin. I'll give you a fresh sample—perhaps the last fresh sample we will be able to secure—and then you will have twenty-nine days to stabilize it. I'm hoping you will not leave us flat like your predecessor."***

"I'm not a quitter."

"I know you aren't. That is why I have high hopes for you" (Wilson, 2006: 87).

У прикладі (6) мовець висловлює сподівання (*I'm hoping*), що негативна ситуація не повториться. Таке висловлювання звучить менш категорично і більш ввічливо завдяки використанню Present Continuous.

Минулий тривалий час забезпечує два рівні дистанціювання (Swan, 1997: 159). Використовуючи минулий час, мовець віддаляє своє висловлювання від безпосередньої ситуації, що робить його менш прямим. Тривала форма створює відчуття незавершеності та тимчасовості, що пом'якшує категоричність висловлювання. Наприклад:

(7) ***He cleared his throat. "I was wondering if you were going to be in the lab today."***

"I hadn't planned on it" (Wilson, 2006: 272);

(8) *"I'm Detective Avery Black," Avery said, again flashing her badge. "And this is my partner, Officer Kellaway. We were hoping you might be able to shed some light on a murder case we're working on right now. The victim apparently frequented the butterfly garden quite a bit"* (Pierce, 2018: 85–86).

У прикладах (7) і (8) мовець використовує Past Continuous (*was wondering; were hoping*), щоб максимально пом'якшити запит інформації.

Тактика використання модальних дієслів

Англійські модальні дієслова, завдяки своїй семантичній гнучкості, відіграють ключову роль у вираженні ввічливості. Вони дозволяють мовцям пом'якшувати категоричність тверджень, виражати повагу до співрозмовника й демонструвати обережність у висловлюваннях.

Модальні дієслова *would, could* і *might* роблять запитання, прохання та пропозиції менш прямими (Swan, 1997: 159). Наприклад:

(9) *"Well, that's all for now. Would you please reach back out to me if you happen to recall any details about men she might have mentioned?"* (Pierce, 2018: 173).

Фраза *"Would you please"* задає доброзичливий, шанобливий тон всьому повідомленню. Мовець зменшує тиск на співрозмовника, коли демонструє усвідомлення, що інформація могла забутись (*"if you happen to recall recall any details about men she might have mentioned"*).

(10) *"Could you please gather them up for me and meet me at the bar area? I have a few really quick questions I need to ask about a woman that we think might have been here early last night"* (Pierce, 2018: 141).

Наведений приклад демонструє хороший рівень соціальної компетентності та поваги до співрозмовника. *"Could you please..."* – це класична фраза ввічливого прохання. Пояснення причини необхідності зустрічі з працівниками закладу (*I need to ask about a woman that we think might have been here early last night*) надає проханню обґрунтованості й важливості.

(11) *"It seems such a shame for that talent to go to waste and I was wondering since you've retired whether you might be interested in taking coaching?"* (Sealey, 2019: 76).

Фраза *"I was wondering"* є ввічливим способом представити пропозицію і вказує на те, що це лише роздум мовця, а не пряме прохання. Використовуючи формулювання *"whether you might be interested"*, мовець уникає тиску на співрозмовника і надає останньому можливість відмовитися від пропозиції.

Вищенаведені приклади (9) (10) і (11) свідчать про те, що питальні конструкції з дієсловами *could, would, might* – традиційні способи вираження ввічливого прохання, пропозиції або думки, які роблять комунікацію відкритою та менш нав'язливою.

Ще один спосіб дистанціювати пропозиції від реальності полягає в тому, щоб зробити їх умовними або заперечними (Swan, 1997: 160). Використання умовного способу підкреслює припущення та гіпотетичність, збільшуючи дистанцію між змістом і прагматичним значенням висловлювання. Наприклад:

(12) *But, what if I were to tell you... What if I told you that Morris could hurt me with his Klan investigation?* (Frelow, 2006: 177).

У цьому прикладі використання умовного способу робить висловлювання гіпотетичним і створює простір для припущень.

(13) *But theirs had been the politest, cleanest breakup in the world, mutually initiated and agreed upon. Julie had even tried to give the necklace back, and Brett had said:*

You wouldn't return it to a friend, would you? (Mangiaforte, 2014: 62).

Після розриву стосунків Брет апелює до дружніх почуттів і послуговуючись розділовим запитанням, яке починається із заперечного твердження (*You wouldn't return it to a friend*), м'яко пропонує Джулі залишити подарунок (*the necklace*).

(14) *'Wouldn't it be better to have someone else do it? I'm not really cut out for this sort of thing–'* (McNeill, 2012: 107).

