

УДК 316.77

DOI <https://doi.org/10.23947/2658-7165-2021-4-1-36-50>

Социально-психологические функции комплимента в межличностном общении

Камилла О. Цахилова

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

E-mail: cahilova@sfedu.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9480-631X>

Аннотация

В статье рассматривается комплимент как важный компонент межличностного общения. В разделе **Введение** автором раскрывается актуальность исследуемой темы в связи с проблемой установления и поддержания отношений между людьми, их дальнейшей гармонизацией, достижением эффективного бесконфликтного взаимодействия. В теоретическом обосновании автором приводится обзор основных подходов к рассмотрению феномена комплимента в отечественных и зарубежных исследованиях; включая вопросы сходства и различия комплимента, лести и похвалы; влияния комплиментов на качество и характер общения. Новизна исследования заключается в выделении и систематизации функций комплиментов в межличностном общении, описании и структурировании их формально-содержательных характеристик, анализе соотношения со сходными речевыми высказываниями. Поскольку данное явление изучается также в лингвистике, это обусловило междисциплинарный характер его рассмотрения: в русле социально-психологического и лингвистического знания. В разделе **Обсуждение результатов** автором выделяются основные направления исследования российских и иностранных авторов, которые позволяют говорить о важности комплиментов в межличностном взаимодействии. В заключении в качестве основных, наиболее важных, функций, которые выполняет комплимент, выделяются такие, как: 1) установление и поддержание доброжелательных отношений или гармонизация межличностных отношений; 2) оказание эмоциональной поддержки; 3) соблюдение этикета; 4) доставление удовольствия собеседнику; 5) удовлетворение потребностей партнера в признании и одобрении; 6) конструктивная или созидательная (в конфликтном дискурсе); 7) оказание психологического воздействия; 8) альтернатива другим речевым актам. Автором подчеркивается недостаточная изученность данной темы, намечаются дальнейшие перспективы исследования.

Ключевые слова

комплимент, межличностное общение, похвала, лесть, комплиментарные высказывания, психологическое воздействие, межличностные отношения

Для цитирования

Цахилова К. О. Социально-психологические функции комплимента в межличностном общении // Инновационная наука: психология, педагогика, дефектология. 2021. Т. 4, № 1. С. 36–50. doi: <https://doi.org/10.23947/2658-7165-2021-4-1-36-50>

The social and psychological functions of a compliment in interpersonal communication

Kamilla O. Tsakhilova

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

E-mail: cahilova@sfedu.ru

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9480-631X>

Abstract

The article deals with a compliment as an important component of interpersonal communication. In the **Introduction**, the author reveals the relevance of the topic under study in connection with the problem of establishing and maintaining relations between people, their further harmonization, and achieving effective conflict-free interaction. In the theoretical substantiation, the author provides an overview of the main approaches to the consideration of the phenomenon of a compliment in Russian and foreign studies; including the issues of similarities and differences of a compliment, flattery, and praise; the influence of compliments on the quality and nature of communication. The novelty of the research lies in the identification and systematization of the functions of compliments in interpersonal communication, the description, and structuring of their formal and substantive characteristics, the analysis of the relationship with similar speech utterances. As this phenomenon is also studied in linguistics, the interdisciplinary approach to the consideration of compliment had a place to be: in the context of socio-psychological and linguistic knowledge. In the **Discussion** section, the author emphasizes the main areas of research of Russian and foreign authors, which allow us to talk about the importance of compliments in interpersonal interaction. In conclusion, the most important functions that a compliment performs are highlighted: 1) establishing and maintaining friendly relationships or harmonizing interpersonal relationships; 2) providing emotional support; 3) observing etiquette; 4) giving pleasure to the interlocutor; 5) meeting the partner's needs for recognition and approval; 6) constructive or creative (in a conflict discourse); 7) providing psychological

influence; 8) an alternative to other speech acts. The author emphasizes the lack of knowledge of this topic, outlines further prospects for research.

Keywords

compliment, interpersonal communication, praise, flattery, complimentary statements, psychological impact, interpersonal relationships

For citation

Tsakhilova, K. O. (2021). The social and psychological functions of a compliment in interpersonal communication. *Innovative Science: psychology, pedagogy, defectology*, 4(1), 36–50. doi: <https://doi.org/10.23947/2658-7165-2021-4-1-36-50>

Введение

Значимость умело составленных и «поданных» комплиментов высока, так как они открывают массу возможностей в различных сферах деятельности. К примеру, в профессиональной сфере комплименты позволяют продемонстрировать свою заинтересованность деловым партнером. Несмотря на то, что «комплиментарные» высказывания обычно содержат небольшое преувеличение достоинств собеседника, умение дать человеку возможность почувствовать собственную ценность – позволяет быстрее получить желаемое. С помощью комплимента можно создать условия для плодотворного взаимодействия и в рабочем пространстве: положительно оценить проделанную работу коллег, признать ее полезность и важность. Помимо деловых, комплименты являются неотъемлемой частью и романтических отношений. По это причине особенно ярко выражено использование комплиментов в общении молодых людей.

