

Джерела та література

1. Адамчик В. В. 200 способів успішного маніпулювання людиною / В. В. Адамчик. – Мінськ : Харвест, 2010. – 320 с.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – Изд. 3-е. – М. : Речь, 2003. – 344 с.
3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. – М. : [б. и.], 2002. – 864 с.
4. Козлов Н. И. Манипуляции – нравственное увечье или высокое искусство? / Н. И. Козлов. – Минск : [б. и.], 1999. – 202 с.
5. Козлов Н. И. Манипуляции – нравственное увечье или высокое искусство? [Электронный ресурс] / Н. И. Козлов. – Режим доступа : <http://www.nkozlov.ru>
6. Устинов Д. Манипулятивное влияние и защита [Электронный ресурс] / Д. Устинов. – Режим доступа : <http://www.ustinow.ru>
7. Longman Advanced Learner's Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ldoceonline.com/dictionary/manipulate>

Рогач Юлия. Манипуляция в контексте современной англоязычной социальной коммуникации. Предлагаемое исследование посвящено изучению роли манипуляции в современной социальной коммуникации, дифференциации терминов *манипуляция, игра, операция*, определению психоэмоциональных каналов влияния на целевую аудиторию, определению личности копирайтера-манипулятора, морально-этической составной манипуляции, а также анализу особенностей построения комбинированных рекламных микротекстов в современных австралийских средствах массовой информации. Особое внимание обращено на социокультурные и лингвистические компоненты в разножанровых масс-медийных рекламных микротекстах.

Ключевые слова: манипуляция, морально-этическая составная манипуляции, каналы влияния, масс-медийные комбинированные рекламные микротексты, вербальные и графические единицы, современные средства массовой информации Австралии.

Rogach Yuliya. Manipulation in the Context of Modern English Means of Social Communication. The study is devoted to the research of the role of manipulation in modern social communication, to the differentiation between the terms *manipulation, game, operation*, to the description of the ways of psychological and emotional influence on the target audience, to the definition of the personality of a copywriter-manipulator, to the description of the moral and ethic constituent parts of the process of manipulation, and to the analysis of the structural peculiarities of the complex (visual and verbal) micro advertisements in modern Australian mass-media means. A special attention has been paid to the social, cultural and linguistic components in various mass-media micro advertisements.

Key words: manipulation, moral and ethic components of manipulation, ways of influence, mass-media complex micro advertisements, modern Australian mass-media means, verbal and visual units.

Стаття надійшла до редколегії
22.03.2013 р.

УДК 811.111'42

Оксана Сабада

Комунікативна стратегія докору як об'єкт лінгвістичного дослідження (на матеріалі англомовного кінодискурсу)

У статті розглядаються основні семантико-прагматичні та ситуаційні характеристики конфронтаційної комунікативної стратегії докору. Комунікативний намір стратегії докору полягає у вираженні суб'єктом докору незадоволення здійсненням або, навпаки, нездійсненням об'єктом докору певних дій через невідповідність такої поведінки об'єкта очікуванням суб'єкта. Комунікативна стратегія докору реалізується в ситуаціях як інституціонального, так і неінституціонального спілкування при офіційних, неофіційних і нейтральних стосунках комунікантів. Результати пілотного аналізу дають змогу прогнозувати, що ступінь офіційності ситуації впливає на вибір лінгвальних і нелінгвальних засобів реалізації стратегії докору та способи їх інтерпретації.

Ключові слова: комунікативна стратегія докору, ситуація інституціонального/неінституціонального спілкування, лінгвальні/нелінгвальні засоби реалізації комунікативної стратегії.

© Сабада О., 2013

Постановка наукової проблеми та її значення. Антропоцентрична діяльнісна парадигма, що стає пріоритетною для гуманітарних досліджень наприкінці ХХ ст., висуває у фокус уваги мовознавців вивчення комунікативних стратегій. Особливо актуальним видається аналіз конфронтаційних комунікативних стратегій, до яких належить і стратегія докору. Потреба вивчення конфронтаційних стратегій пов'язана з вирішенням завдання гармонізації комунікації й уникнення комунікативних конфліктів.

