

А.Кисель, студ.,
Институт филологии КНУ имени Тараса Шевченко, г. Киев

**ВРЕМЯ И ПРОСТРАНСТВО В РОМАНЕ ДИАНЫ СЕТТЕРФИЛД
«ТРИНАДЦАТАЯ ЛЕГЕНДА» И ИХ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ
В УКРАИНСКОМ ПЕРЕВОДЕ**

В статье рассматриваются авторские способы выражения временных и пространственных характеристик романа Дианы Сеттерфилд «Тринадцатая легенда» и анализируются способы их передачи в украинском переводе. Сделан вывод о том, что роман является попыткой создать новый придуманный хронотоп, в котором время и пространство раскрываются по собственным законам.

Ключевые слова: *время, пространство, хронотоп, постмодернизм, анти-хронотоп, перевод.*

A.Kysil, Student,
Institute of Philology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

**TIME AND SPACE IN THE NOVEL «THE THIRTEENTH TALE»
BY DIANE SETTERFIELD AND THEIR REPRODUCTION
IN THE UKRAINIAN TRANSLATION**

The article reviews the author's means of expressing time and space characteristics in the novel by Diane Setterfield «The Thirteenth Tale» and analyses the ways of conveying them in the Ukrainian translation

Key words: *time, space, chronotope, postmodernism, anti-chronotope, translation.*

УДК 811.161.2' 1' 33 : 316.77

Климентова О.В., д.філол. н., доц.,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

**ФАТИЧНА ФУНКЦІЯ МОВИ В АСПЕКТІ УСВІДОМЛЮВАНИХ
І НЕУСВІДОМЛЮВАНИХ ЧИННИКІВ КОМУНІКАЦІЇ**

Статтю присвячено аналізу фатичної (контактоствановлювальної) функції мови із залученням новітньої інформації про усвідомлені й неусвідомлені чинники комунікації. Особлива увага приділяється регулятивним чинникам мовленнєвого акту.

Ключові слова: *фатична функція, перемовний процес, тактика, стратегія, емотивна кореляція, маніпулятивна риторика.*

Як соціальне явище мова реалізує низку функцій. Вони неодноразово ставали об'єктом наукового осмислення мовознавців (Звєгінцев В., Калашникова Л., Мацьків П., Мозговий В., Степанов Ю., Якобсон Р. та ін.). Водночас напрацювання новітніх

напрямів мовознавчої науки, таких як комунікативний, дискурсивний, сугестивний, синергетичний, етнолінгвістичний, лінгвофілософський тощо, розвинуті в наукових студіях Апресьяна Ю., Блакара Р., Гримака Л., Жайворонка В., Желтухіної М., Іссерс О., Караулова Ю., Ковалевської Т., Компанцевої Л., Лакоффа Дж., Манакіна В., Сєдова К., Слухай Н., Черепанової І. та ін., умотивовують залучення до аналізу цих функцій нової інформації. Це зумовлює актуальність підходу, що розвивається у статті.

Носіями мови її функції усвідомлюються нерівномірно. Традиційно акцентуються **комунікативна й інформативна** як базові, що забезпечують засіб й алгоритм спілкування в межах певної спільноти. Водночас частина функцій у свідомості користувачів позиціонуються як периферійні. Через це й потенціал таких функцій використовується безсистемно. Сучасні дослідження впливового потенціалу мови, зокрема й сугестивного, який забезпечує пролонговані програмувальні ефекти, виявили багато лакун в усвідомленні ролі мовних навичок та уминь у кар'єрній успішності, гармонійних міжособистісних стосунках, ефективній комунікації в будь-якій сфері й покращенні якості життя в цілому.

Поглиблення знань про функції мови у комплексі усвідомлюваних і неусвідомлюваних складників комунікації дає змогу більш осмислено й ефективно користуватися впливовим потенціалом мови для фахового й побутового спілкування.

Фатична функція втілює здатність установлювати контакти, використовуючи мовні засоби. Відкритість чи закритість до нових контактів, яка реалізується у відповідних поведінкових патернах і мовних уміннях, – значущий параметр фахової успішності у багатьох сферах життєдіяльності: бізнес, політика, страхування, психологія, спортивний сервіс, журналістика, медицина, педагогіка, армія тощо. Мовна діяльність, яка розгортається на тлі слабого контакту або його відсутності, не може вважатися ефективною комунікацією. Створити контакт, утримувати його певний час, керувати ним і припинити у потрібний момент, використовуючи можливості мови, по суті є вмінням формувати позитивну чи негативну установку на комунікацію.

