

УДК 81'42(811.111)

К. С. Стрельченко

Київський університет імені Бориса Грінченка

Прагматичний аспект вербалізованого сценарію «ПРИХОВУВАННЯ ТАЄМНИЦІ»: стратегії й тактики

Стрельченко К. С. Прагматичний аспект вербалізованого сценарію «ПРИХОВУВАННЯ ТАЄМНИЦІ»: стратегії й тактики. Стаття присвячена визначенню тактико-стратегічного наповнення сценарію «ПРИХОВУВАННЯ ТАЄМНИЦІ» на матеріалі англійської художньої прози ХХ–ХХІ століть. У процесі дослідження було виокремлено стратегію уникнення, представлену тактиками припинення розмови, зміни теми та ігнорування; стратегію відмови надати запитану інформацію, що може реалізуватися експліцитно та імпліцитно, і в останньому випадку охоплює тактики, орієнтовані на КВЕСТОРА, ВОЛОДАРЯ ТАЄМНИЦІ, повідомлення й контакт; а також стратегію надання відповіді з порушенням максимум спілкування.

Ключові слова: сценарій, ПРИХОВУВАННЯ ТАЄМНИЦІ, дискурсивна та поведінкова кооперація, комунікативні максими, стратегія, тактика.

Стрельченко К. С. Прагматический аспект вербализованного сценария «СОКРЫТИЕ ТАЙНЫ»: стратегии и тактики. Статья посвящена определению тактико-стратегического наполнения сценария «СОКРЫТИЕ ТАЙНЫ» на материале англоязычной художественной прозы ХХ–ХХІ веков. В процессе исследования была выделена стратегия избегания, представленная тактиками прекращения разговора, изменения темы и игнорирования; стратегия отказа представить запрашиваемую информацию, которая может реализоваться эксплицитно и имплицитно, и в последнем случае охватывает тактики, ориентированные на КВЕСТОРА, ВЛАДЕЛЬЦА ТАЙНЫ, сообщение и контакт; а также стратегия представления ответа с нарушением коммуникативных максимум.

Ключевые слова: сценарий, СОКРЫТИЕ ТАЙНЫ, дискурсивная и поведенческая кооперація, коммуникативные максимумы, стратегия, тактика.

Strelchenko K. S. The pragmatic aspect of the verbalized scenario “CONCEALING A MYSTERY”: strategies and tactics. The article investigates the inventory of strategies and tactics employed by the OWNER OF MYSTERY throughout the unfolding of the scenario “CONCEALING A MYSTERY”. The research material was selected from XX–XXI century English fiction. The analysis allowed us to single out the following strategies. The avoidance strategy is represented by the tactics of breaking off the conversation, changing the topic and ignoring the interlocutor. The strategy of refusing to provide the information inquired about can be realized explicitly and implicitly, in which case the corresponding tactics can be addressed to the OWNER OF MYSTERY (such as appealing to the inaccessibility of information, professional, social or moral norms, harm to the speaker as a result of divulging the information, the right to privacy, the positive image of the OWNER OF MYSTERY in the eyes of the QUESTOR, the physical or emotional state of the OWNER OF MYSTERY), the QUESTOR, the message, or the contact. The strategy of providing an answer violating the communicative maxims encompasses the tactics of violating the maxims of quality, quantity, relevance and manner.

Key words: scenario, CONCEALING A MYSTERY, conversational and behavioural cooperation, communicative maxims, strategy, tactic.

Визначення прагматики як галузі семіотики, предметом якої є відношення між знаками та їхніми користувачами [3:50], зумовлює фокус дослідницької уваги на таких аспектах дискурсивної взаємодії, як прагматичні процеси (інтерпретація діяльності адресата та адресанта в процесі комунікативної взаємодії), складні прагматичні знаки, прагматична інформація (додаткові знання, необхідні для розуміння повідомлення), прагматичне повідомлення (співвідношення позначуваного мовного знака та інтендованого значення) [8:222–224]. Відповідно, до **актуальних** питань дослідження прагматичного аспекту семіозису відноситься ситуативно зумовлений вибір комунікантами мовних ресурсів для досягнення мети спілкування.

