

**САМОПОХВАЛА У РЕПЕРТУАРІ ДИСКУРСИВНИХ ТАКТИК  
МОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ ПІДЛЕГЛОГО (НА МАТЕРІАЛІ  
АНГЛОМОВНОГО КІНОДИСКУРСУ)**

*Горбачова Н.І.*

Адреса для листування: gorbachovaya@gmail.com

Аспірантка кафедри англійської філології та перекладу

Навчально-наукового інституту іноземної філології

Житомирського державного університету імені Івана Франка,

10001, м. Житомир, вул. Пушкінська, 49

*Статтю присвячено дослідженню порушень рольових приписів мовцями з асиметричними статусами у процесі діалогічного спілкування. Дослідження було проведено на матеріалі англomовного серіалу 'Suits', а саме на кінодіалогах, оскільки діалог у кіно є наближенням до реального спілкування, а персонажі фільмів є представниками різних професій, а отже представляють соціально-групові цінності, погляди та переконання. У ході аналізу емпіричного матеріалу виявлено тактику самопохвали, яку реалізує підлеглий з метою модифікувати власний статус та/або статус керівника. З'ясовано, що використання цієї тактики дозволяє підлеглому підвищити свій статус в очах керівника за умови, що тактика самопохвали реалізована успішно. Розглянуто риси, які стають предметом самопохвали підлеглого, а також встановлені причини використання даної тактики. Виокремлені мовленнєві акти, які використовують для реалізації тактики самопохвали, а також лексичні засоби, які є типовими при вербалізації даної тактики.*

**Ключові слова:** мовна особистість, тактика самопохвали, порушення рольових приписів, керівник, підлеглий, мовленнєвий акт.

**САМОПОХВАЛА В РЕПЕРТУАРЕ ДИСКУРСИВНЫХ ТАКТИК  
ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ ПОДЧИНЕННОГО (НА МАТЕРИАЛЕ  
АНГЛОЯЗЫЧНОГО КИНОДИСКУРСА)**

*Горбачёва Надежда*

Адрес для переписки: gorbachovaya@gmail.com

Аспирантка кафедры английской филологии и перевода

Учебно-научного института иностранной филологии

Житомирского государственного университета имени Ивана Франко,

10001, г. Житомир, ул. Пушкинская, 49

*Статья посвящена исследованию нарушений ролевых предписаний говорящими с асимметричными статусами в процессе диалогического общения. Исследование было проведено на материале англоязычного сериала 'Suits', а именно, на кинодиалогах, поскольку диалог в кино приближен к реальному общению, а персонажи фильмов представители разных профессий, а это значит, что они представляют различные социально-групповые ценности, взгляды и убеждения. В ходе анализа эмпирического материала выявлена тактика самопохвалы, реализуемую подчиненным с целью модификации собственного статуса и/или статус руководителя. Установлено, что использование данной тактики позволяет подчиненному повысить свой статус в глазах руководителя при условии, что тактика самопохвалы реализована успешно. Рассмотрены черты и качества, которые становятся предметом самопохвалы подчиненного, а также установлены причины использования данной*

тактики. Виделены речевые акты, используемые для реализации тактики самопохвалы, а также лексические средства, которые являются типичными при вербализации данной тактики. в анотації лише 92 слова, допиши до 150

**Ключевые слова:** языковая личность, тактика самопохвалы, нарушения ролевых предписаний, руководитель, подчиненный, речевой акт.

## SELF-PRAISE IN A DISCOURSE TACTICS REPERTOIRE OF A LANGUAGE PERSONALITY OF A SUBORDINATE (ON THE MATERIAL OF AN ENGLISH-LANGUAGE FILM DISCOURSE)

Gorbachova Nadiya

Address for correspondence: gorbachovaya@gmail.com

Graduate student of English philology and translation department of  
educational and research institute of foreign philology of  
Zhytomyr state university named after Ivan Franko  
10001, Zhytomyr, st. Pushkinska, 49