Установка – це тимчасовий стан, який сприяє формуванню в індивіда певної реакції. Цей стан може вербалізуватися інструментами втілення фатичної функції. Він може виникати під впливом вимог завдання у формі відкритих чи прихованих інструкцій або під впливом контексту, очікувань чи попереднього досвіду. На більш високих когнітивних рівнях установка може змінювати патерн інформації, що сприймається, сутність того, що сприймається, або вірогідність того, що конкретне завдання буде вирішене [3, 944]. Розрізняють установки на увагу та на сприйняття. Установка на увагу – це стан, завдяки якому у спостерігача з'являється готовність до прийому інформації певного типу або з певного каналу. Ця готовність може ініціюватися вербальними засобами. Установка на увагу може мати позитивні чи негативні наслідки. У цілому інформація того типу, на який спостерігач налаштований, обробляється більш точно та з більш коротким часом реагування [3, 944]. І навпаки, інформація, на яку установка не сформована, може взагалі ігноруватись або вільно інтерпретуватись. У свою чергу, установка на сприйняття вважається сформованою, коли суб'єкт сприймає стимули у відповідності з очікуваннями та контекстом. Якщо вона не сформована, то певні стимули можуть залишатися невидимими, тобто ігноруватися [3, 944]. Отже, одиниці мовлення,

що використовуються з метою встановлення й підтримання комунікативного контакту, безпосередньо задіяні в активації різних типів установки й впливають на рівень її формування. Це підвищує їхній комунікативний статус.

Окрім того, вміння й навички встановлювати контакти застосовуються мовцями як інструмент нейролінгвістичного програмування. Так звана неориторика створює численні додаткові перспективи для комунікаторів, адже полегшує латентне впровадження комунікативних тактик і стратегій, спрямованих на підтримання того чи іншого типу взаємодії.

Але фатична це ще й етикетна функція, важлива для регуляції комунікативних процесів. У спілкуванні ми завжди звертаємо увагу на те, як до нас звертаються, вітаються й прощаються, чи вітаються й прощаються взагалі, вибачаються чи не помічають, вдаються до компліментарних висловлень чи ігнорують, піднімають самооцінку чи приносять тощо. Все це важливі маркери комунікативної модальності, що активно формують наші поведінкові реакції, мають програмувальний і пролонгований характер.

Ефективність мовленнєвих контактів умотивовується узгодженістю стратегій і тактик спілкування, прийнятною для комунікативної ситуації тональністю, зацікавленістю у предметі обговорення, вербальною (невербальною) підтримкою учасників тощо. Саме інструментарій фатичної функції полегшує виконання цих умов.

До інструментів утілення функції належать: апелятиви, вітання, вибачення, нагадування, розмови про погоду, оцінні висловлення, зокрема й компліментарні, номінації різного ступеня категоричності, директивні висловлення, прохання, займенники та інші мовленнєві одиниці регулятивного характеру.

Усвідомлення комунікативного значення фатичної функції є неповним без урахування різних типів спілкування, зокрема й конфліктного. Конфлікт як повноправна частина комунікативного дискурсу спрямований на послаблення, розрив чи модифікацію контактів за посередництва мовних засобів. За цих умов фатична функція трансформується у свою протилежність. Стратегії і тактики конфліктного дискурсу мають прикладний характер і застосовуються в бізнес-комунікації, політичній риторичі, міжнародних стосунках, інформаційних війнах тощо. Вивчення антифатичної функції мови є однією з перспектив подальших досліджень проблеми.

Особливої значущості мовленнєві вміння скеровувати стосунки в потрібному напрямку набувають у дипломатичній практиці, ширше в будь-якому процесі перемовного характеру, коли є необхідність недопущення конфлікту. Завдяки цим умінням з'являється можливість трансформувати проблемні аспекти комунікативної взаємодії в бік більшої узгодженості й блокувати небажані варіанти: непорозуміння, суб'єктивні тлумачення, замовчування, вербальну агресію, саботаж тощо. За таких умов, скажімо, стратегія отримання інформації вже не може бути заблокована стратегією ненадання інформації, а тактика прямого запитання – ухиленням від прямої відповіді.