Метою цієї статті є визначення інвентарю комунікативних стратегій і тактик, що застосовуються володарем таємниці в процесі

розгортання сценарію приховування таємниці. **Матеріалом** дослідження слугувала англійська художня проза ХХ–ХХІ століть.

Ф. С. Бацевич визначає **стратегію мовленнєвого спілкування** як «оптимальну реалізацію інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації» [1:118].

Комунікативна тактика тлумачиться як «визначена лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання небажаного; мовленнєві прийоми, які дають змогу досягнути комунікативної мети» [1:120], «одна чи декілька дій, які сприяють реалізації стратегії» [2:110]. Оскільки стратегічне досягнення глобальних та локальних цілей комунікації підпорядковане принципу кооперації [6], дослідники пропонують їхній поділ на кооперативні (поради, обмін думками, розповіді,

полілоги тощо) та некооперативні (конфлікти, суперечки, претензії, погрози) [1:119]. Водночас у контексті цього дослідження значимим є запропоноване Б. Бара розрізнення кооперації на дискурсивному (*conversational cooperation* – загальна відповідність відповіді поставленому питанню) та поведінковому (коли відповідь задовольняє перлокутивну мету ініціативної репліки) рівнях [4:66]. Відповідно, у представленій нижче класифікації стратегій приховування таємниці стратегію уникнення можна охарактеризувати як некооперативну на обох рівнях, стратегія відмови надати запитану інформацію є кооперативною лише на дискурсивному рівні, а стратегії надання відповіді з порушенням максим спілкування спрямовані на створення у співрозмовника враження співпраці як на дискурсивному, так і на поведінковому рівнях.

Стратегія уникнення представлена в ілюстративному матеріалі тактиками припинення розмови, зміни теми та ігнорування. *Тактика припинення розмови* проілюстрована в прикладі (1), де директив мовця А (наказ вмитися) слушно інтерпретується мовцем Б як спроба дистанціювання, намагання змусити його залишити кімнату, де будуть обговорюватися деталі детективної справи.

(1) А: “*Good. Go up to your room and look at your face. It needs washing.*” В: “*So would yours if you had spent the night rolling around on sidewalks. You mean you have private business with Saul? Have you got him working on something?*” А: “*Certainly. Mr. Perrit’s job*” [24:33].

Тактика зміни теми полягає в зміщенні фокусу уваги співрозмовника як спроби уникнення відповіді на поставлене питання. Так, у наступній ситуації дочка кілька разів нагадує про дзвінок у двері, сподіваючись, що присутність сторонньої особи відволіче матір від розмови про поліцію й вони обоє спілкуватимуться з гостем відповідно до мети його візиту.

(2) “*You was lying to that police detective and you’re lying to me now and I’m not going to stand for it, Rachel Lynn. I truly am not.*” “*That was the door, Mum,*” *Rachel said* [18:259].

Тактика ігнорування представлена в прикладі (3), у якому детектив Н. Вульф демонстративно не реагує на поставлене інспектором Креймером запитання, вдаючи, що він зайнятий листуванням. При цьому як вербальна, так і невербальні поведінка Н. Вульфа має також оцінне навантаження, виражаючи зневагу до співробітника поліції, що змушує останнього перебити диктування листа, наполягаючи на відповіді.

(3) “*Why did you put that ad in the paper?*” *Cramer demanded. Wolfe turned away from him and fingered in the little stack of papers on his desk that had just been removed from envelopes.* “*Archie,*” *he*

said, “this letter from Jordan is farcical. He knows quite well that I do not use Brassavolas in tri-generic crosses. He doesn’t deserve an answer, but he’ll get one. Your notebook. ‘Dear Mr. Jordan. I am aware that you have had ill success with –’” “Save it,” Cramer rasped. “Okay. Putting an ad in the paper is not a felony, but I asked a civil question” [23:185].