*The article is devoted to the research of violation of role expectations by speakers with asymmetric statuses in the process of dialogical speech. The investigation is made on the material of an English-language series 'Suits', on film dialogues specifically as it is close to real communication and film characters are representatives of various professions, so this means that they represent different social values, points of view and believes. During the analysis of empirical material self-praise tactics was revealed which is implemented by a subordinate in order to modify their status and/or the status of a chief. It was found out that the use of this tactics allows a subordinate to strengthen their status in the eyes of a chief, provided that self-praise tactics is realized successfully. Traits and qualities which become a subject of subordinate's self-praise are highlighted as well as reasons for the use of this tactics. Speech acts used to implement the self-praise tactics, and lexical means, which are typical when verbalizing the tactics are singled out.*

**Key words:** language personality, self-praise tactics, violation of role prescriptions, chief, subordinate, speech act.

**Постановка проблеми.** Зміна гуманітарних парадигм у суспільствознавчих науках у цілому, і зокрема у лінгвістиці зумовила фокусування уваги вчених-філологів на феномені *homo loquens* – людини, що виступає суб'єктом породження та сприйняття мовних повідомлень [1, с. 25]. Останнім часом це поняття набуло категоріального статусу і ознак термінопозначення, а його широке вживання засвідчує надзвичайну затребуваність звернення до “людського фактору” в мові, маркує антропоцентричний ракурс досліджень [5, с. 274]. Антропоцентричний підхід у науці зумовив появу низки понять на позначення суб'єкта дослідження. До останніх належить поняття мовної особистості, під яким розуміють особистість, виражену в мові і через мову, реконструйовану в основних своїх рисах на базі мовних засобів [3, с. 38]. У нашій розвідці ми розглядаємо мовну особистість підлеглого як узагальнений образ втілює типові риси осіб із вказаним статусом. Зважаючи на цей факт важливим є встановити портрет мовної особистості підлеглого з метою виокремлення особливостей його спілкування.

**Актуальність** роботи визначається важливістю вивчення комунікації, яка включає спілкування на робочому місці і займає важливе місце у житті кожної людини. Використання мовцями з нижчим статусом тактик, які не мають

прескриптивного характеру, тобто порушують рольові очікування (тактика заклику керівника до дій, тактика наказу, тактика самопохвали), спричиняють порушення рольових очікувань. [11, с. 154].

**Наукова новизна** розвідки полягає у дослідженні поведінки мовної особистості підлеглого у процесі порушення ним рольових очікувань при спілкуванні з мовцем, який має домінантний статус.

**Метою** є з'ясування причин та особливостей використання тактики самопохвали мовцем з нижчим статусом; виокремлення мовленнєвих актів, які реалізують дану тактику; а також виділення лексичних засобів, які є типовими у вербалізації даної тактики. Важливим також є встановлення можливості модифікації статусу підлеглого за допомогою реалізації тактики самопохвали.

**Об'єктом** дослідження є реалізація самопохвали у спілкуванні мовців з асиметричними статусами а саме підлеглого та керівника, **предметом** – прагматичні, актомовленнєві та лексичні особливості реалізації тактики самопохвали у мовленні підлеглого.

В якості **матеріалу** дослідження ми обрали діалогічну взаємодію англomовних комунікантів, представлену в англomовному серіалі 'Suits', оскільки кіно найбільш наближене до реальної дійсності, мовні ситуації різноманітні, мова природня, не зважаючи на те, що зміст фільму художньо організований так, щоб розкрити задум авторів [9].

У нашій роботі ми досліджуємо колективну мовну особистість підлеглого в англomовному соціумі, оскільки особа реалізує свій комунікативний потенціал через мову. Мовні засоби, які використовуються для мовленнєвого впливу, відображують індивідуальні риси мовної особистості [10, с. 37].

У ході дослідження було виявлено тактики, використані підлеглим, які порушують рольові приписи і за умови успішної реалізації можуть підвищити статус адресанта, а інколи і понизити статус керівника. Однією з таких тактик є *тактика самопохвали* підлеглого, яка направлена на підвищення статусу мовця.

