

5. Штерн I.Б. Вибранi топики та лексикон сучасної лiнгвiстики. Енциклопедичний словник для фахiвцiв з теорет. гуманiт. дисциплiн та гуманiт. iнформатики / I. Б. Штерн – К.: «АртЕк», 1998. – 336 с
6. Hornby A.S. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English / A.S.Horby. – London : Oxford University Press, 2000. – 1600 p.
7. Stanzel F. A Theory of Narrative / Transl. by Charlotte Goedsche / F.Stanzel. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 309 p
8. Lawrence D.H. Lady Chatterley's Lover / D. H. Lawrence. – L. : Penguin Books, 1997. – 314 p
9. Lodge D. The British Museum is Falling Down / D. Lodge. – N.Y. : Penguin Books, 1981. – 176 p.
10. Woolf V. Mrs. Dalloway / V. Woolf. – L. : Penguin Books, 1996. – 213 p.

Анищенко И. Субъектная перспектива и коммуникативно-регистрационная характеристика несобственно-прямой речи персонажей художественного произведения.

В статье рассматривается взаимодействие дискурсивной зоны наратора и персонажа в рамках несобственно-прямой персонажной речи. При исследовании коммуникативной структуры несобственно-прямой речи использован подход, который состоит из двух взаимосвязанных идей: типологии коммуникативных регистров и субъектной перспективы текста. Рассмотрено понятие субъектной перспективы как совокупности всех проявлений точки зрения участников акта коммуникации, а также представлена коммуникативно-регистрационная характеристика несобственно-прямой речи. Предлагаемый подход имеет триуровневый характер: несобственно-прямая речь рассматривается в плане выражения, смысла и функциональных позиций.

Ключевые слова: персонажный дискурс, перспектива, субъектная перспектива, коммуникативный регистр, несобственно-прямая речь.

Anischenko I. Subjective Perspective and Communicative Registers' Characteristic of Characters' Indirect Speech in Bells Lettres.

The article is dedicated to the examination of narrator's discourse and characters' discourse interaction. While investigating the communicative structure of indirect speech, the author uses the approach consisted of two interconnected ideas: the idea of the typology of communicative registers and the idea of a subjective perspective of the text. The phenomenon of subjective perspective as a complex of all points of view of the participants of communicative act in narration is analysed as well as communicative and register characteristics of indirect speech. The approach has three-level nature: indirect speech is considered from the point of view of its expression, the content, and functions.

Key words: narrator's discourse, characters' discourse, perspective, subjective perspective, communicative register, indirect speech.

Статтю рекомендовано до друку
кандидатом фiлологiчних наук, доцентом,
завiдувачем кафедри iноземних мов
Хмельницької гуманiтарно-педагогiчної академiї
Р.М. Мельник

Юлія Артеменко
(Кременчук)

УДК: 811.111'37

**ДИСКУРСОТВІРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЇ ПЕРЕКОНУВАННЯ
(НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)**

Пропонована стаття присвячена аналізу дискурсивного потенціалу стратегії переконання в англomовному діалогiчному дискурсі. Запропоновано її визначення, наведено арсенал підпорядкованих їй тактик і прийомів, виявлених в емпіричному корпусі дослідження. Аналіз фактичного матеріалу доводить, що стратегія переконання є ефективним інструментом корекції моделі світу партнера по комунікації. Встановлено, що вона є локальною по відношенню до обох глобальних опозиційних дискурсивних стратегій консенсусу і полеміки, й здатна сприяти утворенню як конструктивного, так і деструктивного типів дискурсу, хоча й різною мірою – здобуті дані засвідчують, що переконання за своєю природою, у першу чергу, є полемічною стратегією. У статті також наведено визначення основних дотичних понять, роз'яснено принципи побудови власної типології дискурсивних задумів мовця і обґрунтовано доцільність їх вибіркового аналізу, що цілком залежить від завдань дослідника, одиниць його наукового інтересу та методології аналізу.

Ключові слова: англomовний діалогічний дискурс, глобальні і локальні дискурсивні стратегії, дискурсовіртний потенціал, стратегія переконування.