Исследованием проблемы влияния комплиментов на межличностные отношения занимались такие психологи, как Р. Чалдини (2021), Д. Карнеги (2020), Ф. Зимбардо и М. Лайппе (2001). Отдельные лингвистические аспекты изучались О. С. Иссерс (2008) и другими. В то же время комплимент редко рассматривался как самостоятельный феномен, он всегда шел в сравнении и взаимосвязи с похвалой, ложью и лестью, не выделялись четко его социально-психологические функции.

Актуальность данного теоретического исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день в отечественной психологической науке недостаточно, на наш взгляд, работ, посвященных проблеме «вклада» комплимента в установление и развитие межличностных отношений. В силу этого, не систематизированы социально-психологические функции комплимента, который является самым простым и удобным в использовании инструментом выстраивания полноправного диалога или манипулирования. Доставляя удовольствие собеседнику и поднимая его настроение, он может выступать в качестве «рычага влияния», способа

достижения успешных результатов в межличностном общении, для всех, кто к этому стремится. В этой связи интерес представляет также и сравнительный анализ сходных с комплиментом явлений и их социально-психологических функций, что задает междисциплинарный характер рассмотрения, объединяющий социально-психологические трактовки и лингвистический подход.

Таким образом *цель исследования* – рассмотреть комплимент как вид психологического воздействия, сравнить его с лестью и похвалой и выделить социально-психологические функции комплимента.

Теоретическое обоснование

Комплимент – самый распространенный в ситуациях повседневного межличностного взаимодействия речевой акт, выступающий ярким и востребованным проявлением подачи обратной связи: M. Cordella, H. Large, и V. Pardo, опираясь на исследования предшественников P. Brown and S. Levinson, уточняют, что это не просто выразительный речевой акт, а «позитивная стратегия вежливости» (positive politeness strategy), с помощью которой выражается восхищение каким-либо благом или его одобрение (Cordella et al., 1995). С точки зрения практической психологии, с ее акцентом на деловое общение – комплимент есть необходимый компонент создания способствующей эффективности взаимодействия доверительной тональности.

Н. А. Коваль и Е. А. Захарова относят комплимент к числу психологических *методов управления*, которые «концентрируют все необходимые и разрешенные законом приемы воздействия на людей для координации в процессе совместной трудовой деятельности» (Коваль, Захарова, 2004, с. 37).

По мнению Д. А. Шевчука, комплимент является одним из *условий успешного протекания делового общения*, так как он позволяет увеличить шансы удачного разрешения проблем и заключения сделок. Под ним автор понимает приятное слово, включающее «небольшое преувеличение положительных качеств человека» (Шевчук, 2006, с. 57).

Согласно «стратегии поведения» Д. Карнеги предполагается, что комплименты следует составлять таким образом, чтобы они оценивали не внешние качества человека, а внутренние. Этим человек демонстрирует, что мыслит не поверхностными образами, а может усмотреть богатство внутреннего мира собеседника (Карнеги, 2020).

Поскольку феномен «комплимент» не редко являлся предметом исследования в работах, которые были посвящены проблемам межкультурной коммуникации и нормам речевого общения (Беляева-Станден, 2006; Дьякова, 2015; Иссерс, 2008; Шалюхина, 2017; Cordella et al., 1995), то, при анализе данного феномена, вполне уместен междисциплинарный подход, включающий социальную психологию и лингвистику.

Примером такого подхода могут служить два психолингвистических эксперимента Е. И. Беляевой-Станден. Эмпирическим объектом исследования выступили студенты московских и воронежских вузов в возрасте от 18 до 30 лет. Целью исследования являлось определение общих представлений мужчин и женщин о своем поведении в ситуациях, в которых фигурировали комплименты. В частности, автора интересовали «частотность выражения и получения комплимента в зависимости от характеристик адресата (возрастная и психологическая дистанция), предмета/объекта комплимента, тип реакции на комплимент, а также понимание самого акта комплимента и мотивации его осуществления» (Беляева-Станден, 2006, с. 156).

Е. И. Беляева-Станден пришла к выводу, что комплимент «представляет собою положительное высказывание, в котором говорящий отмечает что-либо хорошее/позитивное в собеседнике с целью сделать ему приятное, показать ему своё расположение и тем самым расположить его к себе» (Беляева-Станден, 2006, с. 156). С помощью таких фраз у инициатора появляется возможность установить и поддерживать доброжелательные отношения.

