

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации  
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации  
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой ТГЯиМКК  
\_\_\_\_\_ О.В. Магировская

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**ПСЕВДОГРУБОСТЬ КАК КОММУНИКАТИВНАЯ  
СТРАТЕГИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ  
(НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО, НЕМЕЦКОГО И РУССКОГО  
ЯЗЫКОВ)**

Выпускник Е.А. Новожилова

Научный руководитель канд. филол. наук,  
доц. Я.В. Попова

Нормоконтролер М.В. Файзулаева

Красноярск 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН ПСЕВДОГРУБОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Разграничение понятий грубость/псевдогрубость.....	6
1.1.1. Общение в социальных сетях как особый жанр коммуникативного взаимодействия .....	12
1.2. Коммуникативное взаимодействие как стратегический процесс .....	14
1.2.1. Псевдогрубость как коммуникативная стратегия .....	17
1.2.2. Функции псевдогрубости в коммуникации .....	19
1.2.3. Тактики реализации псевдогрубости.....	21
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1 .....</b>	<b>25</b>
<b>ГЛАВА 2. РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ ПСЕВДОГРУБОСТИ КАК КОММУНИКАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ.....</b>	<b>26</b>
2.1. Языковые средства актуализации псевдогрубости.....	26
2.2. Анализ комментариев, содержащих феномен псевдогрубость .....	29
2.2.1. Тактика комплимента.....	30
2.2.2. Тактика установления контакта .....	36
2.2.3. Тактика похвалы .....	41
2.3. Специфика репрезентации стратегии псевдогрубость в языковом аспекте .....	46
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2 .....</b>	<b>51</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>53</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>55</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ А .....</b>	<b>59</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Человеческая коммуникация наполнена различными феноменами, которые могут как помочь её успешной реализации, так и стать причиной коммуникативных сбоев и неудач. Важно уметь реализовывать коммуникативные цели, применять в конкретных ситуациях необходимые стратегии и тактики.

**Актуальность** проблематики исследования продиктована популярностью такого канала коммуникации как сеть Интернет, посредством которой сегодня реализуется не только большая часть институциональных отношений (дистанционное обучение студентов, удалённый режим работы в крупных организациях и др.), но и любое межличностное взаимодействие (личная переписка, общение на форумах и т.д.). Согласно данным глобального социально ориентированного креативного агентства We Are Social и платформы-инструмента управления социальными сетями Hootsuite, ежегодно составляющих статистику о состоянии digital в мире, по состоянию на январь 2021 года, каждый второй человек в мире является пользователем социальных сетей. При этом индивид иногда имеет сразу по несколько аккаунтов в каждой социальной сети. Приведённое число ежегодно растёт, особенно резкий скачок произошёл в период пандемии COVID-19. Данный вид общения стал неотъемлемым в современном мире технологий и онлайн-коммуникации.

Нередко в социальных сетях мы сталкиваемся с наличием сниженной лексики, пейоративов, инвектив, которые, как оказывается, не всегда являются средствами выражения грубости и агрессии, напротив, достаточно часто они применяются для выражения похвалы, восхищения, выполняют комплиментарную функцию. Феномен псевдогрубость при его объективной популярности исследован недостаточно, что обуславливает его актуальность на современном этапе развития лингвистической науки.

**Объектом** данной работы является феномен псевдогрубость как коммуникативная стратегия. **Предметом** исследования выступают тактики реализации коммуникативной стратегии псевдогрубость в социальных сетях.

**Цель** исследования заключается в описании феномена псевдогрубость как коммуникативной стратегии и выявлении тактик и языковых средств её реализации.

Для достижения данной цели были выдвинуты следующие **задачи**:

1. Разграничить понятия грубость и псевдогрубость, систематизировать имеющиеся дефиниции.
2. Описать функции псевдогрубости в процессе коммуникативного взаимодействия.
3. Перечислить языковые средства репрезентации феномена псевдогрубость.
4. Описать специфику коммуникативного взаимодействия в социальных сетях.
5. Рассмотреть псевдогрубость как коммуникативную стратегию.
6. Выявить тактики репрезентации псевдогрубости в комментариях англоязычных, немецкоязычных и русскоязычных пользователей в социальных сетях Instagram и TikTok.

В ходе исследования применялись следующие **методы**: метод прагмалингвистического анализа, метод сопоставительного анализа, метод интерпретативного дискурс-анализа, метод сплошной выборки, метод количественных подсчётов.

**Материалом** исследования послужили англоязычные, немецкоязычные и русскоязычные комментарии пользователей социальных сетей Instagram и TikTok, размещённые в период с 2020 по 2022 годы. Все материалы из сети Instagram были собраны до 11.03.2022 в связи с ограничением Роскомнадзора доступа к данному ресурсу и последующим запретом обращения к нему на территории РФ. Материал был отобран методом сплошной выборки.

**Практическая значимость** данной работы состоит в возможности применения материалов исследования в рамках дисциплин по теории и практике межкультурной коммуникации, конфликтной коммуникации, дискурсивному анализу.

**Апробация результатов исследования.**

Основные положения данного исследования были представлены на филологической JUVENILIA в рамках II Международного «Форума языков и культур» (г. Красноярск, 2021 г.), а также на XIV Международной научно-практической конференции молодых исследователей «Язык, дискурс, (интер)культура в коммуникативном пространстве человека» (г. Красноярск, 2022 г.), были рекомендованы к публикации.

## ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН ПСЕВДОГРУБОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе коммуникативного взаимодействия участники коммуникации нередко сталкиваются с таким феноменом, как грубость.

Однако не всегда грубость является именно грубостью, такой, как она может выглядеть со стороны. Для того, чтобы выразить похвалу или продемонстрировать восхищение, тоже часто используется сниженная лексика, пейоративные конструкции, инвективы и др. Именно поэтому встает вопрос о более подробном изучении и характеристике феномена псевдогрубость, разграничения его с другими смежными понятиями.

### 1.1. Разграничение понятий грубость/псевдогрубость

Феномен грубости давно представлял интерес для научного изучения. Такие исследователи как В.И. Жельвис, Э. Гоффман, П. Браун совместно с С. Левинсоном и рассматривали данное явление в своих трудах особенно тщательно и с разных точек зрения, часто основываясь сразу на нескольких подходах и множестве научных сфер. На основании их заключений можно выявить некоторые закономерности.

В лингвистической прагматике постоянно используются две характеристики: невежливость и грубость (наряду с их адъективными аналогами). В смежных психологических и социологических сферах можно найти такие термины как вербальная агрессия и словесное оскорбление для схожих обозначений. Для того, чтобы разобрать общепринятое значение этих терминов, исследователями Denis Jamet и Manuel Jobert была проверена частота использования этих терминов в двухмиллиардном корпусе Оксфордского английского языка. Они обнаружили следующее количество повторения слов: грубость (1546), грубый (19012), словесное оскорбление

(1522), словесное оскорбительный (201), вербальная агрессия (164), вербально агрессивный (64), невежливость (30), невежливый (874).

Исходя из данного исследования, мы видим, что слово «грубый» используется часто; тогда как наименее распространённым является термин «невежливый» [Jamet, Jobert, 2013].

На сегодняшний день не существует единого и наиболее полного определения термина «грубость». Каждый автор или исследователь интерпретирует это понятие по-своему, вкладывая собственный уникальный смысл. «Грубость» вовсе не является собирательным определением, которые мы привыкли встречать в словарях. Напротив, для каждого она раскрывается по-своему.

Так, если мы обратимся к наиболее известному русскоязычному толковому словарю С.И. Ожегова, мы не найдем там определения такой лексемы как «грубость». Однако мы можем увидеть ряд смежных понятий и частей речи, которые определяются следующим образом.

«Толковый словарь русского языка» С.И. Ожегова характеризует грубого человека как «недостаточно культурного, неделикатного, нечуткого, нетонкого» [Толковый словарь Ожегова онлайн]. По мнению автора, такие люди не обладают достаточной культурой диалога.

У Т.Ф. Ефремовой мы можем найти следующие определения прилагательного грубый:

1. «Не отличающийся тонкостью поведения, обращения, выражающий неуважение, неучтивость (о человеке).
2. «Нарушающий элементарные правила поведения; непозволительный, недопустимый» [Ефремова, 2000: 1157].

Этимологический словарь русского языка Г.А. Крылова дает нам не просто дефиницию, а дефиницию, объясняющую происхождение данного слова. Автор определяет данное прилагательное как «общеславянское слово, имеющее соответствия в других европейских языках и восходящее к славянской основе *grobъ*, имевшей значение “шероховатый, неровный”,

давшей со временем и другое значение — “невоспитанный, неучтивый”» [Крылов, 2017: 78].

Наряду с этими определениями встречаются и другие, называемые авторскими, в которых грубость определяется отчасти в ином ключе. Например, в русской коммуникативной культуре термин «грубость» представляет собой «систему определенных коммуникативных стратегий и тактик, используемых в реальном общении и нацеленных на создание конфликтной коммуникации» [Жельвис, 2011: 258]. Как и вежливость, и многие другие духовные качества, грубость отражает социально-культурные ценности, но в негативном их понимании. Это происходит из-за того, что любые конфликтные ситуации в быту неотъемлемы и встречаются повсеместно. Именно поэтому мы можем отнести грубость к феномену ценностей социума и культуры в целом.

В англоязычном пространстве термин «грубость» передаётся с помощью эквивалента *rudeness* (а термин «грубый» с помощью эквивалента *rude* соответственно). В «Кембриджском словаре для продвинутых учеников» *rudeness* толкуется как «the quality of being offensive or not polite» [Cambridge Advanced Learner’s Dictionary].

Прилагательное *rude* в «Merriam-Webster dictionary» определяется таким описанием: «lacking refinement or delicacy: offensive in manner or action» [Merriam-Webster dictionary].

Ещё одну дефиницию даёт «Longman Dictionary of Contemporary English». Здесь слово *rude* характеризуется как «speaking or behaving in a way that is not polite and is likely to offend or annoy people» [Longman Dictionary of Contemporary English online].

Самое простое и доступное определение дается Macmillan English Dictionary. Оно построено на антонимическом противопоставлении «*rude is not polite, offensive*» [Macmillan English Dictionary].



Определение слова die Grobheit в немецкоязычном онлайн-словаре Duden выглядит следующим образом: unhöfliche, grobe Äußerung oder Handlung [Duden].

Итак, лексема «грубость» в трёх данных языках имеет схожее значение. Оно указывает на отсутствие культуры и обладание различными обидными характеристиками.

Анализируя понятие «грубость», нельзя не обратиться к идее «псевдогрубости». Наверняка каждый из нас хотя бы раз в жизни с ней сталкивался (например, в процессе живого общения или во время коммуникации в социальных сетях), но не знал, как правильно её охарактеризовать. Это явление более узконаправленное и в коммуникации встречается значительно реже, чем привычная нам грубость. Понятие «псевдогрубость» коррелирует и согласовывается с такими понятиями, как вежливость и псевдовежливость.

Это может происходить как в живом, устном общении, так и в переписке в социальных сетях, например, комментариями под фотографией или видео.

Если человек вежлив, это значит, что он обладает обходительностью и учтивостью, соблюдает определенные правила приличия в своем поведении. Его интенцией может быть следующее: с помощью взаимоуважения и культуры общения донести до собеседника какую-либо мысль. Если это похвала, то она проста и понятна, без скрытых смыслов. Человек же, использующий псевдогрубость, скрывает истинное значение своих добрых слов за негативным оцениванием. Его высказывания могут звучать достаточно резко и сухо. Понятия «вежливость» и «псевдогрубость» пересекаются в том, что с их помощью, но разными способами, человек способен проявить оценочную деятельность, сделать комплимент, показать своё восхищение чем-либо или кем-либо. Получается, цель у данных понятий одна, а вот способы реализации – разные.

Отличить грубость от псевдогрубости в определенных случаях нам помогает интенция говорящего, а чтобы её выявить, стоит обратиться к контексту. Мы не поймем интенцию, если человек ничего не скажет или не напишет; псевдогрубость нельзя додумать или понять только по мимике и жестам.

Еще одно определение, с которым согласовывается понятие «псевдогрубость» — это противоположная ему псевдовежливость. Это человеческое качество является показной или даже дежурной вежливостью; также оно обозначает не проявление уважения и разных этикетных норм взаимодействия.

Если коммуникант, которому была адресована реплика, содержащая псевдогрубость, не обиделся, сумел расшифровать в наших словах комплимент, — значит, стратегия псевдогрубости было успешно реализована. С псевдовежливостью всё иначе: направленное получателю послание выражено корректно, не содержит ругательств, грубых, оскорбительных номинаций, но его смысл будет расшифрован и воспринят негативно.

В.И. Жельвис в своей книге «Поле брани» определяет псевдогрубость как «намеренное использование грубых слов не с целью оскорбить, а с целью выразить свою любовь, симпатию, похвалу и т.д.» [Жельвис, 2011: 37]. И действительно: употребление данной языковой идеи чаще всего направлено по отношению к близким людям, друзьям или (в более редких случаях) к товарищам, знакомым, людям, занимающимся той же деятельностью, что и комментатор. Также данный стиль общения часто можно встретить в социальных сетях, в которых подключены и активно используются комментарии от других пользователей.

Таким образом, необходимо разграничить понятия грубость и псевдогрубость, учитывая коммуникативную интенцию адресанта: грубость сопряжена с языковой агрессией, желанием задеть и оскорбить адресата; псевдогрубость, напротив, направлена на выражение одобрения, симпатии, похвалы и т.п.

При этом, вербальные средства выражения грубости и псевдогрубости схожи. Невербальные средства, как правило, выступают в роли коммуникативных маркеров, указывающих на намерения говорящего. Так, по интонации, эмоциональным восклицаниям или одобрительным жестам и мимике говорящего в жизни, эмотиконам, графическому оформлению, использованию смайлов-эмодзи (Emoji), капслока (Caps Lock) в письменной речи можно расшифровать смысл адресованного сообщения.

Ещё одна интерпретация разведения данных понятий встречается в теории вежливости П. Брауна и С. Левинсона. Исследователи апеллируют термином «лицо» (т.е. индивид, личность), ранее предложенным Э. Гофманом. По его мнению, оно способно быть как позитивным («positive face»), так и негативным («negative face»).

При общении двум данным типам «лиц» бывает достаточно тяжело: могут происходить моменты, усложняющие коммуникацию. Вежливость является именно маскировкой некоторых речевых актов, которые, в свою очередь, могут усложнить процесс общения. Соответственно, здесь появляются вежливость позитивная и негативная (то есть грубость).

Негативная вежливость – псевдовежливость, о которой было упомянуто выше. В теории вежливости псевдогрубость не упомянута, однако, ознакомившись с данным трудом, мы можем догадаться, что понятийный аппарат теории не является полным, и авторы дают нам возможность частично разобраться с их идеей самим. Поэтому мы можем говорить о псевдогрубости как об одном из определений, на которых строится эта идея.

Таким образом, псевдогрубость представляет собой использование адресантом оскорбительных и грубых слов или выражений для того, чтобы продемонстрировать адресату своё восхищение, сделать комплимент, что отличает её от таких проявлений, как невежливость и грубость, которые направлены только на выражение недовольства или агрессии в адрес других участников коммуникативного взаимодействия.

### 1.1.1. Общение в социальных сетях как особый жанр коммуникативного взаимодействия

Сегодня любое общение делится на вербальное и невербальное. К первому типу общения относится живая человеческая речь. Она более импульсивна, спонтанна, реализуется с помощью слов. Невербальное же общение протекает иначе. Здесь средствами передачи информации служат жесты, мимика, интонации, позы. В совокупности эти два типа дают наиболее успешную речевую коммуникацию. Для того, чтобы лучше в этом разобраться, нами было проанализировано само общение в социальных сетях с позиции особого жанра коммуникации.

Мир социальных сетей облегчил виртуальное общение. Известно, что на сегодняшний день миллиарды интернет-пользователей проводят от 6 и более часов в различных мессенджерах, общаясь с близкими, родными, друзьями, коллегами и просто знакомыми людьми.

Разнообразие социальных сетей дает нам определенный выбор: какой канал связи лучше использовать для делового разговора? Где лучше связаться с семьей и родственниками? Какая социальная сеть подойдет для дружеской переписки?

Самыми популярными площадками на сегодняшний день являются ВКонтакте (русская социальная сеть, полный аналог Facebook), Facebook (самая крупная социальная сеть в мире), Instagram (приложение для обмена фото и видео с некоторыми возможностями социальной сети), TikTok (сервис для создания и просмотра коротких, чаще юмористических видео). Из них для данной работы были проанализированы комментарии в Instagram и TikTok, так как именно в этих социальных сетях пользователи чаще всего комментируют фотографии, видеозаписи или stories (фотографии или видео, которые появляются в дополнительной ленте и исчезают через 24 часа после загрузки) друг друга.

Общение в социальных сетях основано на определенных принципах:

1. Принцип ожидания. Если в реальности на слова или действия человек получает незамедлительную реакцию, в виртуальном мире это обычно происходит не сразу. От обращения до ответа может пройти некоторое время.

2. Принцип незнания, тесно связанный с правильным пониманием написанного. В социальных сетях полный смысл сообщения может затеряться. Это происходит как раз из-за отсутствия невербальных составляющих общения.

3. Принцип неопределенности. Человек никогда не может знать наверняка, чем занят его собеседник и почему в данный момент он не дал ему какой-то определенный ответ или реакцию. Сюда же можно отнести и готовность к общению, ведь в интернете людям не нужно назначать встречу, договариваться о месте и времени. Достаточно просто написать и ждать ответа.

Любая социальная сеть является крупным источником информации, которую обязательно нужно фильтровать, чтобы избежать неприятных ситуаций. Если в жизни всё очевидно и доступно, то в интернете это усложняется. Из-за обилия ненужной информации люди проводят очень много времени в социальных сетях, у них формируются определенные взгляды и возникают некоторые особенные модели поведения.

Коммуникация в интернете проста и сложна одновременно. Она неоднозначна, однако менее импульсивна, чем в жизни. В интернете людям приходится принять принцип ожидания, тогда как в реальности они незамедлительно получают ответ или реакцию. Данное общение является особым жанром коммуникативного взаимодействия, потому что оно относительно ново и исследовано намного меньше, чем общение личное, вербальное.

Интересно, что общение в социальных сетях может происходить не только в мессенджере (раздел «личные сообщения»/«директ»), но и в

комментариях. Именно здесь и работают функции и тактики, описанные нами выше.

