

федерального президента Кюлера (*So bleiben Sie uns Vorbild. Lieber Herr Rau, wir danken Ihnen heute dafür. Wir danken Ihnen für Ihren großen Dienst an unserem Land.*)

Як згадувалося вище, одиницями аналізу були речення і абзаци. У таблиці 3 подано узагальнені дані про кількість абзацив (закодованих фрагментів тексту), які містять конкретну комунікативну стратегію і кількість речень, які її вербалізують. Поділивши загальну кількість речень на загальну кількість абзацив, ми отримали дані про кількість речень у закодованому фрагменті (абзаци), якому відповідає конкретна стратегія.

| Стратегія | К-ть абзацив | К-ть речень | К-ть речень у абзаци |
|---|--------------|-------------|----------------------|
| Стратегія єдності | 160 | 239 | 1,5 |
| Стратегія декларації нових політичних принципів | 50 | 188 | 3,8 |
| Стратегія відповідальності | 12 | 20 | 1,6 |
| Стратегія світлого майбутнього | 12 | 44 | 3,7 |
| Стратегія визнання проблеми | 16 | 21 | 1,3 |
| Декларації спільних цілей | 19 | 49 | 2,6 |
| Стратегія офіційного дискурсу | 28 | 64 | 2,3 |
| Стратегія вільної референції | 13 | 38 | 2,9 |
| Стратегія перемоги | 9 | 24 | 2,7 |
| Стратегія боротьби із труднощами | 5 | 12 | 2,4 |
| Стратегія спадкоємності влади | 1 | 1 | 1 |
| Стратегія залучення до демократичних цінностей | 4 | 6 | 1,5 |

Таблиця 3. Узагальнені дані про кількість абзацив і кількість речень

Як свідчать результати дослідження, найчастотнішою у промовах президентів обох країн є стратегія єдності. Єдність розглядають як засіб успішного розвитку і процвітання держави. Підсумовуючи, можна стверджувати:

Роль політичної комунікації у сучасному світі зростає, відповідно посилюється інтерес до ритуальних політичних текстів, до яких належать інавгураційні промови державних лідерів.

В сучасній лінгвістиці існують різноманітні підходи до феномена комунікативної стратегії, яка забезпечує реалізацію прагматичних цілей інавгураційної промови.

Стратегічний підхід при аналізі політичної комунікації базується на двох основних типах стратегій - семантично-психологічних і контекстуальних.

Застосування комп'ютерного контент-аналізу не лише полегшує роботу дослідника при опрацюванні текстових масивів, а й істотно сприяє об'єктивності дослідження.

Література

- Башук, А.И. Коммуникативные стратегии политического ритуала / А.И. Башук. – Екатеринбург: УрО РАН, 2006. – С.207-217. Режим доступу: www.politex.info/content/view/235/30/
- Веретенкина, Л.Ю. Стратегии, тактики и приемы манипулирования. Лингвокультурологические проблемы толерантности / Л.Ю. Веретенкина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. – 178с.
- Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С.Иссерс. – М.: Едиториал УРСС, 2009. – 284с.
- Макаров, М. Л. Интерпретационный анализ дискурса в малой группе / М.Л.Макаров. – Тверь, 1998. – 138с.
- Ухванова-Шмыгова И.Ф. Дискурс-анализ в контексте современных исследований / И.Ф. Ухванова-Шмыгова. – Минск, 2002. – с.261.
- Безменова Н. А. Теория и практика риторики массовой коммуникации / Н.А. Безменова. — М., 1989. —с.32.
- Levy, D. M. Communication goals and strategies: Between discourse and syntax / D.M.Levy. – New York: Academic Press, 1979. –Vol. 12.P. 183–210.
- Інавгураційна промова В.Ющенка з Майдану Незалежності. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/3104.htm>
- Інавгураційна промова В.Ющенка у Верховній Раді. – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/skl4/6session/STENOGR/23010506_UZ.htm
- Інавгураційна промова В.Януковича. – Режим доступу: <http://for-ua.com/main/2010/02/25/110219.html>
- Інавгураційна промова Л.Кучми. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/zakon/skl1/BUL14/051291_421.htm
- Інавгураційна промова Л.Кучми. – Режим доступу: <http://www.brama.com/news/press/991130kuchmainaugural.html>
- Інавгураційні промови німецьких президентів. – Режим доступу: www.bundespraesident.de

СОРОКІНА Л. Є.