Тональність спілкування може прагматично формуватися за рахунок вербальної активації різних емоцій. Так, початковий етап перемовин зазвичай більшою мірою корелює з напругою й боротьбою й латентною конфліктністю, аніж із готовністю до кооперації. Така емотивна кореляція живиться страхом поразки, браком інформації, слабкістю чи силою позицій, гіперболізацією суперечливих аспектів, недооцінкою впливового статусу

комунікантів, особистісними стосунками тощо. У перемовинах, особливо в ситуації їх неефективності, особливого значення набувають уміння латентно зменшити рівень конфліктності й гармонізувати перемовний процес. Інструментом досягнення цієї мети може виступати динамічна емотивна кореляція, що корелює з вербальною сутєністю.

Використання потенціалу фатичної функції з акцентуванням оцінних регуляторів дає змогу трансформувати емотивне тло перемовин і перетворити страх чи напругу на зацікавлення пропозиціями іншої сторони. Величезний досвід подібної вербалізації емоцій утримують сакральні тексти, зокрема й молитви [2]. Базовою ознакою емотивної кореляції молитовних текстів є пліромність – дифузне зрощення різнополюсних емоцій. Завдяки здатності вербалізаторів емоцій змінювати емотивний модус на протилежний, латентно забезпечується здорова динаміка контрастивних станів психіки, їх своєрідне перетікання й поглинання. Крім терапевтичності впливу, подібна вербалізація емоцій сприяє розвитку емоціонального інтелекту. Досвід омовлення почуттів у сакральних текстах піддається верифікації. Він може бути винесеним за межі ритуальної практики і застосованим в інших комунікативних дискурсах, зокрема й перемовному.

Емотивна релевантність є природним для мови механізмом створення широкого спектру конотацій. Тому покрокова динамізація емоційної сфери реципієнтів через вербальну активацію негативних емоцій та їх наступну трансформацію в позитивні переживання може інтенсифікувати перемовний процес.

3-поміж рекомендацій, які даються фахівцями для таких ситуацій, є поради «дозволити опоненту випустити пару» й не уникати емоційного реагування. Водночас і собі «дозволити говорити про почуття», «не захищати свої ідеї, а заохочувати критику й поради» тощо [4]. Покрокова вербалізація різнопланових емоцій забезпечує в реципієнта відчуття цілісного й повного переживання. Воно, у свою чергу, відкриває доступ до збалансованих і благодатних станів психіки.

Прагматичний статус подібних порад забезпечується фразами етикетного характеру на кшталт: «Ми поділяємо Вашу стурбованість»; «Ми поділяємо Ваші почуття»; «Ми готові поїхати, коли Вам буде зручно»; «Чи дозволите поставити Вам кілька запитань, аби переконатися у достовірності Вашої інформації»; «Дозвольте повернутися до цієї розмови трохи згодом, після перевірки достовірності Вашої інформації»; «Перевіримо, чи правильно я вас розумію»; «Спробую Вам розповісти, де у мене виникають труднощі у розумінні Ваших аргументів»; «Ми цінуємо те, що Ви для нас зробили»; «Мати з Вами справу було приємно»; «Ми високо цінуємо справедливість»; «Справедливість вище за все» тощо [4].

У багатьох випадках розрядити емоції може вибачення, навіть у разі невизнання персональної відповідальності або й з огляду на чиїсь наміри завдати шкоди: «Даруйте»; «Вибачте, кожен може помилитися», «Перепрошую, спробуємо ще раз в усьому розібратися», «Перепрошую, можливо, Ви маєте підстави для цих слів, але у мене не вистає певної інформації, скажіть...». Вибачення – це недорогий, але вдячний спосіб впливу на ситуацію, визнають фахівці [4].

Важливе значення мають і засоби експлікації вербальної підтримки співрозмовників: «Будь ласка, виправте мене, якщо я помиляюся»; «Ми цінуємо Ваші спроби розібратися...»; «Для нас важливо подивитися на ситуацію Вашими очима»; «Зараз у нас

є можливість помінятися ролями й поставити всі свої запитання»; «Що Вас спонукало до такого запитання?»; «Поясніть, чому Ви в це вірите?») Маючи етикетний характер, вони латентно сприяють толерантності діалогу, знижують рівень конфронтаційності.