Коммуникация в интернете отлична от коммуникации в жизни. Для того, чтобы грамотно ее проанализировать, нам следует рассматривать существующие стратегии и тактики и постоянно отслеживать новые, которые постоянно появляются в динамичном, меняющемся мире XXI века.

## 1.2. Коммуникативное взаимодействие как стратегический процесс

Разговор – это не хаотично происходящее явление, а упорядоченный процесс обмена информацией и общения. Даже сегодня исследователи языкознания всё ещё изучают определение принципов и механизмов диалогического взаимодействия данной упорядоченности, так как это довольно сложная задача.

Можно предположить, что некоторые объяснения этих процессов могут быть получены через описание стратегических направлений и тактических приемов, реализуемых по ходу диалога.

Речевая стратегия – это специфический способ речевого поведения, осуществляемый под контролем «глобального намерения» [Иссерс, 2003: 104].

Так как в данном определении присутствует неоднозначность, нами были проанализированы и другие авторские определения. Так, В.Б. Кашкин определяет коммуникативную стратегию как часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели; по словам Е.В. Ключева, это «результат, на который направлен коммуникативный акт». Е.П. Черногрудова считает, что стратегия есть «общая рамка, канва поведения». Иногда встречается и более широкий подход к трактовке термина. К примеру, С. Дацюк видит в стратегии «концептуально положенное в

технологии мировоззренческое намерение и его действенное осуществление касательно содержания коммуникационного процесса» [Кириллова, 2012: 26].

Стратегия речевого поведения охватывает всю сферу построения процесса коммуникации, когда ставится целью достижение определенных долговременных результатов. В самом общем смысле речевая стратегия включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана. Иными словами, речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели [Иссерс, 2003: 54].

Для того, чтобы дать наиболее полную классификацию речевым стратегиям, нам необходимо развести два вида целей, которые репрезентируют мотивы поведения человека. Можно выделить необходимость приспособления к какой-либо ситуации и желание воплотить в реальность определенную интенцию. Теперь можно говорить о целях первого и второго плана.

Первостепенными являются цели воздействия, ради которых, собственно, и затевалась коммуникация. Эти цели позволяют сегментировать процесс общения, выявить стратегически значимые единицы и в результате понять, о чем общение. Осознание первостепенных целей стимулирует рассмотрение иных, второстепенных целей. Последние являются производными от разнообразных мотивов человеческой деятельности [Иссерс, 2003: 58].

Здесь мы можем выделить классификацию второстепенных целей:

1. Цели, связанные с самовыражением, моральными нормами говорящего, его самооценкой (identity goals).
2. Цели, связанные с эффективным взаимодействием коммуникантов (interaction goals). Сюда входят приемлемость, релевантность

и связность сообщений, социальное одобрение со стороны слушающего, сохранение лица партнера.

3. Третий тип целей, обозначенный авторами как *resource goals*, отражает стремление говорящего сохранить и преумножить значимые для него ценности, в том числе физические (здоровье) и материальные. Соответствующий мотив может быть сформулирован в виде вопроса: «Что я могу потерять?».

4. Четвертый тип целей (*arrosal management goals*) определяется желанием говорящего управлять ситуацией, избежать отрицательных эмоций. Любое коммуникативное событие может быть приятным или неприятным, поэтому говорящий прилагает усилия, чтобы, например, уклониться от контактов, которые могут нанести ущерб его самочувствию [Dillard, Segrin, Harden; цит. по: Иссерс, 2003].

Данное выше разграничение двух видов целей репрезентируется и в типологии речевых стратегий. Они также подчинены системе ценностей человека, его установкам и взглядам на окружающий мир. Отдельно стоит отметить, что если речевая стратегия была эффективной, то это покажет результат социального взаимодействия. Неважно, был ли он ожидаемым и запланированным или нет.

Основой коммуникативных стратегий являются мотивы, нужды и установки коммуникантов.

Исследователи выделяют общие (для более глобальных целей) и частные стратегии (необходимые для конкретных случаев, например, для благодарности за помощь). С функциональной точки зрения существуют основные и вспомогательные стратегии.

Основная стратегия – это та стратегия, которая на данный момент коммуникации является самой важной с точки зрения иерархии мотивов, целей. Вспомогательные стратегии – это те стратегии, которые помогают сделать диалог наиболее эффективным.



Советский и российский филолог О.С. Иссерс выделяет такие типы вспомогательных коммуникативных стратегий, как:

- прагматическая (коммуникативно-ситуационная) стратегия, куда входят стратегия самопрезентации, статусная стратегия, ролевая стратегия, эмоционально настраивающая стратегия;

- диалоговая стратегия (нужная для мониторинга темы, степени понимания, инициативы непосредственно во время общения);

- риторическая стратегия (здесь реализуются техники эффективного воздействия на собеседника, например, техника привлечения внимания или драматизация).

В нашей работе мы опираемся именно на эту классификацию, но предлагаем свою применительно к нашей коммуникативной стратегии.

Псевдогрубость как коммуникативная стратегия динамична и ситуативна. Грамотное её употребление всегда интересовало исследователей в сфере лингвистики, ведь верно охарактеризовать и трактовать этот постоянно изменяющийся феномен всегда было нелёгкой задачей. Данный вопрос не может не оставаться актуальным и сегодня, ведь основная платформа распространения псевдогрубости – это социальные сети, где практически каждый из нас имеет от одного до нескольких аккаунтов.

### 1.2.1. Псевдогрубость как коммуникативная стратегия

Лингвистика сегодня – это активно развивающаяся наука, в которой постоянно происходят изменения, так как эта наука о языке напрямую связана с человеком и тем, что, как и кому он говорит. Этот факт позволяет вывести достаточное количество речевых стратегий, непростых и многогранных анализируемых специалистами феноменов.

При существующем множестве и полноте самых разных коммуникативных стратегий, в данной работе нами была проанализирована одна из них. Это стратегия псевдогрубость. Она используется интернет-

пользователями или коммуникантами в реальной жизни не настолько часто как, например, речевая стратегия оценки, и является менее исследованной, а потому представляет большой интерес для ученых и специалистов в области языкознания.

Коммуникативная стратегия псевдогрубость – это, прежде всего, определенная модель речевого поведения, используемая одним из собеседников в реальной жизни (или же одним из интернет-собеседников в пространстве Интернет) и направленная на другого участника диалога. Это достаточно сложный лингвистический феномен, который активно используется для решения определенных задач в коммуникации.

«Внутри» данной стратегии заложены важные мотивы. Псевдогрубость как коммуникативная стратегия применяется адресантом для того, чтобы выразить своё восхищение, симпатию, продемонстрировать комплимент или донести похвалу по отношению к адресату в нетрадиционной форме, а именно: сделать комплимент скрытым, а похвалу – не явной.

Данная стратегия может считаться успешно реализованной, если мы видим реакцию адресата на такого вида комплимент. Она может быть выражена как в ответной форме с использованием такой же коммуникативной стратегии, так и словами благодарности, «лайком» или набором эмодзи. Именно после этого нам становится ясно, что посыл адресанта был понят правильно и коммуникативная стратегия «удалась».

Псевдогрубость как явление не случайна и обладает специальным набором функций и комплексом тактик реализации, а потому и называется стратегией. Именно их верный подбор способен обеспечить успешный диалог или же небольшой разговор. Так как стратегия реализовывается в коммуникации, нами также были проанализированы коммуникативные стратегии в целом; им была дана наиболее полная и точная классификация.

Более того, нами было определено, что псевдогрубости присущ определенный набор функций, помогающий в реализации данного речевого феномена.

## 1.2.2. Функции псевдогрубости в коммуникации

Проанализировав практический материал данной работы, мы выделили три основные функции псевдогрубости в коммуникации, а именно:

1. Комплиментарную функцию.
2. Фатическую функцию.
3. Функцию похвалы.

Комплиментарная функция реализует желание говорящего сказать собеседнику что-то приятное, выразить восхищение, сделать комплимент. Чтобы лучше понять, что значит комплиментарность в коммуникации, нами были изучены статьи различных российских и зарубежных исследователей. Из них мы выделили следующее.

Произнесение комплимента представляет собой частный случай положительной оценки, которая включает в себя три взаимосвязанных сферы психической деятельности языковой личности: отношение, эмпатию (сопереживание, сочувствие) и градуацию (шкалирование). Цель комплимента состоит в сообщении о благорасположении говорящего к адресату и положительной оценке его внешности и качеств, присущих или приписываемых адресату, без акцентирования его созидательных усилий. Здесь менее актуальна побудительная семантика, важнее интенция сказать что-то приятное собеседнику, сблизиться с ним [Коробова, Цыбина, 2018: 119–120].

Например, коммуникант оставляет комментарий под фотографией другого участника взаимодействия. Он пытается сделать комплимент, выразить свое восхищение, однако намеренно строит высказывание в грубой форме. Так реализуется функция комплиментарности.

Во многих исследованиях обнаружено, что комплиментарность гораздо чаще наблюдается в плоскости дружественных отношений, чем в вертикальной плоскости. В ряде работ были получены взаимосвязи между комплиментарностью стилей общения и удовлетворенностью

взаимоотношениями, а именно: чем выше уровень комплиментарности по обоим направлениям, тем благоприятнее субъективная оценка исходов ситуации межличностного общения [Щербаков, 2013: 469].

Говоря о фатической функции, нужно упомянуть, что она связана с адресантом (отправителем) сообщения и выражает его желание установить, поддержать или завершить процесс общения. К самым типичным фатическим средствам можно отнести различные формы приветствия и прощания (как в вербальном, так и в невербальном общении) [Горбачева, 2015: 78]. Эта функция регулирует межличностные отношения говорящих и не определяется качеством передаваемой информации, направлена на установление контакта с собеседником.

Фатическая функция также является основополагающей в приветствиях, поздравлениях, в дежурных разговорах о погоде, городском транспорте и других общеизвестных вещах. При этом собеседники как бы чувствуют своего рода нормы допустимой глубины или остроты таких разговоров. Иначе говоря, общение происходит ради самого общения, оно сознательно или обычно неосознанно направлено на установление или поддержание контакта [Там же, 2015].

Перейдём к функции похвалы. Она выражает положительную оценку качества объекта [Темиргазина, Бачурка, 2017: 99], одобрение говорящим. В отличие от комплимента, похвала более экспрессивна и менее конкретна. Она имеет задачей просто передать эмоцию; у комплимента же всегда есть точная цель. Похвала в повседневной коммуникации отличается большей эмоциональностью, субъективностью и интенсивностью. Субъективный характер похвалы определяется особым типом субъекта оценки – это единичный, индивидуальный субъект, отдельная личность, способная проявлять эмоции, не аргументируя оценку, выражать ее с большей или меньшей степенью интенсивности. Субъектом оценки в РА одобрения может быть, помимо единичного, групповой обобщенный и даже обезличенный

субъект (класс, коллектив, руководство, общество; банк, школа, министерство) [Там же, 2017].

Данные функции, безусловно, различимы относительно направленности на решение конкретных коммуникативных задач, однако достаточно часто перекликаются друг с другом.

Для того чтобы реализовать данные функции, коммуниканты применяют соответствующие тактики.

### 1.2.3. Тактики реализации псевдогрубости

Ни одна коммуникативная стратегия не может быть в полной мере реализована без специальных языковых тактик. Говоря о тактиках, используемых для репрезентации псевдогрубости, мы можем выделить следующие:

1. Тактика комплимента.
2. Тактика установления контакта.
3. Тактика похвалы.

Очевидно, что данные тактики берут свое начало в соответствующих им функциях, которые они наиболее полно и подробно раскрывают.

Для того, чтобы понять, что представляет собой тактика комплимента, прежде всего следует обратиться к самому понятию. По С.И. Ожегову, комплимент – это «любезные, приятные слова, лестный отзыв» [Толковый словарь Ожегова онлайн]. И действительно: комплимент способен не только подбодрить и похвалить человека, но и даже немного преувеличить его заслуги и/или достоинства.

Возьмем английский эквивалент – существительное «a compliment». В «Кембриджском словаре для продвинутых учеников» оно толкуется так: «a remark that expresses approval, admiration, or respect» [Cambridge Advanced Learner's Dictionary]. Это абсолютный аналог русскоязычного термина, приведенного нами выше.

Исходя из этих определений, мы можем сделать вывод, что с помощью данной тактики реализуется задача сообщить адресату что-то приятное, что касается его действий, успехов или его самого. Например, опять же, обращаясь к «Кембриджскому словарю для продвинутых учеников», мы видим следующий пример: «I take it as a compliment when people say I look like my mother» («когда люди говорят, что я выгляжу как мама, я воспринимаю это за комплимент») [Cambridge Advanced Learner's Dictionary].

Эта тактика является эмоционально настраивающей, в каких-то моментах даже смягчающей псевдогрубость, а потому её используют достаточно часто. Здесь работает принцип контраста: за грубостью и оскорблением сразу же следуют приятные слова. Они делают смысл высказывания более понятным и сокращают вероятность неправильного понимания написанного.

Переходя к тактике установления контакта, следует также внимательно изучить определения данного слова и сопоставить их. Для этого сравнительного анализа вновь обратимся к электронным словарям.

В Словаре русского языка С.И. Ожегова нет существительного «контакт», однако мы можем найти следующее определение прилагательного «контактный»: «такой, с которым легко иметь дело, установить контакт» [Толковый словарь Ожегова онлайн].

Ближе всего к данному прилагательному по смыслу находится его эквивалент из английского языка – прилагательное «sociable». Оно характеризует человека как «sociable person likes to meet and spend time with other people» [Cambridge Advanced Learner's Dictionary]. Также в данном словаре нам удалось найти и определение глагола «to contact» – «to communicate with someone by calling or sending them a letter, email» [Там же, 2008]. Всё это репрезентирует фатическую функцию. С помощью этой тактики в стратегии псевдогрубость люди с лёгкостью начинают общение в

комментариях, часто используя, например, грубые или оскорбительные номинации-обращения.

Следующая тактика – тактика похвалы. Она во многом похожа на тактику комплимента, однако между ними есть важные различия. Для начала, обратимся к электронным словарям, чтобы разобрать определения данного понятия. Похвала, по С.И. Ожегову, это «хороший отзыв о ком-либо/чем-либо, одобрение» [Толковый словарь Ожегова онлайн]. Схожее определение мы видим и в англоязычном словаре. Praise – «things that you say that express your admiration and approval of someone or something» [Cambridge Advanced Learner's Dictionary]. На данном уровне анализа нет видимых различий в русском и английском языках.

Они появляются в разведении понятий «сделать комплимент» и «похвалить». Несмотря на размытость границ между тактиками похвалы и комплимента, наличие переходных случаев в живом общении и частую нейтрализацию дифференциальных признаков, между ними можно выделить существенные отличия в пропозиционном содержании и перлокутивных эффектах. Положительная оценка качеств, знаний, умений адресата представляется главной целью похвалы, то есть она предполагает определенное воздействие на собеседника, а показателем успешности данной тактики является принятие оценки. Цель комплимента состоит в сообщении о благорасположении говорящего к адресату и положительной оценке его внешности и качеств, присущих или приписываемых адресату, без акцентирования его созидательных усилий. Здесь менее актуальна побудительная семантика, важнее интенция сказать что-то приятное собеседнику, сблизиться с ним. Compliments призваны создавать доверительную атмосферу общения, вызывать положительные эмоции у их адресата, поддерживать добрые отношения участников коммуникации, помогать их солидаризации [Коробова, Цыбина, 2018: 120].

Социальные сети облегчают человеческую коммуникацию, делая ее быстрее и понятнее. У каждого из собеседников есть время на обдумывание

ответа и оформление правильной реакции. Именно поэтому языковые тактики «на письме» (а именно, в комментариях) реализовываются несколько иначе, чем в устной речи, ведь в интернете нет интонаций, жестов, невозможно отследить перемены выражения лица и т.д. Но именно здесь как нельзя лучше срабатывает стратегия псевдогрубости.

Более того, чтобы просто и доступно использовать стратегию псевдогрубость, люди используют различные языковые средства, которые также можно классифицировать исходя из частотности их повторений.



## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Грубость по своей природе близка к псевдогрубости: обе стратегии реализуются практически одним набором стратегий, тактик и языковых средств. Однако это противоположные по сути понятия, реализующие абсолютно разные намерения коммуникантов. Грубость направлена на уничтожение самодостаточности собеседника, оскорбление его чувств и дискредитацию с помощью применения различных лингвокоммуникативных средств. Этот феномен способен разрушить процесс коммуникативного взаимодействия, стать причиной коммуникативного провала. Псевдогрубость, напротив, способствует налаживанию контакта, установлению и поддержанию положительной тональности общения, настраиванию собеседника на дружеский лад.

В работе были описаны коммуникативные стратегии, приведены их классификации, рассмотрен феномен псевдогрубости как коммуникативной стратегии.

Также были выделены функции псевдогрубости в коммуникации, такие как: комплиментарная, фатическая и функция похвалы. Данные функции соотносятся с тактиками, репрезентирующими феномен псевдогрубости: тактикой комплимента, тактикой установления контакта и тактикой похвалы.

Таким образом, псевдогрубость представляет собой достаточно динамичное явление, восприятие которого постоянно меняется, и в современном мире является широко распространённым, вызывающим интерес у ряда исследователей.

## ГЛАВА 2. РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ ПСЕВДОГРУБОСТИ КАК КОММУНИКАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

### 2.1. Языковые средства актуализации псевдогрубости

Стоит отметить, что языковые средства репрезентации псевдогрубости преимущественно совпадают с языковыми средствами проявления грубости. Здесь мы будем анализировать второе явление, так как оно является более используемым.

Наиболее распространенными языковыми средствами реализации псевдогрубости являются:

1. Грубые, оскорбительные номинации-обращения, вокативы (реализует тактики установления контакта и комплимента).

дебил/болван/придурок/ублюдок/неудачник и т. д.

arse (дурак)/bastard (ублюдок)/dickhead (конченный)/motherfucker (сволочь)/fucker (чмошник)

krank man (больной)/Schlampe (стерва)/Hure (тварь)/ Hurensohn (сын шлюхи)

2. Негативно-коннотированные метафоры (реализует тактику выражения комплимента).

свинья/дерьмо и т. д.

scum (отброс)/shit (дерьмо)

schmutz (грязь, мерзость)

3. Уничижительные прилагательные.

гребаный/гнилой/грязный/жирный и т. д.

fucking (гребаный)/stupid (тупой)/nasty (противный)/dirty (грязный)

krank (больной)

4. Лексемы с семантикой сумасшествия.