На данный аспект также обращает внимание и J. G. Loog, допуская, что комплименты часто применяются из принципа вежливости в межличностном общении (Loog, 2020). Следовательно, полагает автор, можно предположить, что субъекты общения могут делать комплименты неосознанно, используя готовые, заранее составленные клишированные фразы, или наоборот – осознанно, преследуя какую-либо цель.

Y. Dai и соавторы, рассматривая проблему последствий раскрытия личной информации (реакций на нее) в информационном пространстве, выявили, что ответное самораскрытие и комплименты раскрывающемуся – это те реакции, которые повышают качество общения, «способствуют близости» (Dai et al., 2016, с. 397). Человек становится уязвимым, раскрывая значимую для себя информацию партнеру, поэтому, тот, в свою очередь, (для того, чтобы вызвать еще большее доверие) – может применить в своей речи комплименты, тем самым, выражая свою заинтересованность, и стимулируя рассказ собеседника о себе. Авторы обращают внимание на то, что в таких ситуациях комплименты можно считать *способом выражения обратной связи*. Кроме того, утверждают они, люди думают о тех, кто дает им положительные отзывы, «как о более симпатичных, привлекательных, компетентных и умных» (Dai et al., 2016, с. 398). По этой причине, по мнению Y. Dai и соавторов, комплимент в большей степени оказывает влияние на развитие симпатии в любой диаде, чем «взаимное самораскрытие».

«Структура» комплиментарного взаимодействия достаточно проста. Согласно О. С. Иссерс, он содержит три главных элемента: субъект комплимента, объект комплимента, и предмет, по причине которого делается комплимент (Иссерс, 2008). Однако, форма «реализации комплимента» обуславливается

прагматическим контекстом, в который входит социальная и психологическая дистанция между субъектами общения, а также место и время.

Сравнительный анализ комплимента, лести и похвалы

Одним из важных моментов в исследовании комплимента как своеобразного явления, обладающего своей спецификой, являются попытки отделить его от сходных речевых высказываний. Исследования, посвященные анализу комплиментов, можно разделить по двум направлениям: разграничивающие понятия «комплимент», «лесть» и «похвала» и объединяющие их в один вербальный акт. На наш взгляд, каждый из этих феноменов не повторяет предыдущий, они существуют независимо друг от друга и имеют черты, по которым их можно различать.

Похвалу, как и комплимент, принимают за способ позитивного психологического воздействия. Ее противоположностью является «осуждение» (Loog, 2020). Похвала встречается не только в повседневной жизни. Н. А. Коваль и Е. А. Захарова в своей работе (Коваль и Захарова, 2004) утверждают, что похвала в деловом общении – не редкое явление, и ее используют старшие по возрасту либо по рангу, званию. В этом способе воздействия осуществляется «пристройка сверху» (позиция «над») (Шейнов, 2015). Именно поэтому полученная похвала может не доставлять удовольствия.

Говоря о «комплиментарности» как о форме проявления тактичности, Ю. А. Разинов утверждает, что «комплименты и похвалы лживы, но им все равно бывают рады» (Разинов, 2014, с. 20).

В. П. Шейнов, размышляя о специфике и эффективности комплиментов, находит их главное отличие от похвалы в том, что похвала – это всегда оценка, а комплимент – восхищение и удивление (Шейнов, 2015).

Лингвисты дифференцируют комплимент и похвалу по критерию цели высказывания: цель комплимента – сообщить о благорасположении, а цель похвалы – дать положительную оценку человеку (Иссерс, 2008).

Оказалась ли наша похвала успешной, мы определяем по реакции собеседника, вербальной или невербальной, иными словами, ждем принятия или отклонения оценки. В случае комплимента, результат всегда положительный, даже если партнер не согласен с высказыванием. Если похвала предполагает оценку человека, его знаний и умений, то предметом комплимента, считают исследователи, являются «вещи, дела, идеи и так далее, косвенно относящиеся к людям», как пишут Н. А. Коваль и Е. А. Захарова (Коваль, Захарова, 2004, с. 39). При этом увеличивается спектр причин, по которым человеку можно сделать комплимент. Отделяя лесть от комплимента, Н. А. Коваль и Е. А. Захарова приводят следующее отличие: «Лесть проста и понятна. Комплимент же наталкивает человека на размышления, на догадку» (Коваль, Захарова, 2004, с. 39).

