

3. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования / И.Р. Гальперин. – М. : Наука, 1981. – 140 с.
4. Моисеева И.Ю. Синергетическая модель текстообразования : автореф. дисс. ... докт. филол. наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / И.Ю. Моисеева ; Челябинский гос. ун-т. – Челябинск, 2007. – 38 с.
5. Мышкина Н.Л. Концептуально-терминологическая специфика контрадиктно-синергетической лингвистики / Л.Н. Мышкина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 24(239) : Филология. Искусствоведение. – Вып. 57. – С. 94–96.
6. Пихтовникова Л.С. Основные положения и понятия синергетики в применении к филологии. Базовые и инструментальные понятия синергетики / Л.С. Пихтовникова // Синергетика в филологических исследованиях : [монография] / под ред. Л.С. Пихтовниковой. – Х. : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2015. – С. 7–19.
7. Пихтовникова Л.С. Самоорганизация дискурса и отдельных типов дискурса / Л.С. Пихтовникова // Синергетика в филологических исследованиях : [монография] / под ред. Л.С. Пихтовниковой. – Х. : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2015. – С. 88–101.
8. Тарасова И.А. Когнитивная поэтика: предмет, терминология, методы / И.А. Тарасова. – Саратов : ИЦ «Наука», 2016. – 222 с.
9. Фоменко Е.Г. Эпифаническое откровение Джеймса Джойса : [монография] / Е.Г. Фоменко. – Запорожье : Классический приватный университет, 2014. – 179 с.
10. Bowen Z. Wilde about Joyce / Z. Bowen // Joyce and Popular Culture / R.B. Kershner (ed.). – Gainesville et al : University Press of Florida, 1996. – P. 105–115.
11. Maturana H.R. Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living / H.R. Maturana, F.J. Varela. – London : D. Reidel Publishing Company, 1980. – 143 p.
12. Riquelme J.B. Stephen Hero and A Portrait of the Artist as a Young Man: Transforming the Nightmare of History / J.B. Requelme // The Cambridge Companion to James Joyce / D. Artridge (ed.). – Cambridge : Cambridge University Press, 2004. – P. 103–121.

Использованные источники

13. Forster E.M. Howard's End / E.M. Forster. – London : Everyman's Library, 1992. – 359 p.
14. Huysmans J.-K. Against the Grain. Translated by J. Howard / J.-K. Huysmans [Electronic resource]. – Access mode : <http://gutenberg.org>.
15. Joyce J. Finnegans Wake / J. Joyce. – London : Penguin, 1992. – 628 p.
16. Joyce J. Dubliners / J. Joyce. – London : Penguin, 1996. – 256 p.
17. Joyce J. Giacomo Joyce / J. Joyce [Electronic resource]. – Access mode : <http://giacomojoyce.umbrafilms.nl>.
18. Joyce J. A Portrait of the Artist as a Young Man / J. Joyce. – London : Penguin, 1996. – 288 p.
19. Wilde O. The Picture of Dorian Gray / O. Wilde. – London : Penguin, 1994. – 256 p.

УДК 81'23

Чорний А. Л.

КОМУНІКАЦІЯ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ МЕДІАЦІЇ У ХУДОЖНІЙ ЛІТЕРАТУРІ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)

У статті розглянуто класичні стратегії медіації та комунікативні тактики, які посередник застосовує для примирення сторін. Особливо звернено увагу на паралінгвістичний компонент поведінки комунікантів. Розглянуто приклади медіативної комунікації з урахуванням мовознавчих і психологічних категорій.

Ключові слова: комунікативні стратегії, медіативні стратегії, медіатор (посередник), конфліктний діалог.

Чорний А. Л. Коммуникация как отображение стратегий медиации в художественной литературе (на материале английского языка). – Статья.

В статье рассмотрены классические стратегии медиации, а также коммуникативные тактики, которые применяет посредник для примирения сторон. Отдельно обращено внимание на паралингвистическую часть поведения коммуникантов. Проанализированы примеры медиативной художественной коммуникации с учетом лингвистических и психологических категорий.

Ключевые слова: коммуникативные стратегии, медиативные стратегии, медиатор (посредник), конфликтный диалог.