чокнутый/псих/безнадежный и т. д.

crazy (сумасшедший)/psycho (псих)/freak (чудак)

5. Модальные глаголы с отрицательной частицей, обозначающие неспособность, неумение что-либо сделать (реализует тактику выражения похвалы).

не можешь/не являешься способным и т. д.

can't (не можешь)/not able (не являешься способным)

du kannst nicht (ты не можешь)

6. Повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами  
закрой свой рот/заткнись и т. д.

piss off (завали)/shut up (заткнись)

halt die Fresse (заткнись)

7. Выражения с семантикой угрозы.

Я/мы собираюсь разбить тебе лицо/выбить из тебя все дерьмо/надрать уши/размозжить твою башку и т.д.

I'll blow your brains out (я вышибу тебе все мозги)/ I'll shoot you in the knee (я прострелю тебе колено)/ I'm gonna kick your ass (я собираюсь надрать твою задницу) [Jamet, Jobert, 2013].

Стоит отметить, что семантика приведенных выше примеров поразительным образом меняется и от контекста, и от ситуации, в которой были произнесены данные высказывания. Также роль играют взаимоотношения, в которых находятся собеседники, ведь, например, приемом псевдогрубости зачастую пользуются друзья, приятели, родственники и коллеги. А вот именно невежливость может проявить любой человек, и происходит это гораздо чаще.

Однако, как становится понятно, ни невежливость, ни вежливость, ни псевдогрубость не заключаются просто в произнесенных или написанных словах. Зачастую данные явления на письме сопровождаются соответствующими знаками препинания (такими как вопросительный знак, восклицательный знак, многоточие, кавычки, смайлами-эмодзи).

Невежливость, как и псевдогрубость, заслуживает серьезного и сосредоточенного академического изучения. Она сложна и её трудно

определить; она может привести к серьезным последствиям в межличностном общении и обществе в целом; она реализуется творчески [Там же, 2013].

Языковые средства репрезентации псевдогрубости повторяют языковые средства репрезентации грубости. Они динамичны и колоритны. Именно это делает комплимент, выраженный с помощью стратегии псевдогрубость, ярким и более запоминающимся на фоне обычных комплиментов.

Любая коммуникативная стратегия выполняет определённый функционал и реализуется соответствующим набором тактик и языковых средств. Именно эти три аспекта позволяют в полной мере рассматривать языковой феномен и его реализацию в письменной и устной речи. Разнообразные языковые средства придают комментариям, содержащим псевдогрубость, некую экспрессивность и выразительность.

В рамках проведённого исследования мы выделили ряд наиболее частотных языковых средств, направленных на реализацию трех тактик как в англоязычном, так и в немецкоязычном и русскоязычном пространствах социальных сетей Instagram и TikTok.

Отдельно стоит отметить использование эмодзи. Опираясь на наше практическое исследование, нами было определено, что они являются одним из средств графического оформления.

Эмодзи или эмоджи – набор символов или картинок, которыми можно выразить эмоции при письме. Очень часто их называют смайлами, но существует несколько существенных отличий, основное среди которых заключается в том, что эмодзи могут использоваться не только в личной переписке, но и в публичных текстах для привлечения внимания читателя. С помощью эмодзи можно визуализировать эмоции, сделав общение более непринужденным [Эмодзи: что это такое, чем отличаются от смайликов, как использовать в интернет-маркетинге, 2017]. Часто они используются для

того, чтобы сделать замысел, по сути, грубого комментария, но с подтекстом комплимента, более понятным для получателя.

## 2.2. Анализ комментариев, содержащих феномен псевдогрубость

Проведённое нами исследование позволило сделать выводы о том, что псевдогрубость – это одна из коммуникативных стратегий, не так давно вошедших в нашу устную и письменную речь. Как и любая другая стратегия, псевдогрубость имеет специальные функции. Это комплиментарная функция, фатическая функция и функция похвалы. Приведенные выше функции репрезентируются соответствующими тактиками, а именно: тактикой комплимента, тактикой установления контакта и тактикой похвалы. Для того, чтобы грамотно применить эти тактики, пользователями социальных сетей используются различные языковые средства репрезентации псевдогрубости.

Изучив около ста пятидесяти постов с комментариями в англоязычном, немецкоязычном и русскоязычном пространстве социальных сетей в период за 2020-2022 годы, нами было выявлено, что одной из самых частотных функций стратегии псевдогрубость выступает комплиментарная функция. Самой актуальной, соответственно, является тактика комплимента. В данной работе из ста пятидесяти просмотренных нами публикаций и Instagram-stories, все 150 из них послужили иллюстративным материалом (при включенных в анализ 18 примерах с непосредственно скриншотами фотографий и коротких видео и комментариях к ним). Ровно 87 примеров репрезентируют тактику комплимента, что составляет 58% от общего количества практического материала. Её коммуникативной целью является не только желание сказать человеку что-то лестное и приятное, но и возможность даже немного преувеличить его заслуги и/или достоинства. Это особая форма, через которую легко можно выразить одобрение, признание и даже уважение. Комплимент как таковой помогает направить общение на нужный, позитивный лад.

Под воздействием перечисленных факторов, в зависимости от тактики и выбранных пользователем языковых средств, происходит реализация коммуникативной стратегии псевдогрубость.

### 2.2.1. Тактика комплимента

В результате анализа практического материала мы пришли к следующим выводам: наиболее распространённой тактикой среди трёх проанализированных нами лингвокультур является тактика комплимента.

Обратимся к англоязычным примерам. В приведенном комментарии (Рисунки 1, 2) нами были выявлены следующие языковые средства:

1. Оскорбительная номинация-обращение *motherfucker* со значением «кто-то, кто вывел нас из себя/кто-то, кого мы особенно сильно ненавидим».

2. Выражение *damn you*, что означает выражение удивления, буквально «да ладно!/да ну тебя!».

3. Модальный глагол *can* с отрицательной частицей и глаголом *believe*, обозначающие неспособность поверить в то, что удалось сделать автору поста.

В комментариях к посту пользователя Mustafa Kökten происходит небольшая переписка с его другом Bryan Chacon. Суть заключается в восхищении комментатором того, что автор поста поступил в Гарвард (*Damn you motherfucker! Can't believe you joined to Harvard (Bryan Chacon, 8.04.2021)*). В данном комментарии употребление грубого вокатива *motherfucker* (an extremely offensive name for someone you hate or for someone who has made you angry [Cambridge Dictionary]) обосновано тем, что комментатор крайне поражен успеху автора поста. Mustafa Kökten принимает данную номинацию в качестве комплимента, о чём свидетельствует его ответ (*Thanks brother (Mustafa Kökten, 8.04.2021)*). В качестве невербального

маркера применяется эмодзи «руки вверх». Автор поста демонстрирует свою радость и признательность.



Рисунок 1.



Рисунок 2.

В следующем примере из Instagram (Рисунки 3, 4) тактика выражения комплимента реализуется за счет смешения стилей: высокого (*So proud of you!!*, *congratulations*) и сниженного (грубая просторечная номинация *bitch* как «an unkind or unpleasant woman» [Cambridge Dictionary]). Набор эмодзи подчёркивает ироничность и комплементарный характер высказывания. Девушка-комментатор Nomfundo Nikosi выражает своё восхищение её другу Siyabulela Mthethwa, который смог купить новый автомобиль (*Congratulations BITCH!!!!!! So proud of you!! (Nomfundo Nikosi, 6.04.2021)*). Реакция адресата на комплимент в виде «лайка» свидетельствует о верной интерпретации адресованного ему послания.



Рисунок 3.

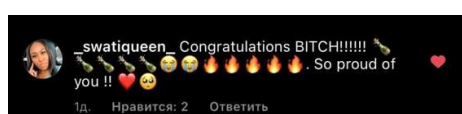


Рисунок 4.

Далее перейдём к немецкоязычным примерам. В комментарии пользователя Gentle.beatz (*Das ist Super crazy echt Respekt sowas zu machen* (Gentle.beatz, 21.11.2021)) присутствуют сразу два заимствования из английского языка: положительно эмоционально-окрашенное прилагательные Super (sehr gut, großartig, hervorragend [Duden]) и негативно-коннотированное прилагательное crazy (verrückt [Duden]; not at all sensible or practical [Macmillan English Dictionary]) (Рисунки 5, 6). Первое прилагательное, хоть и не стоит в начале предложения, написано с заглавной буквы. Вероятно, это сделано для того, чтобы усилить его эмоциональную окраску и значимость по отношению ко второму эпитету. Второе прилагательное чаще несет в себе негативную коннотацию. В словаре Macmillan English Dictionary отдельно вынесено предупреждение использовать это слово с осторожностью: AVOIDING OFFENCE. Avoid using words like crazy, mad, and insane about people who have a mental illness. Only use crazy in informal situations to describe silly behaviour and actions [Macmillan English Dictionary].

Существительное der Respekt (auf Anerkennung, Bewunderung beruhende Achtung [Duden]) смягчает предшествующую ему негативную коннотацию.



Эту же функцию выполняют эмодзи «огонь» и «красное сердце», стоящие в конце. Таким образом комментатор выражает комплимент. Автор отвечает «лайком», что значит, что он принял данный комплимент и благодарен за него.



Рисунок 5.

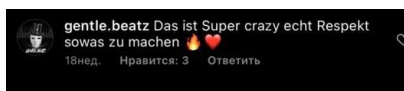


Рисунок 6.

В следующем примере из Instagram (Рисунки 7, 8) псевдогрубость реализуется посредством использования уничижительного прилагательного *krank* (*Sagittarius\_photos*, 03.07.2021) (*unsinnig*, *absurd*, *völlig verrückt* [Duden]). Однако данная негативная коннотация смягчается эмодзи «огонь», что в сумме даёт некий комплимент. По реакции автора поста (*danke* (*Eddy.pics*, 03.07.2021)) мы понимаем, что коммуникативная стратегия псевдогрубости была успешно реализована.



Рисунок 7.



Рисунок 8.

Наконец, обратимся к русскоязычным примерам. В данном примере под видео в TikTok (Рисунки 9, 10) происходит короткая переписка русскоязычных пользователей. Комментатор восхищается автором, поделившимся личным видео из Лос-Анджелеса, США, где он катается на лонгборде по легендарному Venice Beach. В данном диалоге (*Саня, ну ты и рсих, конечно (Soinsol, 26.05.2021); Спасибо*)) комплимент засчитан (*Shishkojopin, 26.05.2021*)), можно выделить графическую замену. Согласно толковому словарю, номинация псих имеет негативную коннотацию, это психически неуравновешенный или психически больной человек [Толковый словарь Ожегова онлайн]. Первые буквы существительного *рсих* в русскоязычном тексте заменены на латиницу, что может служить примером эвфемизации. Эвфемистическая замена применяется с целью частичного редуцирования негативной смысловой нагрузки и для того, чтобы избежать блокировки администратором социальной сети TikTok.

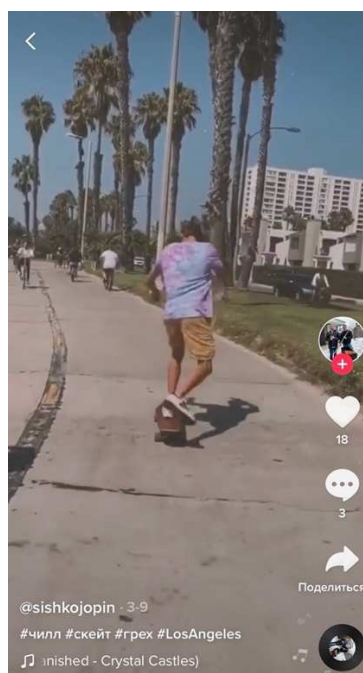


Рисунок 9.

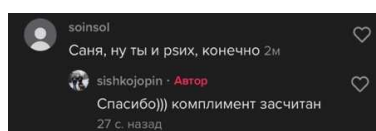


Рисунок 10.

В заключительном примере из Instagram (Рисунки 11, 12) переписка между русскоязычными пользователями происходит почти целиком на английском (*Damn сука!!!! Looking hot (Shortyjuni, 03.03.2022); too hot. because of me (violetta\_smkn, 03.03.2022)*). Исключение составляет лишь одно слово – оскорбительная номинация-обращение, вокатив «сука». Здесь происходит некая «интеграция» в культуру комментатором, он пытается стать ближе к автору поста, который поделился фотографией из США, используя американскую языковую среду. Вместе с псевдогрубостью данный комплимент на фоне других выглядит оригинальнее.



Рисунок 11.

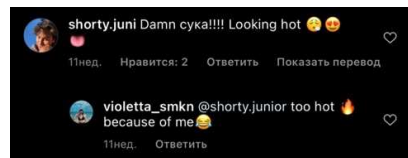


Рисунок 12.

Итак, тактика комплимента репрезентируется следующим набором языковых средств: оскорбительными номинациями-обращениями и негативно-коннотированными прилагательными. Эти языковые средства являются наиболее частотными и встречаются практически во всех проанализированных нами комментариях.

### 2.2.2. Тактика установления контакта

На основании проведённого анализа практического материала, нами было определено, что проявление тактики установления контакта встречается достаточно редко.

Так, в англоязычном примере из Instagram (Рисунки 13, 14) пользователь Druski2funny комментирует фотографию музыканта 21savage (*Nigga happy man (Druski2funny, 22.03.2021)*), добавляя 7 одинаковых «смеющихся» эмодзи, чтобы смягчить оскорбительную номинацию-обращение *nigga* (a way of saying or writing nigger (an extremely offensive word

for a black person) [Cambridge Dictionary]). Нами было определено, что, несмотря на достаточно грубый комментарий, контакт был установлен: автор поста поставил «лайк» и закрепил данный комментарий над другими. Более того, и другие пользователи расценили его как дружеское приветствие: на 22.03.2021 комментарий набрал 13094 «лайка».



Рисунок 13.

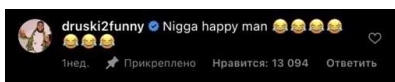


Рисунок 14.

В следующем англоязычном примере (Рисунки 15, 16) между пользователями завязывается небольшой диалог (*Brooo I cant tell if this is a drone shot with a sick colour-grading or if this was made in Blender (Things\_through\_a\_lens, 16.09.2021); yes. Mavic 3. Thanks (dhmccauley, 16.09.2021)*). Комментатор, оценив видео городских небоскребов, сделал комплимент автору поста с использованием псевдогрубости. Более того, он задал интересующий его вопрос о технической стороне реализации данного видео, на что получил ответ и благодарность. Делаем вывод, что контакт был успешно установлен.

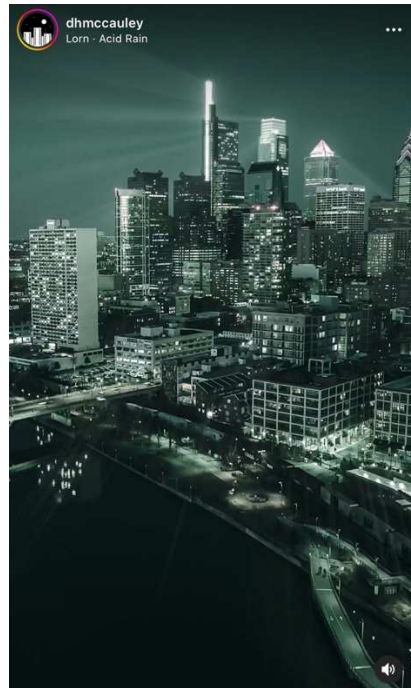


Рисунок 15.

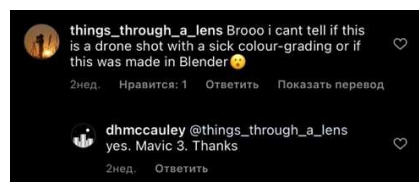


Рисунок 16.

Обратимся к немецкоязычным примерам. В первом из них (Рисунок 17) мы видим переписку между двумя подругами (*Schl@mpе*, *herzlichen Glückwunsch! Es ist dein Tag* (Gretta010399, 03.02.2022); *danke honey* (K.rngrdt, 03.02.2022). Таким образом, тактика установления контакта успешно реализуется при помощи оскорбительного обращения *die Schlampe* (unordentliche, in ihrem Äußeren nachlässige und ungepflegte weibliche Person; schlampige Frau [Duden]) и поздравления с Днём Рождения.



Рисунок 17.

В следующем примере (Рисунки 18, 19) мы видим переписку между двумя пользователями (*Freitag werden die Masken dieses F\*tzengames fallen* (Nick.plr, 09.02.2022); *Auffedenfall* (Aschkobarsupport, 09.02.2022)). В данном диалоге происходит обсуждение предстоящего музыкального события, и в этих комментариях реализуется установление контакта между будущим возможным гостем этого мероприятия и его организатором.



Рисунок 18.



Рисунок 19.

Наконец, перейдём к примерам русскоязычных пользователей. В данном комментарии (Рисунки 20, 21) нами была отмечена уменьшительно-ласкательная форма существительного *цыпа*, употребляемого обычно для того, чтобы оскорбить девушку, назвать ее глупой. Автором поста был оставлен ответный комментарий, далее завязался небольшой диалог. Исходя из этого, мы можем сделать вывод, что тактика сработала.



Рисунок 20.

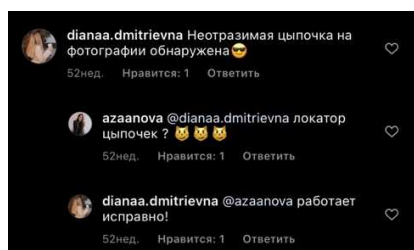


Рисунок 21.

Наконец, в последнем примере (Рисунок 22) происходит обмен репликами между двумя русскоговорящими пользователями (*Сан-Диего забрал моё сердечко* (Setjhonson, 21.05.2021); *Смотри что бы очко не забрал* (Mqmqmqxd, 21.05.2021)). Автор отвечает на данный комментарий, далее вновь происходит небольшой диалог, устанавливающий контакт.





Рисунок 22.

Нами было отмечено, что тактика установления контакта актуализируется в основном посредством использования уничижительных обращений. Это логично, ведь для того, чтобы завязать разговор, адресанту сначала следует обратиться к адресату.

### 2.2.3. Тактика похвалы

Поработав с практическим материалом, нами было отмечено, что тактика похвалы стоит на втором месте по частоте её использования в социальных сетях.