Аналіз останніх досліджень із цієї проблеми. Висловлення докору вивчали в рамках прагматики як мовленнєвий акт, що не має стандартної перформативної формули експлікації [2], конверсаційного аналізу з урахуванням постулатів теорії ввічливості [9], лінгвокультурології як національно-культурна специфічна мовленнєва стратегія [6]. Новизна статті полягає в тому, що вони ще не розглядалися у когнітивно-дискурсивному ракурсі як вияв конфліктної комунікативної стратегії з урахуванням усіх контекстуальних параметрів, які впливають на інтерпретацію змісту мовних виразів в акті комунікації.

Формулювання мети та завдань статті. Мета статті – дослідження особливостей реалізації комунікативної стратегії докору в сучасному англомовному кінодискурсі. Конкретні завдання включають встановлення та опис лінгвальних і позалінгвальних чинників, що впливають на характер вербальних і невербальних дій адресантів та інтерпретацію цих дій адресатами в комунікативному акті докору.

Матеріал статті – 30 фрагментів, отриманих із 10 скриптів англомовного кінодискурсу, що презентують комунікативні акти докору.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. *Комунікативну стратегію* розуміємо як комунікативний намір мовця, сформований на підставі використання суспільного досвіду для власних індивідуальних потреб і бажань, і мовну об'єктивізацію цього наміру, що надає йому інтерактивного статусу через осмислення вербалізованого наміру усіма учасниками комунікативної взаємодії [7].

Комунікативний намір мовця формується навколо певного соціального знання, пропущеного крізь призму індивідуальної свідомості, тобто концепту, який є ментальним корелятом комунікативної стратегії. Ментальним корелятом стратегії докору є концепт ДОКІР/REPROACH.

Для встановлення змісту комунікативного наміру стратегії докору потрібно здійснити дефініційний аналіз лексеми *reproach*, яка називає зазначений концепт. Результати надають відомості про основні ознаки поняття ДОКІР/REPROACH як конвенціоналізованої частини знання, охоплюваного однойменним концептом.

Для формулювання комунікативного наміру стратегії докору було проаналізовано 11 лексикографічних джерел. 6 із них трактують *reproach* як *вираження незадоволення особою* (наприклад, an expression of rebuke or disapproval (вираження дорікання чи осуду) [16]; the expression of disapproval or disappointment (вияв несхвалення чи розчарування) [15]; a remark that expresses criticism, blame, or disapproval (зауваження, що виказує критику, догану чи осуд) [12]).

У п'яти словниках *reproach* тлумачиться як *критика особи за дії чи бездіяльність* (наприклад, to criticize someone, especially for not being successful or not doing what is expected (критикувати когось, особливо за невдачу чи невиконання тієї дії, яка очікувалася) [12]).

Чотири словники інтерпретують *reproach* як ганьбу (disgrace): (a cause or occasion of disgrace or discredit (випадок чи причина ганьби або недовіри) [13]).

Узагальнивши результати дефініційного аналізу, комунікативний намір стратегії докору визначаємо як *вираження мовцем-суб'єктом докору незадоволення (критики / зауваження / осуду / догани / розчарування / звинувачення / недовіри) у зв'язку з виконанням або нездійсненням об'єктом докору певних дій через невідповідність такої поведінки об'єкта очікуванням суб'єкта*.

Одиницею аналізу комунікативної стратегії докору є *комунікативний акт докору*. Це метаструктура, що включає мовленнєвий акт адресанта, аудитивний акт адресата та комунікативну ситуацію в цілісну структуру [3, с. 121–122]. Комунікативна ситуація охоплює всі соціальні, психологічні, фізіологічні, афективні, перцептивні та прагматичні чинники, що можуть впливати на інтерпретацію змісту висловлення, ставши частиною когнітивного досвіду комунікантів [5]. Ці чинники називаємо позалінгвальним контекстом комунікації.

У структурному плані комунікативний акт докору містить кілька (від двох і більше) *комунікативних ходів*, тобто вербальних та/або невербальних дій, здійснених комунікантом під час своєї черги

говоріння (до зміни мовця) [1]. Інтерактивна єдність комунікативних ходів, що складають необхідний лінгвальний контекст для інтерпретації стратегії докору, є *комунікативним обміном докору*.