Chornii A. L. Communication as the reflection of mediation strategies in fiction (on the basis of English language). – Article.
The article deals with the classical mediation strategies and communicative tactics, which a mediator uses for negotiating the conflict parties. Attention is drawn to the paralinguistic part of the communicator's behavior. It is analyzed the examples of mediation fiction taking into account linguistic and psychological categories.

Key words: communicative strategies, mediation strategies, mediator (negotiator), conflict dialogue.

Плюралізм думок не лише допомагає викриттю багатогранності явищ, але й часто стає основним заручником конфліктів. Розвиток суспільства зумовлює появу нових підходів і тенденцій у вивченні механізмів буття. Зважаючи на те, що

основною ідеєю ХХІ століття є пошук ефективних шляхів розв'язання або хоча б нівелювання конфліктів, зрозумілою стає необхідність вивчення особливостей такого явища кожною з наук окремо.

Спілкування – унікальна складова частина будь-якої суперечки, оскільки є надійним джерелом повідомлення мовного коду й передачі даних. Серед дослідників, які звертаються до вивчення особливостей комунікативних стратегій, варто назвати Ф.С. Бацевич, А.Д. Белову, І.Н. Борисову, О.С. Іссерс, Е.Ю. Катаєву, М.Л. Макорова, дослідження яких дають змогу не лише проаналізувати поведінку сторін у конфлікті, але й виявити можливі шляхи протидії.

Беручи до уваги той факт, що основною тенденцією сьогодення є нівелювання суперечностей, увага зосереджується на таких способах врегулювання конфліктів, як переговори, медіація (посередництво). Такі інститути є найбільш ефективними, оскільки дають сторонам можливість відносно самостійно дійти згоди. Якщо до переговорів сторони залучають свого представника, то процес медіації здійснює посередник (медіатор). Здебільшого форма, яка передбачає реалізацію посередництва, усна, а тому медіатор повинен якнайкраще володіти комунікативними стратегіями й тактиками мовця, щоб, з одного боку, допомогти сторонам дійти згоди, зберігаючи при цьому нейтралітет, а з іншого – не ставати учасником конфлікту.

Мета статті полягає в описі ключових комунікативних стратегій і тактик, які медіатор застосовує в процесі медіації. Досягнення цієї мети передбачає вирішення таких завдань:

- виокремити особливості комунікативних стратегій і тактик на основі праць сучасних вітчизняних лінгвістів;
- проаналізувати стратегії посередника в процесі медіації;
- дослідити застосування комунікативних тактик у межах медіативних стратегій на прикладі уривків із художнього конфліктного дискурсу.

Основою для розв'язання конфлікту є обговорення ситуації або ж проговорення позиції, але за будь-яких умов учасники обирають певну мовленнєву поведінку відповідно до свого задуму, що І.Н. Борисова визначає як комунікативну стратегію, яка передбачає відбір фактів та їх презентацію з урахуванням інтелектуальних, емоційних і вольових якостей адресата мовлення [2, с. 86–85].

Беручи до уваги багатофункціональну природу мовленнєвого спілкування, М.Л. Макаров звертає увагу на те, що комунікативна стратегія – це насамперед низка рішень мовця, комунікативний вибір тих чи інших мовленнєвих дій [4, с. 193].

Важливою складовою частиною комунікативних стратегій і тактик, які виокремлює А.Д. Белова, є фактори, які впливають на їх формування, зокрема етнічні, соціальні, гендерні, вікові, особистісні та інші чинники. Виходячи із цього, науковець диференціює комунікативні стратегії й

тактики у вигляді набору опозицій: універсальні/етнічно-специфічні, вербальні/невербальні, загальноживані/вікові, кооперативні/конфліктні та ін. [1, с. 14].

Беручи до уваги важливість розв'язання суперечок, варто звернути увагу на медіатора як комуніканта, третю нейтральну сторону конфлікту, залучену з метою примирення сторін. Діяльність посередника зосереджується на виявленні спірних питань і процесі пошуку варіантів рішень, взаємоприйнятних для учасників конфліктів. При цьому слід зауважити відмінності посередника-медіатора від посередника в переговорах чи консультанта. Посередники під час переговорів – це представники сторін, які мають на меті відстояти думку конфронтаційних сил, посередник-медіатор – третя, нейтральна сторона, завданням якої є не дозволити сторонам зайти у «глухий кут» під час розв'язання суперечностей. Медіатор відрізняється від консультанта тим, що не надає жодних підказок щодо шляхів розв'язання спору, а лише створює атмосферу розуміння, приймаючи і емоційну, і предметну сторону комунікантів.

