

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

КОСОВЕЦЬ МАРГАРИТА ВАЛЕРІЇВНА

УДК_811.111'342'9:801]:821.111-312.4(043,5)

**ЛІНГВОПРАГМАТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЖА -
СИЩИКА В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ**

03 Гуманітарні науки

035 Філологія

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ М. В. Косовець

Науковий керівник **Бігунова Наталя Олександрівна**, доктор
філологічних наук, професор

ОДЕСА – 2024

АНОТАЦІЯ

Косовець М. В. Лінгвопрагматична характеристика персонажа-сищика в англomовному художньому дискурсі. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії (PhD) за спеціальністю 035 Філологія. Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова, м. Одеса, 2024.

У фокусі уваги сучасної лінгвістичної прагматики перебуває мовлення в процесі його породження та сприйняття, умови, за яких людина використовує мовні засоби у спілкуванні. Це передусім умови адекватного добору й використання одиниць і категорій мови з метою досягнення найефективнішого впливу на партнера по комунікації. Стає очевидною необхідність систематизації та узагальнення численних емпіричних даних, що свідчать про зумовленість вибору моделей комунікативної поведінки певними типами комунікативних стратегій.

Дисертація присвячена висвітленню результатів дослідження комунікативних стратегій і тактик, до яких вдається персонаж-сищик під час розслідування злочину. В реальній комунікації встановити комунікативні стратегії та тактики мовця вкрай важко, проте в художньому дискурсі за допомогою авторських ремарок та внутрішнього мовлення персонажів прагматичні наміри комунікантів, їх комунікативні інтенції, стратегії та тактики піддаються контекстуально-інтерпретаційному аналізу. У фокусі пропонованої розвідки перебувають комунікативні стратегії і тактики, якими послуговується сищик-професіонал та сищик-аматор, персонажі англomовного художнього детективного дискурсу, задля того, щоб отримати необхідну інформацію та розкрити злочин.

Теоретичну основу роботи становлять праці з прагмалінгвістики (Ф. С. Бацевича, І. О. Ківенко, О. І. Морозової, Р. Данзігера, Г. П. Грайса, Т. А. ван Дейка, Дж. Сьорла), когнітивної лінгвістики (Л. Р. Безуглої, І. А. Бехти, Н. О. Бігунової, І. Б. Каузи, Т. Ю. Ковалевської, Н. В. Кондратенко, О. І.

Морозової, О. М. Мраморнової, Г. О. Олійник, С. Шабат-Савки), фоностилістики (Бровченко, 2006; Корольова, Григорян, Дьоміна, 2021; Деде, 2023; Ланчуковська, Хапіна, 2019; Матієнко-Сільницька, 2020; Олійник, 2019; Р. Роач, 1990; Шевченко, 2023 та ін.).

Художній детективний дискурс постає як статусно-рольове спілкування, що побудовано у певній послідовності з дотриманням стереотипу та зображено автором таким чином, щоб утримувати читача у напрузі до моменту розкриття особи вбивці. Детективний дискурс характеризується процесуальністю (опитуванням свідків та підозрюваних) та логічним аналізом фактів, яке здійснює детектив та його помічник(и).

Хронотоп детективного дискурсу – це просторово-часові координати, в межах яких відбувається розслідування злочину (як правило, вбивства) з моменту скоєння злочину до моменту його розкриття. Хронотоп охоплює не тільки місце злочину, а й місця, де проводиться опитування свідків та підозрілих і в кінці виголошується підозра.

Моделювання персонажів детективного дискурсу включає п'ять типів комунікативних особистостей: Детектив, Вбивця, Помічник Детектива, Свідок, Жертва.

Спостереження над персонажним мовленням художнього дискурсу, контекстуально-інтерпретаційний аналіз настанов та інтенцій детектива уможливили укладання класифікації комунікативних стратегій і тактик, які допомагають йому розкрити злочин:

1. стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди, яка реалізується комунікативними тактиками безпосереднього запитання, уточнення, вимогою говорити по суті (повернення до теми бесіди) та перебивання, ухилення від відповіді.

2. стратегія емоційного впливу, яка реалізується комунікативними тактиками: прохання, солідаризації / співчуття, заспокоєння / пом'якшення, вибачення, докору, обіцянки.

3. стратегія маніпулювання, яка маніфестується тактиками

провокування, попередження, погрози, шантажу, вмовляння та лестощів, обдурювання.