Продемонстрируем на следующих примерах. В первом из них (Рисунки 23, 24) нами была выявлена тактика похвалы. В приведенном комментарии пользователя Putradyatra она реализуется грубым сленговым словом, прилагательным *kickass* (very exciting or forceful [Cambridge Dictionary]) и эмодзи. Эмодзи или эмоджи – набор символов или картинок, которыми можно выразить эмоции при письме [Эмодзи: что это такое, чем отличаются от смайликов, как использовать в интернет-маркетинге]. Такое графическое оформление широко используется в социальных сетях, являясь также

невербальным средством. Автор поста Roochy\_tricks также отвечает комментарием, содержащим эмодзи. Это значит, что он верно понял заложенный адресантом посыл.

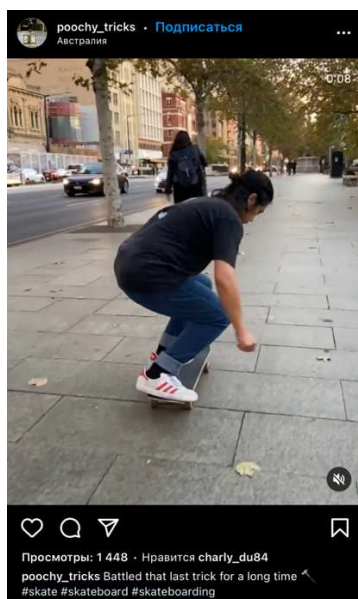


Рисунок 23.

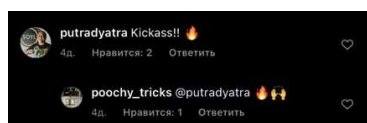


Рисунок 24.

Во втором примере (Рисунки 25, 26) пользователь The\_real\_taco.\_ комментирует музыкальное видео с отрывком из трека своего друга Keagster7. Он использует грубый глагол *to fuck* (to have sex with someone [Cambridge Dictionary]), выражая тем самым свое восхищение тем, что создал его друг. Автор комментария хвалит его за проделанную работу.



Рисунок 25.

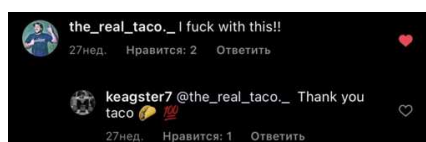


Рисунок 26.

Перейдём к немецкоязычным примерам. Так, на приведённых скриншотах (Рисунки 27, 28) мы видим использование повелительной конструкции с грубым просторечным глаголом – *halt die Fresse*. Эта конструкция усиливается следующим предложением – *ich glaube es nicht* и набором эмодзи. Этим адресант выражает похвалу мастеру за проделанную работу.



Рисунок 27.

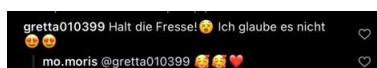


Рисунок 28.

В следующем примере (Рисунки 29, 30) прямым текстом выражается похвала, ещё больше усиленная употреблением псевдогрубости: (*Krank man, ich war auch schon mal beim schiefen Turm von pisa* (Kuchentv, 02.12.2021)).



Рисунок 29.



Рисунок 30.

Обратимся к русскоязычным примерам. Здесь (Рисунки 31, 32) пользователь Mqmqmqxd выражает похвалу одним ёмким вопросом – «Ты че

ебу дал ?». Эта реакция относится к фотографии его друга рядом с американским флагом в США. В русскоязычной культуре с помощью таких риторических вопросов обычно выражается восхищение и одобрение действий адресата.



Рисунок 31.

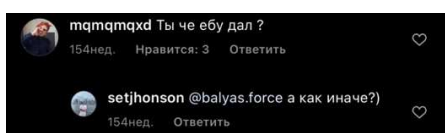


Рисунок 32.

В последнем примере (Рисунки 33, 34) данная тактика реализуется через существительное «гей», использованное по отношению к музыканту, поделившемуся фотографией со своей девушкой. В этом комментарии видны ирония и одобрение.

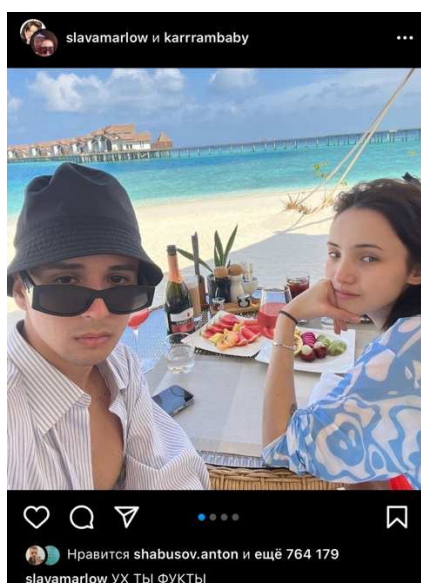


Рисунок 33.

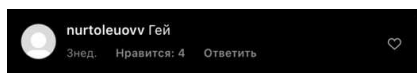


Рисунок 34.

Итак, для выражения тактики похвалы зачастую используются грубые глаголы, повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами, сленговые выражения.

### 2.3. Специфика репрезентации стратегии псевдогрубость в языковом аспекте

Исходя из всего вышесказанного, было отмечено, что разные тактики актуализируются различным набором языковых средств. Так, для выражения тактики комплимента наиболее часто используются оскорбительные номинации-обращения и негативно-коннотированные прилагательные.

Тактика установления контакта же актуализируется в основном благодаря уничижительным обращениям.

Для выражения тактики похвалы пользователи используют грубые глаголы, повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами, сленговые выражения.

На основе проанализированного практического материала нами было выявлено, что самой частотной из трёх тактик является тактика комплимента.

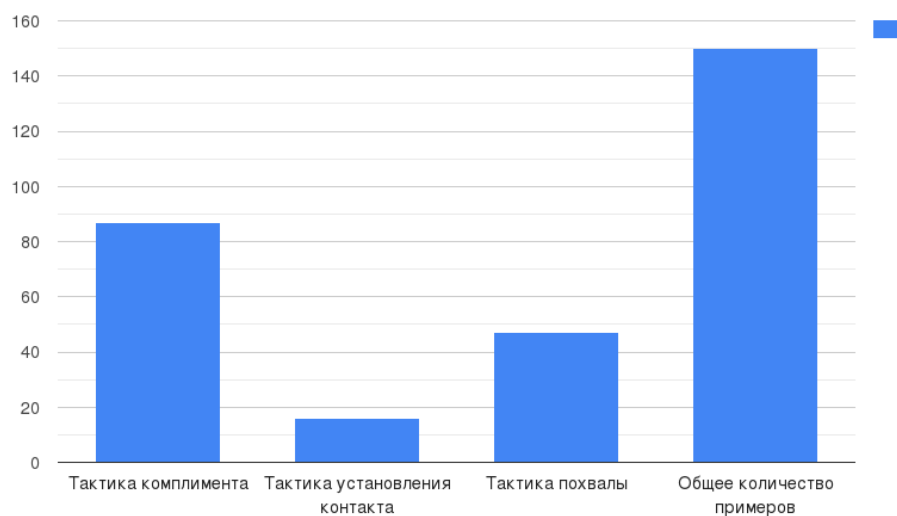


Рисунок 35. Частотность использования трёх тактик

При этом, однако, есть определённая специфика в зависимости от того, на каком языке представлен исследуемый материал.

Среди англоязычных пользователей социальных сетей наиболее частотно данная тактика реализуется при помощи уничижительных номинаций-обращений, таких как «bitch», «loser», «badass» (так же нами было отмечено интересное слияние «whorses» от слов «whore» и «horses»). Здесь же присутствуют негативно-коннотированные метафоры: «shit», «scum»; крайне грубые прилагательные: «sick», «insane»; распространённая аббревиатура «WTF» (от «what the fuck»); полное предложение «I'm fucking with it»/«I fuck with this».

У немецкоязычных пользователей мы видим использование оскорбительных обращений (например, «die Hure», «der Hurensohn», «Süßmäuse»); негативно-коннотированных метафор («der Scheiß», «der Schmutz», «die Zerstörung»); уничижительных прилагательных в большом разнообразии («behindert», «abartig», «krank»), среди которых есть и заимствования из английского языка («crazy», «sick», «wild», «insane»).

Русскоязычными пользователями активно используются грубые, оскорбительные номинации-обращения и вокативы (например, «псих»,

«сука», «сучка», «мразь», «стерва», «крыса», «соска», «сосочка», «ведьма», «чертовка», «цаца», «чума»). Для того, чтобы сделать данные речевые коннотации, здесь же употребляются уменьшительно-ласкательные суффиксы (например, -очк-/-ечк-, -ашк-), суффиксы для образования феминитивов (-к-), междометия («бля», «жесть»).

Говоря о тактике установления контакта, во всех трёх лингвокультурах она встречается реже всего. В комментариях пользователи нечасто стремятся развить диалог, поэтому данная тактика используется в основном, когда комментатор хочет что-то спросить или уточнить у автора поста. У англоязычных пользователей она реализуется при помощи уничижительных номинаций-обращений, таких как «nigga», «mf» (от «motherfucker»); негативно-коннотированной метафоры «shit»; оскорбительного прилагательного «sick».

У немецкоязычных пользователей нами были встречены крайне грубое существительное «die Schlampe» и прилагательное «verdammt».

Русскоязычными пользователями в большом количестве используются оскорбительные прилагательные (например, «цыпочка», «сучка», «курочка», «клоунесса»).

Наконец, тактика похвалы используется достаточно часто. Англоязычные пользователи используют грубое сленговое выражение «kickass»; оскорбительные прилагательные «obsessed», «crazy», «wild», «insane»; выражения «damn you», «damn», «you're fucked»; междометия «fuck»; негативно-коннотированные метафоры «shit»; обращения «motherfucker», «nigga».

Немецкоязычными пользователями для реализации этой тактики употребляется оскорбительное прилагательное «krank»; грубое обращение «die Schlampe»; повелительная конструкция с грубым просторечным глаголом «halt die Fresse».

У русскоязычных пользователей нами были отмечены оскорбительные номинации-обращения и вокативы («демон», «стервочка», «собака»,



«пендос», «гей», «позер»); междометие «жесь»; негативные метафоры «хуйня», «херня», «разъёб»; прилагательное «чёртов»; полное предложение «Ты чё ебу дал?».

Также было установлено, что авторы постов, столкнувшиеся с проявлением псевдогрубости, всегда способны расшифровать послание и идентифицировать его именно как «псевдо-», о чём свидетельствует положительная реакция, ответные комментарии, содержащие слова благодарности («спасибо», «thank you», «thanks», «xx», «danke», «dankeschön»), эмодзи, «лайки», закрепление комментариев с проявлением псевдогрубости (перемещение их вверх над остальными). Такие комментарии встречают широкое одобрение других пользователей и набирают большое количество «лайков», считаясь более оригинальными, чем комментарии без средств выражения псевдогрубости, содержащие комплимент. Это также подтверждает большое количество «лайков».

Итак, нами были отмечены определённые различия в использовании языковых средств интернет-пользователями трёх лингвокультур. Например, русскоязычные пользователи часто обращаются к приему графической замены и графического выделения. Ими также используются уменьшительно-ласкательные суффиксы (например, -очк-/-ечк-, -ашк-), суффиксы для образования феминитивов (-к-), междометия («бля», «жесь»). Всё это смягчает изначально грубые речевые коннотации.

Англоязычные комментаторы, напротив, чаще употребляют грубые, оскорбительные номинации в качестве прямого обращения, а также выражения с семантикой угрозы. Это связано с нововведением в законе «Об информации, информационных технологиях и защите информации» в России, значительно усложнившим использование (псевдо)грубости в социальных сетях. Теперь любые комментарии с матами блокируются и удаляются модераторами. Русскоязычное комьюнити нашло несколько способов обойти это нововведение; англоязычные пользователи к таким мерам не прибегают. Более того, русскоязычными пользователями зачастую

используется латиница для образования графической замены. Англоязычные же пользователи (как и немецкоязычные) к использованию кириллицы не прибегают.

Немецкоязычные пользователи обычно делают выбор в пользу заимствований из английского языка, прибегая к такому способу эвфемизации. Они практически не применяют бранную лексику, более сдержанны и вежливы: комплимент они обычно выражают с помощью положительно-коннотированных лексем. Также часто встречается использование прилагательного «krank» в значении *unsinnig, absurd, völlig verrückt* [Duden].

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

В Главе 2 были рассмотрены 3 тактики: тактика комплимента, тактика установления контакта и тактика похвалы. Также нами было доказано, что наиболее распространённой является тактика комплимента.

В результате анализа практического материала было выявлено, что существует устойчивый набор языковых средств, служащих для реализации тактик, репрезентирующих псевдогрубость как коммуникативную стратегию. Тактика комплимента репрезентируется следующим набором языковых средств: оскорбительными номинациями-обращениями и негативно-коннотированными прилагательными; тактика установления контакта – уничижительными обращениями; для выражения тактики похвалы используются грубые глаголы, повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами, сленговые выражения.

Социальные сети на сегодняшний день активно используют алгоритмы, позволяющие сделать интернет-пространство свободным от грубости в любом её проявлении, «буллинга» и оскорблений. Данные алгоритмы блокируют множество комментариев, содержащих оскорбительные номинации-обращения, негативно-коннотированные метафоры, уничижительные прилагательные, лексемы с семантикой сумасшествия или неадекватности, многие модальные глаголы с отрицательной частицей, обозначающие неспособность, неумение что-либо сделать, повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами, любые выражения с семантикой угрозы. Это усложняет процесс реализации коммуникативной стратегии псевдогрубость.

Русскоязычным пользователям удастся успешно обходить данный запрет посредством использования приема полной и частичной графической замены и графического выделения.

Англоязычными пользователями эти приемы не используются совсем; это делает их комментарии более дружелюбными и спокойными. Грубые и

обидные комментарии встречаются достаточно редко. Как правило, в них присутствует большое количество эмодзи, восклицательных знаков и смягчающих грубость языковых средств.

Аналогично происходит интернет-коммуникация и в немецкоязычном сообществе. Более того, пользователи зачастую используют заимствования из английского языка, положительно окрашенные прилагательные.

Делая выводы, мы можем отметить, что основное различие проанализированного англо-, немецко- и русскоязычного материала в социальных сетях заключается как раз в том, что зарубежные комментаторы более сдержаны в своих высказываниях, чем русские. Однако, если они всё же используют негативно окрашенные коннотации, они зачастую идут рядом с положительным прилагательным, набором эмодзи и восклицательными знаками.

Говоря о сходствах данных лингвокультур, можно выделить использование тактики комплимента как лидирующей по количеству пользователями социальных сетей.

В Instagram и TikTok не были выявлены примеры использования псевдогрубости с целью выражения любви и симпатии. Как правило, подобные эмоции пользователи выражают, применяя прямые номинации. Псевдогрубостью в основном пользуются друзья и коллеги (то есть близкий круг общения адресата или его единомышленники) для выражения комплимента.

Таким образом, псевдогрубость как коммуникативная стратегия в социальных сетях наиболее часто репрезентируется с помощью тактики комплимента, которая актуализируется преимущественно посредством негативно-коннотированных метафор, лексем с семантикой сумасшествия, уничижительных вокативов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Грубость и псевдогрубость – различные по своей сути коммуникативные феномены. Грубость нужна для того, чтобы выразить своё неодобрение, недовольство чем-либо, обидеть или оскорбить адресата. Она всегда неприятна для реципиента и может привести к коммуникативному провалу. Псевдогрубость, напротив, направлена на выражение комплимента или похвалы. Данная коммуникативная стратегия помогает установить контакт, начать разговор и придать общению легкость, непринужденность, дружеский лад.

При этом, обе разнонаправленные стратегии реализуются схожим набором языковых средств, среди которых присутствуют грубые, оскорбительные номинации-обращения, вокативы; негативно-коннотированные метафоры; уничижительные прилагательные; лексемы с семантикой сумасшествия; модальные глаголы с отрицательной частицей, обозначающие неспособность, неумение что-либо сделать; повелительные конструкции с грубыми просторечными глаголами; выражения с семантикой угрозы.

Для пользователей социальных сетей псевдогрубость – это возможность выделиться своим комментарием. Он всегда более ёмок и оригинален, чем обычный комплимент, что привлекает к нему повышенное внимание других пользователей. Псевдогрубость в интернете выражается отчасти в шуточной форме.

Практический анализ более ста пятидесяти постов и комментариев к ним в англоязычном, немецкоязычном и русскоязычном пространстве социальных сетей Instagram и TikTok за 2020-2022 годы позволил выявить основные тактики реализации коммуникативной стратегии псевдогрубости, среди которых наиболее распространённой является тактика комплимента.

Нами были отмечены некоторые различия в использовании псевдогрубости в англоязычном, немецкоязычном и русскоязычном

пространстве. Зачастую они связаны с блокировкой комментариев, содержащих грубые и оскорбительные слова. Так как русскоязычными пользователями активно используется графическая замена при помощи латиницы, именно внутри этого общества псевдогрубость реализуется чаще. Англоязычными и немецкоязычными пользователями грубость и псевдогрубость используются сравнительно реже, чем русскоязычными. Первые просто оставляют комментарии, содержащие комплименты и положительные оценочные номинации. Русскоязычные пользователи стараются обойти блокировку своих комментариев различными способами, например, используя транслитерацию, цифровую и полную или частичную графическую замену.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова С.Г. Основы межличностной и межкультурной коммуникации. М.: Феникс. 2004. 288 с.
2. Бужева Л.П. Человек: деятельность и общение. М.: Мысль. 1978. 216 с.
3. Гальперин И.Р. Стилистика английского языка. М.: Либроком. 2020. 334 с.
4. Голуб И.Б., Розенталь Д.Э. Книга о хорошей речи. М.: Юнити, Культура и спорт. 1997. 268 с.
5. Голуб И.Б., Розенталь Д.Э. Занимательная стилистика. Как мы говорим. А как мы пишем! М.: АСТ. 2018. 304 с.
6. Горбачева Е.Ю. Реализация фатической функции в деловых переговорах // Молодой ученый. 2015. № 22 (102). С. 927–932.
7. Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация: сборник работ. Благовещенск: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. 308 с.
8. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка толково-словообразовательный. М.: Русский язык. 2000. 1222 с.
9. Жельвис В.И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира. М.: Ладомир. 2001. 352 с.
10. Жельвис В.И. Грубость как регулятор коммуникативного поведения // Бытие в языке: сборник научных трудов к 80-летию В.И. Жельвиса. Ярославль: Изд-во ЯГПУ. 2011. С. 258–289.
11. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРСС. 2003. 284 с.
12. Кириллова Н.Н. Коммуникативные стратегии и тактики с позиции нравственных категорий // Вестник НГТУ. 2012. №1. С. 26–33.
13. Коробова Н.В., Цыбина Н.А. Тактика комплимента в англоязычном общении // Филологические науки. Вопросы теории и практики: №5-1 (83). 2018. С. 119–123.
14. Крылов Г.А. Этимологический словарь русского языка. М.: Виктория Плюс. 2017. 432 с.