Стратегія відмови надати запитану інформацію може реалізуватися за допомогою конкретних тактик імпліцитно та експліцитно. Так, у наступному фрагменті представлено **тактику експліцитної відмови** без пояснення причин, незважаючи на тиск з боку співрозмовника.

(4) “*Take off your shoes and socks while I light a cigarette. A few applications to your tender flesh should do it. I want the name of the client.*” “*J. Edgar Hoover.*” *He made an unseemly noise. “Just a whisper, to me?” “No”* [23:199].

Тактики імпліцитної відмови базуються на недотриманні (*flouting* [6:49]) максими релевантності, коли замість відповіді на поставлене питання чи прямої відмови надається причина неможливості задовольнити запит. Беручи за основу прийняті в комунікативній лінгвістиці компоненти комунікативної ситуації (адресат, адресант, повідомлення, контекст, контакт, код [7:66]), виокремлюємо **тактики, орієнтовані на квестора (особу, що намагається отримати інформацію), володаря таємниці (особу, яка приховує), повідомлення, контакту** («фізичного каналу і психічного каналу між адресатом і адресантом» [7:66], зокрема присутності сторонніх осіб).

Розглянемо **тактики, орієнтовані на особу, що приховує інформацію**. *Тактика вказівки на відсутність доступу до інформації* ілюструється наступним прикладом: у наведеній розмові приватного детектива Гудвіна та журналіста Лона перший зазначає, що він забув запитувати інформацію, що є неможливим, зважаючи на її важливість та новизну. У цьому обміні очевидним є конфлікт між дотриманням принципів кооперації та ввічливості [9:83], причому перевага надається останньому. Відповідно така відповідь інтерпретується як непряма відмова й дозволяє мовцеві за допомогою іронії уникнути надмірної категоричності.

(5) “*The cops have it sewed up that the car that killed Pete Drossos was the one that killed Birch.*” *His eyes widened. “No!” “Yes.” “Sewed up how?” “Sorry, I’ve forgotten. But it’s absolutely tight”* [23: 202]. “*They released it at noon.*” *Lon leaned to me. “Listen, I’ve got an idea. How can you be absolutely sure I’m to be trusted unless you try me? Here’s your chance. Tell me how they know the same car killed Birch and the boy. Then I’ll forget it.” “I forgot it first”* [23:202].

Тактика апеляції до професійних норм передбачає вказівку на заборону розголошувати

інформацію у зв'язку із зобов'язаннями особи як фахівця (адвоката, поліцейського, що веде розслідування, приватного детектива, працівника суду тощо). Так, у наступному прикладі відмова відповідати зумовлена обов'язком зберігати лікарську таємницю.

(6) *"Why did Commander Gilbert come to see you that day?" he asked. "Superintendent, I'd be violating my patient's confidentiality if I told you that," she said firmly, but she tilted her head back against her husband's hand as if drawing support from his touch. "I can assure you it had nothing to do with his death" [16:112–113].*

Тактика апеляції до соціальних норм представлена у ситуації (7), де батько зупиняє подальше з'ясування Флавією деталей трагедії вказівкою на неприйнятність пліткування:

(7) *I couldn't help it. Before I could stifle the words, I found myself blurting, "Then you must have been at Culverhouse Farm when Robin was found hanging in Gibbet Wood." "Flavia!" Father said, putting his cup and saucer down with a clatter. "We will have no gossiping about the grief of others" [11:129].*

Тактика апеляції до моральних норм та особистих зобов'язань (наприклад, обіцянки зберігати таємницю, що належить іншій особі) реалізується через висловлення власних переконань, які зумовлюють відмову відповідати.