Порівняння вербальної поведінки детектива-поліцейського та детектива-аматора демонструє схожі тенденції використання стратегій та тактик, що обумовлено їхнім схожим соціально-рольовим статусом: поліцейський констебль Хейміш Макбет не має доступу до поліцейських ресурсів і покладається тільки на власний інтелект, працьовитість та бажання будь-якою ціною розкрити злочин. Так само, як і детектив-аматор Агата Рейзин, він опитує свідків та підозрілих, не маючи на це повноважень. Цим пояснюється те, що вживання стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди є характерним лише для половини з досліджених комунікативних ситуацій, а в інших ситуаціях детективи обох типів йдуть на «стратегічні хитрощі», вдаються до стратегій емоційного та маніпулятивного впливу, щоб привернути до себе свідків і «вивудити» у них потрібні відомості.

Здійснене аудиторське та електроакустичне дослідження просодичної організації мовлення поліцейського детектива та детектива-аматора свідчить про існування певного набору частотних, темпоральних та динамічних параметрів, що беруть участь у диференціації тієї чи іншої комунікативної стратегії і тактики та утворюють просодичний образ детектива у кінематографічному дискурсі.

Ключові слова: художній детективний дискурс, прагматика, інтенція, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, персонаж, детектив, сищик, діалог, соціальний статус, гендер, маніпулювання, вплив, мовленнєвий акт, просодія, інтонація, аудиторський аналіз, тривалість, варіативність мовлення, шкала, термінальний тон, частота основного тону.

ABSTRACT

Kosovets M. V. Linguopragmatic characteristics of the detective in the English-language fictional discourse. Qualification work on the rights of the manuscript. PhD dissertation manuscript.

Dissertation for Doctor of Philosophy Degree (Ph.D.): Specialty 035 Philology. Odesa I. I. Mechnikov National University, Odesa, 2024.

Modern linguistic pragmatics is focused on speech production and perception, as well as the conditions under which a person uses certain linguistic means in communication. These are primarily the conditions for adequate selection and use of language units and categories enabling the speaker to make the most effective impact on the communication partner. At present, there is a clear need to systematize and generalize numerous empirical data proving the fact that the choice of models of communicative behavior is determined by certain types of communicative strategies.

The dissertation represents the results of the research of communicative strategies and tactics used by the detective character during the investigation of a crime. While in real communication it is extremely difficult to establish the communicative strategies and tactics of the speaker, in the fictional discourse the author's remarks and the characters' internal speech unveil the pragmatic intentions of the communicators, their communicative intentions, strategies and tactics with the help of contextual interpretive analysis. The present study is focused on the communicative strategies and tactics used by the professional detective and the amateur detective, characters of the English-language fictional detective discourse, in order to obtain the necessary information and solve the crime.

The theoretical basis of the work is made by works on pragmalinguistics (F.S. Batsevich, I.O. Kivenko, O.I. Morozova, R. Danziger, H.P. Greiss, T.A. van Dijk, J. Searle), cognitive linguistics (L. R. Bezugloi, I. A. Bekhta, N. O. Bigunova, I. B. Kauza, T. Yu. Kovalevskaya, N. V. Kondratenko, O. I. Morozova, O. M. Mramornova, G O. Oliynyk, S. Shabat-Savky), phonostylists (Brovchenko, 2006; Koroleva, Grigoryan, Dyomina, 2021; Dede, 2023; Lanchukovska, Khapina, 2019; Matienko-Silnytska, 2020; Oliynyk, 2019; R. Roach, 1990; Shevchenko, 2023, etc.).

The fictional detective discourse is seen as a status-role communication, built as a certain sequence in accordance with the stereotype, depicted by the

author in such a way as to keep the reader in suspense until the moment of identifying the murderer's identity. Detective discourse is characterized by proceduralism (interviewing witnesses and suspects) and logical analysis of facts performed by the detective and his assistant(s).

The chronotope of detective discourse is the spatial-temporal coordinates within which the investigation of a crime (usually a murder) takes place from the moment of committing the crime to the moment of its disclosure, localized not only at the scene of the crime, but also at the places where witnesses and suspects are interviewed and, finally, charged.

Modeling of detective discourse characters includes five types of communicative personalities: Detective, Murderer, Assistant Detective, Witness, Victim.

Observation of characters' speech in fictional discourse, as well as contextual interpretive analysis of the detective's plans and intentions have enabled the author to put forward a classification of communicative strategies and tactics that help the detective solve the crime:

1. the strategy of direct questioning and controlling the course of the conversation, realised by the communicative tactics of direct questioning, clarification, demand to keep to the point (return to the topic of the conversation) and interruption, parrying a question.