Люди очень благосклонно реагируют на лесть (Чалдини, 2021) несмотря на то, что тот, кто произносит ее, возвышает собеседника над ним самим, осуществляя «пристройку снизу». Лесть, «фальшь которой сокрыта и неverifiedируется», представляет собой более грубую форму обмена ложью, по мнению Ю. А. Разинова (Разинов, 2014, с. 20). Рассуждая о субъектах, в общении которых преобладает лесть, автор обращает внимание на то, что «лесть необходима не только льстецу как «слабому», но и тщеславному как «сильному мира сего», причем не столько для «поглаживания» его эго (как в случае похвалы и комплимента), сколько для подтверждения начальственного статуса» (Разинов, 2014, с. 20).

Ф. Зимбардо и М. Ляйппе установили, что такие приемы, как лесть и мелкие «добрые» поступки (предложить чашку кофе, стакан воды или сигарету) позволяют сделать так, чтобы одному человеку захотелось довериться другому (Зимбардо и Ляйппе, 2001). Лесть – это угодлиное восхваление каких-либо достоинств человека, преувеличивающее их реальную ценность, для извлечения выгоды. В большинстве случаев льстят в адрес вышестоящего по положению или статусу, льстят тому, от кого зависит субъект.

Таким образом, комплимент, похвала и лесть схожи в том, что несут положительную окраску. Однако только в комплиментах сохраняются равные позиции между субъектами общения. Цель комплимента – сообщить собеседнику нечто приятное о делах, поступках, восхититься его идеями, не затрагивая личность и ее качества, чтобы наладить либо развить контакт с партнером. Приведем пример, который может служить высказыванием такого типа: «Ваша работа выглядит очень достойно!» Цель похвалы – сообщить адресату о положительной оценке его и его качеств, выбрав «позицию над». Например, высказывание: «Сегодня ты молодец!». С целью преувеличения достоинств партнера инициатор избирает форму лести и позицию «под». Лесть, в отличие от похвалы и комплимента, допускает не простое преувеличение качеств и умений, а обман или неискренность. Приведем пример: «Ты самая красивая девушка на свете!»

Комплимент как психологическое воздействие

В основе действия комплиментов, как утверждает Л. Ф. Голубева, «лежит психологический феномен внушения» (Голубева, 2015, с. 71). Таким образом, если человек часто будет слышать, что его работа всегда выполнена качественно, его идеи всегда креативны, он поверит в это, а появившаяся потребность совершенствоваться в этом вопросе лучше будет удовлетворяться, что вызовет положительные эмоции и стимул к выполнению тех или иных поручений.

Ф. И. Карташкова, Н. Б. Мальцева и А. А. Князева считают, что комплимент стоит рассматривать в качестве *манипулятивного приема* (Карташкова и др., 2017). Также существуют версии, сторонники которых полагают, что комплимент входит в такой вид психологического влияния, как *«формирование*

благосклонности» (Сидоренко, 2000; Loog, 2020), путем высказывания благоприятных суждений о человеке (Сидоренко, 2000; Саковская, 2017).

Наиболее полно, на наш взгляд, комплимент рассматривается в работе В. П. Шейнова. Он утверждает, что комплимент нельзя отнести к уже выделенным видам психологического воздействия, он независим от них и представляет собой отдельный, автономный способ психологического влияния на партнера (Шейнов, 2015). Автор аргументирует свою позицию тем, что комплимент, как и другое осознаваемое воздействие, имеет универсальную структуру. В нее входят: сбор информации об адресате (это необходимо для создания фактической основы комплимента, делающей его искренним); вовлечение в контакт путем активации положительных эмоций; фоновые факторы (состояние сознания собеседника, его функциональное состояние, привычные модели поведения в ответ на комплиментарные высказывания, а также факторы, связанные с доверием, высоким статусом и привлекательностью инициатора), мишени воздействия – основаны на удовлетворении актуальных потребностей партнера (потребность в одобрении, потребность в уважении и потребность в признании). Последний компонент в представленной В. П. Шейновым структуре – побуждение к активности, предполагающее, что за комплиментом должна последовать какая-то реакция.

Таким образом, на основе обзора теоретических исследований, нам представляется возможным рассматривать комплимент либо как разновидность, вариацию уже установленных видов психологического воздействия, либо как самостоятельный вид, имеющий свою собственную структуру и особенности.

Социально-психологические функции комплимента

На основании теоретического анализа отечественных и зарубежных источников мы попытались выделить основные социально-психологические функции комплимента, систематизировав представления авторов о нем.

1) Установление и поддержание доброжелательных отношений или гармонизация межличностных отношений является одной из важнейших функций комплимента, по мнению таких авторов, как О. С. Иссерс (2008), А. В. Бартош и Е. А. Нечаева (2008), Е. М. Doohan и V. Manusov (2004), так как он направлен на урегулирование или укрепление отношений.