Висловлення докору може бути і безпосередньою реакцією на комунікативні дії учасників комунікативного акту докору, і на ситуацію загалом, усі грані якої залишаються поза межами лінгвального контексту і дані комунікантам як частина досвіду. Причини докору можуть вербалізуватися в експліцитний або імпліцитний спосіб або залишатися невербалізованими.

Комунікативна стратегія докору є типовою конфронтаційною стратегією, реалізація якої спирається на спільні знання й уявлення комунікантів, суть яких зводиться до пропозиції МИ ВОРОГИ, що специфікується у двох різновидах: Я ВИЩИЙ – ТИ НИЖЧИЙ / Я ХОРОШИЙ – ТИ ПОГАНИЙ. Наведені пропозиції репрезентують стереотипні уявлення англомовних комунікантів про конфронтаційне спілкування.

Зміст зазначених пропозицій інтерпретуються на фоні доменів (у розумінні Р. Ленекера) [8, с. 214–217] ВЛАДА та ДИСТАНЦІЯ. Важливо відзначити, що у випадку стратегії докору ці домени не обов'язково передбачають асиметричні статусно-рольові відношення між їх конституентами. Відношення ВЛАДИ та ДИСТАНЦІЇ тут реалізуються на підставі процедури оцінювання, яка є центральною для аналізованої стратегії. По-перше, оцінку адресата вважають одним із різновидів владних відносин: «виносячи оцінку, автор привласнює собі статус вищого за об'єкт оцінки» [4, с. 87]. По-друге, надмірне наближення та віддалення теж може осмислюватися не лише як прояв владних відносин, але і як результат оцінювання: індивід наближається / віддаляється від співрозмовника через негативне судження останнього, що слугує причиною дистанціювання [7, с. 119].

Типовий комунікативний акт докору включає адресанта, який висловлює докір іншій особі – адресатові. Адресант і адресат докору можуть перебувати або не перебувати в асиметричних відношеннях підпорядкування. Інституціональне спілкування, зазвичай, передбачає підпорядкованість, а неінституціональне – навпаки. Учасники інституціонального спілкування перебувають в офіційних стосунках (викладач – студент, адвокат – клієнт, менеджер банку – клієнт, начальник підрозділу – службовець тощо), а неінституціонального – в неофіційних (чоловік – дружина, приятель – приятель) або нейтральних (продавець магазину – клієнт, водій таксі – клієнт і т. д.). У випадку неофіційних стосунків між комунікантами певну роль у реалізації комунікативної стратегії докору відіграє психологічний контекст, зокрема позитивне чи негативне емоційне ставлення до партнера в момент комунікації.

Наступний комунікативний обмін репрезентує прояв стратегії докору в ситуації *інституціонального спілкування* – адвокат висловлює докір своєму клієнту й водночас роботодавцю, а клієнт – адвокату:

[Kevin heading quickly away from the courtroom. Gettys right on his heels]

KEVIN: *Lloyd, as your attorney, I'm advising you to get the fuck away from me.*

GETTYS: *Why? What are you talking about?*

KEVIN: ***The wife. The kid. The outrage. You definitely had me fooled.***

GETTYS: ***You're my lawyer! You're here to defend me!***

KEVIN: *You know what I'm thinking? Why don't we put you on the stand and you can jerk off for the judge.*

GETTYS: *You know she's lying.*

KEVIN: *Get the hell out of my way.*

[Gettys standing aside] [18].

Докір адвоката є реакцією на ситуацію внаслідок усвідомлення того, що клієнт є непорядною людиною, яка порушує закон і вводить його в оману заради власної вигоди. Висловлення докору має форму оцінного твердження, вираженого розповідним реченням, що називає негативну дію клієнта, не відповідну морально-етичним нормам, яка власне і спричиняє реакцію докору. Присудок речення має форму Past Indefinite й подає негативну дію як факт минулого: *You definitely had me fooled* (Цілком очевидно, що ви мене обдурили). Прислівник *definitely* додає висловленню категоричності. Адвокат вдається до такої мовленнєвої тактики докору для того, щоб сфокусувати увагу на невідповідності дій клієнта морально-етичним нормам й імпліцитно обґрунтувати причину докору.