Замість твердження *It would be better to have someone else do it* мовець використовує ввічливе питання (*Wouldn't it be better to have someone else do it?*), щоб підштовхнути співрозмовника до самостійного висновку. Питальна конструкція дає можливість мовцю висловити небажання виконувати запропоновану дію, не образивши співрозмовника.

Висновки. Ввічливість є невід'ємною складовою комунікативної взаємодії. Ввічливе спілкування спрямоване на успішне досягнення комунікативних цілей і допомагає запобігти непорозумінням, образам та конфліктам. Мовець вдається до різних тактик, наприклад, зміщення часового плану і використання модальних дієслів, щоб дистанціюватися від співрозмовника і не бути нав'язливим.

Література:

1. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики: підручник. Київ: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
2. Деде Ю. В. Мітігація VS негативна ввічливість (на матеріалі англомовного художнього дискурсу). *Записки з романо-германської філології*. 2020. Вип. 1(44). С. 107–115. DOI: [https://doi.org/10.18524/2307-4604.2020.1\(44\).211002](https://doi.org/10.18524/2307-4604.2020.1(44).211002) (дата звернення: 22.03.2025).
3. Окулова Л. О. Порівняльна характеристика понять «ввічливість» та «етикет». *Закарпатські філологічні студії*. 2020. Вип. 13. Т. 2. С. 130–134.
4. Петренко О. М. Типологія стратегій неввічливості у дискурсі В. Шекспіра. *Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов*. 2018. Вип. 87. С. 121–128.
5. Селіванова О. О. Лінгвістична енциклопедія. Полтава: Довкілля-К, 2011. 844 с.
6. Фролова І. Є. Стратегія конфронтації в англомовному дискурсі: монографія. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. 344 с.
7. Човганюк М. Реалізація стратегій негативної ввічливості в англомовному дискурсі інтерв'ю (на матеріалі ток-шоу Ларі Кінга). *Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство)*. 2015. Вип. 22. С. 169–174. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzvdpu_filol_2015_22_37 (дата звернення: 22.03.2025).
8. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект: монографія. Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. 440 с.
9. Шпенюк І. Є. Стратегії захисту «соціального обличчя» комунікантів в американському науково-академічному дискурсі. *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. 2015. С. 193–201. URL: <https://langcenter.kiev.ua/Lingvistika%202015/Shpenyuk.pdf> (дата звернення: 22.03.2025).

10. Bianchi C. The Blistered Cat. Bloomington: iUniverse, 2006. 195 p.
11. Brown P., Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 358 p.
12. Frelow R. D. At The Rainbow's End. Bloomington: AuthorHouse, 2006. 684 p.
13. Goffman E. On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Communication in Face to Face Interaction*. Harmondsworth, 1972. P. 5–45.
14. Harwell B. The Trap. Pittsburgh: Dorrance Publishing, 2022. 148 p.
15. Hill B., Ide S., Ikuta S., Kawasaki A., Ogino T. Universals of Linguistics Politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics*. 1986. Issue 10. P. 347–371. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0378-2166\(86\)90006-8](http://dx.doi.org/10.1016/0378-2166(86)90006-8) (дата звернення: 22.03.2025).
16. Leech G. The Pragmatics of Politeness. Oxford Studies in Sociolinguistics. New York: Oxford University Press, 2014. 341 p.
17. Lucado M. You'll Get Through This. Nashville: Thomas Nelson, 2014. 240 p.
18. Mangiaforte L. B. The Boys Who Wouldn't Grow Up. New York: The Bahnheuer Press, 2014. 383 p.
19. McNeill F. Eye Contact. London: Hachette UK, 2012. 352 p.
20. Pierce B. Cause to Dread. Kindle Edition, 2018. 250 p.
21. Rhodes E. Midsummer Meeting. London: Transworld Publishers Ltd., 2011. 400 p.
22. Sealey J. Revenge Is Not a Game. Durham: Strategic Book Publishing & Rights Agency, 2019. 502 p.
23. Swan M. Practical English Usage. Oxford: Oxford University Press, 1997. 654 p.
24. Wilson F. P. All the Rage. New York: Tom Doherty Associates, LLC, 2006. 512 p.