Постановка проблеми. Принцип антропоцентризму, що нині є основоположним у науці, зумовлює неминучу інтеграцію комунікативно-функціонального та когнітивного векторів лінгвістичного аналізу. Поєднання цих напрямків є аксіоматичним для сучасних студій дискурсу, під яким розуміють когнітивно-комунікативну діяльність, що являє собою сукупність процесу і результату й містить екстралінгвальний та власне лінгвальний аспекти [13, с. 38]. У такому трактуванні дискурс постає як інтегральний феномен, до складу якого входять три обов'язкових компоненти: комуніканти, дискурсивний контекст і текст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність цієї студії визначається інтересом лінгвістики до когнітивно-комунікативного ракурсу вивчення дискурсу на базі діяльнісно орієнтованої прагматики (Григорьева 2007; Морозова 2005, 2014; Приходько 2009; Фролова 2006; Шевченко 2005; Шевченко, Сусов, Безуглая 2008; Carston 2002). Її об'єктом є стратегія переконування, що аналізується на предмет дискурсотворчого потенціалу на матеріалі діалогічного розмовного дискурсу, який охоплює спілкування на американській англійській. Корпус вибірки сформовано з фрагментів скриптів телесеріалів і кінострічок, які містять висловлення з імплікативними предикатами. Під останніми розуміємо головні предикати речення, здатні відкривати актантну позицію для цілої пропозиції та пресупонувати її істиннісне значення [14]. **Метою** статті є визначення дискурсотворчого потенціалу стратегії переконування в англomовному дискурсі, що передбачає виконання таких **завдань**: окреслити сутність поняття «дискурсивна стратегія», побудувати типологію дискурсивних стратегій, знайти в ній місце стратегії переконування і визначити її потенціал у творенні дискурсу.

Виклад основного матеріалу. Людина у дискурсі постає як індивід, який вступає до комунікації з певними знаннями про світ, думками, установками, цілями [8, с. 8]. Виходячи з цього, дискурс трактується як розумово-мовленнева діяльність комунікантів, у межах якої вони спілкуються і впливають один на одного, що приводить дослідників до постановки проблеми стратегій і тактик, які мовці застосовують задля досягнення власних цілей.

Дії, вчинки та мовленнева діяльність комунікантів скеровуються низкою їх потреб, бажань, інтересів – мотивами [2, с. 83], які зумовлюють формування **стратегій** [5, с. 56], під якими розуміємо когнітивно-прагматичні програми спілкування, що визначають характер реалізації комунікативних актів у дискурсі [2, с. 83]. **Тактику** трактуємо як складову стратегії, що впливає на вибір мовцем засобів здійснення комунікативних дій [там само, с. 85]. Інструментами тактики є **прийоми** – різноманітні способи реалізації. Досліджуючи стратегії, які комуніканти розробляють для досягнення мети спілкування, характеризуємо їх як «дискурсивні», що дозволяє конкретизувати сферу, яку вони регулюють [1, с. 138].

Не зважаючи на значну кількість студій дискурсивних стратегій, проблема їх загальної класифікації залишається невирішеною з огляду на незліченну кількість ситуацій мовленневої інтеракції й кожного разу унікальну комбінацію людських мотивів, які є підґрунтям для їх розвитку. Очевидно, побудова універсальної типології дискурсивних задумів є практично нездійсненним завданням. У нашому дослідженні ми керувалися доцільністю вибіркового аналізу стратегій, відправним пунктом якого є фактичний матеріал, що містить одиниці, на які спрямовано наш науковий інтерес – висловлення з імплікативними предикатами. Ми виходили з того, що імплікативні предикати, що входять до складу певних висловлень поряд з іншими елементами лінгвістичного плану дискурсу, можуть трактуватися як маркери стратегічного задуму і тактичних завдань мовця [5, с. 129–130].

Аналіз емпіричного корпусу та відповідних студій дає підстави говорити про дві універсальні стратегії, виокремлені на основі характеру визначальної установки адресанта й адресата на спілкування, які реалізуються будь-якими комунікантами незалежно від їх етнічної, соціальної або гендерної приналежності – **консенсусу** та **полеміки**.