(8) *"Can you see guilt?" She shook her head. "I'm sorry. I can't help you. Guilt is a mixture of emotions – fear, anger, remorse, pity – much too complicated to separate into individual components. Nor would I implicate someone, even if I could. I don't want that power, that responsibility, on my hands" [16:127].*

Тактика апеляції до безпеки чи шкоди для мовця від розголошення продемонстрована в наступному фрагменті, де Міс Фіоре пояснює, що вона вирішила відповідати на всі питання детектива фразою *"Yes, sir"* (тактика ігнорування) після того як отримала листа з грошима, згідно з яким вона могла залишити кошти собі лише за умови нерозголошення певної інформації. Тож запитання Вульфа розцінюється співрозмовницею як загроза її фінансовому становищу.

(9) *If you have decided to tell me nothing of Carlo Maffei I won't ask you. But this other business. Did you decide to say Yes, sir, to Mr. O'Grady, the man that came and asked you questions yesterday morning?" "Yes, sir." "Why did you do that?" She frowned, but said, "Because something happened." "Good. What happened?" She shook her head. "Come, Miss Fiore." Wolfe was quiet. "There is no reason on earth why you shouldn't tell me." She turned her head to look at me, and then back at him again. After a moment she said, "I'll tell Mr. Archie." "Good. Tell Mr. Archie." She spoke to me. "I got a letter" [21:49].*

Тактика апелювання до права на

приватність застосовується мовцем у наступному прикладі для вираження обурення втручанням поліції в особисте життя третьої особи, яка, на його думку, не може бути причетною до смерті свого чоловіка.

(10) *"Tell us about Mrs. Gilbert's schedule yesterday, if you don't mind, Mr. Reid." Deveney's tone made it plain that this was a command and only framed as a request for politeness' sake. Sitting forwards again, Reid touched the pencil he'd put down on the blotter. Mimicking Deveney, he asked, "Why should I, if you don't mind me asking? Surely you can't think Claire had anything to do with Gilbert's death?" He sounded genuinely shocked [16:62].*

Тактика апеляції до власного позитивного іміджу особою, що приховує, в очах співрозмовника дозволяє їй уникнути відповіді, спираючись, наприклад, на презумпцію того, що вона не може обманувати:

(11) *"Merci. Speaking of your job, do you have any idea who that dead man is?" She'd lowered her voice. "You told Ruth you didn't, but is that true?" "You think I'd lie?" he asked. But why not, he thought. Everyone else does. "You mean, how close are we to solving the crime?" [20:54].*

Тактика апеляції до фізичного чи емоційного стану особи, що приховує застосовується мовцем як спроба переконати співрозмовника в недоцільності питань через хворобу, втому, переживання адресата тощо. Так, у наступному прикладі мовець Б намагається перешкодити спілкуванню Еркюля Пуаро зі своєю дружиною, мотивуючи це болісними спогадами, які може викликати така розмова.

(12) *"Then you do object?" "No. I cannot say that. But I am, I must confess it, a little fearful of the effect upon my wife. Let me be quite frank. A great many years ago, when my wife was only a young girl, she passed through a terrible ordeal. She has, I hope, recovered from the shock. I have come to believe that she has forgotten it. Now you appear and necessarily your questions will reawaken these old memories." "It is regrettable," said Hercule Poirot politely [12:29].*

Тактики, звернені до квестора, також різноманітні. Тактика уточнення причин запити може слугувати як власне для уникнення відповіді (приклад (13), де старший інспектор не хоче зізнаватися в недостатній обізнаності), так і для того, щоб виграти час і надати додаткові аргументи проти.

(13) *"Tell, me, Chief Inspector! – have you in your diligent research come upon the name of Nenthall?" "Why do you ask me that, sir?" countered Hemingway. There was a derisive gleam in Gavin's eyes. "I'm not at all sure, but I see that you haven't. Well, when you have finished following up the theories put forward by the village half-wits, you might find it*

profitable to discover what was the significance of that name” [19:56].