References:

1. Batsevych, F. S. (2011). Vstup do lingvistychnoi prahmatyky: pidruchnyk [Introduction to Linguistic Pragmatics: A Textbook]. Kyiv: VTs «Akademii». [in Ukrainian].
2. Dede, Yu. V. (2020). Mitihatsiia VS nehatyvna vvichlyvist (na materiali anhlo-movnoho khudozhnoho dyskursu) [Mitigation vs Negative Politeness (on the Samples from English Fictional Discourse)]. *Zapysky z romano-hermanskoj filologii*, 1(44), 107–115. doi: [https://doi.org/10.18524/2307-4604.2020.1\(44\).211002](https://doi.org/10.18524/2307-4604.2020.1(44).211002) (accessed March 22, 2025). [in Ukrainian].
3. Okulova, L. O. (2020). Porivnialna kharakterystyka poniat «vvichlyvist» ta «etyket» [Comparative Characteristics of the Notions «Politeness» and «Etiquette»]. *Zakarpatski filolohichni studii*. 13(2), 130–134. [in Ukrainian].
4. Petrenko, O. M. (2018). Typolohiia stratehii nevvichlyvosti u dyskursi V. Shekspira [Typology of Impoliteness Strategies in the Discourse of W. Shakespeare]. *Visnyk KhNU im. V. N. Karazina. Inozemna filolohiia. Metodyka vykladannia inozemnykh mov*, 87, 121–128. [in Ukrainian].
5. Selivanova, O. O. (2011). Lingvistychna entsyklopediia [The Linguistics Encyclopedia]. Poltava: Dovkillia-K.
6. Frolova, I. Ye. (2009). Stratehiia konfrontatsii v anhlo-movnomu dyskursi: monohrafiia [The Strategy of Confrontation in English-Language Discourse: A Monograph]. Kharkiv: KhNU imeni V.N. Karazina. [in Ukrainian].
7. Chovhaniuk, M. (2015). Realizatsiia stratehii nehatyvnoi vvichlyvosti v anhlo-movnomu dyskursi interv'iu (na materialy tok-shou Lari Kinha) [Strategies of Negative Politeness in the English Discursive Interview (Based on Larry King's Talk Show)]. *Naukovi zapysky Vinnytskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Mykhaila Kotsiubynskoho. Seriia: Filolohiia (movo-znavstvo)*, 22, 169–174. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzvdpu_filol_2015_22_37 (accessed March 22, 2025). [in Ukrainian].
8. Shkitska, I. Yu. (2012). Manipuliatyvni taktyky pozytyvu: lingvistychnyi aspekt: monohrafiia [Manipulative Tactics of Positivity: A Linguistic Aspect: A Monograph]. Kyiv: Vydavnychiy dim Dmytra Buraho.
9. Shpeniuk, I. Ye. (2015). Stratehiia zakhystu «sotsialnoho oblychchia» komunikantiv v amerykanskomu nauko-vo-akademichnomu dyskursi [Strategies for Protecting the “Social Face” of Communicators in American Scientific and Academic Discourse]. *Lingvistyka XXI stolittia: novi doslidzhennia i perspektyvy*, 193–201. <https://langcenter.kiev.ua/Lingvistika%202015/Shpenyuk.pdf> (accessed March 22, 2025). [in Ukrainian].
10. Bianchi, C. (2006). The Blistered Cat. Bloomington: iUniverse.
11. Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press.
12. Frelow, R. D. (2006). At The Rainbow's End. Bloomington: AuthorHouse.
13. Goffman, E. (1972). On Face-Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Communication in Face to Face Interaction*. Harmondsworth, 5–45.
14. Harwell, B. (2022). The Trap. Pittsburgh: Dorrance Publishing.
15. Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A., & Ogino, T. (1986). Universals of Linguistics Politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics*, 10, 347–371. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0378-2166\(86\)90006-8](http://dx.doi.org/10.1016/0378-2166(86)90006-8) (accessed March 22, 2025).
16. Leech, G. (2014). The Pragmatics of Politeness. Oxford Studies in Sociolinguistics. New York: Oxford University Press.
17. Lucado, M. (2013). You'll Get Through This. Nashville: Thomas Nelson.
18. Mangiaforte, L. B. (2014). The Boys Who Wouldn't Grow Up. New York: The Bahnheuer Press.
19. McNeill, F. (2012). Eye Contact. London: Hachette UK.
20. Pierce, B. (2018). Cause to Dread. Kindle Edition.
21. Rhodes, E. (2011). Midsummer Meeting. London: Transworld Publishers Ltd.
22. Sealey, J. (2019). Revenge Is Not a Game. Durham: Strategic Book Publishing & Rights Agency.
23. Swan, M. (1997). Practical English Usage. Oxford: Oxford University Press.
24. Wilson, F. P. (2006). All the Rage. New York: Tom Doherty Associates, LLC.