Відаємо перевагу терміну «консенсусна стратегія» над терміном «кооперативна стратегія» як такому, що підкреслює конструктивний характер установки комунікантів. Другий термін такої особливості не має – відкрита конфронтація – це також кооперація комунікантів, хоча й деструктивна [2, с. 50; 12, с. 70]. Реалізуючи стратегію консенсусу, комуніканти, кожен з

яких робить свiй внесок для досягнення обопiльно прийнятних цiлей спiлкування, знаходяться у зонi порозумiння [11, с. 18]. В опозицiї до стратегiї консенсусу перебуває полемiчна стратегiя. У випадку, коли як мiнимум один з комунiкантив реалiзує цей дискурсивний задум, спiлкування здiйснюється у тональностi незгоди, що призводить, як мiнимум, до виникнення дружньої суперечки, або, як максимум, виливається у вiдкриту конфронтацiю.

Ми визначаємо стратегiї консенсусу й полемiки як глобальнi дискурсивнi стратегiї (далi – ГДС), тобто як такi, що на визначеному етапi дискурсивної взаємодiї є найбільш значущими з точки зору iєрархiї мотивiв та цiлей. Стратегiї, якi сприяють оптимальному впливу на партнера по комунiкацiї розумiємо як локальнi дискурсивнi стратегiї (далi – ЛДС).

Будь-яке висловлення є суб'єктивним i покликане чинити певний вплив [9, с. 8]. Висловитися нейтрально неможливо, оскiльки навiть неформальна бесiда впливає на сприйняття i структурування свiту iншою людиною [3, с. 91]. Одну з найефективнiших стратегiй корекцiї моделi свiту партнера по комунiкацiї ми визначаємо як стратегiю переконування. **Переконування** розумiємо як ЛДС мовця, що є спробою трансформувати модель свiту партнера по комунiкацiї, схилити його здiйснити/не здiйснювати певний вербальний/невербальний акт [4, с. 135].

Стратегiя **переконування** є дiєвим iнструментом реалiзацiї ГДС консенсусу, ефективнiсть якої зумовлюється мiнiмiзацiєю агресивного впливу на моделi свiту адресата через дружнiй характер спiлкування, а також тим, що необхiднiсть вплинути на точку зору партнера виникає у мовця мимохiдь, як логiчне продовження бесiди, конкретизацiя власної думки.

iнтерпретацiя емпiричного масиву дає пiдстави говорити, що мовцi реалiзують консенсусну стратегiю переконування за допомогою тактик пояснення та аргументацiї. Логiчна архiтектура дискурсивних ходiв, у яких реалiзовано цi тактики, виглядає як нашарування доказiв на пiдтримку певної тези мовця.

Тактика **пояснення** у межах консенсусної стратегiї переконування робить можливим досягнення мети мовця – переконати адресата у прийнятностi його точки зору – шляхом роз'яснення певного незрозумiлого фрагмента дiйсностi. За нашими даними, експланандом пояснення може бути асертив або експресив адресанта/адресата, чи невербальний сигнал партнера по комунiкацiї – вiдповiдний жест або погляд. Експлананс пояснення, як правило, складається з асертивiв, заснованих як на епiстемiчнiй, так i доксальнiй установцi мовця. Мовець використовує висловлення з iмплiкативними предикатами як прийом тактики пояснення, коли хоче пояснити адресату: а) певний стан речей; б) мотиви свого вчинку; в) мотиви вчинку третьої особи. У двох останнiх йдеться про виправдання i збереження позитивного обличчя мовця/третьої особи. Найчастiше у нашому корпусi зустрiчається прийом пояснення власного вчинку:

Sebastian: *I'm in and out of town so much I really haven't had a chance to settle in.*
(+>> *I haven't settled in) I hired a decorator, but she and I got into a thing and it got messy...*

John: *Right (Marley and me).*

У цьому фрагментi експланандом пояснення є невербальний сигнал одного з комунiкантив – погляд. Джон зайшов до товариша. Себастьян помічає, що друг дивиться на нерозпакованi коробки, i починає виправдовуватися. Висловлення з iмплiкативним предикатом заперечної каузацiї *have a chance* за задумом мовця має переконати адресата, що він не винний у перманентному дворiчному безладi в оселi.