15. Куликова Л.В. Межкультурная коммуникация: теоретические и прикладные аспекты. На материале русской и немецкой лингвокультур: Монография. Красноярск: РИО КГПУ, 2004. 196 с.
16. Леонтович О.А. Методы коммуникативных исследований. М.: Гнозис. 2011. 224 с.
17. Леонтьев В.В. Грубость грубости рознь: к 20-летию исследований речевой невежливости в лингвистике // Вестник Волгоградского государственного университета. 2016. Вып. 4. С. 26–39.
18. Морозова А.А. Юзермейкер социальной сети: специфика коммуникативного поведения // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2018. Т.3. С. 133–138.
19. Нистратова С.Л. Контактостанавливающая функция языка и сферы ее проявления // Язык, сознание, коммуникация. 2001. С. 63–68.
20. Панасюк А.Т. Экспрессивная лексика современного русского языка: дис. ... канд. филол. Наук: 10.02.01. М., 1973. 180 с.
21. Попова З.Д., Стернин И.А. Очерки по когнитивной лингвистике. М.: Истоки. 2003. 191 с.
22. Попова Я.В. Коммуникативная обработка табуированных речесмыслов в институциональном дискурсе: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Красноярск, 2014. 240 с.
23. Потебня А.А. Мысль и язык. М.: Правда. 1989. 203 с.
24. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А.: Русские: коммуникативное поведение. М.: Флинта. 2007. 443 с.
25. Реформатский А.А. Введение в языковедение. М.: Аспект Пресс. 2000. 536 с.
26. Сарна А.Я. Основные коммуникативные стратегии пользователей социальных сетей и инструменты их реализации в интернете // Философия и социальные науки. 2016. Вып.: 2. С. 9–17.

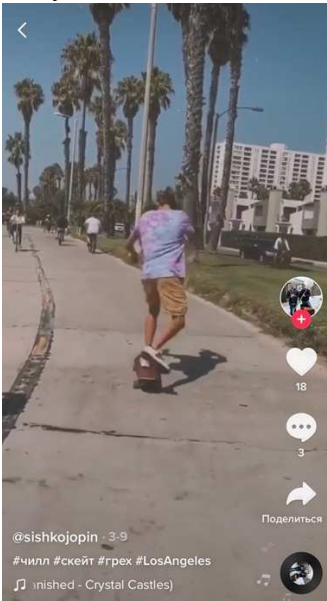
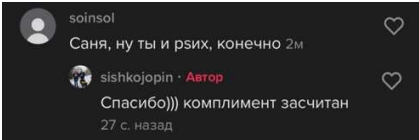

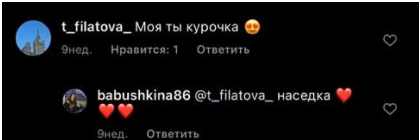
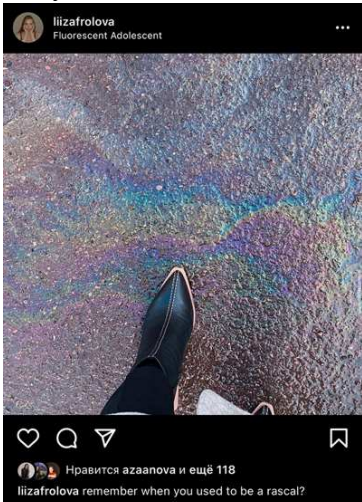

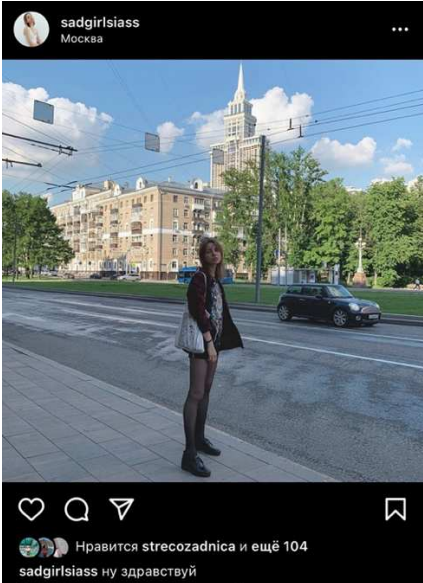

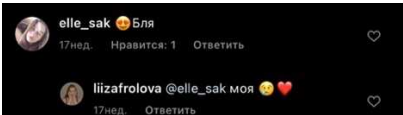




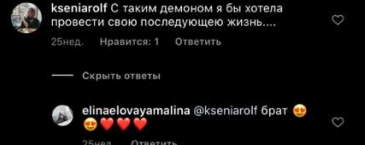
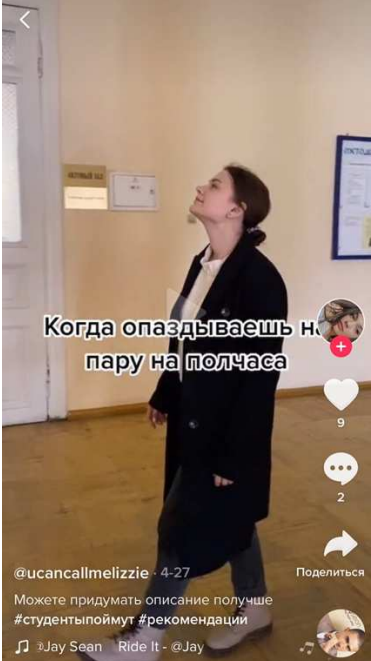


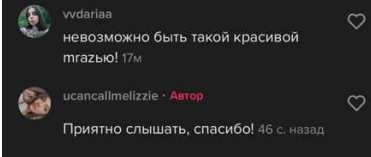
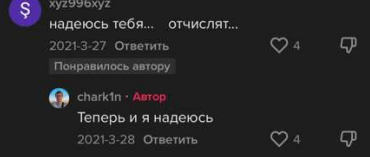
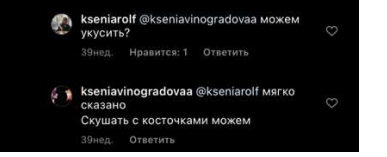



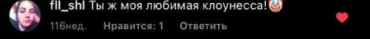
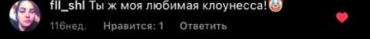

27. Словарь русского языка С.И. Ожегова // Толковый словарь Ожегова онлайн [Электронный ресурс]. 2008. URL: <https://slovarozhegova.ru/> (дата обращения: 24.03.2022).
28. Темиргазина З.К., Бачурка М.С. Речевые акты похвалы и одобрения в педагогическом дискурсе // Вестник РУДН. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. №1. 2017. С. 97–105.
29. Торсуева И.Г. Эмоциональность в речи // Смысловое восприятие речевого сообщения. М.: Наука. 1976. С. 228–233.
30. Тураева З.Я. Лингвистика текста. Текст: структура и семантика. М.: Просвещение, 1986. 127 с.
31. Убийко В.И. Концептосфера внутреннего мира человека в динамической модели языка // Язык и национальное сознание. 1999. Вып. 2. С. 14–19.
32. Шаховский В.И. Стилистика английского языка. М.: Ленанд. 2019. 232 с.
33. Щербаков С.В. Комплементарность межличностных отношений и социальный интеллект студентов // Российский гуманитарный журнал. Том 2. Номер 5. 2013. С. 459–481.
34. Эмодзи: что это такое, чем отличаются от смайликов, как использовать в интернет-маркетинге // Semantica [Электронный ресурс]. 2014. URL: <https://semantica.in/blog/chto-takoe-emoji.html> (дата обращения: 05.03.2021).
35. Якобсон Р.О. Лингвистика и поэтика // Структурализм: «за» и «против». 1975. С. 12.
36. Avtgis T.A., Rancer A.S. Aggressive communication across cultures: A comparison of aggressive communication among United States, New Zealand, and Australia. 2002. Journal of Intercultural Communication Research, 31. P. 191–200.
37. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press. 1987. 345 p.
38. Cambridge Advanced Learner's Dictionary [Электронный ресурс]. 1998. URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/> (дата обращения: 24.05.2022).

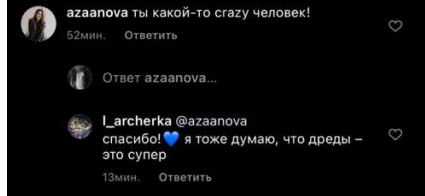
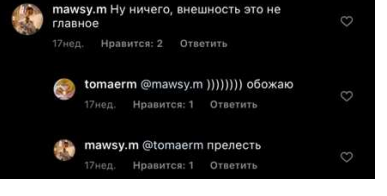
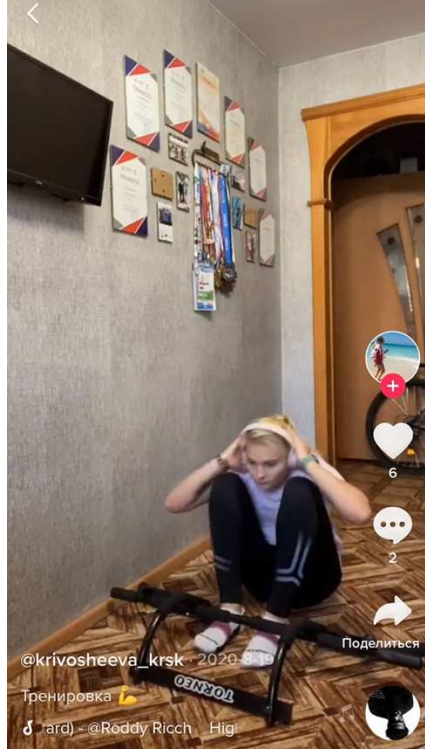
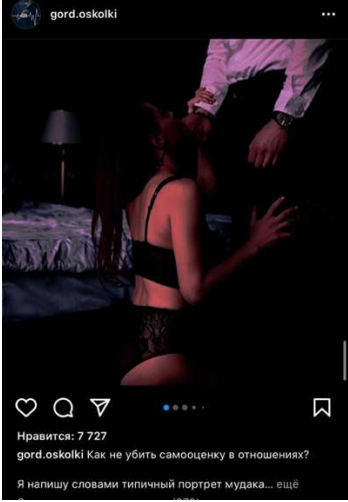
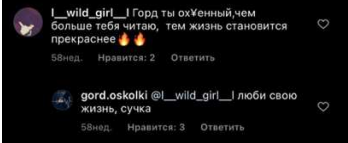

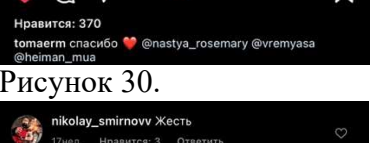
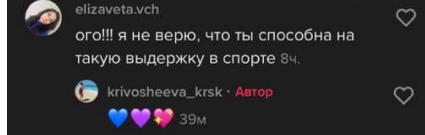
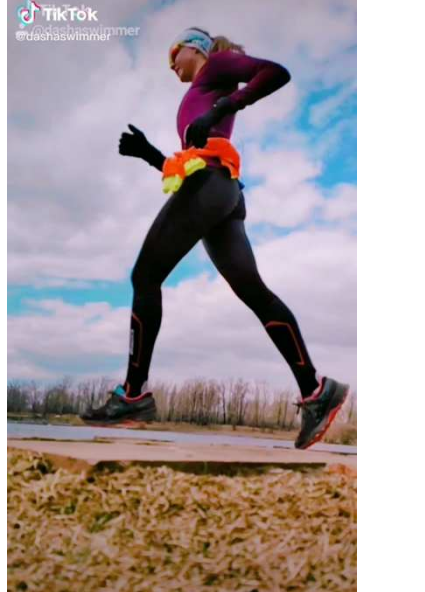
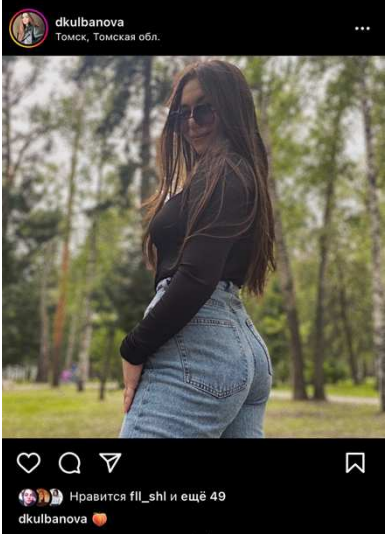

39. Denis Jamet, Manuel Jobert, *Aspects of Linguistic Impoliteness*. Cambridge Scholars Publishing, 2013. P. 6–13.
40. Duden [Электронный ресурс]. 2014. URL: <https://www.duden.de/> (дата обращения: 25.03.2022).
41. Goffman E. *On Face Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction // Communication in Face-to Face Interaction*. Harmondsworth: Penguin. 1972. P. 319–346.
42. Longman Dictionary of Contemporary English online [Электронный ресурс]. 2004. URL: <https://www.ldoceonline.com/> (дата обращения: 11.12.2020).
43. Macmillan English Dictionary online [Электронный ресурс]. 2000. URL: <https://www.macmillandictionary.com/> (дата обращения: 25.03.2022).
44. Merriam-Webster dictionary [Электронный ресурс]. 1999. URL: <https://www.merriam-webster.com/> (дата обращения: 11.12.2020).
45. Urban Dictionary [Электронный ресурс]. 2001. URL: <https://www.urbandictionary.com/> (дата обращения: 14.03.2021).

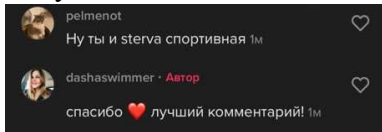
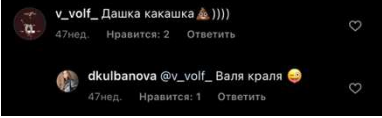
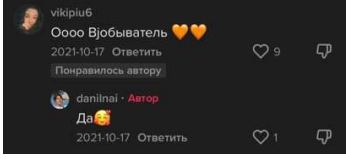


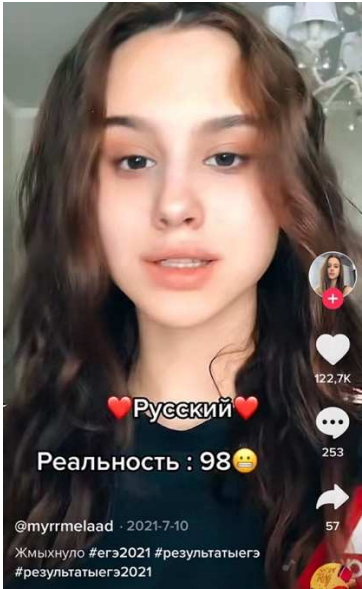
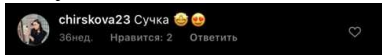
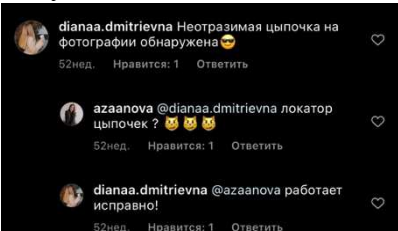
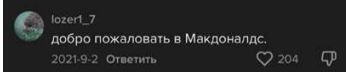




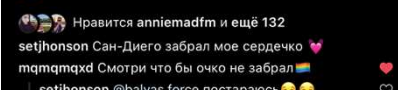
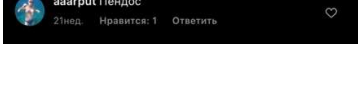
## ПРИЛОЖЕНИЕ А

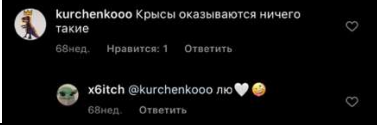


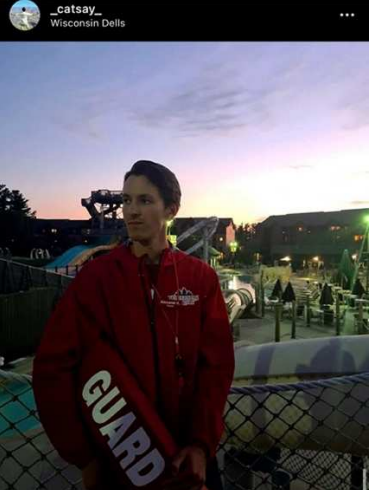
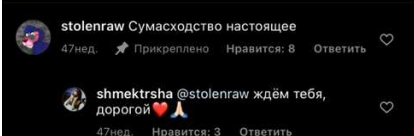
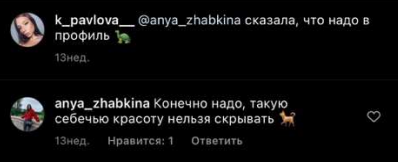
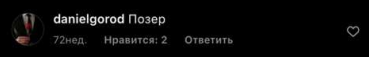


Таблица. Иллюстративный материал на основе Instagram и Tik-Tok (2020-2022 гг.)