Існує деяка подібність між фасилітацією та медіацією, та навіть більше, одним із напрямів медіації є фасилітативна медіація. Суть фасилітації полягає в тому, що фасилітатор наперед знає результат своєї діяльності та повинен створити належні умови для того, щоб сторони дійшли такої ж думки самостійно. А медіатор орієнтований на досягнення чітких угод між учасниками спору; не спирається на людські почуття, попри це приймає їх під час процесу медіації; зосереджений на майбутньому сторін; контролює процес, але не має наміру впливати на нього; зберігає нейтральність щодо думок сторін [3].

Оскільки завданням медіатора є примирити сторони за допомогою переговорів, у яких він є рівноправним учасником, вважаємо доцільним розглядати медіатора в лінгвістиці як самостійного комуніканта, який, маючи на меті примирення конфліктуючих сторін, допомагає учасникам дійти порозуміння. Виходячи з такої думки, можна припустити, що, зважаючи на те, що сучасна медіація поділяється на декілька типів, комунікативні стратегії та тактики медіатора в межах конфліктного дискурсу також будуть різнитися відповідно до них.

Залежно від ролі медіатора та предмету медіації розрізняють такі її типи:

Медіація, орієнтована на вирішення проблем (problem-solving or settlement-directed approach), особливістю якої є зосередженість на інтересах, а не на найбільш бажаних позиціях учасника.

Медіатор при цьому надає можливість сторонам висловити свої позиції щодо проблеми, а потім допомагає учасникам визначити їхні спільні інтереси та потреби [10].

2) Трансформативна медіація (transformative approach) – можливість сторін вислухати одна одну, самостійно визначаючи при цьому хід медіації, та перейти до взаєморозуміння. Такий підхід зорієнтований на усвідомлення потреб і досягнення чуйного ставлення один до одного, а не на прийняття оптимального рішення [5].

3) Наративна медіація (narrative approach) – процес викладу сторонами свого погляду на події. Зазвичай передумовою для застосування такого типу медіації є тривалий вплив конфліктуючих сторін одна на одну [8].

4) Медіація, заснована на розумінні (understanding-based approach). Головна мета підходу полягає у вирішенні спору за допомогою розуміння, оскільки більш глибоке розуміння сторонами їхніх власних перспектив, пріоритетів та інтересів, як і перспектив, пріоритетів та інтересів усіх інших сторін, робить їх здатними спільними зусиллями подолати конфлікт, що виник між ними. У межах цього підходу самі учасники, а не професіонали, найбільш повно уявляють собі суть спору та мають найкращі можливості знайти рішення.

5) Оціночна медіація (evaluative approach). Медіатор впливає на процес медіації, оцінюючи те, що відбувається, а за певних обставин здійснює вплив і на результат діалогу, вказуючи на слабкі місця в аргументах сторін, за необхідності пропонуючи свої варіанти вирішення конфлікту.

6) Фасилітативна медіація (facilitative mediation), під час якої медіатор ставить одне і теж запитання для обох сторін, при цьому нівелює конфліктні позиції учасників. Медіатор утримується від висловлення рекомендацій або консультування сторін, мотивуючи це тим, що його основна ціль – досягнути виходу із ситуації [9].

7) Пряма медіація (directive mediation), суть якої – заохотити сторони дійти згоди, при цьому медіатор приводить аргументи на користь сторони, надає додаткову інформацію, висловлює думку та дає пораду [6].

Виходячи із цих технік ведення медіації, слід зауважити, що провідна роль у їх реалізації належить стилю поведінки медіатора в процесі комунікації. Таким чином, спосіб ведення медіації прямо впливає на комунікативні стратегії, які обирає посередник задля досягнення примирення сторін. Надалі ми будемо послуговуватися вживанням терміна «медіатор» на позначення ролі особи, яка є третьою стороною в переговорах у межах конфліктного діалогу та має на мені примирити комунікантів.