Если ваш комплимент оказался уместен, то это станет одним из шагов установления первоначального контакта с собеседником и создания позитивного настроения для дальнейшего развития вашей беседы. Таким образом, комплимент уменьшает социальную дистанцию между взаимодействующими (Doohan, Manusov, 2004).

2) Оказание эмоциональной поддержки также является функцией комплиментов. Проведенное эмпирическое исследование А. О. Ариповой и Т. Л. Крюковой

выявило предпочтения 196 респондентов по получаемым и оказываемым формам эмоциональной поддержки: «комплимент» высоко оценивался личностью как форма получения эмоциональной поддержки «в связи с укреплением веры в себя, в свои силы и развитие мотивации для разрешения сложившихся трудностей» (Арипова, Крюкова, 2019, с. 105). Авторы подчеркивают, что получение поддержки в такой форме ожидается в первую очередь от супруга.

3) Соблюдение этикета. Основой комплиментарных высказываний является желание проявить вежливость. Комплимент, выполняя этикетную функцию, ориентирован на неконфликтное общение, он социально задан и культурно закреплен (Вострикова, 2008).

4) Исходя из определения комплимента В. П. Шейнова, где говорится о том, что это «небольшое преувеличение достоинств человека, о которых ему приятно слышать» (Шейнов, 2015, с. 10), можно предположить, что одна из функций комплимента – доставление удовольствия собеседнику. J. G. Loog проводил исследование комплиментов в цифровом пространстве и сделал вывод, что комплименты были направлены на то, чтобы «восхититься личностью», тем самым доставляя ей удовольствие (Loog, 2020, с. 61). Удовольствие сопровождается возникновением положительных эмоций, что тоже можно было бы выделить как отдельную функцию. Однако на наш взгляд, поднятие настроения в любом случае будет связано с доставлением удовольствия.

5) Удовлетворение потребностей партнера в признании и одобрении. Делая комплименты другим, мы помогаем им чувствовать себя значимыми, вызывая при этом улыбку или приятное удивление. Исследователи D. C. Marigold, J. G. Holmes, M. Ross пытались выявить связь уровня самооценки с принятием положительной обратной связи от романтических партнеров/супругов (Marigold et al., 2007). Посчитав, что люди с низкой самооценкой будут сопротивляться добрым словам партнера по отношению к ним, авторы провели 3 исследования. Оказалось, что испытуемые с заниженной самооценкой чувствовали себя довольно позитивно по отношению к высказыванию, к себе и к своему партнеру, когда выражали их значимость именно комплиментами – так же позитивно, как люди с завышенной самооценкой. Иначе говоря, они демонстрировали принятие комплиментов, чувствуя себя ценными для своего партнера, что повышало их уровень удовлетворенности романтическими отношениями.

Кроме того, комплименты высоко ценятся в романтических отношениях – обмен положительных эмоций и высказываний в форме комплимента является особенно ценным, иногда интимным ритуалом (Doohan, Manusov, 2004).

6) По мнению Е. С. Востриковой, следует выделить «созидательную (конструктивную) функцию комплимента в конфликтном дискурсе, которая проявляется, если в результате конфликта преодолеваются негативные или кризисные явления» (Вострикова, 2008, с. 98). Очень часто вовремя прозвучавший

комплимент может повлиять на дальнейшую жизнь человека, успокоив строгого начальника или сохранив хорошие отношения с супругом, оставляя стадию конфликта позади.

Представим ситуацию, где одна сотрудница пытается понизить авторитет другой всеми допустимыми способами по причине того, что она не хочет отдавать новой сотруднице свой заработанный тяжелым трудом статус лучшего работника – возникает конфликт. Осознав, что происходит между ними, новая сотрудница использует комплименты, чтобы настроить коллегу на нужный лад в разрешении возникшей ситуации, показав, что они не соперники, а партнеры, и должны в качестве стратегии избрать «сотрудничество».

7) Оказание психологического воздействия так же является функцией комплимента, так как он влияет на адресата, его эмоции, мысли и действия. Так, комплимент может выступать как способ осознаваемой или неосознаваемой манипуляции (Карташкова и др., 2017), как частный вид формирования благосклонности (Loog, 2020) и даже как самостоятельный вид психологического воздействия, имеющий свою структуру (Шейнов, 2015), в результате чего возникают как вербальные, так и невербальные ответы-реакции партнера.

Людам нравится видеть себя хорошими, достойными людьми. Партнер, который делает комплимент, удовлетворяет желание другого человека самосовершенствоваться и поэтому может восприниматься другим человеком как симпатичный и вызывающий доверие. Согласно Y. Dai, S. Y. Shin, N. Kashian, J. Jang, и J. B. Walther, даже людям, у которых отсутствует благоприятная самооценка и которые считают комплимент «неточным», тем не менее нравится человек, который делает им комплимент, и они хотят за это ему чем-то отплатить (Dai et al., 2016, p. 398).