(Київський національний лінгвістичний університет)

МАНІПУЛЯТИВНІ МАКРОСТРАТЕГІЇ В АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

У статті розглядаються основні маніпулятивні макростратегії та принципи їх виокремлення. Здійснено спробу визначення особливостей маніпулятивних стратегій і тактик та здійснено аналіз їх комплексного вживання.

Ключові слова: маніпулятивні макростратегії, комунікативний/ стратегічний рівні, прагматична мета.

Сорокина Л. Е. Манипулятивные макростратегии в англоязычном диалогическом дискурсе. В статье рассматриваются основные манипулятивные макростратегии и принципы их определения. Предпринята попытка исследования особенностей манипулятивных стратегий и тактик, осуществлен анализ их комплексного использования.

Ключевые слова: манипулятивные макростратегии, коммуникативный/ стратегический уровни, прагматическая цель.

Sorokina L. Ye. Manipulative Macrostrategies in English Dialogical Discourse. The article deals with the principles which determine the basic manipulative macrostrategies. The particularities of manipulative strategies and tactics are demonstrated.

Key words: manipulative macrostrategies, communicative/ strategic levels, pragmatic goal.

Мовленнєва діяльність людини, як і будь-яка інша її діяльність, є цілеспрямованою. Висловлювання промовляється з певною метою: виразити власні почуття, своє ставлення і разом із тим спонукати співрозмовника до конкретних дій, викликати в нього відповідну реакцію. Розуміння стратегічної орієнтації мовлення приводить до виокремлення таких структурних елементів як комунікативна стратегія і тактика.

Мета статті – виокремити та охарактеризувати маніпулятивні макростратегії. Досягнення мети передбачає розв'язання таких **завдань**: виокремити маніпулятивні стратегії і тактики та дослідити їхні особливості; проаналізувати комплексне вживання маніпулятивних макростратегій. **Об'єктом** дослідження є англомовний діалогічний дискурс, який містить висловлення маніпулятивного характеру. **Предметом** дослідження є дискурсивні, комунікативні та прагматичні особливості маніпулятивних макростратегій.

Специфіка маніпуляції з погляду структурованості мовленнєвої поведінки проявляється у складності структури маніпулятивної стратегії, а не в конкретному наборі мовленнєвих дій чи способів її реалізації. Інакше кажучи, мовленнєва маніпуляція – специфічна структура, яка може мати різне наповнення залежно від конкретних умов. Це дає підставу зробити висновок про відсутність якихось особливих тактик маніпуляції. Будь-які комунікативні тактики (і ті, що соціально схвалюються, і ті, що порушують етичні норми) можуть набувати маніпулятивного характеру при використанні їх у структурі маніпулятивної стратегії, прагматичною метою якої задається отримання одностороннього зиску, нав'язати адресату власну думку, лінію поведінки тощо.

Мета, в загальнотеоретичному аспекті, – це заздалегідь продуманий результат свідомої діяльності людини або людського колективу [Мороховський, с. 8]. При спілкуванні розрізняють два види ієрархічно підпорядкованих цілей – основної та додаткової, котрі передбачають вживання певних засобів (у тому числі мовленнєвих) для досягнення кінцевої мети.

По відношенню до учасників акту комунікації О. М. Мороховський пропонує розрізняти два види цілей: немовні, або прагматичні, та мовні, або конструктивні [там само]. Намагаючись здійснити мовленнєвий акт, мовець ставить перед собою завдання досягти певної прагматичної цілі, що знаходиться поза мовною діяльністю. Мовленнєвий акт у такому випадку виступає не як мета, а як засіб досягнення позамовної мети. Але для її досягнення комунікант першочергово ставить перед собою мету мовну – створити висловлення ціленаправленого функціонального характеру шляхом відбору та комбінації тих елементів мови, які конвенційно визнані як найбільш необхідні для формування висловлення з певною прагматичною установкою в конкретних умовах спілкування. Під таким кутом зору стратегія мовленнєвої поведінки співвідноситься з глобальною прагматичною метою, що поставлена мовцем. Тактика має справу з мовними цілями, які підпорядковуються поставленій стратегічній прагматичній меті.