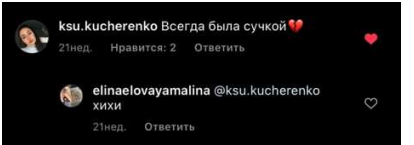
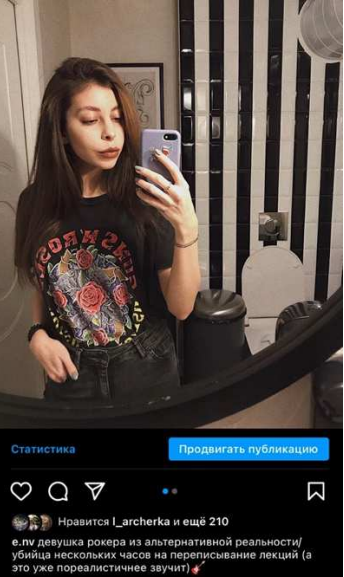
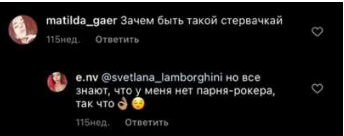

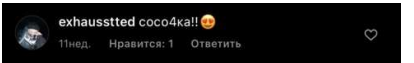

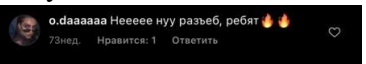
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
<b>Русскоязычные пользователи (60 примеров)</b>		
<p><b>Рисунок 1.</b></p>  <p><b>Рисунок 2.</b></p> 	<p><b>Рисунок 3.</b></p>  <p><b>Рисунок 4.</b></p> 	<p><b>Рисунок 5.</b></p>  <p><b>Рисунок 6.</b></p> 
<p><b>Рисунок 7.</b></p>  <p><b>Рисунок 8.</b></p>	<p><b>Рисунок 9.</b></p>  <p><b>Рисунок 10.</b></p> 	<p><b>Рисунок 11.</b></p>  <p><b>Рисунок 12.</b></p>

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
		
<p>Рисунок 13.</p> 	<p>Рисунок 15.</p> 	<p>Рисунок 17.</p> 
<p>Рисунок 14.</p> 	<p>Рисунок 16.</p> 	<p>Рисунок 18.</p> 
<p>Рисунок 19.</p> 	<p>Рисунок 21.</p> 	<p>Рисунок 23.</p> 
<p>Рисунок 20.</p> 	<p>Рисунок 22.</p> 	<p>Рисунок 24.</p> 


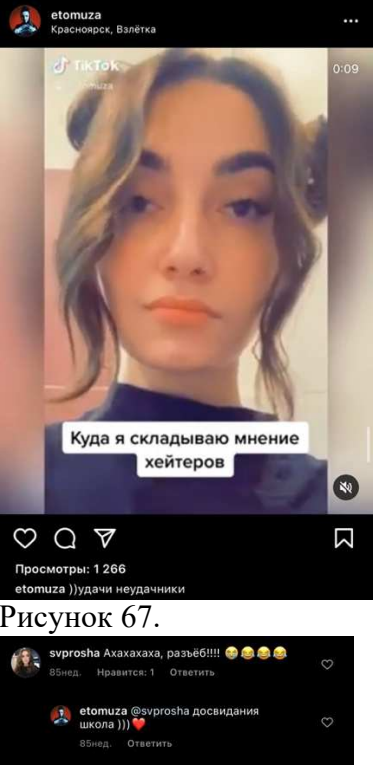

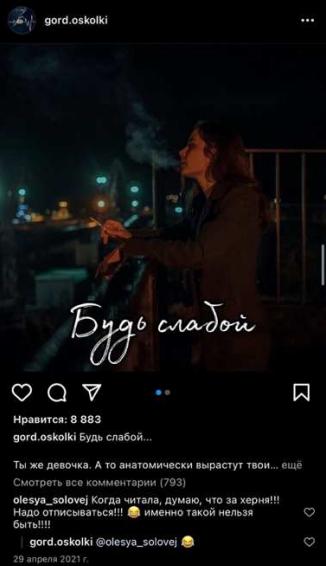
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>azaanova ты какой-то crazy человек! 52мин. Ответить</p> <p>Ответ azaanova...</p> <p>Larcherka @azaanova спасибо! я тоже думаю, что дреды – это супер 13мин. Ответить</p>		 <p>mawsy.m Ну ничего, внешность это не главное 17нед. Нравится: 2 Ответить</p> <p>tomaerm @mawsy.m )))))) обожаю 17нед. Нравится: 1 Ответить</p> <p>mawsy.m @tomaerm прелесть 17нед. Нравится: 1 Ответить</p>
<p><b>Рисунок 25.</b></p>  <p>@krivosheeva_krsk · 2020 Тренировка 🏋️‍♀️ ard) - @Roddy Ricch Hig</p>	<p><b>Рисунок 27.</b></p>  <p>gord.oskolki</p> <p>Нравится: 7 727 gord.oskolki Как не убить самооценку в отношениях? Я напишу словами типичный портрет мудака... ещё</p> <p><b>Рисунок 28.</b></p>  <p>I_wild_girl_1 Горд ты ох*енный, чем больше тебя читаю, тем жизнь становится прекраснее 🍀🔥 58нед. Нравится: 2 Ответить</p> <p>gord.oskolki @I_wild_girl_1 люби свою жизнь, сука 58нед. Нравится: 3 Ответить</p>	<p><b>Рисунок 29.</b></p>  <p>tomaerm</p> <p>Нравится: 370 tomaerm спасибо 🍷 @nastya_rosemary @vremyaasa @heiman_mua</p> <p><b>Рисунок 30.</b></p>  <p>nikolay_smirnov Жест 17нед. Нравится: 3 Ответить</p>
<p><b>Рисунок 26.</b></p>  <p>elizaveta.vch ого!! я не верю, что ты способна на такую выдержку в спорте 8ч. krivosheeva_krsk · Автор 39м</p>		
<p><b>Рисунок 31.</b></p>  <p>ТикТок @chachawimmer</p>	<p><b>Рисунок 33.</b></p>  <p>dkulbanova Томск, Томская обл.</p> <p>Нравится fl_l_shl и ещё 49 dkulbanova 🍷</p> <p><b>Рисунок 34.</b></p>	<p><b>Рисунок 35.</b></p>  <p>мои цели: ты уверен? 42.0K 261 2177</p> <p>@danilnei · 2021-10-16 Никогда не сдавайся! Просто дай себе отдохнуть! #цели #мотивация ... Далее оригинальный звук - sm</p> <p><b>Рисунок 36.</b></p>






Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
<p><b>Рисунок 32.</b></p> 	<p><b>Рисунок 39.</b></p> 	<p><b>Рисунок 41.</b></p> 
<p><b>Рисунок 37.</b></p> 	<p><b>Рисунок 40.</b></p> 	<p><b>Рисунок 42.</b></p> 
<p><b>Рисунок 38.</b></p> 	<p><b>Рисунок 43.</b></p> 	<p><b>Рисунок 44.</b></p> 
<p><b>Рисунок 43.</b></p> 	<p><b>Рисунок 45.</b></p> 	<p><b>Рисунок 46.</b></p> 
<p><b>Рисунок 44.</b></p> 	<p><b>Рисунок 47.</b></p> 	<p><b>Рисунок 47.</b></p> 


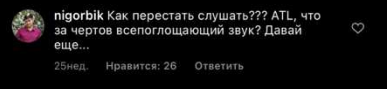
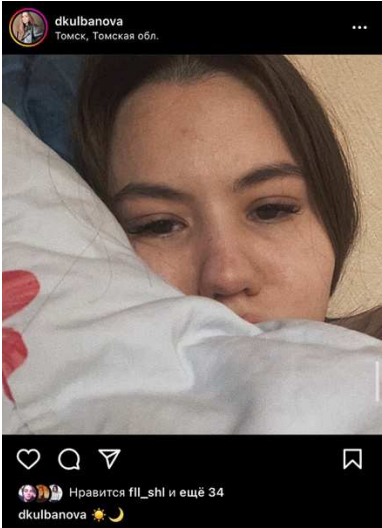
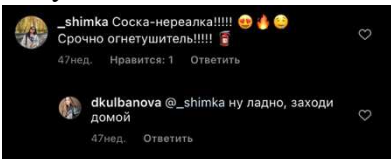

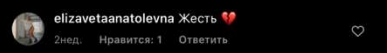
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
		
<p><b>Рисунок 48.</b></p>  <p>Нравится: 26 590 shmektrsha если в Питере-пить, в Грузии-жить</p>	<p><b>Рисунок 50.</b></p>  <p>Нравится sisgoldenhair__ и ещё 154 k_pavlova_ @anya_zhabkina сказала, что надо в профиль 🍷</p>	<p><b>Рисунок 52.</b></p>  <p>Нравится polina_655 и ещё 71 catsay_ На заводе</p>
<p><b>Рисунок 49.</b></p> 	<p><b>Рисунок 51.</b></p> 	<p><b>Рисунок 53.</b></p>  <p>Позер 72нед. Нравится: 2 Ответить</p>
<p><b>Рисунок 54.</b></p>  <p>Нравится azaanova и ещё 229 sisgoldenhair_ помните победительницу районного этапа олимпиады по литературе??? это она сейчас Смотреть все комментарии (3) k_pavlova_ Скатилась sisgoldenhair_ @k_pavlova_ завидуй молча 9 января</p>		<p><b>Рисунок 55.</b></p>  <p>Нравится l_archerka и ещё 51 fil_shl Такая вот дэрэшка @danilovasofi Смотреть все комментарии (5) xxtrace Это такая прикольная хуйН(!!!) fil_shl @xxtrace ой спасибочки❤️❤️❤️❤️ 13 февраля 2021 г.</p>

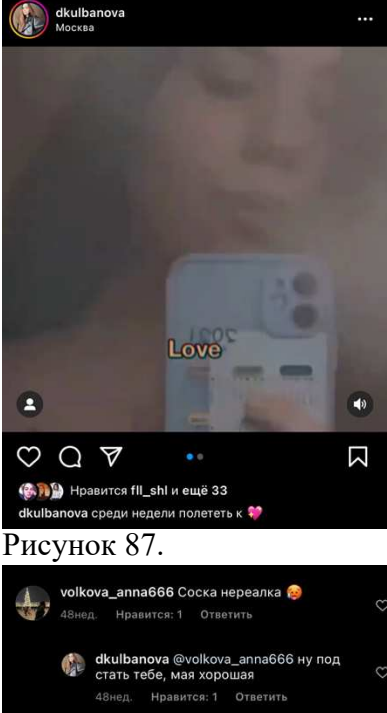

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
<p>Рисунок 56.</p>  <p>Рисунок 57.</p> 		<p>Рисунок 58.</p>  <p>Рисунок 59.</p> 
<p>Рисунок 60.</p>  <p>Рисунок 61.</p> 		<p>Рисунок 62.</p>  <p>Рисунок 63.</p> 
<p>Рисунок 64.</p>		<p>Рисунок 66.</p>





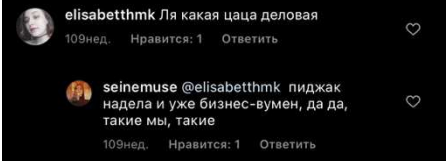

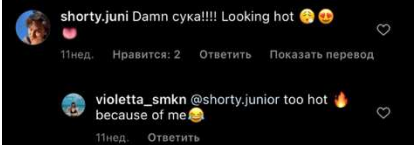

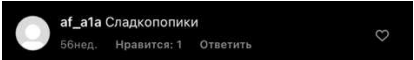
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p><b>Рисунок 65.</b></p>		 <p><b>Рисунок 67.</b></p>
 <p><b>Рисунок 69.</b></p>		 <p><b>Рисунок 70.</b></p>
<p><b>Рисунок 71.</b></p>		<p><b>Рисунок 72.</b></p>


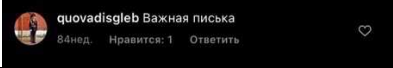

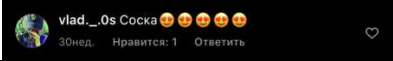
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 74.</p>		 <p>Рисунок 73.</p>
 <p>Рисунок 75.</p>		 <p>Рисунок 76.</p> <p>Рисунок 77.</p>
<p>Рисунок 78.</p>		 <p>Рисунок 80.</p> <p>Рисунок 81.</p>




Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 79.</p>		
 <p>Рисунок 82.</p>  <p>Рисунок 83.</p>		 <p>Рисунок 84.</p>  <p>Рисунок 85.</p>
<p>Рисунок 86.</p>		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 87.</p>		
 <p>Рисунок 89.</p>		
<p>Рисунок 90.</p>		


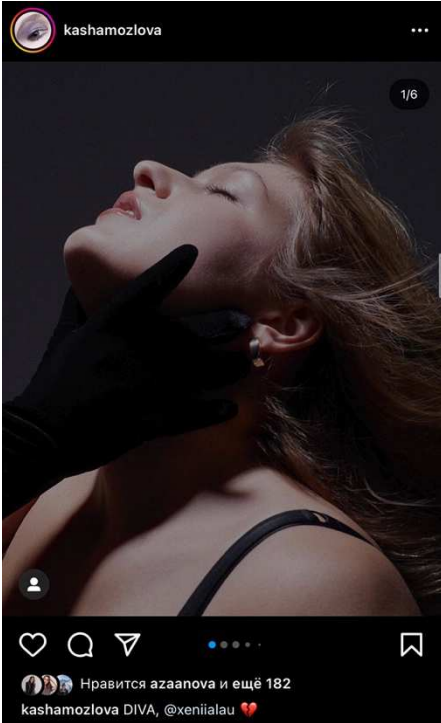

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p><b>Рисунок 91.</b></p>		
 <p><b>Рисунок 93.</b></p>		

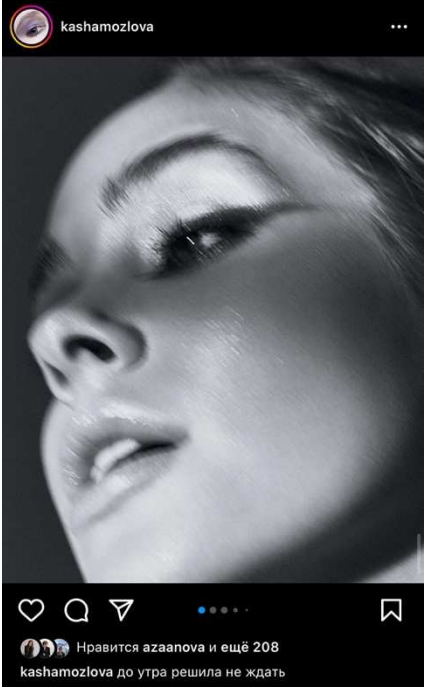
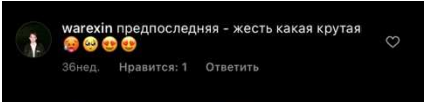
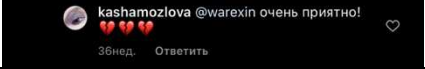
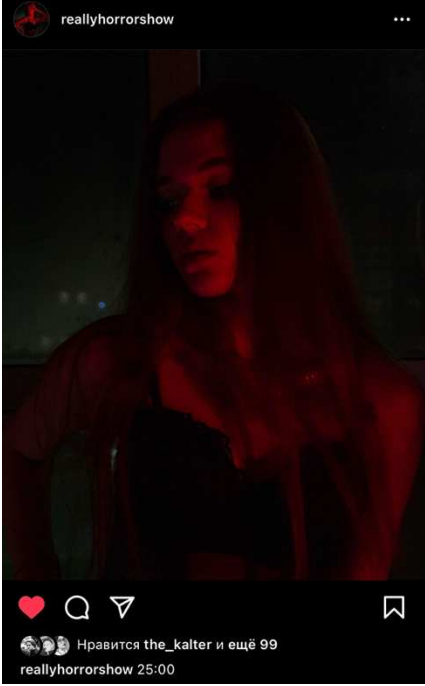
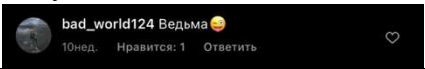
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
		
<p><b>Рисунок 94.</b></p>  <p><b>Рисунок 95.</b></p> 		
<p><b>Рисунок 96.</b></p>  <p><b>Рисунок 97.</b></p> 		
<p><b>Рисунок 98.</b></p>		

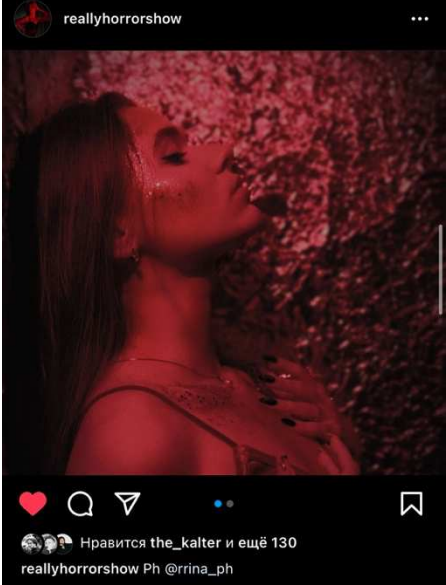
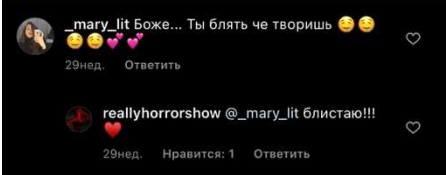

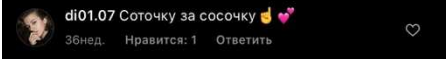
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 99.</p> 		
 <p>Рисунок 101.</p> 		
Рисунок 102.		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 103.</p> 		
 <p>Рисунок 105.</p>		



Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
		
<p>Рисунок 106.</p> 		
<p>Рисунок 107.</p> 		
<p>Рисунок 108.</p>		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p><b>Рисунок 109.</b></p>  		
<p><b>Рисунок 110.</b></p>  <p><b>Рисунок 111.</b></p> 		
<p><b>Рисунок 112.</b></p>		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>reallyhorrorshow</p> <p>Рисунок 113.</p> 		
 <p>reallyhorrorshow Siberian Federal University</p> <p>Рисунок 115.</p> 		
Англоязычные пользователи (60 примеров)		
Рисунок 116.	Рисунок 118.	Рисунок 120.

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента



Рисунок 117.



Рисунок 122.



Рисунок 123.



Рисунок 128.

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта



Рисунок 119.

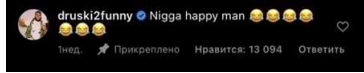


Рисунок 124.



Рисунок 125.



Рисунок 130.

Функция похвалы.  
Тактика похвалы

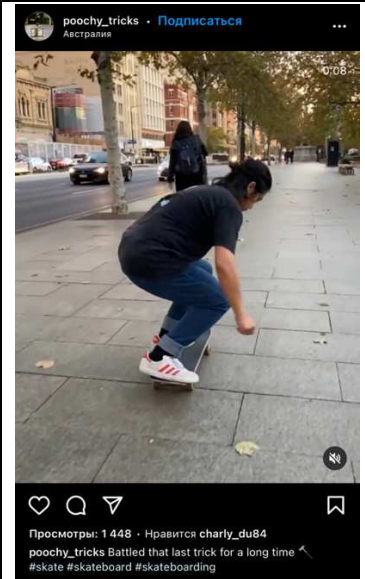


Рисунок 121.

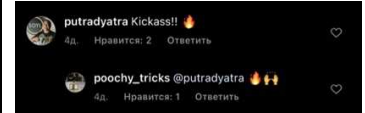


Рисунок 126.



Рисунок 127.

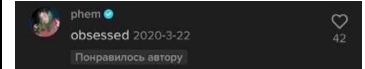
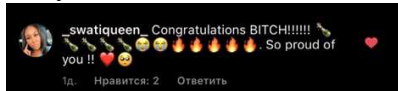


Рисунок 132.