2. the strategy of emotional influence, realised by the following communicative tactics: request, solidarity / sympathy, soothing / mitigation, apology, reproach, promise.

3. the strategy of manipulation, manifested by the tactics of provocation, warning, threat, blackmail, persuasion and flattery, deception.

The comparison of the verbal behavior of the police detective and the amateur detective shows similar trends in the use of strategies and tactics, which is due to their similar social role status: the police constable Hamish Macbeth does not have access to police resources and relies only on his own intelligence, diligence and desire to solve the crime at all costs. Similar to the amateur detective

Agatha Raisin, he interviews witnesses and suspects without having the authority to do so. This fact predetermines the use of the strategy of direct questioning and controlling the course of the conversation only in half of the investigated communicative situations, while in other situations both detectives go for «strategic tricks», using the strategies of emotional and manipulative influence in order to coax witnesses and «fish out» necessary information from them.

The carried out auditory and electro-acoustic investigation of the prosodic organization of the police detective and the amateur detective's speech has been helpful to identify a number of frequency, temporal and dynamic parameters that participate in the differentiation of one or another communicative strategy and tactic and form the prosodic portrait of the detective in film discourse.

Key words: fictional detective discourse, intention, pragmatics, communicative strategy, communicative tactics, character, detective, sleuth, dialogue, social status, gender, manipulation, impact, speech act, prosody, intonation, audit analysis, duration, speech variation, scale, terminal tone, terminal tone, tone frequency.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, у яких оприлюднено основні наукові результати дисертації (опубліковані у фахових виданнях України):

1. Косо́вець М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії маніпулювання в англomовному детективі. Науковий журнал «Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія». Дрогобич, 2021. Вип. 45. С. 181 – 192. DOI: <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2021.45.16>
2. Косо́вець М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії самопрезентації в англomовному детективі. Журнал «Мова». Науково-теоретичний часопис з мовознавства. Одеса: «Астропринт», 2022. № 37. С. 89 – 94. URL: <http://mova.onu.edu.ua/article/view/261457>
3. Косо́вець М. В. Комунікативні засоби створення маніпулятивного впливу жінки-детектива підозрюваного у злочині (на матеріалі сучасного

англомовного детективного дискурсу). Записки з романо-германської філології. Вип. 2 (49). Одеса, 2022. С. 51 – 68. URL: <http://rgnotes.onu.edu.ua/article/view/268196>

4. Косо́вець М. В. Роль просодії в реалізації стратегії прямого опитування у мовленні сищика – персонажа кінодискурсу. Одеса: Записки з романо-германської філології. 2023. Вип. 2 (51). С. 103 – 115. URL: <http://rgnotes.onu.edu.ua/article/view/296824/291868>

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації (опубліковані тези доповідей на наукових конференціях):

1. Косо́вець М. В. Комунікативні стратегії та тактики розслідування вбивства (на матеріалі англомовного детектива). «Сучасна філологія: тенденції та пріоритети розвитку»: зб. тез доп., міжн. наук.-практ. конф: (м. Одеса, 21–22 травня 2021 р.). Одеса, 2021. С. 78 – 80. URL: <https://eportfolio.kubg.edu.ua/data/conference/7030/document.pdf>
2. Косо́вець М. В. Мовленнєва реалізація комунікативної тактики погрози (на матеріалі англомовного детектива). «*Theoretical and Empirical Scientific Research: Concept and Trends*»: зб. тез доп. II Міжн. наук.-практ. конф. Оксфорд, 2021. С. 245 – 248. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/12949/11933>
3. Косо́вець М. В. Communicative tactics manifesting manipulation strategy in English Detective Discourse. «*International Scientific Discussion: Problems, Tasks and Prospects*»: зб. тез доп. II Міжн. наук.-практ. конф. Брайтон, 2021. С. 95 – 105. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/issue/view/21-22.06.2021/564>
4. Косо́вець М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії контролю над ходом бесіди. «*Scientific researches and methods of their carrying out: world experience and domestic realities*»: зб. тез доп. міжн. наук.-практ. конф. Вінниця, 2021. С. 214 – 217. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/grail-of-science/article/view/14321/13141>