У процесі комунікації усі стратегії, тактики, ходи, мовні засоби слугують тому, щоб адресат підійшов впритул до прагматичної мети адресанта. Суттєва відмінність маніпулятивного спілкування полягає у тому, що на відміну від кооперативної чи конфліктної інтеракції, існує дві прагматичні мети: одна з яких лише функціонально виконує роль такої, тобто є проміжною (ПМ1), інша є справжньою метою маніпулятора (ПМ2). Завдання маніпулятора – приховати ПМ2, видавши її за ПМ1. Наприклад:

'I understand. I know everything seems to be happening very quickly,' Demiris said sympathetically. 'You need some time to think about all this. Why don't you have a nice quiet dinner in your room, and in the morning we'll discuss it further.' (...) 'You're very thoughtful,' Catherine said. 'And very generous. The clothes are...'

He patted her hand and held it a fraction longer than necessary. 'It's my pleasure.' [Sheldon 1994, p. 46]

У фрагменті маніпулятор (Деміріс) застосовує ініціативну комунікативну роль добросердечного чоловіка, турботливого господаря. Він враховує усі максими, використовує тактики ввічливості для створення позитивного соціального обличчя. На комунікативному рівні прагматичною метою (ПМ1) є співчуття та допомога адресату. Але ця мета є проміжною, яка одночасно сприяє здійсненню прихованої ПМ2. Справжня ціль маніпулятора (ПМ2) – знищити Кетрін, адже вона єдиний свідок вбивства, що спланував і здійснив чужими руками сам Деміріс. Для виконання цієї мети він прагне стати одним єдиним чоловіком і другом для Кетрін, яка після нещасного випадку нікого і нічого не пам'ятає.

Важливо підкреслити, що у діалозі, де здійснюється мовленнєва маніпуляція, цілі/інтереси комунікантів не збігаються, але про це відомо лише маніпулятору, який, у свою чергу, прагне приховати конфлікт інтересів, і таким чином, комунікативний смисл розмови порушується. А саме, адресат розраховуючи на кооперативне спілкування (адже прояву конфлікту не спостерігається), не очікує, що його комунікативні та когнітивні світи будуть використані адресантом у власних цілях, що його інтереси, інтенції і/або бажання, якщо і враховуватимуться, то маніпулятор спрямовуватиме їх на досягнення

власних прагматичних цілей. Так, у наступному прикладі прагматична мета (ПМ2) Луїзи – знайти в скриньці померлої матері ключ від будиночка, про який знає лише вона. Але для цього їй необхідно непомітно дістатися тієї скриньки, що можливо лише за умови батькової прихильності (ПМ1). Справа в тому, що після смерті дружини чоловікові важко навіть торкатися речей дружини. Луїза вдало використовує батькову слабкість і за допомогою тактик прямого запиту інформації спочатку дізнається про стан речей (a, b, c), сподіваючись, що усе на місці, а далі – пропонує допомогу, залучаючи тактику позитивної самопрезентації (d, e) й, залучивши тактику непрямой подяки (f), підкреслює, як багато батько значить для неї. Це надає їй змогу виконати комунікативну роль турботливої доньки і успішно завершити мовленнєву маніпуляцію.

(a) *'I suppose you've cleared out all Mummy's things now,' she said after a pause, her voice wistful.*

'Not really. Still a lot of work to do there.'

(b) *'Her clothes . . . ?'*

'All still there, I'm afraid. I can't face going through them.'

(c) *'And - her jewellery?' said Louise. She struggled to keep her voice level; she was terrified it would shake, give her away. (...)*

'In her box?' Still the slight tremble in her voice; still he didn't notice.

'Yes. All there still.'

Thank God! She'd been half afraid that he'd have got rid of it, emptied the wooden Victorian jewellery (...)

And something else was in that box. Something Louise needed. The most valuable thing of all. Well,' she said now, (d) 'I'd love to go through it for you. And her clothes of course. With you, if you like, maybe when I come over for lunch.'

Darling, would you? I'd be so grateful. It wouldn't upset you?'

(e) *'Not too much, I don't think,' said Louise. 'And I'd like to do it, I'd to help you (f) You've done so much for me.'* [Vincenzi 2000, p. 473]

Відповідно до градації фатика спілкування, а також на основі емпіричних даних, ми вважаємо доцільним розмежувати три основні стратегічні лінії поведінки в маніпулятивній ситуації, тобто маніпулятивні макростратегії.