N. K. Grant, L. R. Fabrigar и H. Lim было проведено два исследования, чтобы проверить влияние комплиментов на уступчивость партнера и выяснить, может ли симпатия объяснить их эффективность. Оба исследования показали, что комплименты повышают уступчивость по сравнению с контрольным состоянием, при этом механизмы симпатии не являются необходимыми для того, чтобы комплименты усиливали уступчивость (Grant et al., 2010).

8) Альтернатива другим речевым актам. Комплимент может быть использован вместо других речевых актов. Это одна из причин, по которой комплименты могут появляться на любой стадии разговора. Большинство из них появляются в начале речи, что указывает на то, что комплимент может быть произнесен в качестве альтернативы приветствию (Cordella et al., 1995). Также он может использоваться как благодарность и извинение. Замена благодарности и извинения комплиментом предполагает, что люди осознают необходимость поощрения слушателя, например, за предыдущую услугу (в случае благодарности) или улучшения его настроения за прошлые или будущие оскорбления (извинения) (Cordella et al., 1995).

Подводя итог, мы допускаем, что существуют и другие функции комплиментов в межличностном общении. Их выделение и изучение явится темой дальнейших исследований в данной области.

Обсуждение результатов

Проведенный анализ позволяет выделить следующие направления исследований, по которым можно судить о значимости комплиментов в межличностном общении.

Первое направление связано с различными подходами к исследованию феномена комплимента: лингвистический, психологический и междисциплинарный подходы.

Второе направление раскрывает разнообразие комплиментов через его сравнение с лестью и похвалой. В работах данного направления выделяются цели и причины, по которым могут создаваться комплимент, лесть и похвала, раскрываются их сходства и различия.

Третье направление связано с влиянием комплиментов на дальнейшее развитие межличностных отношений. В таких исследованиях комплимент рассматривается как способ психологического воздействия на личность. Анализ исследований показал, что свидетельств негативного влияния комплиментов недостаточно.

Заключение

На сегодняшний день комплимент является самым действенным механизмом выстраивания отношений с положительным знаком, не считая улыбки и называние человека по имени. Важность комплиментов, которые умело составлены и поданы, высока, так как они открывают массу возможностей в различных отраслях человеческой деятельности и являются довольно функциональными.

В результате проведенного анализа отечественной и зарубежной литературы по данной проблеме были сделаны следующие выводы.

Во-первых, комплимент представляет собой высказывание, в котором отмечаются положительные стороны результата деятельности (физической или интеллектуальной) собеседника с целью сделать ему приятное и тем самым расположить его к себе (Беляева-Станден, 2006).

Во-вторых, исследования, посвященные анализу комплиментов, можно разделить на два вида: разграничивающие понятия «комплимент», «лесть» и «похвала» и объединяющие их в один речевой акт. На наш взгляд, комплимент не является суммой похвалы и лести, также и последние, в свою очередь, не являются его разновидностями. Комплимент, похвала и лесть различаются по целям, предмету и выбору позиции, однако, схожи в том, что могут вызвать положительную реакцию.

В-третьих, анализ проведенных исследований позволил выделить основные, на наш взгляд, функции комплимента. К ним относятся: 1) установление и поддержание доброжелательных отношений или гармонизация межличностных отношений; 2) оказание эмоциональной поддержки; 3) соблюдение этикета; 4) доставление удовольствия собеседнику; 5) удовлетворение потребностей партнера в признании и одобрении; 6) конструктивная или созидательная (в конфликтном дискурсе); 7) оказание психологического воздействия; 8) альтернатива другим речевым актам.

Тема комплиментов в науке еще недостаточно изучена, она требует дальнейшего рассмотрения и более углубленного анализа с точки зрения психологии. К примеру, еще не разработаны классификации комплиментов, которые бы раскрывали их психологическое содержание. Дальнейшие исследования, в том числе эмпирического характера, помогут уточнить выдвинутые нами предположения о функциях комплимента, выделить новые функции, более полно исследовать данный феномен.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов

Литература

Арипова А. О., Крюкова Т. Л. Эмоциональная поддержка: о понятии и формах // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2019. Т. 25, №2. С. 102–107. doi: [10.34216/2073-1426-2019-25-2-102-107](https://doi.org/10.34216/2073-1426-2019-25-2-102-107)

Бартош А. В., Нечаева Е. А. Комплимент как главное средство гармонизации межличностных отношений // Вестник гуманитарного факультета Ивановского государственного химико-технологического университета. 2008. №3. С. 139–147.

Беляева-Станден Е. И. Гендерные особенности комплимента россиян // Вопросы психолингвистики. 2006. №4. С. 155–170.