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента



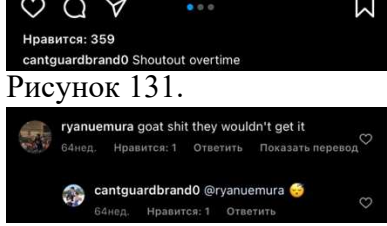
Рисунок 129.



Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта



Рисунок 131.



Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 133.

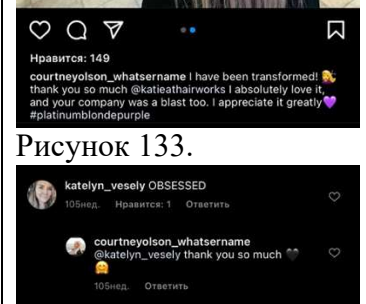


Рисунок 134.

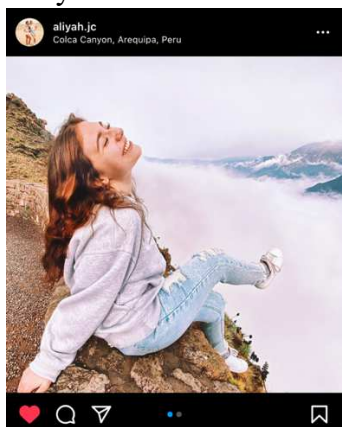


Рисунок 135.



Рисунок 136.

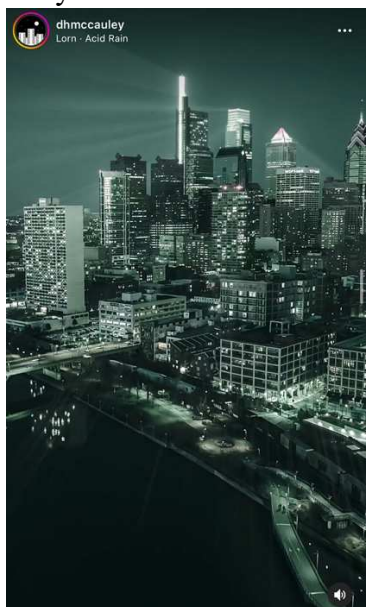


Рисунок 137.

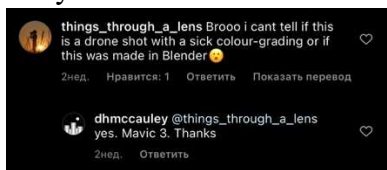


Рисунок 138.

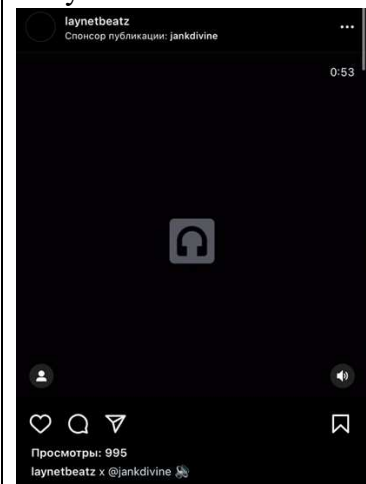


Рисунок 139.



Рисунок 140.

Рисунок 141.

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента

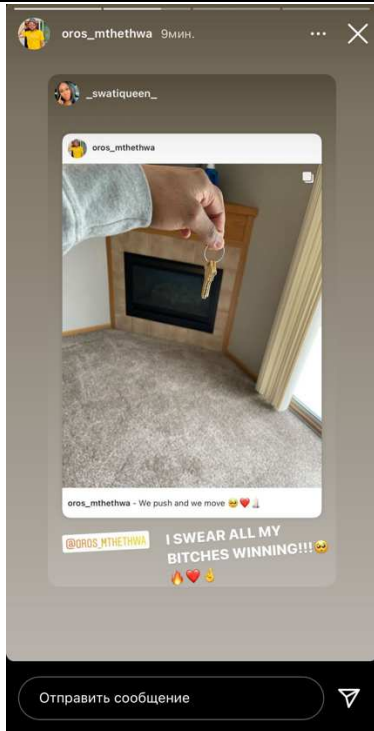


Рисунок 143.



Рисунок 144.

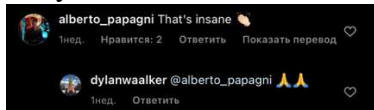


Рисунок 147.

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 142.



Рисунок 145.

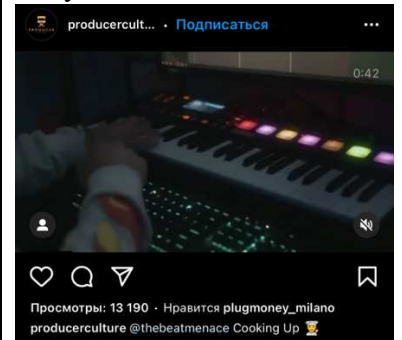


Рисунок 146.

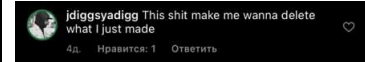

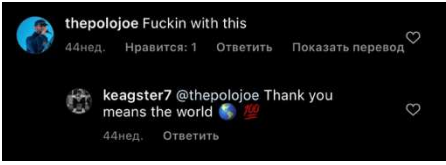
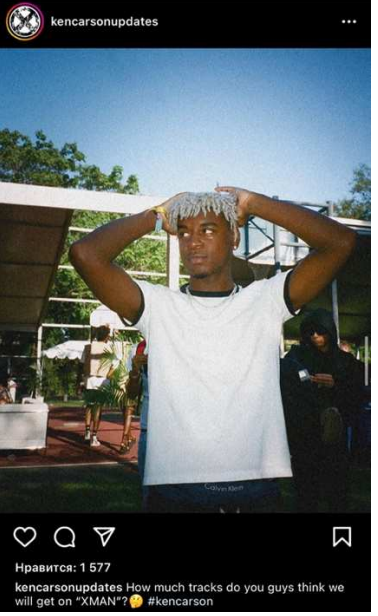
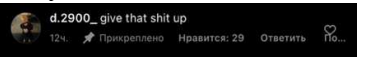

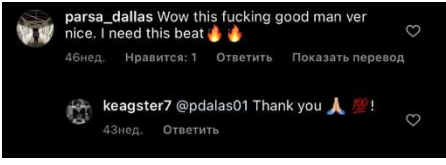
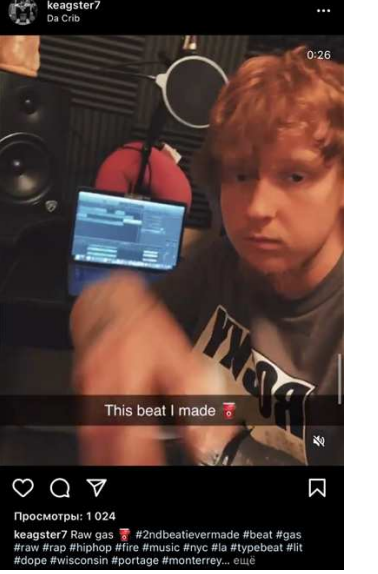


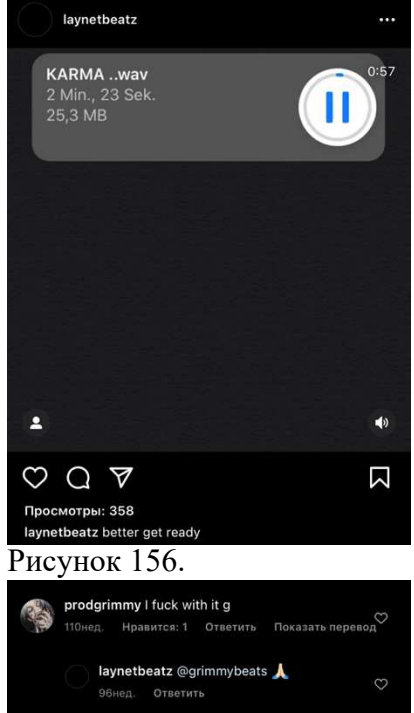

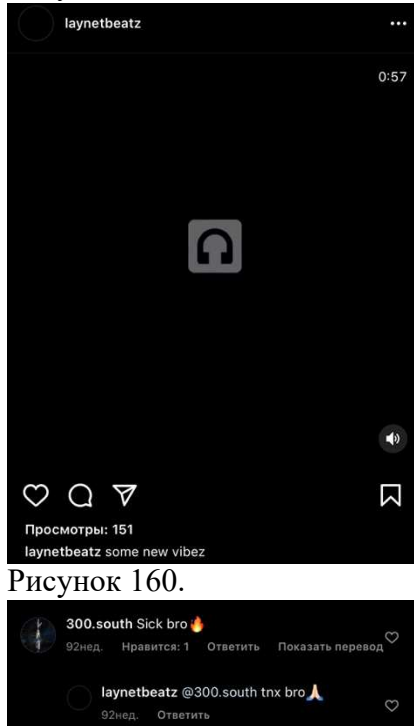
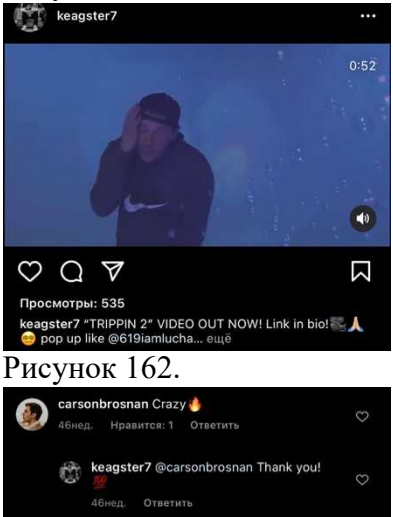
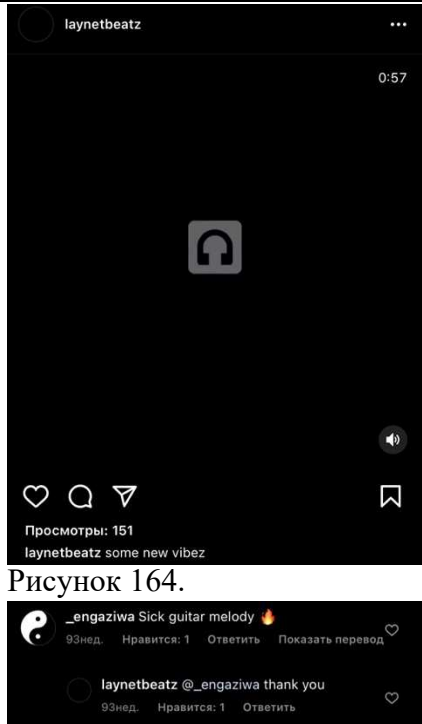

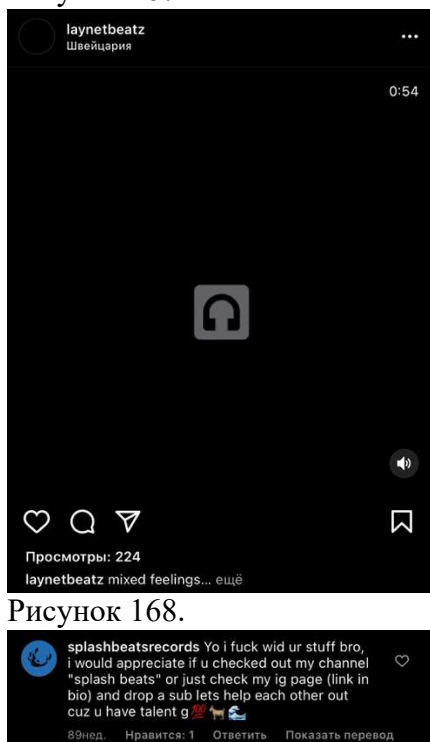
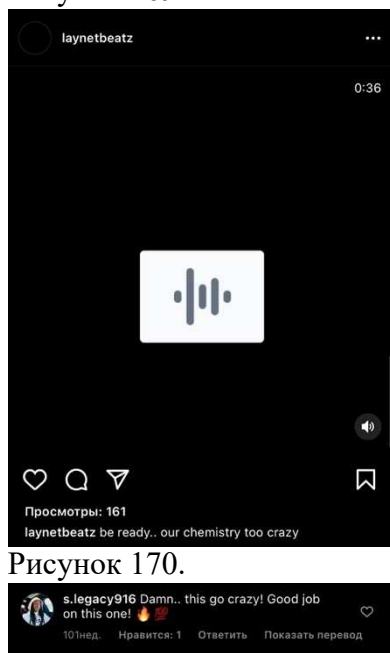


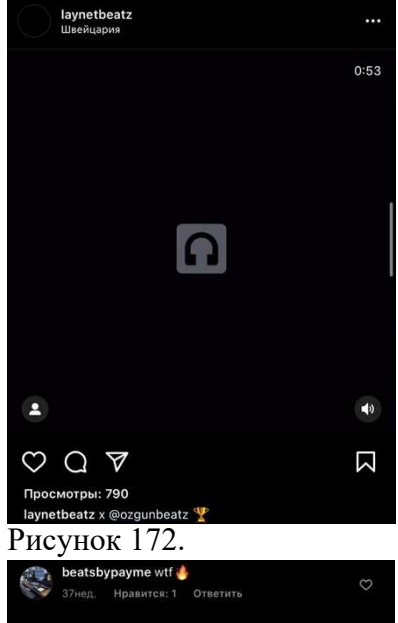
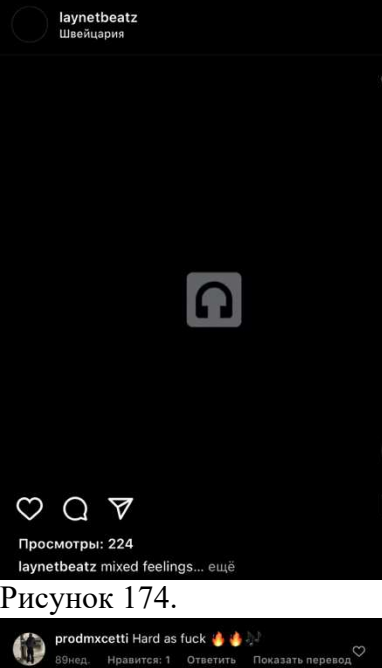
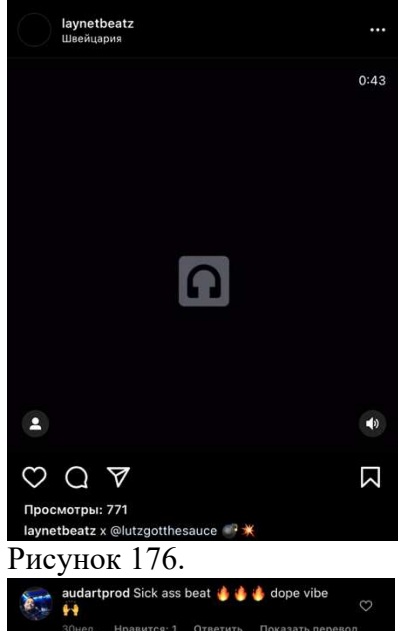

Рисунок 149.



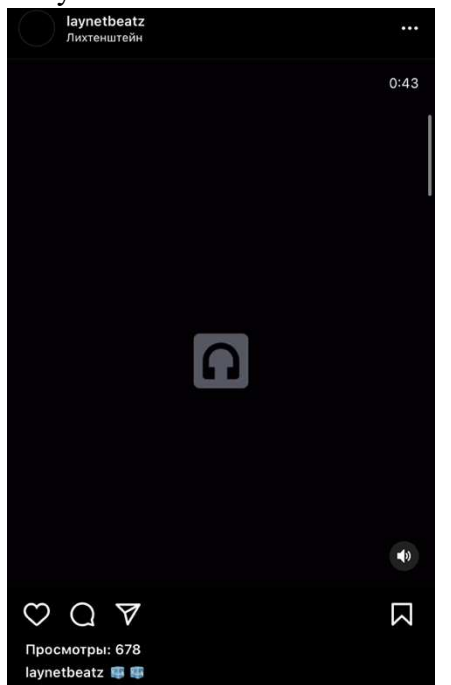

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 148.</p> 		 <p>Рисунок 150.</p> 
<p>Рисунок 151.</p>  <p>Рисунок 152.</p> 		<p>Рисунок 153.</p>  <p>Рисунок 154.</p> 
<p>Рисунок 155.</p>		<p>Рисунок 157.</p> 

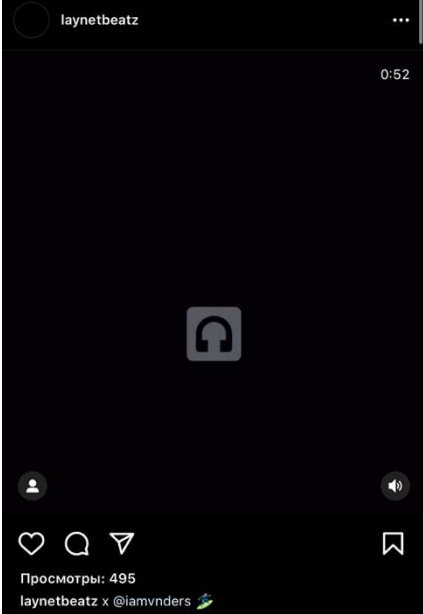

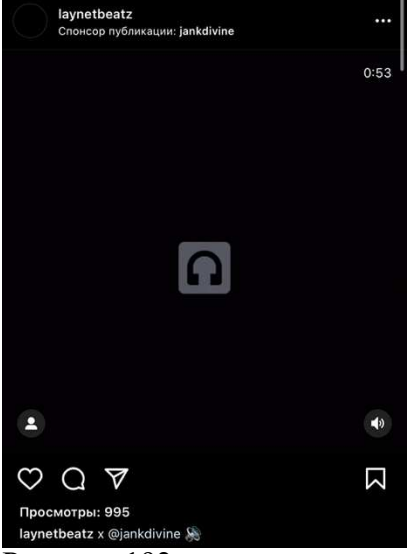

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>laynetbeatz</p> <p>KARMA ..wav 2 Min., 23 Sek. 25,3 MB</p> <p>0:57</p> <p>Просмотры: 358 laynetbeatz better get ready</p> <p>Рисунок 156.</p> <p>prodgrimmy I fuck with it g 110нед. Нравится: 1 Ответить Показать перевод</p> <p>laynetbeatz @grimmybeats</p> <p>96нед. Ответить</p>		<p>Рисунок 158.</p>  <p>tommytyga__tz My Nigga 🔥🔥🔥🔥</p> <p>46нед. Нравится: 1 Ответить</p>
<p>Рисунок 159.</p>  <p>laynetbeatz</p> <p>0:57</p> <p>Просмотры: 151 laynetbeatz some new vibez</p> <p>Рисунок 160.</p> <p>300.south Sick bro 🔥</p> <p>92нед. Нравится: 1 Ответить Показать перевод</p> <p>laynetbeatz @300.south tnx bro 🙏</p> <p>92нед. Ответить</p>		<p>Рисунок 161.</p>  <p>keagster7</p> <p>0:52</p> <p>Просмотры: 536</p> <p>keagster7 "TRIPPIN 2" VIDEO OUT NOW! Link in bio! 🙏🔥 pop up like @619iamlucha... еще</p> <p>carsonbroshnan Crazy 🔥</p> <p>46нед. Нравится: 1 Ответить</p> <p>keagster7 @carsonbroshnan Thank you!</p> <p>46нед. Ответить</p>
<p>Рисунок 163.</p>		<p>Рисунок 165.</p>