Клієнт здійснює зворотне висловлення докору, яке є реакцією на комунікативну поведінку адвоката. Для вербалізації докору він обирає ту ж тактику, що й адвокат – фокусування на діях

останнього, які, з його точки зору, він мав би здійснити в рамках своєї ситуативної ролі. Клієнт вдається до фактуальних тверджень стосовно професії й обов'язків адвоката, виражених окличними реченнями (*You're my lawyer! You're here to defend me!*).

Вербальні дії комунікантів супроводжується невербальними, а саме: *просодичними* (підвищений тон, пришвидшений темп, висока гучність); *кінесичними* (різкість рухів, характерний жест вказівним і середнім пальцями руки адвоката в напрямку підсудного; характерний вираз обличчя адвоката: примружені очі, нижня щелепа видається вперед, напружені м'язи; контакт очима: чоловіки дивляться одне одному прямо в очі), *проксемичними* (максимальне скорочення відстані між чоловіками, підсудний хапає адвоката за плечі, у відповідь той робить оберт корпусом, відмахуючись від свого клієнта).

Така комунікативна поведінка свідчить про конфронтаційність спілкування. Необхідність вираження докору знімає умовності соціального етикету, яких мали б дотримуватися комуніканти.

Наступний приклад ілюструє вияв стратегії докору в ситуації *неінституціонального спілкування*, де мають місце *неофіційні стосунки* між комунікантами. Учасники комунікативного акту – чоловік і дружина, які переживають серйозний психологічний конфлікт, пов'язаний із радикальною зміною стилю життя у зв'язку з новою високооплачуваною роботою чоловіка: дружина інтуїтивно відчуває небезпеку в цілком чужому для неї оточенні, а чоловік не поділяє її переживання, захопившись новими кар'єрними можливостями. Психологічний конфлікт між учасниками цього комунікативного акту докору надає йому конфронтаційного характеру:

MARY ANN: *Kavin, I never see you anymore. And I know that you've got this big case, it's just only gonna get worse. If you can believe it... I'm actually looking forward to having your mother come and visit.*

KEVIN: *What about the apartment?*

MARY ANN: *Goddamn you! Why do you always have to change things around? This is not about the apartment! I hate this stupid place! You know... you buy a couple new suits and you're fine.*

KEVIN: *It's a little more than that.*

MARY ANN: *I have this whole fucking place to fill! I know we have money and it's supposed to be fun, but it's not! It's like a test! The whole thing is like one big test. And God!.. I'm so lonely! I miss you so much.*

KEVIN: *I'm sorry, baby.*

MARY ANN: *Don't tease me.*

KEVIN: *I wouldn't do that. Not unless you asked [18].*

Адресант докору висловлює своє обурення кількома реченнями. Присудок першого речення має форму Present Simple (*I never see you any more*). У такий спосіб жінка констатує факт, що вона майже не бачиться з чоловіком, тобто називає стан справ, який для неї є небажаним і шкодить подружнім стосункам. Наступні висловлювання акцентують її обурення зайнятістю чоловіка. Речення умовного способу «*If you can believe it...*» (Якби ти тільки знав...) передає відчай, у якому перебуває адресант. У наступному комунікативному ході дружина формулює докір у вигляді риторичного запитання «*Why do you always have to change things around?*» (Чому тобі завжди потрібно все довкола змінювати?). Воно направлене не на те, щоб отримати відповідь, а на те, щоб закликати чоловіка до перегляду формату їхніх сімейних стосунків. Речення «*You know...you buy a couple new suits and you're fine*» (Знаєш, тебе цікавить лише пара нових костюмів) констатує той факт, що чоловік несерйозно ставиться до виконання своїх обов'язків, занадто зверхньо. Останній комунікативний хід містить відразу кілька речень, що виражають крайнє невдоволення дружини, їхніми стосунками «*I have this whole fucking place to fill! I know we have money and it's supposed to be fun, but it's not! It's like a test! The whole thing is like one big test. And God!.. I'm so lonely! I miss you so much*» (Я не хочу умебльовувати це кляте місце! Я знаю, в нас є гроші і, здавалося б, це має бути весело, але це не так! Це наче випробування! Усе це неначе одне велике випробування. І, Господи!.. Я така самотня! Я так за тобою сумую). Для вираження докору адресант вдається до тактики опису свого негативного психологічного стану за допомогою окличних речень у теперішньому часі. Акцентуючи, що почувається самотньою, дружина імпліцитно звинувачує чоловіка в цьому чоловіка.