Окрім того, корисним для ефективного підтримання вербального контакту є вміння виявляти увагу до чужого мовлення. Стандартна техніка добросовісного слухання полягає в тому, щоби вчасно подавати знаки зацікавленості у спілкуванні: просити опонента щось прояснити, повторити якісь ідеї, щось перепитати, вживати вислови типу: *невже, як це, правда, он воно як, зрозуміло, отакої, так* тощо. Корисно також частіше вдаватися до похвали й різних форм вербальної підтримки (*маєте рацію, Ваша правда, схвалюю, підтримую, молодець, добре, розумно, нормально, класно, цікаво, так-так* тощо), адже вони спонукають до того, що опонент і надалі буде намагатися заслужити їх.

Не варто недооцінювати вплив компліментарних висловлень. Вони суттєво збільшують можливості порозумітися: *«а Ви, як справжній фахівець (знавець, метр, авторитет) з... , могли б прокоментувати...»*; *«дозвольте поцікавитися Вашою думкою, як людини неупередженої (незалежної, об'єктивної, правдолюбця, шукача істини тощо)»*, *«Ви дивовижні!»*, *«Ви мене вразили!»*, *«Неперевершено!»*, *«Це було геніально, чудово, оригінально, талановито»*, *«Дивовижно виглядаєте»* тощо. Фахівці розрізняють численні семантичні різновиди маніпулятивно спрямованих компліментів: компліменти стосовно вмінь, здібностей, можливостей та заслуг співрозмовника; компліменти, що характеризують інтелектуальні якості адресата; компліменти із загальною позитивною оцінкою співрозмовника; компліменти на позначення моральних якостей адресата; компліменти щодо зовнішності співрозмовника; компліменти з акцентом на ділових якостях та професійній майстерності комунікативного партнера; компліменти з відзначенням предметів, об'єктів чи осіб, що мають відношення до адресата; компліменти на позначення рис характеру співрозмовника, його індивідуальних особливостей; компліменти стосовно імені адресата; комплексні компліменти; непрямі компліменти тощо [5]. Впливова сила компліментів спричиняється їхньою дотичністю з Я-концепцією – уявленнями особи про себе саму. Підтвердження чи посилення цих уявлень або руйнування їх негативних аспектів і заміна на позитивні зазвичай мають терапевтичний вплив. Прагматичне значення компліментів полягає у гармонізації спілкування. У свою чергу, антикомпліменти – висловлення, що розкритують позитивні уявлення особи про себе, ефективно впливаючи, руйнують контакти, ображають, псують стосунки й породжують конфлікти.

Впливовий потенціал фатичної функції формують і символічні жести. Дружня записка, висловлення співчуття, привіти дружині/чоловіку, батькам, дітям, онукам та ін., спільний обід зі словами подяки за смачну їжу, потискання руки зі словами: *«Радий бачити»*, *«Стічуваю»*, *«Тримайтеся»*, *«Все чудово організовано»*, *«Ми за Вас»* тощо – усе це може бути підставою для зняття напруженої ситуації мінімальними вербальними зусиллями. Ефективно підтримувати вербальний контакт дають змогу: апелювати: *пане..., добродію, вельмишановний, «шановний», «любий», «друже», «брати й сестри»* тощо; засоби інтимізації: *«сердечно вітаю»; «сердечно дякую»; «на знак моєї вдячності хочу...», «Бережи Вас Господь»; «тільки для Вас», «спеціально для Вас», «тільки між нами»; «як винажок»; «як мені приємно»; «сьогодні особливий день»; «скажу як*

Ваши друзі»; «різниця у віці велика, тому маю право сказати...»; «згадуючи Вас у наших молитвах, просимо і Ваших святих молитов...» тощо; оцінні суперлятиви: *«Ваш виступ якнайкраще пояснює Вашу позицію»; «ми високо цінуємо Вашу відвертість»; «Вас завжди дуже цікаво слухати»; «з Вашими аргументами не посперечаюся»; «Дозвольте вітати Вас вічним і сповненим радості вітанням – Христос Воскрес!»; «Ви бездоганно підготувалися»; займенники, що використовуються з інклюзивною функцією: «ми в цьому єдині», «нам необхідно чути один іншого»; «я цілком з Вами погоджуюся»; «ми поділяємо Вашу стурбованість»; повтори: *«Шкода, що ви прослухали, можливо, навіть свідомо прослухали основну думку. Повторюю...»; «Можливо, стомив Вас своєю доповіддю й Ви прослухали, тому повторюся...»;* маркери об'єктивності мовця: *авжеж, зрозуміло, дійсно, так, ясно* тощо.*