Тактика заперечення права квестора запитувати ілюструється наступним фрагментом, де співрозмовник принципово відмовляється надати відповідь детективу Н. Вульф, оскільки вважає, що таке питання перевищує повноваження останнього.

(14) “*Since you’re not stumped, Mr. Horan, will you answer my questions?*” “**No. On principle. You have no warrant to ask them.**” “*But you expect me to answer yours?*” [23:219].

Тактика апеляції до особистісних якостей квестора полягає у вираженні оцінки його дій з метою впливу на його наступні комунікативні ходи. Так, у наведеному прикладі мовленнєва поведінка Н. Вульфа характеризується як нахабність, що, однак, не має бажаного ефекту, оскільки детектив впевнений у власному баченні проведення розслідування.

(15) “*I was in the country for the weekend, and Horan got me there. I drove to town immediately.*” “*Where in the country?*” *Maddox’s chin went up. “That’s sheer impudence.” Wolfe waved it away. “At any rate, it’s futile. I beg your pardon, not for impudence but for stupidity. Force of habit impelled it. In this intricate maze I must leave the conventional procedures, such as inquiry into alibis, to the police”* [23:219].

У наступному прикладі тактика апеляції до особистісних якостей квестора реалізується через маніпулятивне створення контрасту між бажаним для квестора (інспектора Креймера) власним позитивним іміджем та актуальною комунікативною поведінкою, яка не відповідає високому стандарту.

(16) Cramer: “*I would have been a goddam fool to come here and start begging you. I’ve begged you before.*” Wolfe had started making the circle again. Wolfe: “**I repeat, sir,**” he murmured, “**that your acceptance of your salary constitutes a fraud on the people of New York and you are a disgrace to an honorable profession**” [24:87].

У ситуації (17) **тактика погрози** виступає не лише засобом приховування на рівні комунікації, а й зупиняє фізичні дії інспектора Креймера, спрямовані на отримання інформації (обшук квартири Н. Вульфа).

(17) Cramer: “*Then,*” he said, “*I won’t try to forget it. We’re going to search this house.*” He started to leave the chair. Wolfe: “**If you do you’ll never catch the murderer of Mr. Jensen and Mr. Doyle.**” Cramer dropped back in the chair. Cramer: “*I won’t?*” Wolfe: “**No, sir**” [24:87].

Тактики, спрямовані на повідомлення, включають оскарження формулювання питання, визначення релевантності питання, уточнення імпліцитного значення питання. Так, у наведеній

нижче ситуації Н. Вульф застосовує **тактику оскарження формулювання питання** й відмовляється відповідати, мотивуючи це передовсім грубістю репліки інспектора Креймера.

(18) “**Why did you put that ad in the paper?**” Cramer demanded. <...> “*Save it,*” Cramer rasped. “*Okay. Putting an ad in the paper is not a felony, but I asked a civil question.*” “**No,**” Wolfe said with finality. “**Civil?**” “*Then put it your way. You know what I want to know. How do you want me to ask it?*” “*I would first have to be told why you want to know*” [23:185].

У наступному прикладі мовець застосовує **тактику визначення релевантності питання** та уникає відповіді з огляду на те, що запитувана інформація не стосується суті справи.

(19) “*Well, the question is, what do you know about her?*” Tuppence drew herself up. “**I don’t see that that’s got anything to do with it.**” “*No? But it has, you know, really it has*” [13:55].

Фрагмент (20) ілюструє **тактику визначення імпліцитного значення питання,** причому метою виділеної репліки є дізнатися, чи був стимул непрямым звинуваченням, і, відповідно, скоригувати свою подальшу мовленнєву поведінку.

(20) “*What did you do with Kassel’s uniform?*” Gideon asked. “**What kind of a question is that?**” the barman said. “*No, why shouldn’t he ask?*” Jean-Honoré said. He shot a melodramatically cryptic glance to Gideon. “*He has to know many things.*” Gideon nodded, soberly and mysteriously [17:101–102].