Вплив є характеристикою будь-якого мовленнєвого акту, але iснує такий тип мовленнєвих актiв, для яких він є провiдною характеристикою [6, с. 49]. Йдеться про мовленнєвi акти, що є прийомами реалiзацiї тактики аргументацiї – рацiональної складової процесу переконування. Тактику **аргументацiї**, що координується з ГДС консенсусу, розумiємо як конструктивну iнтелектуально-мовленнєву дiяльнiсть мовця, направлену на порозумiння з партнером, яка складається з системи мовленнєвих актiв, нацiленої на трансформування бачення свiту iншої сторони у прийнятний для обох спосiб. У нашому фактичному матерiалi мовцi реалiзують висловлення з iмплiкативними предикатами у межах застосування таких прийомiв як наведення доказiв на користь твердження, поради й пропозицiї. Роль тези виконують асертиви, директиви й комiсиви вiдповiдно, наприклад:

Rory: *So, I hear you're doing the eulogy. <...> If you find yourself feeling, you know, unsteady about it, I can do it. I did a lot of reading about Gran for the obituary, and I think I can do her justice (+>> I read a lot about Gran > I know a lot about Gran > I can do the eulogy) <...>*

Richard: *Well, I thank you for your offer, but this is my responsibility. I will be fine (Gilmore Girls, s. 4, ep. 16).*

Рiчард збирається на церемонiю поховання матерi. Онучка Рорi пропонує виголосити панегiрик замість нього, аргументуючи пропозицiю за допомогою висловлення з iмплікативним предикатом позитивної iмплікацiї *do*. Вона застосовує прямий порядок аргументацiї – аргумент слiдує за тезою, реалізованою через комiсив. Адресат відмовляється, але у цьому контексті не можна говорити про неефективнiсть тактики, оскільки вона була також покликана виконати функцiю демонстрацiї моральної пiдтримки співрозмовника.

У випадку, коли комунікативнi цiлi партнерiв не співпадають, вони реалізують дискурсивну стратегiю полеміки, що визначається деструктивним характером їх установки на комунікацiю. Останню вони можуть не осмислювати, а керуватися неусвідомленими мотивами самоствердження, зловтiхи, помсти, суперництва [7, с. 398]. Поняття стратегiї, запозичене у вiйськової справи, бере за основу не кооперацiю, а перемогу, яка означає результативний вплив на адресата, тому, крім принципу Кооперацiї, маємо пiдстави говорити про принцип Некооперацiї [5, с. 70].

Переконування за своєї природою є полемічною стратегiєю. Це пiдтверджується нашими даними, згiдно з якими висловлення з iмплікативними предикатами стають засобами реалізацiї тактик, їй пiдпорядкованих, вдвiчі частiше, нiж тактик, пiдпорядкованих аналогічній стратегiї у рамках ГДС консенсусу.

Причиною, через яку мовець вдається до переконування адресата, є конфліктнiсть у широкому смислі, тобто неспівпадіння між об'ємом «багажу» їх пропозицiї. Для того, щоб хтось почав когось у чомусь переконувати, потрiбно, щоб він виходив із того, що у співбесiдника теж є певнi переконання, що перебувають в опозицiї, реальній або уявній. Незгода, виражена одним з комунікантiв, стає вiдправною точкою переконування – його партнер здiйснює спробу сформувати або реформувати когнітивнi категорiї, котрими співбесiдник керується у повсякденному життi. Цей процес може бути тривалим, складним i призвести до виникнення конфлікту – люди, як правило, не схильнi легко розлучатися з переконаннями. Таким чином, пiд стратегiєю **переконування**, що координується з ГДС полеміки, розумiємо iнтелектуально-мовленнєву дiяльнiсть мовця, направлену на трансформацiю бачення свiту адресата у ситуацiї протидiї [10, с. 8]. Полемічній стратегiї переконування у нашому корпусі пiдпорядковано чотири тактики: аргументацiї, заперечення, виправдання та наполягання.