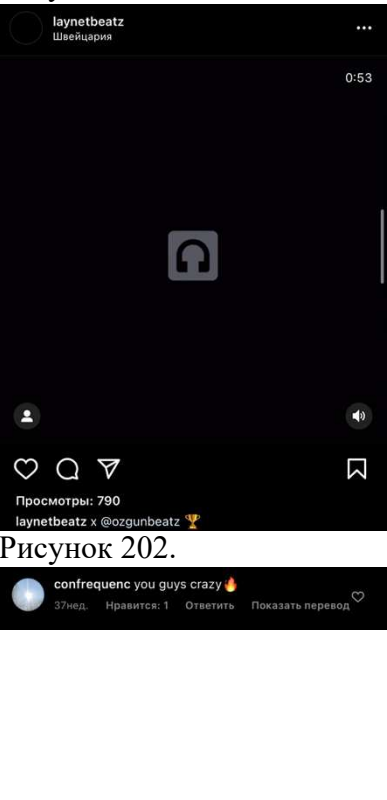



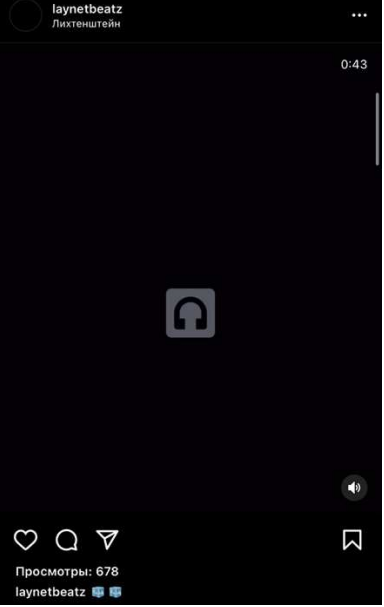

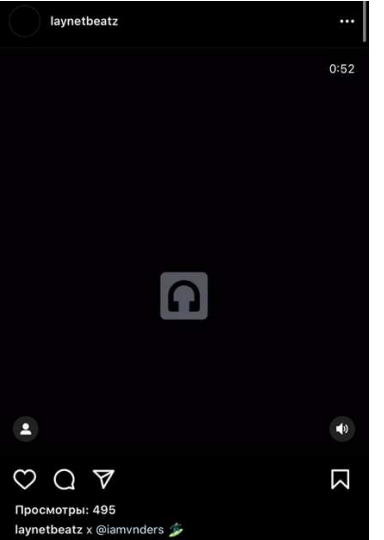
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 164.</p>		 <p>Рисунок 166.</p>
 <p>Рисунок 167.</p> <p>Рисунок 168.</p>		 <p>Рисунок 169.</p> <p>Рисунок 170.</p>
<p>Рисунок 171.</p>		<p>Рисунок 173.</p>

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 172.</p>		 <p>Рисунок 174.</p>
 <p>Рисунок 176.</p>		 <p>Рисунок 178.</p>
<p>Рисунок 179.</p>		<p>Рисунок 181.</p>

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 180.</p>		 <p>Рисунок 182.</p>
 <p>Рисунок 184.</p>		 <p>Рисунок 186.</p>
<p>Рисунок 187.</p>		<p>Рисунок 189.</p>

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>laynetbeatz 0:52</p> <p>Просмотры: 495 laynetbeatz x @iamvnders</p> <p>Рисунок 188.</p> <p>haztheproducer That shit hard 🐶 25 нед. Нравится: 1 Ответить Показать перевод</p>		 <p>laynetbeatz Лихтенштейн 0:56</p> <p>Просмотры: 590 laynetbeatz</p> <p>Рисунок 190.</p> <p>mayvproductions insane bro! 🤯🔥❤️ 53 нед. Нравится: 1 Ответить</p>
 <p>laynetbeatz Спонсор публикации: jankdivine 0:53</p> <p>Просмотры: 995 laynetbeatz x @jankdivine</p> <p>Рисунок 191.</p> <p>Рисунок 192.</p> <p>beatsbyraume wtf 🤯🔥 26 нед. Нравится: 1 Ответить</p>		 <p>laynetbeatz Лихтенштейн 0:56</p> <p>Просмотры: 590 laynetbeatz</p> <p>Рисунок 193.</p> <p>Рисунок 194.</p> <p>emreengel0 crazy 🤯🔥 53 нед. Нравится: 1 Ответить</p>
Рисунок 195.		Рисунок 197.

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 196.</p>		 <p>Рисунок 198.</p>
 <p>Рисунок 199.</p> <p>Рисунок 200.</p>		 <p>Рисунок 201.</p> <p>Рисунок 202.</p>
<p>Рисунок 203.</p>		<p>Рисунок 205.</p>

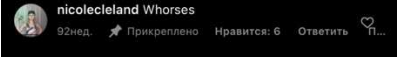
Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Нравится qwerty_ks_photo и другим matjes Oversized sweater weather.</p> <p><b>Рисунок 204.</b></p> <p>lifewithaustin Insane Man 23 нед. Нравится: 2 Ответить</p> <p>matjes @lifewithaustin Thank you, Austin! 😊 23 нед. Нравится: 1 Ответить</p>		 <p>Просмотры: 678 laynetbeatz</p> <p><b>Рисунок 206.</b></p> <p>oggxie wild 27 нед. Нравится: 1 Ответить</p>
<p><b>Рисунок 207.</b></p>  <p>Нравится: 278 cantguardbrand0 farewell for now gentlemen #freeagencyagency #mymilksdelicious #casualig #fun #instagram</p> <p><b>Рисунок 208.</b></p> <p>ilanavernovsky loser 40 нед. Прикреплено Нравится: 1 Ответить</p> <p>cantguardbrand0 @ilanavernovsky thanks man 40 нед. Нравится: 1 Ответить</p>		<p><b>Рисунок 209.</b></p>  <p>Просмотры: 495 laynetbeatz x @iamvnders</p> <p><b>Рисунок 210.</b></p> <p>belbeatz this craazy 26 нед. Нравится: 1 Ответить Показать перевод</p>
<p><b>Рисунок 211.</b></p>		<p><b>Рисунок 213.</b></p>

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента



Нравится: 634  
maddiewilkins The rumors are true #horsegirlsummer

Рисунок 212.



Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы

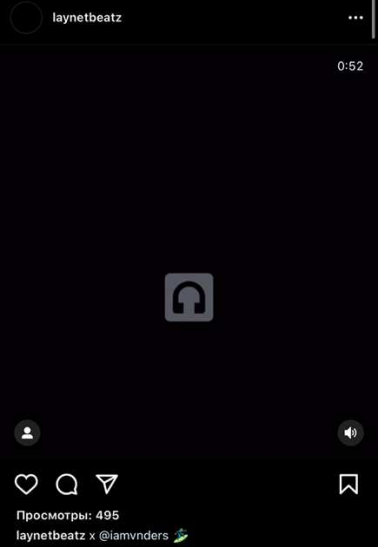


Рисунок 214.



Рисунок 215.



Рисунок 216.



Рисунок 219.

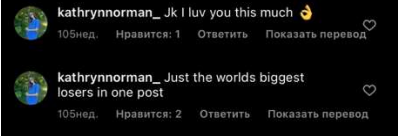


Рисунок 217.

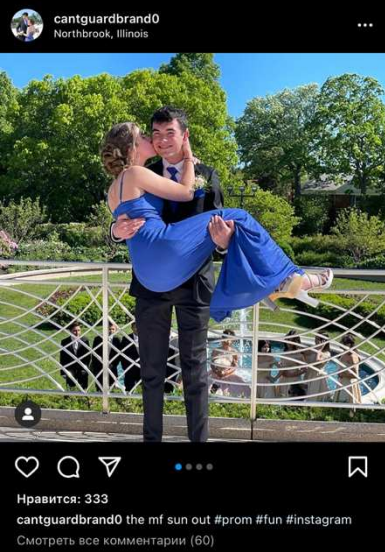


Рисунок 218.

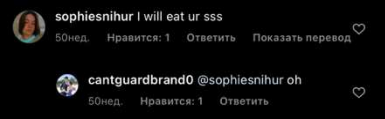


Рисунок 221.

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента

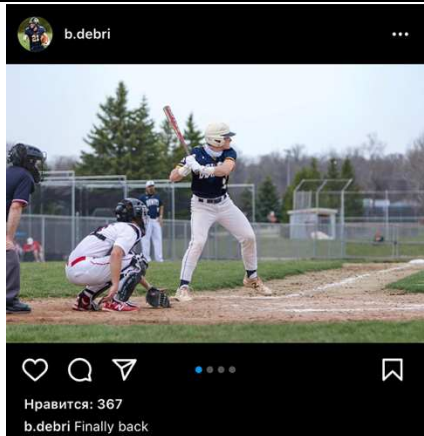


Рисунок 220.

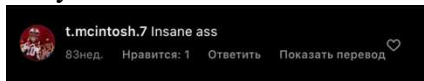


Рисунок 223.



Рисунок 224.

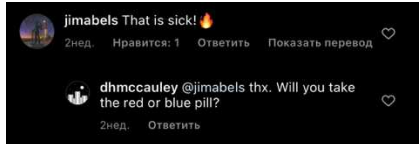


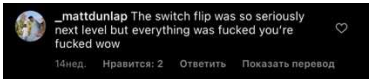
Рисунок 225.

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 222.





<p>Комплиментарная функция. Тактика комплимента</p>	<p>Фатическая функция. Тактика установления контакта</p>	<p>Функция похвалы. Тактика похвалы</p>
---	--	---



Рисунок 226.

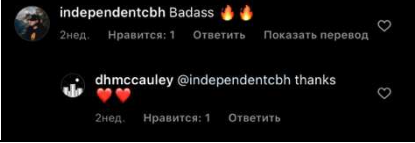


Рисунок 227.

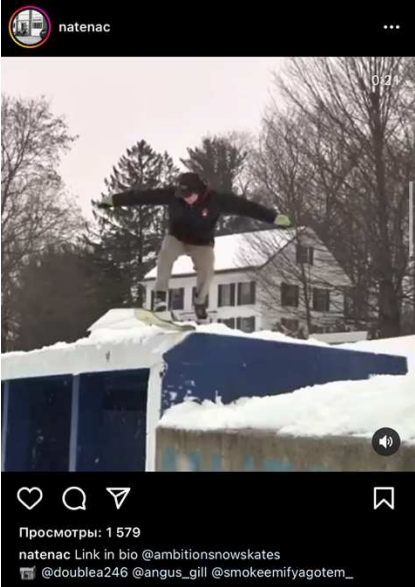

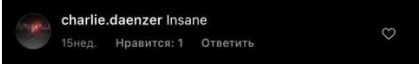
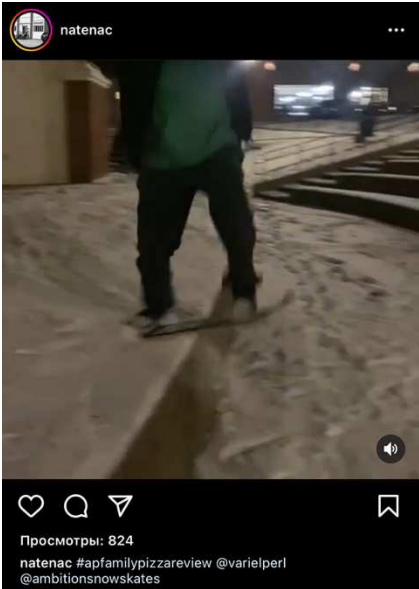


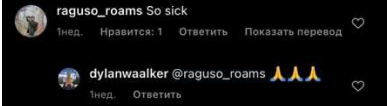


Рисунок 228.






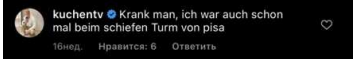


Рисунок 229.

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 230.</p> 		
<p>Рисунок 231.</p>  <p>Рисунок 232.</p> 		
<p>Рисунок 233.</p>		

<p>Комплиментарная функция. Тактика комплимента</p>	<p>Фатическая функция. Тактика установления контакта</p>	<p>Функция похвалы. Тактика похвалы</p>
 <p><b>Рисунок 234.</b></p> 		

Немецкоязычные пользователи (30 примеров)

<p><b>Рисунок 235.</b></p>  <p><b>Рисунок 236.</b></p> 	<p><b>Рисунок 237.</b></p>  <p><b>Рисунок 238.</b></p> 	<p><b>Рисунок 239.</b></p>  <p><b>Рисунок 240.</b></p> 
<p><b>Рисунок 241.</b></p>	<p><b>Рисунок 242.</b></p>	<p><b>Рисунок 243.</b></p>

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента



Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта



Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 244.



Рисунок 245.



Рисунок 246.

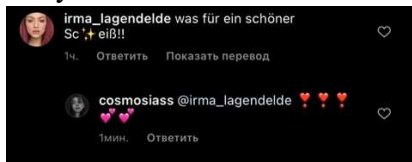


Рисунок 247.



Рисунок 248.

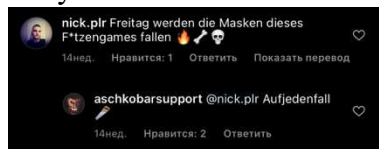


Рисунок 249.



Рисунок 250.

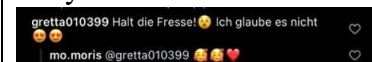


Рисунок 251.

Рисунок 253.

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 252.



Рисунок 255.



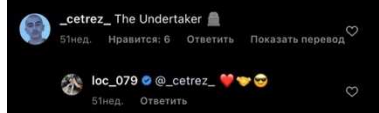
Рисунок 256.


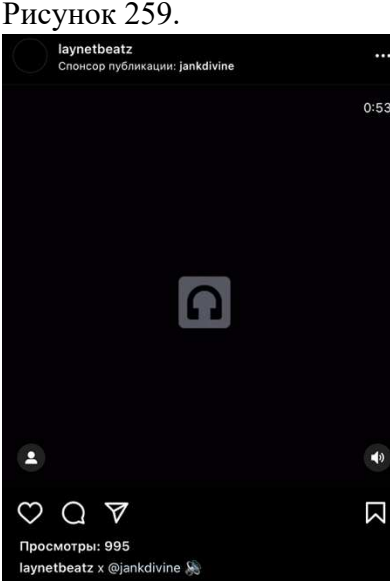
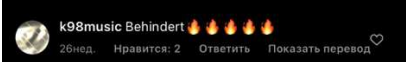


Рисунок 257.



Рисунок 254.



Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 258.</p>		
 <p>Рисунок 259.</p>		
<p>Рисунок 260.</p>  <p>Рисунок 261.</p>		

Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 262.






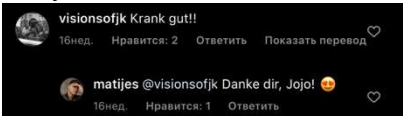
Рисунок 263.



Рисунок 264.



Рисунок 265.

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p><b>Рисунок 266.</b></p> 		
 <p><b>Рисунок 268.</b></p> 		
<p><b>Рисунок 269.</b></p>		



Комплиментарная функция.  
Тактика комплимента

Фатическая функция.  
Тактика установления  
контакта

Функция похвалы.  
Тактика похвалы



Рисунок 270.

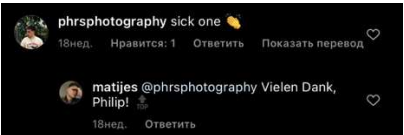


Рисунок 271.



Рисунок 272.

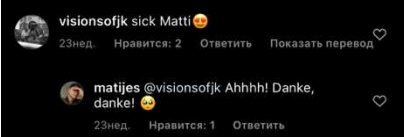





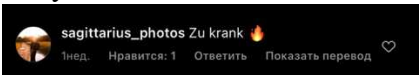




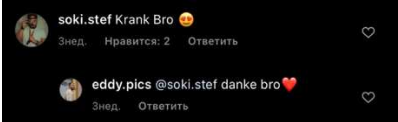






Рисунок 273.

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>m4jko_ Bebelstrasse Geislingen</p> <p>Нравится: 316 m4jko_ **Long nights, daydreams Sugar and smoke rings, I've been a fool But strawberries and cigarettes always taste like you Headlights, on me Racing to 60, I've been a fool</p> <p>Рисунок 274.</p> <p>охана.151 Höööö du bist so voll die kjute Stute 150нед. Нравится: 2 Ответить Показать перевод</p>		
<p>Рисунок 275.</p>  <p>simonhaha7</p> <p>Нравится: 95 simonhaha7 All that money in ma pocket, kinda hard to keep my pants up. 🌸</p> <p>Рисунок 276.</p> <p>mul0o Du hurensohn 117нед. Нравится: 1 Показать перевод</p>		
<p>Рисунок 277.</p>		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 278.</p>		
 <p>Рисунок 280.</p>		
<p>Рисунок 281.</p>		


Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 282.</p> 		
 <p>Рисунок 284.</p>  		
Рисунок 285.		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 286.</p> 		
 <p>Рисунок 288.</p> 		
<p>Рисунок 289.</p>		

Комплиментарная функция. Тактика комплимента	Фатическая функция. Тактика установления контакта	Функция похвалы. Тактика похвалы
 <p>Рисунок 290.</p>		
 <p>Рисунок 292.</p>		

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации  
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации  
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой ТГЯиМКК  
 О.В. Магировская

« 16 » июня 2022 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**ПСЕВДОГРУБОСТЬ КАК КОММУНИКАТИВНАЯ  
СТРАТЕГИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ  
(НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО, НЕМЕЦКОГО И РУССКОГО  
ЯЗЫКОВ)**

Выпускник



Е.А. Новожилова

Научный руководитель



канд. филол. наук,  
доц. Я.В. Попова

Нормоконтролер



М.В. Файзулаева

Красноярск 2022