У свою чергу, завершити спілкування в потрібний момент (не раніше й не пізніше) дають змогу вибачення й завуальовані пропозиції: *«Вибачте, що затримую Вас, але є ще кілька запитань»; «Даруйте, що тільки зараз задаю важливе питання. Скажіть, будь ласка...»; «Вибачте, можливо, я щось пропустив, але скажіть, будь ласка...»; «Шкода, що Ви промовчали про...»* тощо.

Водночас для адекватного сприйняття й ефективної комунікації слід уникати відвертих загравань із реципієнтом та надмірних улесливих зауважень на його адресу, бо це змушує насторожитися й засумніватися у щирості мовця.

Залежно від цілей мовця, вербалізатори фатичної функції можуть використовуватися для інтенсифікації як гармонізаційних аспектів спілкування, так і маніпулятивних. До жорстких маніпулятивних форм тиску на реципієнта належать психотехніки «бомбардування любов'ю» та «лестощі». Їх застосування спекулятивно формує чи акцентує емоційно-оцінний статус інформації. Ці техніки дають змогу офіційну чи нейтральну комунікацію зробити неформальною. Приміром, є можливість швидко скоротити дистанцію між комунікантами й штучно створити ілюзію максимальної дружності й довіри, інтимності, щирості, цілковитого прийняття, персональної значущості, обраності, родинного взаєморозуміння, тепла й підтримки або, навпаки, немотивованої ворожості чи збайдужілості у стосунках. Подібні стани зменшують критичність сприйняття реципієнта. Як результат, він стає більш керованим, а його поведінка – програмованою. Фатична функція мови за цих умов зрощується з маніпулятивною – волонтаризованою, сугестивною. Вона задіяна в ефектах програмування свідомості, створення «мовленевих шумів», «вербальної ентропії», «конфліктної комунікації» тощо, бо вербальний вплив корелює як із семантикою, так і кількісними параметрами. Приклади такого застосування етикетних конструктів і регулятивів дає, зокрема, культова діяльність.

Так, накопичення однотипно маркованих апелювативів, об'єднаних семантичною кореляцією з ядерним концептом, дає змогу швидко наростити значимість реципієнта. Наприклад, лідерка тоталітарної секти «Біле братство» Марія Деві Христос, маючи намір навіть у в'язниці зберегти контроль над членами групи, в листах до них у якості звертання використовувала слова: *«Мир Вам, Діти мої! Пишу до тих, хто має Вищий Дар: Вірувати у Матір Світу, йти за Мною, Нести Свої Хрести Безупинно, Страждати за М'я Мое, Нести Істину людям»*. Натомість себе вона позиціонувала як матір – дуже близьку, авторитетну й вірну людину, контакт з якою до того ж

робить унікальними й самих адресатів послання. Для цього вона маніпулятивно використовувала особові займенники, що фіксували близькі стосунки й матеріалізували фізичну присутність авторки послання (*мої, за Мною, Моє*), нав'язувала суб'єктивні тлумачення (*Дар: Вірувати у Матір Світу, йти...*), експлуатувала потенціал привабливих понять (*Вищий Дар, Матір Світу, Істину*), латентно спонукала до дієвих моделей наслідування (*Вірувати..., йти..., Нести..., Страждати..., Нести...*), створювала ілюзію масовості сектантського руху прихильників, трансформуючи фразеологізми (*Нести Свої Хресту*) тощо.

Така самопрезентація гіперболізувала роль очільниці групи у житті адресатів послання, штучно нарощувала її авторитет, створювала ореол святості, жертвності й потужно посилювала зв'язок між нею та членами секти з метою тотального контролю над ними. Прошлася Марія Деві Христос словами: «*Будьте мужніми, Мої Вірні! Я – з Вами! В Серці! На Хресті! Хай Будуть з Вами Вічна Любов і Благодать! Ваша Матір Миру, Віра. Надія. Любов. І Матір Софія*». Як засвідчують приклади, й у прощанні має місце ефект «мовленневого шуму». Його мета – нав'язати почуття вірності, нівелювати страх перед стражданнями й навіть смертю, дистанційно закріпити свою присутність у середовищі прихильників, позиціонувати себе як мегацінність для цих людей.