*Самопохвала* – це вираження позитивної оцінки власним якостям, вчинкам або рисам. У лінгвістиці самопохвала досліджується як жанр [6], тактика (на матеріалі російської мови) [4] і мовленнєвий акт [8]. У нашому дослідженні ми розглядаємо реалізацією підлеглим тактики самопохвали як порушення рольових приписів у ході діалогічного спілкування з мовцем, який наділений домінантним статусом, з метою підвищення власного статусу.

Аналіз скриптів кіносеріалу виявив, які саме риси стають предметом самопохвали підлеглого. Так, мовець з нижчим статусом акцентує увагу на власних професійних досягненнях:

(1) Harvey: *Daniel, maybe you don't know how it works these days. When I'm on a case, the only thing there's 0% chance of is me losing* (Suits/Season 2/Episode 3). У дискусії з керівником, Харві запевняє, що він ніколи не програє судових справ, підтверджуючи даний факт статистичними даними (*When I'm on a case, the only thing there's 0% chance of is me losing*).

Персонаж-підлеглий вихваляє власні професійні здібності:

(2) Mike: *It's a good opening. It's not good enough.*

Louis: *Says his lap dog.*

Mike: *Says the guy who knows how to beat him.*

Louis: *I'm listening* (Suits/Season 2/Episode 7). Майка призначають помічником Луїсу і їх завдання перемогти Харві в суді. Почувши промову керівника, Майк дає їй не зовсім позитивну оцінку (*It's a good opening. It's not good enough*), чим принижує розумові та професійні навички адресата. Більше того, у своїй наступній репліці він реалізує тактику самопохвали, імпліцитно вказуючи на кращі професійні знання та здібності (*Says the guy who knows how to beat him*), оскільки він має переможну тактику для судового засідання проти Харві. Враховуючи безвихідність ситуації, мовець з домінантним статусом приймає заяву підлеглого, а отже визнає його здібності (*I'm listening*), що, у свою чергу, свідчить про успішність тактики самопохвали та спроби мовця підвищити статус.

Зовнішність підлеглого також стає предметом його самопохвали:

(3) Jessica: *There isn't an acceptable offer.*

Mike: *Yet. Not just a pretty face* (Suits/Season 2/Episode 7). Власне, не тільки зовнішність підлеглого стала приводом для самопохвали, але також і розумові здібності – Майк знайшов інформацію, яка допоможе йому вирішити поточну справу, попри те, що Джесіка вважає, що такого вирішення не існує.

Підлеглі, які реалізують тактику самопохвали, об'єднані намаганням підвищити власну статусну позицію, хоча і використовують її з різною метою. Так мовець з нижчим статусом може реалізовувати аналізовану тактику задля виправдання:

(4) Louis: *No one gets an A+ in Gerard's class.*

Mike: *Yeah, well, no one can recite an entire chapter of his book from memory, but I can and did.*

Louis: *Bullshit. You never got an A+, because you never took his class* (Suits/Season 3/Episode 12). Луїс ставить під сумнів можливість отримати найвищий бал з етики, а тому Майк реалізує тактику самопохвали (*... no one can recite an entire chapter of his book from memory, but I can and did*), вихваляючи свої розумові здібності і наголошуючи на тому, що це робить його унікальним, чим піднімає свій статус і знижує статус керівника, оскільки той не отримав такий високий бал з цього предмету. Однак, Луїса не покидають сумніви і він ігнорує самопохвалу підлеглого, а тому дана тактика не зазнала успіху.

Підлеглий використовує тактику самопохвали маючи на меті заручитися підтримкою керівника:

(5) Jessica: *What's your point?*

Louis: *My point is, that you go into that room angry, you're going to have blinders on, and they're going to lead you any way they want you to go. I get in that room, I'm cool as a cucumber, and I will lead whatever way you want to go* (Suits/Season 3/Episode 9). Персонаж-чоловік пропонує керівнику піти замість неї на зустріч для вирішення важливих питань. У першій частині репліки він висловлює думку про емоційну нестабільність Джесіки, виражаючи це тактикою прогнозування (*...that you go into that room angry, you're going to have blinders on, and they're going to lead you any way they want you to go*), чим принижує її, але не

дає можливості їй прореагувати, оскільки відразу після повторно реалізує тактику прогнозування (*I get in that room, I'm cool as a cucumber, and I will lead whatever way you want to go*), яка в даному контексті є самопохвалою, оскільки підкреслює його емоційну стабільність і здатність вирішити проблему, яка виникла.