Наступний дискурсивний фрагмент iлюструє суперечку. Рорi покинула унiверситет. Люк, друг її мами Лорелай, вважає, що та має вплинути на доньку, аби та повернулася до навчання. Лорелай думає, що Рорi має вчитися на власних помилках. Тезу *This is Rory's decision* вона **аргументує** за допомогою висловлень із контекстуальним iмплікативним предикатом позитивної iмплікацiї *choose*. Його триразовий повтор із рiзними пропозитивними дiєсловами у трьох послiдовних асертивах покликаний акцентувати увагу партнера i надати аргументам бiльш переконливого характеру:

Lorelai: *This is Rory's decision, okay? She knew exactly how I felt about the situation, and she chose to ignore me. (+>> She ignores me) She chose to move in with my parents. (+>> She moved in with my parents) She chose not to tell me about it. (+>> She didn't tell me about it)*

Luke: *She's a kid.*

Lorelai: *She's not a kid! She's twenty (Gilmore Girls, s. 6, ep. 1).*

Вербалізуючи думку, протилежну вираженій співрозмовником, або неприхильнiсть до когось або чогось, мовець реалізує тактику **заперечення**, яку визначаємо як невід'ємну складову ЛДС переконування, пiдпорядковану ГДС полеміки. У наступному дискурсивному фрагменті мовець заперечує асертив адресата, реалізований у попередньому дискурсивному ході:

Emily: *I think you took what your father said the wrong way.*

Lorelai: *The wrong way? How could I have taken it the wrong way? (+>> I could take it the wrong way > I didn't take it the wrong way > I took it right way) What was open to interpretation?* (Gilmore Girls, s. 1, ep. 1).

За нашими спостереженнями, мовець вдається до **виправдання**, щоб пояснити мотиви свого/чужого вчинку у відповідь на обвинувачення або докір співрозмовника. Реалізація ним цієї тактики, на наш погляд, свідчить про те, що мовець таки прагне порозумітися з адресатом, як у цьому фрагменті:

George: *I didn't deserve what you did to me. You betrayed me!*

Ira: *When I got there, she was already kissing him. I never even had a chance to stop it. (+>> I didn't stop it > It was not my fault, that I didn't stop it) I didn't get to do anything! (+>> I didn't do anything > It was not my fault, that I didn't do anything)* (Funny people).

Мовець реалізує тактику **наполягання**, якщо не бажає жертвувати власними поглядами або домагається здійснення вербальної/невербальної дії від партнера по комунікації, як у наступному дискурсивному фрагменті. Контекст цієї ситуації виглядає так: мати Джеса йде заміж. Джес на весілля не збирається, і його дядько Люк намагається переконати хлопця підтримати маму:

Luke: *You are gonna regret this.*

Jess: *I doubt it.*

Luke: *No, you are. If you ever manage to grow up and get yourself together and drop this selfish self-destructive behavior that you are so fond of, if that ever happens, you are gonna look back on this moment and you are gonna feel like a big steaming mound of crap that you missed this. (+>> If you grow up... > I doubt you can grow up...)* (Gilmore Girls, s. 4, ep. 20).

Висновки дослідження та перспективи подальших наукових розвідок. Таким чином, стратегія переконування є продуктивною, хоча й різною мірою, для творення як конструктивного, так і деструктивного типів дискурсу. Така своєрідна універсальність є унікальною і непритаманною іншим локальним стратегіям, які, як правило, демонструють виразну полярність, як і глобальні дискурсивні стратегії консенсусу й полеміки, яким вони підпорядковуються. Подальше вивчення дискурсотворчого потенціалу стратегії переконування може здійснюватися з позиції з'ясування тенденцій вибору мовцем вербальних засобів її реалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 344 с.
2. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : монографія / Л.Р. Безугла. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. – 332 с.
3. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти / Р.М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М., 1987. – С. 88–125.
4. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : монографія / В.С. Григорьева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – Изд. 6-е, доп. – М. : Издательство ЛКИ, 2012. – 288 с.
6. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – Волгоград : «Перемена», 2002. – 474 с.
7. Куницына В.Н. Межличностное общение : учеб. для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Поголыпа. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
8. Петров В.В. Вступительная статья / В.В. Петров, Ю.Н. Караулов // Дейк Г.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация [пер. с англ., изд. 2-е]. – М. : Эдиториал УРСС, 2015. – С. 5–11.
9. Сусов И.П. Семантика и прагматика предложения : учеб. пособие / И.П. Сусов. – Калинин : Изд-во КГУ, 1980. – 51 с.
10. Тимофеев А.И. Аргументация: теория и практика: учеб. пособие / А.И. Тимофеев. – СПб. : СПбГУАП, 2005. – 80 с.
11. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М. : Изд-во «Русский язык», 2002. – 216 с.
12. Фролова І.С. Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії / І.С. Фролова. – Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2010. – Вип. 928. – С. 68–74.