Тактика вказівки на присутність нератифікованих слухачів (*unratified listeners – overhearers or eavesdroppers* [5:22]) спрямована на контакт (за Р. Якобсоном) і має на меті мотивувати співрозмовника припинити обговорення інформації, не призначеної для сторонніх. Так, у відповідь на наказ припинити говорити неправду (і натомість назвати істинну причину) Елліот вказує на присутність у ресторані сторонніх осіб, увагу яких привернув обурений вигук співрозмовника-адвоката.

(21) “*What is going on is that you have been hired to present my defense to the jury. In my estimation you have done an excellent job so far and your preparations for the defense phase are on the highest level. All of this in two weeks. Astonishing!*” “**Drop the bullshit!**” I said it too loud. Elliot looked outside the booth and stared down a woman at a nearby table who had heard the expletive. “**You’ll have to keep your voice down,**” he said. “**The bond of attorney-client confidentiality ends at this table**” [15:191].

Стратегія надання відповіді з порушенням максимум спілкування П. Грайса [6] застосовується для уникнення надання повної чи правдивої інформації через створення в співрозмовника враження кооперації на дискурсивному рівні (через задоволення запиту), але її відсутності

на поведінковому рівні. **Тактика порушення максими кількості** передбачає надання надмірної кількості деталей, що відволікатимуть співрозмовника від суті справи. З іншого боку, у наступному прикладі Гаррі застосовує тактику порушення максими кількості, надаючи надто загальну вказівку на своє місцезнаходження, щоб співрозмовник не міг здогадатися про причину його від'їзду.

(22) "Jed?" "Harry, where you at?" "**I'm down south, man.**" "Where down south?" "What is it, Jed?" "Wherever you're at, Pounds is trying to recall you. He said if anybody talks to you, t'tell you to get your ass back here. He said –" "Why? What's going on?" [14:155].

Тактика порушення максими якості полягає в навмисному наданні неправдивої інформації. Наприклад, у фрагменті (23) мовець виражає згоду з хибним припущенням співрозмовника, не бажаючи ділитися своїми знаннями про ситуацію та сумнівами щодо висловленого пояснення.

(23) "Perhaps there was a gas leak," Feely said, her voice muffled by the comforter. "Perhaps he was trying to escape the fumes." "**Perhaps,**" I said, **noncommittally.** Although a carbon monoxide leak from the iron monster in the church basement was a distinct possibility, the problem was this: Since the gas was odorless, colorless, and tasteless, how could Mr. Collicutt have been aware of its presence? [10:47].

Тактика порушення максими релевантності полягає в наданні фактів, що не стосуються суті справи, і, як наслідок, хибно інтерпретуються продуцентом питання, який вважатиме їх значимими й доречними. Крім того, порушенням максими релевантності є ігнорування непрямого значення питання. Так, у наступному прикладі, очевидно, що Арчі хоче дізнатися, яка саме подія відбулася за його відсутності та змінила хід розслідування. Натомість Н. Вульф реагує на пряме значення питання та надає інформацію про час і супутні обставини (*While you were here. In your presence.*), а не про те, що саме сталося.

(24) "**Something happened while I was out?**" "No. **While you were here. In your presence. Evidently you missed it.**" Like that he was unbearable. When he took that attitude I never tried to pry it out of him because (a) I didn't want to feed his vanity, and (b) I knew he had decided to keep it to himself. So I considered the conversation closed, turned to my desk, elevated the typewriter, and began banging out some routine letters [24:22].

Застосування **тактики порушення максими способу** в наступному прикладі поєднується з тактикою порушення релевантності та полягає в багатослів'ї та непослідовності відповіді Арчі, який замість пояснення причини свого приходу до квартири померлого починає скаржитися на упереджене ставлення до себе з боку сержанта та наполягає на своєму бажанні допомогти поліції.