Мовці з нижчим статусом також реалізують тактику самопохвали з метою отримання особливих бонусів від керівника. Приклад реалізації даної тактики з такою інтенцією наводимо нижче:

(6) Jessica: *What do you want, Harvey?*

Harvey: *I'm an associate who kicks more ass than any partner in this goddamn firm.* *I want a seat at the table* (Suits/Season 2/Episode 8). Джесіка попросила Харві виконати особливе доручення, за що він хоче отримати підвищення. Для аргументації він реалізує тактику самопохвали (*I'm an associate who kicks more ass than any partner in this goddamn firm*), підсилюючи зміст сказаного протиставленням себе всім партнерам фірми, які мають вищий статус, підкреслюючи той факт, що він демонструє найкращі результати серед усіх.

У випадку, якщо мовець з вищим статусом приймає самопохвалу підлеглого, він підвищує статус останнього, що демонструє наступний діалог:

(7) Jessica: *You came to that all on your own?*

Mike: *Yeah, about an hour ago, but don't tell me I beat you to it.*

Jessica: *Maybe, but you didn't have Harvey slowing you down* (Suits/Season 3/Episode 9). Підлеглий реалізує тактику самопохвали у відповідь на запит-уточнення керівника (*You came to that all on your own?*), який виражає певний сумнів у здібностях підлеглого. У своїй репліці адресат підкреслює перевагу темпоральним фактором (*about an hour ago*, стверджуючи, що ідея прийшла йому в голову ще раніше), і посилює прагматичний ефект ін'юнктивом (*but don't tell me I beat you to it*), чим понижує статус керівника і підвищує свій власний. У реактивній репліці персонаж-жінка вдається до тактики виправдання з метою реабілітації власного статусу (*Maybe, but you didn't have Harvey slowing you down*), однак іміджевих втрат вже завдано.

Тактика самопохвали може бути реалізована різними мовленнєвими актами (МА), що диференціює інтенсивність та виразність сказаного:

- *самопохвала-декларатив* – найбільш уживаний мовленнєвий акт для вираження тактики самопохвали, оскільки він характеризує мовця, як впевненого у собі і вказує на те, що він перебуває в епістемічному стані переконаності в істинності змісту повідомлення:

(8) Louis: *I have to have you!*

Maria: *That's what they all say* (Suits/Season 2/Episode 11). Луїс шукав особистого помічника і провівши співбесіду з Марією знаходиться в абсолютному захваті від її професійних навичок, а тому прямо заявляє про бажання працювати з нею, на що персонаж-жінка вдається до тактики самопохвали, підкреслюючи те, що всі фірми, куди вона приходила, однаково високо оцінюють її як професіонала (*That's what they all say*). Використання узагальнюючого займенника *all* слугує засобом інтенсифікації сказаного.

- *самопохвала-квеситив*, виражена саме риторичним запитанням,

оскільки він являється емоційною формою ствердження і підсилює виразність висловлювання [7, с. 157]:

(9) Jessica: *Did you get rid of that libel case?*

Harvey: *Score one for a free press.*

Jessica: *Good to see you back in stride.*

Harvey: *When was I ever off?* (Suits/Season 2/Episode 9) Дізнавшись про успішне завершення справи, персонаж-керівник вітає Харві з поверненням до успішної роботи після певних проблем у його житті, проте тактика самопохвали (*When was I ever off?*), яку використовує персонаж-чоловік, вказує на те, що підлеглий не вважає, що у нього були якісь неприємності.

- *самопохвала-промісив* виступає добровільною обіцянкою у виконанні певної дії і запевненням у високоефективній роботі:

(10) Daniel: *I am impressed.*

Louis: *You'll be surprised what I can do now that I have the proper motivation* (Suits/Season 2/Episode 10). Луїс бажає отримати позитивну оцінку керівника, а тому демонструє власні якості не тільки у даний момент, але і запевняє керівника, що той ще не знає про всі його навички, обіцяючи здивувати його у майбутньому (*You'll be surprised what I can do now that I have the proper motivation*).