Вострикова Е. С. Функционирование комплимента в конфликтном дискурсе // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2008. № 83. С. 96–99.

Голубева Л. Ф. Социально-психологические основы управления трудовым коллективом // Вестник ТГУ. Серия: Гуманитарные науки. 2015. №2 (142). С. 66–73.

Дьякова К. Ю. Комплимент как элемент речевого этикета в аспекте межкультурной коммуникации // Русистика. 2015. №1. С. 41–46.

Зимбардо, Ф., Лайпте, М. Социальное влияние: пер. с англ. СПб: Питер, 2001. 448 с.

Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.

Карнеги Д. Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей. Минск: Попурри, 2020. 368 с.

Карташкова Ф. И., Мальцева Н. Б., Князева А. А. Compliment как интенциональное состояние и как манипулятивный прием // Вестник РУДН. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. 2017. Т. 8, № 1. С. 106–114. doi: [10.22363/2313-2299-2017-8-1-106-114](https://doi.org/10.22363/2313-2299-2017-8-1-106-114)

Коваль Н. А., Захарова Е. А. Способы психологического воздействия на персонал // Вестник ТГУ. Серия: Гуманитарные науки. 2004. № 3. С. 37–40.

Разинов Ю. А. Социальный обмен ложью // Вестник Самарского государственного университета. 2014. Т. 20, № 5 (116). 20–24.

Саковская О. Н. Психология воздействия: практикум. Ярославль: ЯрГУ, 2017. 40 с.

Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Социальная психология в трудах отечественных психологов: СПб.: Питер, 2000. С. 148–170.

Чалдини Р. Психология влияния. 5-ое изд. СПб.: Питер, 2018. с. 336.

Шалюхина А. В. Compliment и похвала как проявления эмпатии в испанском языке // Русистика. 2017. Т. 15, № 1. С. 91–102. doi: [10.22363/2313-2264-2017-15-1-91-102](https://doi.org/10.22363/2313-2264-2017-15-1-91-102)

Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 192 с.

Шейнов В. П. Неотразимый комплимент. Безотказные приемы влияния. СПб.: Питер, 2015. 337 с.

Cordella M., Large H., Pardo V. Complimenting behavior in Australian English and Spanish speech // Multilingual. 1995. Vol. 14, Issue 3. P. 235–252. doi: [10.1515/mult.1995.14.3.235](https://doi.org/10.1515/mult.1995.14.3.235)

Dai Y., Shin S. Y., Kashian N., Jang J., Walther J. B. The Influence of Responses to Self-Disclosure on Liking in Computer-Mediated Communication // Journal of Language and Social Psychology. 2016. Vol. 35 Issue 4. P. 394–411. doi: [10.1177/0261927X15602515](https://doi.org/10.1177/0261927X15602515)

Doohan E.-A. M., Manusov V. The communication of compliments in romantic relationships: An investigation of relational satisfaction and sex differences and similarities in compliment behavior // Western Journal of Communication. 2004. Vol. 68, Issue 2. P. 170–194. doi: [10.1080/10570310409374795](https://doi.org/10.1080/10570310409374795)

Grant N. K., Fabrigar L. R., Lim H. Exploring the Efficacy of Compliments as a Tactic for Securing Compliance, Basic and Applied Social Psychology. 2010. Vol. 32, Issue 3. P. 226–233. doi: [10.1080/01973533.2010.497456](https://doi.org/10.1080/01973533.2010.497456)

Loor, J. G. The Compliment as a Social Strategy: a Discourse Analysis of On-line Compliments and Insults // Odissea. 2020. Issue 20. P. 35–64. doi: [10.25115/odisea.v0i20.2834](https://doi.org/10.25115/odisea.v0i20.2834)

Marigold, D. C., Holmes, J. G., Ross, M. More than words: Reframing compliments from romantic partners fosters security in low self-esteem individuals.

Journal of Personality and Social Psychology. 2007. Vol. 92 Issue 2. P. 232–248. doi: [10.1037/0022-3514.92.2.232](https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.232)