У відповідності з поділом простору мовленнєвої поведінки, що представлений Т. Г. Вінокур, розрізняється фатика негативна, нейтральна та позитивна (див. рис.1). Різноманіття форм фатичного спілкування представлено на осі між полюсами позитивних та негативних інтенцій (погіршення, покращення міжособистісних відносин) [Винокур 1993, с. 12].

| Фатика негативна | Фатика нейтральна | Фатика позитивна |
|---------------------|----------------------|---------------------|
| дисонанс (-) | (0) | унісон (+) |

Рис. 1. **Фатика мовленнєвої поведінки**

Слід зазначити, що основна інтенція усіх маніпулятивних стратегій суперечить намірам та цілям реципієнта, тому на глибинному рівні (*стратегічному* – за терміном Ю. Хабермаса) більшість з них націлені проти партнера по комунікації, але на поверхневому рівні (*комунікативний* рівень (термін Ю. Хабермаса) маніпулятивні стратегії й тактики суттєво відрізняються, а саме, їх варіативність може змінюватись від дисонансу до кооперації. Отже, основні маніпулятивні макростратегії комунікативної поведінки ми визначаємо як:

1. кооперативна;
2. регулятивна;
3. конфліктна.

Кооперативна маніпулятивна макростратегія вирізняється тим, що на обох рівнях діє у протилежних напрямках: на комунікативному – маніпулятор демонструє установку на партнера, а на стратегічному – проти партнера по комунікації. Такі стратегії й тактики створюють видимість кооперативного спілкування з урахуванням принципів кооперації П. Г. Грайса та принципів ввічливості Дж. Ліча, але насправді прагматичні цілі такого спілкування не відповідають кооперативному. До кооперативної маніпулятивної макростратегії відносимо стратегії групової ідентичності, викривлення інформації, прогнозування, створення проблеми та її псевдовирішення. Звернемося до наступного прикладу:

(a) *'Hey, buddy, this is your brother-in-law. We're family, remember?' He gave Jeff a bear hug. (b) 'It's something about that tamper-proof computer you mentioned last week, right?' They could see by the look on Jeff's face that they had trapped him.*

'Well, yes.'

(c) *'Why didn't you tell us Professor Ackerman was involved?'*

(d) *"I didn't think you'd be interested."*

(e) *"You were wrong. When you need capital, you go to your friends."*

(f) *"The professor and I don't need capital," Jeff said "Jarrett and Bartlett---"*

(g) *"Jarrett and Bartlett are fuckin' sharks! They'll eat you alive," Alan Thompson exclaimed.*

Ed Zeller picked it up. (h) "Jeff, when you deal with friends, you don't get hurt."

(i) *"Everything is already arranged," Jeff told them. "Charlie Bartlett---"*

(j) *"Have you signed anything yet?"*

(k) *"No, but I gave my word---"*

(l) *"Then nothing's arranged. Hell, Jeff boy, in business people change their minds every hour."*

(m) *"I shouldn't even be discussing this with you," Jeff protested. (n) "Professor Ackerman's name can't be mentioned. He's under contract to a government agency."*

"We know that," Thompson said soothingly. (o) "Does the professor think this thing will work?" (p) "Oh, he knows it works." [Sheldon 2005, p. 289-290]