- *самопохвала-директив*, яка у даному випадку виражена пропозицією підлеглої оцінити результат її роботи і уявити, яким високоваліфікованим адвокатом вона стане у майбутньому:

(11) Rachel: *Waive the Harvard rule for me.*

Jessica: *You're not even a lawyer.*

Rachel: *But I will be. And when I am, I wanna work here.*

Jessica: *The Harvard rule is the longest-standing rule we have.*

Rachel: *I have been killing it here for the better part of a decade. I'm better than most of the associates in that bullpen, and I haven't even gone to law school yet. So imagine what it will be like once I have.*

Jessica: *Well, you are your father's daughter* (Suits/Season 3/Episode 10). Рейчел просить Джесіку зробити виключення з правила і дозволити їй працювати у фірмі без диплому з Гарварда. Персонаж-керівник, однак, не поспішає погоджуватися, на що у реактивній репліці підлегла реалізує тактику експліцитної самопохвали та інтенційно підвищує власний статус, посилюючи психо-емоційний вплив на адресата-жінку – кожен наступний вираз підлеглої підкреслює її високі вміння та навички і має на меті підсилити прагматичний потенціал сказаного (*I have been killing it here for the better part of a decade, I'm better than most of the associates in that bullpen and I haven't even gone to law school yet*). Кульмінацією даної промови є директив (*So imagine what it will be like once I have*), використаний для послаблення комунікативного опору успішно, оскільки Джесіка виражає непряму похвалу своїй підлеглої (*Well, you are your father's daughter*), порівнюючи Рейчел з її успішним батьком.

Використовуючи тактику самопохвали мовець намагається досягнути бажаного перлокутивного ефекту шляхом демонстрації власних позитивних якостей. Такий вплив виражається перш за все використанням певних лексичних

засобів, які не є випадковими, а закономірні і системні [2, с. 11]. Лексичні засоби посилюють опис позитивних рис і якостей. Для вербалізації тактики самопохвали мовці з нижчим статусом використовують *прикметники позитивної оцінки smart, pretty, cool, fast*:

(12) Louis: *I have something that may be of interest.*

Daniel: *Already?*

Louis: *I'm notoriously fast. I have certain suspicions. All I need you to do is authorize action* (Suits/Season 2/Episode 10). В даному прикладі персонаж-підлеглий інтенсифікує значення прикметника *fast* прислівником *notoriously*, підкреслюючи той факт, що це відомо всім.

Характерним є використання вищого або найвищого ступеня порівняння прикметників: *smarter, better, the best*. Так *вищий ступінь* порівняння може свідчити про переконаність підлеглого у наявності кращого рішення, ніж те, що запропонував керівник:

(13) Mike: [...] *Anyway, I have another maneuver. A better one.*

Harvey: *Paul says we tell Tom there's no other way.*

Mike: *But there is another way. Oh, what, you don't even want to hear it?*

Harvey: *Of course I want to hear it. Since when do I take marching orders from a bow-tie?* (Suits / Season 2 / Episode 2)

Використання *найвищого ступеня* вказує на переконаність підлеглого у наявності унікальних якостей, які, в залежності від ситуації, можуть бути відсутні навіть у керівника, що безумовно принижує статус останнього:

(14) Jessica: [...] *Now, if you'll excuse me, I have to tell Louis he deserves to be Senior Partner.*

Harvey: *You know what? I am the best closer this city's ever seen* (Suits/Season 2/Episode 9).

Підлеглі також можуть використовувати *іменники*, які описують їх позитивні якості:

(15) Louis: *Whoa, whoa! Don't you want me to give you a tour of the firm? Show you where you'd be working?*

Maria: *Well, I don't care where I'd be working, because I'm a machine.*

Для вербалізації досягнення підлеглим певних здобутків використовуються *дієслова*, які вказують на успішність діяльності (*know, nailed, handle*):

(15) Mike: *Turns out, that all they want is enough staff so that nobody ever has to work more than a 15-hour shift again.*

Harvey: *And how much is that going to cost?*

Mike: *Nailed it* (Suits/Season 2/Episode 3).