Той не відповідає докором на докір. Він сприймає все спокійно та виважено й у кінці комунікативного обміну просить пробачення у дружини.

Невербальна поведінка комунікантів у цій ситуації підкреслює критичний стан, у якому перебуває дружина, та виваженість, із якою чоловік сприймає її докори. Конфронтаційність комунікативної поведінки дружини підсилюється *просодичними* (підвищений тон, пришвидшений темп, висока гучність голосу), *кінесичними* (здійснення різких та агресивних рухів обома руками в напрямку чоловіка, характерний вираз обличчя: примружені очі, напружені м'язи, брови підняті догори; контакт очима: дружина дивиться прямо в очі чоловікові), *проксемічними* (дружина максимально віддаляється і наближається до чоловіка) невербальними засобами.

Інший комунікативний обмін у ситуації *нейнституціонального спілкування* демонструє поведінку комунікантів, що перебувають у *нейтральних стосунках* (хазяйка магазину солодоців невеличкого містечка та донька однієї з її клієнток):

ARMANDE: *There are worse ways to die.*

Mme CLAIRMONT: *Why don't you just give her rat poison? It would be faster.*

ARMANDE: *Carol has a flair for drama.*

Mme CLAIRMONT: *She needs to be in a place where she can be taken care of* [17].

Адресантом докору є мадам Клермо, матір якої – людина похилого віку, хворіє на цукровий діабет, що не заважає їй регулярно відвідувати магазин солодоців. У цьому комунікативному обміні дочка докоряє продавцю за те, що та продавала її хворій матері шоколад. Докір виражається саркастичним риторичним запитанням: «*Why don't you just give her rat poison?*» (Чому б Вам просто не дати їй отрути для щурів?). У такий спосіб мадам Клермо виражає осуд і зневагу до продавця.

Просодичні (підвищений тон голосу, висока гучність); *кінесичні* (розведення руками в напрямку продавчині; характерний вираз обличчя: примружені очі, брови підняті догори) та *проксемічні* невербальні дії (велика дистанція) виражають конфронтаційну налаштованість мадам Клермо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отримані результати дають підставу зробити висновок, що комунікативний намір стратегії докору полягає у вираженні суб'єктом докору незадоволення виконанням або нездійсненням об'єктом докору певних дій через невідповідність такої поведінки об'єкта очікування суб'єкта. Комунікативна стратегія докору реалізується в ситуаціях і інституціонального, і нейнституціонального спілкування при офіційних, неофіційних і нейтральних стосунках комунікантів. Результати пілотного аналізу дають змогу прогнозувати, що ступінь офіційності ситуації впливає на вибір вербальних і невербальних засобів реалізації стратегії докору та способи їх інтерпретації.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у вивченні реалізації комунікативної стратегії докору на більш репрезентативному матеріалі.

Джерела та література

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : Вид. центр «Академія», 2009. – 376 с.
2. Давыдова Т. А. Речевой акт упрека в английском языке : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Т. А. Давыдова. – Иркутск, 2003. – 16 с.
3. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация : пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
4. Карасик В. И. Язык социального статуса / В. И. Карасик – М. : ИТДГК «Гнозис», 2002 (б). – 333 с.
5. Мартынюк А. П. Когнитивная модель коммуникативного акта как методологическая платформа анализа коммуникативных неудач / А. П. Мартынюк // Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація : матеріали XII Міжнар. наук. конф. – Х. : [б. в.], 2013.
6. Федорова А. Л. Речевая стратегия упрека: лингвокогнитивный подход: на материале немецкого, английского и русского языков : автореф. дис. ... канд. филол. наук / А. Л. Федорова. – Уфа, 2004. – 17 с.
7. Фролова І. Є. Стратегія конфронтації в англійській мовній дискурсі : [монографія] / І. Є. Фролова. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – 344 с.
8. Langacker R. W. Foundations of cognitive grammar / R. W. Langacker. – Stanford : SUP, 1987. – Vol. 1: Theoretical Prerequisites. – 516 p.
9. Zapata V. Reproach and silence from the perspective of politeness theory: pragmalinguistic analysis of Gabriel García Márquez's Diatribe of Love against a Seated Man / Vallejo Zapata, Víctor Julián. – Íkala, 2011. – Vol. 16. – N. 29. – 70 p.