Діалогічний фрагмент слугує прикладом двовекторної маніпуляції, тобто кожен комунікатор намагається маніпулювати іншим. Бадж зневажає свого зятя Джеффа, але дізнавшись, що той може заробити непогані гроші, разом з друзями намагається приєднатися до його успіху. Спочатку вони застосовують стратегію групової ідентичності, що реалізується у двох тактиках: інклюзивності та дистанціювання. Перша тактика дає їм можливість створити так званий "круг своїх" (розмовна лексика "друзяко" (*buddy*), "хлопче" (*boy*), часте вживання лексеми *friends*, нагадування про сімейний зв'язок (*this is your brother-in-law. We're family, remember?*). Слід зазначити, що важливу роль у цьому випадку відіграє гендерна приналежність. Значна кількість вульгаризмів (*fuckin' sharks, hell*) сприяє створенню "кругу своїх" у гомогенній чоловічій компанії. Інша тактика, дистанціювання, сприяє створенню "кругу чужих" (*Jarrett and Bartlett are fuckin' sharks! They'll eat you alive*). Така бінарна опозиція дозволяє закріпити у свідомості адресата позитивний образ маніпулятора і підготувати його до відвертої розмови. Створивши ініціативний комунікативний образ турботливих друзів (a, e, h), справжніх експертів (j, l), Бадж та його приятелі з легкістю розпитують про усі деталі справи. Але вони навіть не здогадуються, що саме вони і є об'єктом маніпулятивного впливу, адже Джефф заздалегідь продумав стратегію комунікативної поведінки, прагматичною метою якої є виманити гроші. Основною частиною маніпулятивного плану є створення комунікативної ролі недосвідченого, але чесного незнайки (d, f, i, k, m, n). Крім того, Джефф чудово знає своїх так званих друзів та родичів, тому використовує тактику посилення на авторитети (*Professor Ackerman*), тактику маніпулятивного остенсивного стимулу (конкуруюча фірма *Jarrett and Bartlett*), що дає йому можливість з легкістю спрогнозувати їх комунікативну поведінку. В результаті Бадж та його багаті друзі добровільно віддають Джеффу свої гроші.

До регулятивної маніпулятивної макростратегії належать: стратегія створення позитивного соціального обличчя, що включає тактики: ввічливості, компліменту, тактики мінімізації, позитивної самопрезентації, а також стратегія флірту, стратегія зміни теми. Зазначимо, що самі по собі ці стратегії і тактики не призводять до успішної маніпуляції, але ефективно сприяють їй, створюючи необхідний ґрунт для маніпулятивного впливу, наприклад:

(a) *'You have a lovely home. Miss Birdie,' I say, inhaling the musky air.*

The pots and pans, sink and faucets, stove and toaster are all at least forty years old. The refrigerator is probably of early sixties' vintage.

'Thomas died eleven years ago. We raised our two sons in this house, but I'd rather not talk about them.' Her cheery face is somber for a second, but she's quickly smiling again.

(b) *'Sure. Of course not.'*

'Let's talk about you,' she says. It's a subject I'd rather avoid.

(c) *'Sure. Why not?' I'm braced for the questions.*

'How nice,' she says again as she places the two cups on the table. There is no steam rising from them. My cup is slightly warm. The coffee tastes weak, bland and stale. (d) 'Good coffee,' I say, smacking my lips.

'Thanks. And so you're just gonna start your own little law office?'

(e) *'I'm thinking about it. It'll be tough, you know, for a while. But if I work hard, treat people fairly, then I won't have to worry about attracting clients.'*

She grins sincerely and slowly shakes her head. 'Why, that's just wonderful, Rudy. How courageous. I think the profession needs more young people like you.'

[Grisham 1996, p. 66-67]

У проілюстрованому фрагменті діалогічного дискурсу молодий юрист Руді Бейлор залучає тактики компліменту (a, d), тактику підтримки процесу спілкування (b, c), тактику позитивної самопрезентації (e) з метою створення позитивного соціального обличчя. З першого погляду нічого поганого у цьому немає, але насправді ні будинок, ні кава йому не подобаються, про себе він взагалі розмовляти не бажає. Хлопцеві не важко уявити, якими цінностями живе літня Міс Берді. Тому він продовжує розповідь про

важку і благородну роботу адвоката, і не дивно, що у жінки вимальовується образ чесного працюючого юриста. Така макростратегія дозволяє Руді досягти лише проміжної прагматичної мети. Але у нього далекоглядні плани, адже виявилось, що літня жінка не така бідна, має вільні кімнати і бажає скласти заповіт.

Конфліктна маніпулятивна макростратегія поведінки на обох рівнях (комунікативному та стратегічному) демонструють установку проти партнера по комунікації. Вона за своєю направленістю орієнтована на те, щоб відверто і активно протидіяти, добиватися власних цілей/інтересів, не звертаючи уваги на цілі/інтереси реципієнта. Такі стратегії відображають прагнення одного з учасників спілкування самоствердитись за рахунок інших, нав'язати свою точку зору і вирішення проблеми, не приймаючи сумісних дій. Одна з особливостей цих стратегій – присутність конфліктогенів (термін К. Ф. Седова), що провокують співрозмовника до сутички, яка в результаті повинна призвести до почуття провини або страху. Такими конфліктогенами можуть бути стратегії осуду, обвинувачення, погрози, обурення, повчання (*активно-конфліктні*) та ігнорування, перебивання, дискредитації (*пасивно-конфліктні*).