5. Косо́вець М. В. Мовленнєва реалізація тактики обіцянки у мовленні детектива (на матеріалі англомовного детективного дискурсу). «*XI Глухівські наукові читання: актуальні питання суспільних та гуманітарних наук*»: зб. тез доп. міжнар.наук.-практ. конф. Глухів, 2021. С. 236 – 237. URL: https://odaba.edu.ua/upload/files/Tezi_GLUHIVSKI_CHITANNYA_2021.pdf
6. Косо́вець М. В. Комунікативна тактика шантажу як спосіб дізнатися істини (на матеріалі сучасного англомовного детективного дискурсу). *Сучасні студії з романської і германської філології*: зб. матеріалів II всеукр. наук.-практ. конф. Одеса, 2021. С. 37 – 41.
7. Косо́вець М. В. Іntenція як початковий етап породження мовлення. *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов*: зб. матеріалів VIII міжнародної науково-практичної конференції присвяченої пам'яті доктора педагогічних наук, професора В. Л. Скалкіна. (м. Одеса, 12 квітня 2022 р.). Одеса, 2022. С. 131 – 134. URL: https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/rgf/konferenciya_Skalkina_imgf_2022.pdf
8. Косо́вець М. В. Літературний персонаж як мовна особистість у художньому дискурсі. *Current trends and fields of philological studies in the challenging reality*: зб. тез доп. міжнар.наук.-практ. конф. (м. Рига, 29–30 червня, 2022 р.). Рига, 2022. С. 188 – 192. URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-227-2-46>
9. Косо́вець М. В. Комунікативні тактики емоційного впливу в мовленні поліцейського детектива. *Education and Science of Today: Intersectoral Issues and Development of Sciences*: зб. тез доп. IV Міжн. наук.-практ. конф. Кембрідж, 2022. С. 147 – 150. URL: <https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/article/view/510>
10. Косо́вець М. В. Мовленнєва реалізація тактики прохання у мовленні детектива (на матеріалі англомовного детективного дискурсу).

Національна ідентичність у мові та культурі: зб. тез доп. всеукр. науково-практ. конф. Київ, 2023. С 86 – 89.

ЗМІСТ

ВСТУП	11
РОЗДІЛ І. СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
1.1. Конверсаційний аналіз як інструмент опису мовленнєвої взаємодії	18
1.2. Комунікативна інтенція мовця та закономірності її реалізації	27
1.3. Комунікативні стратегії та тактики як структурні конверсаційні одиниці аналізу комунікативної взаємодії.....	32
Висновки до розділу.....	35
РОЗДІЛ 2. КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ В МОВЛЕННІ ДЕТЕКТИВА-ПЕРСОНАЖА ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ	
2.1. Дискурс. Художній дискурс. Художній детективний дискурс.....	38
2.2. Лінгвопрагматичні підвалини вербальної поведінки персонажів-сищиків в англomовному художньому дискурсі	
2.2.1. Таксономія комунікативних стратегій і тактик в мовленні сищика-персонажа художнього дискурсу.....	49
2.2.2. Стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди ...	
51	
2.2.3. Стратегія емоційного впливу	71
2.2.4. Стратегія маніпулювання	89
Висновки до розділу.....	126
РОЗДІЛ 3. РОЛЬ ПРОСОДІЇ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ МОВЛЕННЯ ДЕТЕКТИВА-ПЕРСОНАЖА ХУДОЖНЬОГО КІНОДИСКУРСУ	
3.1. Методика проведення та результати аудиторського аналізу.....	132
3.2. Методика проведення та результати електроакустичного аналізу.....	149
Висновки до розділу.....	192

ВИСНОВКИ.....	197
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	201

ВСТУП

Одним із джерел отримання знань про навколишній світ є мовленнєве спілкування, при якому в процесі мовленнєвої інтеракції здійснюється обмін повідомленнями й отримання нової інформації. Процеси функціонування мови в комунікації опосередковані когнітивними операціями свідомості, що створює підґрунтя для дослідження їх у взаємодії. Однією з головних проблем когнітивної лінгвістики залишається аналіз процесів породження, сприйняття й розуміння мовлення (Безугла, 2009, 019; Бігунова, 2017; Кауза, 2020; Кондратенко 2020, 2023; Морозова, 2010; Мраморнова, 2011; Олійник, 2019; Шабат-Савка, 2018; Kellerman, 1992; Psathas, 1995), аналіз соціально-прагматичних параметрів спілкування та їхнього впливу на інтеракційні та мовні властивості дискурсу (Бугера, 2013; Безугла, 2015; Костроміна, 2019; Присяжнюк, 2020; Степаненко, 2017; Хом'як & Кліш 2013; Voden, 1994; Goodwin, 1981; Harvey et al, 1974).