References

- Aripova, A. O., & Kryukova, T. L. (2019). Emotional support: the concept and forms. *Vestnik of Kostroma state university. Series: Pedagogy. Psychology. Sociokinetics*, 25(2), 102–107. doi: [10.34216/2073-1426-2019-25-2-102-107](https://doi.org/10.34216/2073-1426-2019-25-2-102-107) (in Russ.).
- Bartosh, A. V., & Nechaeva, E. A. (2008). Compliment as the main means of harmonization of interpersonal relation. *Vestnik of the Faculty of Humanities of the Ivanov State Chemical and Technology University*, 3, 139–147. (in Russ.).
- Beliaeva-Standen, E. I. (2006). Gender peculiarities of Russians' compliments. *Journal of Psycholinguistics*, 4, 155–170. (in Russ.).
- Carnegie, D. (2020). *How to Win Friends and Influence People*. Minsk: Popurri. (in Russ.).
- Cialdini, R. (2018). *Psychology of Influence (5th ed.)*. St. Petersburg: Piter. (in Russ.).
- Cordella, M., Large, H., & Pardo, V. (1995). Complimenting behavior in Australian English and Spanish speech. *Multilingual*, 14(3), 235–252. doi: [10.1515/mult.1995.14.3.235](https://doi.org/10.1515/mult.1995.14.3.235)
- Dai, Y., Shin, S. Y., Kashian, N., Jang, J., & Walther, J. B. (2016). The Influence of Responses to Self-Disclosure on Liking in Computer-Mediated Communication. *Journal of Language and Social Psychology*, 35(4), 394–411. doi: [10.1177/0261927X15602515](https://doi.org/10.1177/0261927X15602515)
- Dooohan, E.-A. M., & Manusov, V. (2004). The communication of compliments in romantic relationships: An investigation of relational satisfaction and sex differences and similarities in compliment behavior. *Western Journal of Communication*, 68(2), 170–194. doi: [10.1080/10570310409374795](https://doi.org/10.1080/10570310409374795)
- Dyakova, K. Y. (2015). Compliment as Element of Speech Etiquette in the Aspect of Intercultural Communication. *Russian Language Studies*, (1), 41–46. (in Russ.).
- Golubeva, L. F. (2015). Social and psychological basics of management by working collective. *Tambov University Review. Series: Humanities*, 2(142), 66–73. (in Russ.).
- Grant, N. K., Fabrigar, L. R., & Lim, H. (2010). Exploring the Efficacy of Compliments as a Tactic for Securing Compliance. *Basic and Applied Social Psychology*, 32(3), 226–233. doi: [10.1080/01973533.2010.497456](https://doi.org/10.1080/01973533.2010.497456)
- Issers, O. S. (2008). *Communication strategies and tactics of Russian speech (5th ed.)*. Moscow: LKI Publishing House. (in Russ.).
- Kartashkova, F. I., Maltseva, N. B., & Knyazeva, A. A. (2017). Compliment as intentional state and a manipulative device. *RUDN Journal Of Language Studies, Semiotics And Semantics*, 8(1), 106–114. doi: [10.22363/2313-2299-2017-8-1-106-114](https://doi.org/10.22363/2313-2299-2017-8-1-106-114) (in Russ.).
- Koval, N. A., & Zakharova, E. A. (2004). Ways of influencing personnel psychologically. *Tambov University Review. Series: Humanities*, 3, 37–40. (in Russ.).

Loor, J. G. (2020). The Compliment as a Social Strategy: a Discourse Analysis of On-line Compliments and Insults. *Odisea*, 20, 35–64. doi: [10.25115/odisea.v0i20.2834](https://doi.org/10.25115/odisea.v0i20.2834)

Marigold, D. C., Holmes, J. G., & Ross, M. (2007). More than words: Reframing compliments from romantic partners fosters security in low self-esteem individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(2), 232–248. doi: [10.1037/0022-3514.92.2.232](https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.232)

Razinov, Y. A. (2014). Social exchange of lie. *Vestnik of Samara state university*, 5 (116), 20–24. (in Russ.).

Sakovskaja, O. N. (2017). *Impact Psychology: Practicum*. Yaroslavl: YarGU. (in Russ.).

Shalyukhina, A. V. (2017). Compliment and praise as manifestations of empathy in Spanish. *Russian Language Studies*, 15(1), 91–102. doi: [10.22363/2313-2264-2017-15-1-91-102](https://doi.org/10.22363/2313-2264-2017-15-1-91-102) (in Russ.).

Sheinov, V. P. (2015). *An irresistible compliment. Fail-safe methods of influence*. St. Petersburg: Piter. (in Russ.).

Shevchuk, D. A (2006). *Business communication: Training manual*. Rostov-on-Don: Phoenix. (in Russ.).

Sidorenko, E. V. (2000). Personal influence and opposition to others' influence. In A. L. Svenzizki (Ed.), *Social Psychology in the works of Russian psychologists* (pp. 148–170). St. Petersburg: Piter. (in Russ.).

Vostrikova, E. S. (2008). Functioning of a compliment in the conflict discourse. *Izvestia: Herzen Leningrad State Pedagogical Institute*, 38(82-1), 96–99. (in Russ.).

Zimbardo, P., & Leippe, M. (2001). *Social influence* (Trans.). St. Petersburg: Piter. (in Russ.).