Отже, глибше розуміння ролі фатичної функції мови дає змогу оцінити її значний комунікативно-прагматичний потенціал, позитивні й негативні аспекти використання. Цей потенціал полягає у здатності трансформувати комунікативну ситуацію відповідно до актуальних викликів за рахунок висловлення симпатії, апеляції до почуттів, утримання (передання, нав'язування, перехоплення, відбирання, заохочення) ініціативи у спілкуванні, створення додаткових можливостей, керування увагою співрозмовника, динамічної емотивної кореляції тощо. Вміння й навички оперувати мовними засобами, обтяженими етикетною, контактостановлювальною, регулятивною функціями, потужно розвивають лінгвокомунікативну компетенцію користувача мови, підвищують його фахову конкурентоздатність й розширюють поле особистісного впливу в будь-яких стосунках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бредемайер К. Черная риторика / К. Бредемайер; Пер. с нем. – 3-е изд. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 224 с.
2. Климентова О.В. Вербальна сугестія та емоції (на матеріалі українських молитов) // О. В. Климентова. – К.: Карбон ЛТД, 2012. – 320 с.
3. Психологическая энциклопедия. 2-е изд. / Под ред. Р.Корсини, А.Ауэрбаха. – СПб.: Питер, 2003. – 1096 с.
4. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – Электронный ресурс. Доступ на сайті: http://royallib.ru/book/fisher_rodger/put_k_soglasiyu_ili_peregovori_bez_porageniya.html
5. Шкіцька І.Ю. Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект / І.Ю. Шкіцька. – К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2014 р.

Климентова Е.В., д.филол.н.,
Институт филологии КНУ имени Тараса Шевченка, г. Киев

ФАТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ЯЗЫКА В АСПЕКТЕ ОСОЗНАВАЕМЫХ И НЕОСОЗНАВАЕМЫХ ФАКТОРОВ КОММУНИКАЦИИ

В статье анализируется фатическая (контактоустанавливающая) функция языка с привлечением новой информации об осознаваемых и неосознаваемых факторах коммуникации. Особое внимание уделяется регулятивным факторам управления коммуникативным актом.

Ключевые слова: *фатическая функция, переговорный процесс, тактика, стратегия, эмотивная корреляция, манипулятивная риторика.*

Klymentova O.V., Doctor of Philol.Sci.,
Institute of Philology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

PHATIC FUNCTION OF LANGUAGE AND CONSCIOUS AND SUBCONSCIOUS FACTORS OF COMMUNICATIVE ACTIVITY

The function of contacts' establishment, that is based on the conscious and subconscious aspects of communicative activity, is examined in the article. Considerable attention is spared to the regulative possibilities which are implemented in a communicative activity.

Key words: *function of contacts' establishment, negotiations, tactics, strategy, emotive correlation, manipulative rhetorics.*

УДК 811.112.2-115'42:811.161.2

Ковальова Т.П., к. філол. н., доц.,
Житомирський державний університет імені Івана Франка

РЕАЛИЗАЦИЯ КАТЕГОРИИ АДРЕСОВАННОСТИ В СЛОГАНАХ НИМЕЦКОЙ ТА УКРАЇНСЬКОЇ ПОЛІТИЧНОЇ РЕКЛАМИ

У статті досліджуються вербальні засоби вираження категорії адресованості в німецьких та українських політичних слоганах. Проаналізовано лексичні й граматичні маркери експліцитного та імпліцитного способів вираження адресата та визначена їх роль в реалізації комунікативно-прагматичного змісту слоганів. У процесі зіставного аналізу способів мовної репрезентації адресата виявлені специфічні особливості досліджуваних національних політичних дискурсів.

Ключові слова: *політична реклама, політичний слоган, адресат, адресованість, імпліцитна інформація.*

У мовленні як одному з видів комунікативної діяльності людини проявляється як фактор адресанта (його психологічний стан, знання, приналежність до певного соціального прошарку тощо), так і фактор адресата, на якого власне розраховане мовлення [Кубрякова 1991, 18; Анопина 1997, 116]. Під терміном «адресат» розуміють «особу/особи,