13. Шевченко И.С. Дискурс как мыслекоммуникативное образование / И.С. Шевченко, Е.И. Морозова // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2003. – Вип. 586. – С. 33–38.
14. Karttunen, L. Implicative verbs / L. Karttunen // Language. – Vol. 47, № 2. – 1971. – P. 340–358.

Артеменко Ю. Дискусобразующий потенциал стратегии убеждения (на материале английского языка).

Статья посвящена анализу дискусобразующего потенциала стратегии убеждения в англоязычном диалогическом дискурсе. Предлагается определение стратегии убеждения, приведен арсенал подчиненных ей тактик и приемов, выявленных в эмпирическом корпусе исследования. Анализ фактического материала доказывает, что стратегия убеждения – эффективный инструмент коррекции модели мира партнера по коммуникации. Было установлено, что она локальна по отношению к обеим глобальным оппозиционным дискурсивным стратегиям консенсуса и полемики и может способствовать образованию как конструктивного, так и деструктивного типов дискурса, хотя и в разной степени. Полученные данные свидетельствуют о том, что, по своей природе, убеждение, в первую очередь – полемическая стратегия. В статье также приводится определение основных смежных понятий, разъясняется принцип построения собственной типологии дискурсивных замыслов говорящего и обосновывается целесообразность их выборочного анализа, который полностью зависит от задач, которые ставит перед собой исследователь, единиц его научного интереса и методологии анализа.

Ключевые слова: англоязычный диалогический дискурс, глобальные и локальные дискурсивные стратегии, дискусобразующий потенциал, стратегия убеждения.

Artemenko Y. Discourse Forming Potential of Persuasive Strategy (on the basis of the English language).

This paper deals with the analysis of persuasive strategy discourse forming potential. It defines the persuasive strategy, presents the arsenal of its tactics and techniques, detected in the empirical material. The factual analysis shows that persuasive strategy is an effective instrument of changing a communication partner's model of the world. It was established that it is local towards both global opposition discourse strategies of consensus and polemics, and has the ability to form either constructive or destructive type of discourse, though to a different extent. The findings show that persuasion is inherently and primarily a polemic strategy. The paper also defines the cardinal closely-related concepts, explains the principle of our own speaker's discourse intentions theoretical scheme, and grounds the expedience of their sampling analysis completely dependent on a problem set by a researcher, units of his or her scientific interest and research methodology.

Key words: English language dialogical discourse, global and local discourse strategies, discourse forming potential, persuasive strategy.

Ірина Веприяк
(Івано-Франківськ)

УДК 81`42

ЛІНГВОТЕКСТУАЛЬНА ЕКСПЛІКАЦІЯ ПТСР ПЕРСОНАЖА У РОМАНІ ДЖОНАТАНА САФРАНА ФОЕРА «EXTREMELY LOUD AND INCREDIBLY CLOSE»

Здатність людини перебувати у відмінних від звичайної притомності станах свідомості, наприклад у стані сну, медитативному стані, трансі, стані порушеної свідомості та ін., свідчить про багатовимірність та поліактивність психіки. Започатковані З. Фройдом та Ж. Лаканом текстоцентричне трактування психічних феноменів та лінгвістичний підхід до інтерпретації проявів несвідомої інстанції психіки на сьогодні не лише залишаються актуальними теоретичними засадами психоаналітичного дослідження, але й активно застосовуються науковцями у сфері лінгвістики, літературознавства, семіотики та онейрології. Сновидіння, фантазії, симптоми психічних розладів розглядаються як текст мовою несвідомого, мовою, у продукуванні якої несвідоме залучає вербальні та невербальні семіотичні ресурси для означування індивідуальних імпульсів та змістів суб'єкта психічної реальності. Стаття присвячена розгляду особливостей мовної об'єктивної когнітивної моделі посттравматичного стресового розладу персонажа у тексті роману Джонатана Сафрана Фоера «Extremely Loud and Incredibly Close».