Довідкова література

10. Cambridge Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dictionary.cambridge.org/>

11. Dictionary.com [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dictionary.reference.com/browse/disagreement?s=t>
12. Longman English Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ldoceonline.com>
13. Merriam-Webster [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.merriam-webster.com/dictionary/disagreement>
14. Oxford Advanced Learner's Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/dictionary/disagreement>
15. Oxford Dictionaries [Electronic resource]. – Mode of access : <http://oxforddictionaries.com/definition/disagreement?q=disagreement>
16. Webster's Online Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.websters-online-dictionary.org>

Ілюстративні джерела

17. Chocolate [Electronic resource]. – Mode of access : <http://johnny-depp.org/projects/scripts/chocolat>
18. The Devil's Advocate [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/scripts/Devil's-Advocate.html>

Сабада Оксана. Коммуникативная стратегия упрека как объект лингвистического исследования (на материале англоязычного кинодискурса). В статье рассматриваются основные семантико-прагматические и ситуационные характеристики конфронтационной коммуникативной стратегии упрека. Коммуникативное намерение стратегии упрека заключается в выражении субъектом упрека неудовлетворение осуществлением либо же, наоборот, неосуществлением объектом упрека определенных действий из-за несоответствия такого поведения объекта ожиданиям субъекта. Коммуникативная стратегия упрека реализуется в ситуациях как институционального, так и неинституционального общения при официальных, неофициальных и нейтральных отношениях коммуникантов. Результаты пилотного анализа позволяют прогнозировать, что степень официальности ситуации влияет на выбор лингвальных и нелингвальных средств реализации стратегии упрека и способов их интерпретации.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия упрека, ситуация институционального / неинституционального общения, лингвальные / нелингвальные средства реализации коммуникативной стратегии.

Sabada Oksana. A communicative Strategy of Reproach as an Object of Linguistic Investigation (Based on Modern English Cinema Discourse). The article studies the main semantic-pragmatic and situational features of the confrontational communicative strategy of reproach. The communicative intention of the reproach strategy lies in the expression by the subject of reproach a sort of discontent with the completion or vice versa non-completion of certain actions by the object of reproach resulting from the incongruity of the object's behavior with the subject's expectations. The communicative strategy of reproach is actualized both in the institutional and non-institutional situations of communication under official, non-official and neutral relations among the communicants. The results of the pilot analysis let us presuppose that the degree of the officiality of the situation does influence the choice of the verbal and non-verbal means of realizing the communicative strategy, and their interpretation.

Key words: communicative strategy of reproach, institutional / non-institutional situation of communication, verbal / non-verbal means of realizing a communicative strategy.

Стаття надійшла до редколегії
01.04.2013 р.

УДК 81'1:305

Ганна Тихоновська

Мовленнєві акти в межах міжгендерного спілкування на матеріалі сучасної художньої прози

У статті проаналізовано міжгендерну комунікацію в межах теорії мовленнєвих актів. Висвітлено основні теоретичні засади щодо визначення понять «гендер», «міжгендерна комунікація». Ідеться також про теорію мовленнєвих актів та її визначення різними вченими. Досліджено такі мовленнєві акти: констативи (речення-ствердження), промісиви (речення-обіцянки), менасиви (речення-погрози), директиви (речення-спонукання адресата до дії), перформативи (речення, вимовляючи яке, мовець виконує дію), квеситиви (питальне речення в

© Тихоновська Г., 2013