Вживання *конструкції be+adjective* вербалізує майбутню оцінку керівником підлеглого:

(16) Mike: *You and Daniel are going to be so proud of me.*

Harvey: *Why don't you let me be the judge of that?* (Suits/Season 2/Episode 3). Використання модифікатора *so* позначає інтенсивність характеристики по відношенню до підлеглого.

**Висновки:** Дискурсивний аналіз наочно показав, що для мовної особистості підлеглого характерним є порушення рольових приписів у діалогічному спілкуванні з мовцем, наділеним домінантним статусом, що виражається у спробі зміцнення власного статусу. Аналіз емпіричного матеріалу підтвердив можливість модифікації статусів керівника та підлеглого завдяки використанню тактики самопохвали останнім. Предметом самопохвали виступають професійні навички та здібності підлеглого, його розумові здібності або зовнішність. Мовці з нижчим статусом використовують самопохвалу з метою заручення підтримкою керівника, отримання бонусів або самовиправдання, однак тактика самопохвали не обов'язково реалізується успішно. У ситуації, коли керівник приймає самопохвалу підлеглого, він визнає його позитивні якості і підвищує його статус. Серед мовленнєвих актів, що реалізують тактику самопохвали виділяємо декларатив, квеситив, супозитив та директив. У ході аналізу були виявлені лексичні засоби, які використовуються у процесі реалізації тактики самопохвали, а саме прикметники позитивної оцінки, вищий та найвищий ступені порівняння прикметників, прислівники, іменники, що позначають їх позитивні якості, дієслова, які вказують на успішність діяльності та конструкція *be+adjective*. **Подальші перспективи** дослідження ми вбачаємо у розширенні переліку тактик, які здатні модифікувати статус керівника і підлеглого та їх аналізі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Голубовська І.О.* Мовна особистість як лінгвокультурний феномен / І. О. Голубовська // *Studia Linguistica*. Зб наук. пр. – К., 2008. – Вип. 1. – С. 25–33.
2. *Гринишин М. М.* Статусно фіксований мовленнєвий акт прохання (на матеріалі художньої прози Івана Франка) / М. М. Гринишин // *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]*. Сер. : Філологія. Мовознавство. - 2009. - Т. 98, Вип. 85. - С. 9-13.
3. *Караулов Ю. Н.* Русский язык и языковая личность / Ю.Н. Караулов. Изд. 3-е, стереотипное. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 264 с.
4. *Комарова Е. А.* Анализ тактик демагогического речевого воздействия (на материале произведений Ф. М. Достоевского) / Е. А. Комарова // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Гуманитарные и общественные науки*. – 2012. – С. 222-228.
5. *Мазепова О.В.* Еволюція поняття "мовна особистість" у сучасних лінгвістичних дослідженнях / О. В. Мазепова // *Мовні і концептуальні картини світу*. - 2014. - Вип. 48. - С. 274-286.
6. *Марьянчик В. А.* Оценочный вектор как инструментальная категория и компонент аксиологической структуры текста / В. А. Марьянчик. – *Политическая лингвистика*. — 2015. — № 1 (51). — С. 39-43.
7. *Мороховский А.Н.* Стилистика английского языка / А. Н. Мороховский, О. П. Воробьева, Н. И. Лихошерст, З. В. Тимошенко. – К.: Головное издательство издательского объединения «Вища школа», 1984. – 241 с.
8. *Пугачёва О.В.* Коммуникативная полярность речевых актов упрека и самопохвалы и средства их экспликации / О. В. Пугачёва / *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация*. – 2008. – №3. – С. 134-139.