Слід зазначити, що конфліктна макростратегія притаманна рольовим сутичкам, де конфронтація відбувається між різними рольовими позиціями комунікантів, а саме батьків і дітей, чоловіків та жінок, близьких друзів тощо. У нашому корпусі прикладів більшість таких ролей належить жінкам. Розглянемо такий приклад:

(a) *'Well, Miriam Munroe, you're a sad disappointment to me. (b) I've treated you with kindness from the day you first set foot over my threshold, when Ben brought you into this family. (c) And this is the thanks I get. I'll not be asking you for a favour again.'* Sheila was livid. She stalked out the door, got up on her bike and cycled down the path like a fury. [Scanlan 1998, p. 213-214]

Шейла – жінка, яка звикла до абсолютної покори усіх членів родини, у тому числі, і невістки Міріам. Але цього разу Міріам відмовила свекрусі приготувати страви для її чисельних гостей, що вивело Шейлу з себе. За допомогою тактик обвинувачення та осуду жінка прагне викликати у невістки почуття провини та обов'язку і в результаті добитись свого. Крім того, тактики підкреслюють опозицію: я (Шейла) – добра, вразлива жінка/ ти (Міріам) – невдячна, безсердечна невістка (a, b, c); а також значимість сім'ї Монро у порівнянні з нікчемністю самої Міріам (a).

Аналіз мовного матеріалу дозволяє дійти **висновку**, що усі мовні засоби, які використовує маніпулятор, набувають ефективності лише на фоні цілеспрямованої стратегії мовленнєвої діяльності. Основний маніпулятивний потенціал закладений у кооперативний та конфліктних макростратегіях, у той час як, регулятивні макростратегії ефективно сприяють скороченню комунікативної відстані між співрозмовниками, що сприяє успішному маніпулятивному впливу.

Перспективою подальшого дослідження є детальне вивчення маніпулятивних стратегій і тактик в англomовному діалогічному дискурсі з урахуванням гендерного фактору.

Література

Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур. – М.: Наука, 1993. – 172 с. Седов К. Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии / К. Ф. Седов // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов: Изд-во Саратов.ун-та, 2003. – Вып. 2. – 140 с. – С. 20 – 27. Стилистика английского языка / [Мороховский А. Н., Воробьева О. П., Лихошерст Н. И., Тимошенко З. В.]. – К.: Выща школа, 1984. – 248 с. Хабрмас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю. Хабрмас. – Спб.: Наука, 2001. – 380 с. Saussure L. de, Schulz P. Manipulation in the totalitarian Ideologies of the XXth century: Discourse, language, mind/ L. de Saussure, P. Schulz (eds). – Amsterdam-Philadelphia: John Benjamins, 2005. – 312p. Sperber, D., Wilson, D. Relevance: Communication and Cognition / D. Sperber, D. Wilson. – Oxford: Blackwell, 1995. – 326p.

Джерела ілюстративного матеріалу

Grisham J. The Rainmaker / J. Grisham. – London: Arrow, 1996. – 568p. Scanlan P. Mirror, Mirror / P. Scanlan. – Dublin: Bantam Books, 1998. – 544p. Sheldon S. If Tomorrow Comes / S. Sheldon. – London: Harper Collins Publishers, 2005. – 577 p. Sheldon S. Memories of Midnight / S. Sheldon. – London: Harper Collins Publishers, 1994. – 392 p. Vincenzi P. Almost a Crime / P. Vincenzi. – London: Orion, 2000. – 627 p.

ТАЦЕНКО Н.В.

(Сумський державний університет)

ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОТРЕБ ЛЮДИНИ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ТИПАМИ ДИСКУРСУ

У статті розглянуто трансформаційні тенденції людських потреб та їх вплив на формування певних типів дискурсу. Надано типологізацію дискурсів залежно від типів людських потреб. Встановлено, що потреба в інформації систематизує дискурси і лежить в основі використаних вербальних інструментів для їх реалізації.

Ключові слова: трансформація потреб людини, дискурс, типологізація, інформаційний тезаурус