У художній літературі класичні підходи використання медіації як способу вирішення конфліктів у процесі комунікації зустрічаються нечасто. З одного боку, можна припустити, що автори звертають увагу на проблеми суспільства та їх вплив на героїв твору. З іншого боку, медіація – це чіт-

ко побудований процес, який передбачає певний порядок дій. З метою дотримання художнього стилю й актуальності свого твору автори часто застосовують художнє обрамлення до тих чи інших міждисциплінарних прийомів. Власне, таке переконання дає можливість зрозуміти наявність модифікованих стратегій медіації у художніх творах.

Наприклад, розглянемо зразок конфліктного діалогу з роману “To kill the mockingbird” [7] за участю хлопчика Джема (Jem), сусідки пані Дюбоз (Mrs Dubose) та батька хлопчика – Аттікуса (Atticus). Останній виступатиме посередником між конфліктуючими сторонами. Предметом конфлікту є прізвисько, пов’язане із професійною діяльністю батька щодо захисту темношкірих у судді – “nigger advocate”. Таке прізвисько з вуст героїні пані Дюбоз, сприймалось достатньо образливо, що спровокувало гнівне обурення хлопчика. Аби захистити честь свого батька, хлопчик навмисно нищить квіти у саду сусідки, чим загострює конфлікт.

“... we heard the soles of Atticus’s shoes scrape the front steps. The screen door slammed, there was a pause – Atticus was at the hat rack in the hall – and we heard him call.

“Jem!” His voice was like the winter wind. <...>

<...> “Jem,” he said, “are you responsible for this?”

“Yes, sir.”

“Why’d you do it?” <...>

“You did this because she said that?”

Jem’s lips moved, but his “Yes sir,” was inaudible.

“Son, I have no doubt that you’ve been annoyed by your contemporaries about me lawing for niggers, as you say, but to do something like this to a sick old lady is inexcusable. I strongly advise you to go down and have a talk with Mrs. Dubose,” said Atticus.

“Come straight home afterward.”

Jem did not move.

“Go on, I said.” <...>

“There was no point in saying you were sorry if you aren’t,” said Atticus. “Jem, she’s old and ill. You can’t hold her responsible for what she says and does. Of course, I’d rather she’d have said it to me than to either of you, but we can’t always have our ‘druthers.” Jem seemed fascinated by a rose in the carpet.

“Atticus,” he said, “she wants me to read to her.”

“Read to her?”

“Yes sir. She wants me to come every afternoon after school and Saturdays and read to her out loud for two hours. Atticus, do I have to?”

“Certainly.”

“But she wants me to do it for a month.”

“Then you’ll do it for a month”. (Ch. 11.)

Проаналізуємо поведінку Аттікуса як медіатора, оскільки в конфліктній ситуації, яка склалась між Джемом і пані Дюбоз, саме він намагається примирити сторони.

З опису представленого діалогу можна виділити такі особливості: перед читачем Аттікус – особа, яка на момент початку діалогу з сином уже обізнана з обставинами конфлікту, зокрема з його результатом, на що вказує нарративний опис: *“He held out his other hand; it contained fat camellia buds”*. Окрім цього, автор звертає увагу і на паралінгвальні особливості поведінки героя, порівнюючи голос Аттікуса із зимовим вітром *“His voice was like the winter wind”*. Зважаючи на те, що такий вираз використовують для того, щоб підкреслити беземоційність поведінки, можна припустити, що в цьому разі таке порівняння вказує на стриману суб’єктивну оцінку батьком дій своєї дитини. Таким чином, медіатором створюються передумови для примирення сторін, він завойовує довіру учасників конфлікту, що полягає в об’єктивному вирішенні суперечки.

Наступною особливістю мовлення Аттікуса як медіатора з сином є запитальна форма діалогічних реплік батька-комуніканта. Переслідуючи мету залишитись нейтральним щодо сторін протиріч, батько послуговується загальними запитаннями (*“Are you responsible for this?”*, *“You did this because she said that?”*, *“Read to her?”*), спеціальними запитаннями (*“Why’d you do it?”*) задля розуміння суб’єктивних передумов виникнення конфлікту з боку Джема.