(25) Now it's your turn, and by God, I want it straight! And fast!" I was frowning thoughtfully. "**It's too bad,**" I said, "**that I always seem to rub you the wrong way. As sore as you are, the best thing you could do would be to take me down and book me, but I don't know what for. It's not even a misdemeanor to ring a man's doorbell. What I would like to do is help, since I'm here. If you've only been here three minutes you haven't had time to try all the tests, and maybe he's not dead. I'd be glad to –**" "Get going!" His hands were fists, and a muscle at the side of his neck was working. "Get!" [22:82].

Отже, інвентар мовленнєвих дій володаря таємниці при розгортанні сценарію приховування таємниці включає **стратегію уникнення**, представлену тактиками припинення розмови, зміни теми та ігнорування; **стратегію відмови надати запитану інформацію**, що може реалізуватися імпліцитно та експліцитно, а також **стратегію надання відповіді з порушенням максимум спілкування**. **Перспективи подальших досліджень** полягають у вивченні тактико-стратегічного наповнення інших сценаріїв взаємодії особи й таємниці.

Література

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – Київ : Академія, 2004. – 344 с.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Издательство ЛКИ, 2008. – 284 с.
3. Моррис Ч. У. Основания теории знаков / Ч. У. Моррис // Семиотика : антология. – [сост. и общ. ред. Ю. С. Степанов]. – Екатеринбург : Деловая книга, 2001. – С. 45–110.
4. Bara V. G. Cognitive Pragmatics: The Mental Processes of Communication / [Bruno G. Bara, translated by John Douthwaite]. – Cambridge : The MIT Press, 2010. – 304 p.
5. Dynel M. On the Part of Ratified Participants: Ratified Listeners in Multi-Party Interactions / Marta Dynel // Brno Studies in English. – 2014. – Vol. 40, No. 1. – P. 27–44.
6. Grice H. P. Logic and conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics // [edited by P. Cole, J. L. Morgan]. – 1975. – V. 3. – P. 41–58.
7. Jakobson R. Linguistics and Poetics / R. Jakobson // Language in literature / [edited by K. Pomorska, S. Rudy]. – Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 1987. – P. 62–94.
8. Key Notions for Pragmatics / [edited by Jef Verschueren, Jan-Ola Ostman]. – Amsterdam ; Philadelphia : John Benjamins Publishing Company, 2009. – 253 p.
9. Leech G. Principles of pragmatics / Geoffrey Leech. – London : Longman, 1983. – 250 p.

Джерела ілюстративного матеріалу

10. Bradley A. Speaking from Among the Bones / Alan Bradley. – New York : Delacorte Press, 2013. – 228 p.
11. Bradley A. The Weed That Strings the Hangman's Bag / Alan Bradley. – New York : Delacorte Press, 2011. – 172 p.
12. Christie A. Five Little Pigs [electronic resource] / Agatha Christie. – 1942. – Available from : [http://dl.bookfi.org/mygenesis/22/eee668d2cd9037a041a7f97ceef59bdd/_as/\[Christie_Agatha\]_Agatha_Christie_-_Five_little_pi\(BookFi.org\).txt](http://dl.bookfi.org/mygenesis/22/eee668d2cd9037a041a7f97ceef59bdd/_as/[Christie_Agatha]_Agatha_Christie_-_Five_little_pi(BookFi.org).txt)
13. Christie A. The Secret Adversary / Agatha Christie. – New York : HarperCollins, 2005. – 413 p.
14. Connelly M. The Black Ice / Michael Connelly. – Boston : Little Brown and Company, 1993. – 336 p.
15. Connelly M. The Brass Verdict / Michael Connelly. – Boston : Little Brown and Company, 2008. – 432 p.
16. Crombie D. Mourn Not Your Dead / Deborah Crombie. – New York : Avon, 2005. – 320 p.
17. Elkins A. Old Bones / Aaron Elkins. – New York : Mysterious Press, 1987. – 197 p.
18. George E. Deception on His Mind / Elizabeth George. – New York : Bantam Books, 2009. – 624 p.
19. Heyer G. Detection Unlimited / Georgette Heyer. – Naperville : Sourcebooks Landmark, 2010. – 202 p.
20. Penny L. The Brutal Telling / Louise Penny. – New York : Minotaur Books, 2009. – 319 p.
21. Stout R. Fer-de-lance / Rex Stout. – New York : Bantam Books, 1992. – 183 p.
22. Stout R. Plot it yourself / Rex Stout. – New York : Bantam Books, 1989. – 123 p.
23. Stout R. Some Buried Caesar & The Golden Spiders / Rex Stout. – New York : Bantam Books, 2008. – 512 p.
24. Stout R. Trouble in Triplicate / Rex Stout. – New York : Bantam Books, 1993. – 146 p.