9. Ревенко Л. П. Дискурс – анализ художественного фильма с целью обучения иностранных студентов РКИ / Л. П. Ревенко // Русский язык и языковые контакты в Азиатско-Тихоокеанском регионе в XXI веке: матер. Междун. конф. Иркутск, 2004. – С. 60-65.
10. Славова Л. Л. Мовна особистість лідера у дзеркалі політичної лінгвоперсоналогії: США – Україна : монографія / Л. Л. Славова. — Житомир : Вид-во ЖДУ, 2012. — 360 с.
11. Стеріополо О.І. Стратегії, тактики та категорії спілкування / О. І. Стеріополо // Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету. – Вип. 25. – С. 149-154.

## REFERENCES

1. Holubovska I.O. Movna osobystist yak linhvokulturnyi fenomen [Language personality as a linguistic culturological phenomenon] / I. O. Holubovska // Studia Linguistica. Zb nauk. pr. – K., 2008. – Vyp. 1. – S. 25– 33.
2. Hrynyshyn M. M. Statusno fiksovanyi movlennievyy akt prokhannia (na materialy khudozhnoi prozy Ivana Franka) [Status fixed speech act of the request (on the material of Ivan Franko's artistic prose)] / M. M. Hrynyshyn // Naukovi pratsi [Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly].
3. Karaulov Yu.N. Russkiy yazyk y yazykovaia lychnost [Russian language and language personality] / Yu. N. Karaulov. Yzd. 3-e, stereotypnoe. – M. : Edytoryal URSS, 2003. – 264 s.
4. Komarova E.A. Analiz taktik demagogicheskogo rechevogo vozdeystviya (na materiale proizvedeniy F. M. Dostoevskogo) [Analysis of tactics of demagogic speech influence (on the basis of the works of F.M. Dostoevsky)] / E. A. Komarova // Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Gumanitarnyye i obshchestvennyye nauki. – 2012. – S. 222-228.
5. Mazepova O. V. Evoliutsiia poniattia "movna osobystist" u suchasnykh linhvistychnykh doslidzhenniakh [The evolution of "language personality" concept in modern linguistic researches] / O. V. Mazepova // Movni i kontseptualni kartyny svitu. - 2014. - Vyp. 48. - S. 274-286.
6. Maryanchik V.A. Otsenochnyy vektor kak instrumentalnaya kategoriya i komponent aksiologicheskoy struktury teksta [Value vector as an instrumental category and a component of the axiological structure of the text] / V. A. Maryanchik. – Politicheskaya lingvistika. — 2015. — # 1 (51). — S. 39-43.
7. Morohovskiy A.N. Stilistika angliyskogo yazyika [English language stylistics] / A. N. Morohovskiy, O. P. Vorobyova, N. I. Lihosherst, Z. V. Timoshenko. – K.: Golovnoe izdatelstvo izdatelskogo ob'edineniya «Vischa shkola», 1984. – 241 s.
8. Pugachova O.V. Kommunikativnaya polyarnost rechevyih aktov upreka i samopohvaly i sredstva ih eksplikatsii [Communicative polarity of reproach and praising yourself speech acts and means of their explication] / O. V. Pugachyova / Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Lingvistika i mezhkulturnaya kommunikatsiya. – 2008. – #3. – S. 134-139.
9. Revenko L. P. Diskurs – analiz hudozhestvennogo filma s tselyu obucheniya inostrannykh studentov RKI [Discourse analysis of a feature film with the aim to teach foreign students] / L. P. Revenko // Russkiy yazyk i yazykovyye kontakty v Aziatsko-Tihookeanskom regione v XXI veke: mater. Mezhdun. konf. Irkutsk, 2004. – S. 60-65.
10. Slavova L. L. Movna osobystist lidera u dzerkali politychnoi linhvopersonolohii: SShA – Ukraina : monohrafiia [Leader's linguistic identity in the mirror of political linguistic personology: USA - Ukraine: monograph] / L. L. Slavova. — Zhytomyr : Vyd-vo ZhDU, 2012. — 360 s.
11. Steriopolo O. I. Ctratehii, taktyky ta katehorii spilkuvannia [Strategies, tactics and categories of communication] / O. I. Steriopolo // Naukovyi visnyk Izmailskoho derzhavnoho humanitarnoho universytetu. – Vyp. 25. – С. 149-154.