З метою створення позитивної атмосфери між сторонами медіатор-батько використовує іменні звертання *“Son”*, *“Jem”* для реалізації позитивної стратегії довіри; ввічливу форму згадки про іншу сторону конфлікту *“Mrs Dubose”*, що свідчить про наявну стратегію поваги; апелювання до можливих об’єктивних факторів поведінки опонента *“she is old and ill”*, *“a sick old lady”*, намагаючись спонукати одну зі сторін до розуміння; стратегію підтримки *“there was no point you were sorry if you aren’t”*.

Зрештою, Аттікус перетворює Джема та пані Дюбоз на активних учасників процесу медіації та пропонує їм самостійно вирішити конфлікт. Так, у результаті проведення діалогу між сторонами, було досягнуто консенсусу. Підтвердженням розв’язання конфлікту виступає репліка Аттікуса як медіатора *“Then you’ll do it for a month”*, яка вказує на те, що рішення, прийняте сторонами, повинне виконуватись.

Розглядаючи це з боку типології медіацій, можна припустити, що такий стиль поведінки медіатора свідчить про належність до типу трансформативної медіації.

Варто зазначити, що образ героя Аттікуса не є сформованим у межах одного типу поведінки. У комунікації з дітьми Аттікус займає роль прямого медіатора, який допомагає сторонам (дітям) дійти спільного рішення, проте не нівелює конфлікт, а лише його зупиняє.

“Jee crawling hova, Jem! Who do you think you are?”

“Now I mean it, Scout, you antagonize Aunty and I’ll – I’ll spank you.”

With that, I was gone. “You damn morphodite, I’ll kill you!” He was sitting on the bed, and it was easy to grab his front hair and land one on his mouth. He slapped me and I tried another left, but a punch in the stomach sent me sprawling on the floor. It nearly knocked the breath out of me, but it didn’t matter because I knew he was fighting, he was fighting me back. We were still equals.

“Ain’t so high and mighty now, are you!” I screamed, sailing in again. He was still on the bed and I couldn’t get a firm stance, so I threw myself at him as hard as I could, hitting, pulling, pinching, gouging. What had begun as a fist-fight became a brawl. We were still struggling when Atticus separated us.

“That’s all,” he said. “Both of you go to bed right now.”

“Taah!” I said at Jem. He was being sent to bed at my bedtime.

“Who started it?” asked Atticus, in resignation.

“Jem did. He was tryin’ to tell me what to do. I don’t have to mind him now, do I?”

Atticus smiled. “Let’s leave it at this: you mind Jem whenever he can make you. Fair enough?” (Ch. 14, Part 2.)

Отже, комунікативні стратегії в конфліктному дискурсі медіатора передбачають залучення не лише комунікативних тактик нівелювання суперечки, але й застосування загальнопоширених прийомів, які використовують мовці в процесі спілкування. Мовна поведінка медіатора прямо залежить від факторів, які впливають на особистість сторін конфлікту: вікових, етнічних, соціальних, статусних факторів. Незважаючи на різноманітність підходів до розуміння поняття «медіація» в лінгвістиці, класичний підхід у трактуванні медіатора як комуніканта, третьої нейтральної сторони конфлікту, комунікативною метою якої є досягнення примирення сторін, спостерігається і в художній літературі, а тому потребує детального аналізу з позиції прагматичної лінгвістики.

Література

1. Белова А.Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики / А.Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. праць. – К. : Логос, 2004. – Вип. 10. – С. 11–16.
2. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа / И.Н. Борисова // Жанры речи. – Вип. 2. – Саратов : Колледж, 1999. – С. 81–85.
3. Катаева Е.Ю. Национальні особливості медіації в Україні: досвід та перспективи / Е.Ю. Катаева // Слово Національної школи суддів України. – 2013. – № 3. – С. 156–161. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/cln_2013_3_23.

4. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
5. Foster K. A Study in Mediation Styles: A Comparative Analysis of Evaluative and Transformative Styles / K. Foster. – June 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mediate.com/articles/fosterk1.cfm>.
6. Four Different Styles of Mediation. – 18 Oct, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dormanmediation.com/mediation/styles-mediation>.
7. Lee H. To Kill a Mockingbird / H. Lee. – New York : Perfection Learning Pre Bind, 1994. – 281 p.
8. Price L. Narrative Mediation: A Transformative Approach to Conflict Resolution [Electronic resource] / L. Price. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mediate.com/articles/pricel1.cfm>.
9. Rymers J., Reinberg D. Contrasting styles of mediation: Evaluative, Facilitative and Transformative [Electronic resource] / J. Rymers, D. Reinberg // Easing the tough conversations. – March 11, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cobar.org/repository/Inside_Bar/Elder/10.15.09/CONTRASTING%20TYPES%20OF%20MEDIATION.pdf.
10. Spangler B. Orientation of «Problem-Solving» [Electronic resource] / B. Spangler // Mediation Problem-Solving Mediation. – September 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.beyondintractability.org/essay/problem-solving-mediation>.

УДК 811. 111: 070

Шугаєв А. В.

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ООН: ТАКТИКО-СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СТАТЕЙ)

Статтю присвячено дослідженню дискурсивної стратегії самопрезентації у формуванні позитивного іміджу ООН, дискурсивних тактик позиціонування, дистанціювання, створення позитивного образу в англомовному медіадискурсі.

Ключові слова: дискурсивна стратегія, дискурсивна тактика, медіадискурс, самопрезентація.

Шугаєв А. В. Формирование имиджа ООН: тактико-стратегический аспект (на материале англоязычных информационных статей). – *Статья.*

Статья посвящена исследованию дискурсивной стратегии самопрезентации в формировании позитивного имиджа ООН, дискурсивных тактик позиционирования, дистанцирования, создания позитивного образа в англоязычном медиадискурсе.

Ключевые слова: дискурсивная стратегия, дискурсивная тактика, медиадискурс, самопрезентация.

Shuhaiev A. V. The UN image formation: tactics and strategy aspect (on the material of English informative articles). – *Article.*

The article focuses on the research of self-presentation discourse strategy in the UN positive image formation, positioning discourse tactics, distancing, positive image formation in the English media discourse.

Key words: discourse strategy, discourse tactics, media discourse, self-presentation.

Постановка проблеми. Сьогодні особливо актуальним є дослідження комунікативного впливу на свідомість читача повідомлення шляхом вибудовування ефективних дискурсивних стратегій і тактик, які сприяють формуванню позитивного іміджу міжнародної організації ООН. Серед численних дискурсивних стратегій виділяють стратегію самопрезентації. Її мета полягає у схваленні, прагненні до досконалості, приверненні уваги та потребі в повазі до міжнародної організації ООН з боку читацької аудиторії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність термінів «стратегія» і «тактика» пояснюється відсутністю їх усталених визначень. Це приводить до появи різних дефініцій, якими послуговуються учені для позначення цих понять. Лінгвістика оперує трьома основних термінами: «мовленнева стратегія», «комунікативна стратегія» й «дискурсивна стратегія», які часто тотожні та взаємозамінні. Дискурсивні стратегії розглядають з позиції комунікативної лінгвістики [1], психолінгвістики [6; 7], когнітивної лінгвістики [2; 3; 9] та дискурсології [4; 6; 10].

Мета статті – дослідити дискурсивну стратегію самопрезентації та релевантні дискурсивні тактики, які використовуються для формування власного позитивного іміджу міжнародної організації ООН в англомовному медіадискурсі.

В основі феномену самопрезентації лежить намагання журналістів і працівників сфери PR вплинути на сприйняття інформації аудиторією. Читачів цікавить діяльність організації, яка детермінує враження про неї – компетентність, вирішення соціальних і гуманітарних питань, фінансове становище, роль у припиненні конфліктів і розв'язанні глобальних проблем. Міжнародна організація ООН як активний суб'єкт міжнародної політики має можливість активізувати позитивне враження за допомогою мас-медіа для того, щоб укріпити підвалини своєї діяльності та виправдати очікування цільової аудиторії.

Самопрезентація – це не тільки враження, але й самовираження, яке несе в собі різноманітні цінності, досвід і прагнення до досконалості за для поліпшення життя людей. Стратегія самопре-