УДК 811. 111: 070

А. В. Шугаєв

Житомирський державний університет ім. Івана Франка

Імідж та іміджевий дискурс міжнародної організації ООН

Шугаєв А. В. Імідж та іміджевий дискурс міжнародної організації ООН. Актуальним питанням сучасної лінгвістичної науки є дослідження іміджевого дискурсу міжнародних інституцій і вербальних засобів формування позитивного іміджу організацій. Особливої уваги заслуговує роль ЗМІ як інструменту трансляції інформації.

У центрі уваги статті знаходиться аналіз поняття «іміджевий дискурс». Фокус лінгвістичного дослідження зосереджено на передумовах просування іміджу ООН у мас-медіа та на характеристиках іміджевого дискурсу. Особливу увагу приділено дослідженню терміну «імідж». Лінгвістична специфіка мас-медійних текстів, які формують імідж міжнародних організацій, зокрема ООН, потребує детального та поліаспектного дослідження, проілюстрованого на конкретному, актуальному мовному матеріалі.

Ключові слова: імідж, ООН, мас-медіа, медіа-політика, інформація.

Шугаєв А. В. Имидж и имиджевый дискурс международной организации ООН. Актуальным вопросом современной лингвистической науки является исследование имиджевого дискурса международных институций и вербальных средств формирования положительного имиджа организаций. Отдельного внимания заслуживает роль СМИ как инструмента трансляции информации. В центре внимания статьи находится анализ понятия «имиджевый дискурс». Фокус лингвистического исследования сосредоточен на предпосылках продвижения имиджа ООН в масс-медиа, а также на характеристиках имиджевого дискурса. Особая роль отведена исследованию термина «имидж». Лингвистическая специфика масс-медийных текстов, которые формируют имидж международных организаций, а именно ООН, требует детального и полиаспектного исследования, проиллюстрированного на конкретном, актуальном языковом материале.

Ключевые слова: имидж, ООН, масс-медиа, медиа-политика, информация.

Shuhaiev A. V. Image and the UN image discourse. The research of international institutions' image and verbal means of its representation is rather topical in modern linguistics. A special attention is dedicated to the mass-media as the instrument of information explication.

The article focuses on the image discourse analysis, UN image representation in mass-media and features of image discourse. Moreover, a correlation of mass-media with the UN image formation is researched. The article deals with the research of the notion "image". The linguistic peculiarity of media texts that forms the image of international organizations, such as the UN needs the detailed investigation illustrated on the basis of the relevant linguistic material. It is proved that a notion "image" has a Latin origin (illustration, reflection, visibility) related to the word imitare that means "imitate".

Key words: image, the UN, mass-media, media policy, information.

Серед основних векторів функціонування міжнародної організації ООН є вибудовування ефективною комунікації з цільовою аудиторією. У

результаті такої комунікації формується позитивний імідж і сприятливі умови для роботи і досягнення цілей інституції. Лінгвістичне дослідження особливостей конструювання іміджу має практичну цінність, оскільки сприяє