Породження (продукування) мовлення є складним інтенційно, інтерактивно й ситуаційно зумовленим психічним процесом формування висловлення, повідомлення на підставі мовної здатності людини, її мовної, комунікативної й культурної компетенції [Селіванова, 2008, 206]. Як слушно вказує Ю. В. Деде, «мовець зазвичай опікується результативністю свого повідомлення, його ефективністю, він напівсвідомо враховує різні підходи, які більшою або меншою мірою відповідають умовам перебігу конкретної ситуації спілкування» [Деде, 2023]. Отже комунікативна діяльність зумовлена загальною комунікативною стратегією мовця і конкретними тактиками її реалізації.

Актуальність теми дисертаційного дослідження визначається новітнім когнітивно-комунікативним підходом до мовлення, що передбачає врахування ментальних процесів, що його обумовлюють. Стає очевидною необхідність систематизації та узагальнення численних емпіричних даних, що свідчать про зумовленість вибору мовленнєвих засобів певними типами комунікативних стратегій. Крім того, є нагальна необхідність вивчення ролі

просодичних засобів у реалізації стратегічного плану учасників усного дискурсу, зокрема ролі просодичних засобів у реалізації стратегій й тактик детектива в ангомовному художньому кінодискурсі.

Дослідження комунікативних стратегій і тактик привертає увагу зарубіжних і вітчизняних вчених (Ф. С. Бацевич, А. Д. Белова, Н. О. Бігунова, Т. М. Бобошко, О. С. Іссерс, Н. В. Кондратенко, Дж. Ліч, М. Л. Макаров, О. О. Степаненко, Т. А. ван Дейк, Н. І. Формановська та ін.).

В пропонованому дослідженні виокремлено та проаналізовано комунікативні стратегії та тактики, якими послуговуються поліцейський детектив та детектив-аматор під час розслідування вбивства. Особливості реалізації стратегічної діяльності детективів простежені у художньому детективному дискурсі. У сучасній лінгвістичній прагматиці детективний дискурс вивчається як інституційний дискурс і його популярність пояснюється тим, що він має соціальну природу, відображає соціальні процеси, що відбуваються у суспільстві (Гуляк, 2013; Калюжна, 2017; Кукса, 2004; Норец, 2014; Степаненко, 2017; Freeman, 2017; Kelly, 1998; Ramazan, 2021 та ін.).

Просодичні характеристики усного дискурсу слугували об'єктом фонологічних розвідок (Григорян, Дьоміна, 2021; Деде, 2023; Ланчуковська, Хапіна, 2019; Матієнко-Сільницька, 2020; Олійник, 2019; Шевченко, 2023 та ін.), проте просодія мовлення детектива та її обумовленість його стратегічними настановами досі залишаються поза увагою вчених.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах науково-дослідницької теми кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови факультету романо-германської філології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова «Дослідження просодичних характеристик усного ангомовного дискурсу» (номер державної реєстрації 0113U000807). Тему дисертації затверджено на засіданні вченої ради Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (протокол № 3 від 19 листопада 2019 р.).

Метою дослідження є визначення й опис комунікативних стратегій і тактик в мовленні детектива-персонажа художнього дискурсу.

Реалізація поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

- окреслити складові та прийоми конверсаційного аналізу як інструменту опису мовленнєвої взаємодії;
- визначити комунікативну інтенцію мовця та закономірності її реалізації;
- окреслити комунікативні стратегії та тактики як структурні конверсаційні одиниці аналізу комунікативної взаємодії;
- окреслити підходи до трактування художнього дискурсу в сучасних мовознавчих студіях;
- надати визначення поняттю «художній детективний дискурс», описати його хронотоп, змодельювати комунікативні особистості художнього детективного дискурсу та їхнє статусно-рольове спілкування;
- розробити таксономію комунікативних стратегій і тактик в мовленні сищика-персонажа художнього дискурсу;
- встановити мовленнєві способи реалізації окреслених комунікативних тактик в англomовному художньому детективному дискурсі;
- встановити роль просодії в реалізації стратегічного плану мовлення детектива в англomовному детективному кінодискурсі.

Об'єктом дослідження є художнє персонажне мовлення – бесіди поліцейського детектива та детектива-аматора зі свідками та підозрілими.

Предметом дослідження є вербалізація стратегічного плану мовлення поліцейського детектива та детектива-аматора в англomовному художньому дискурсі.

Матеріалом нашого дослідження слугували англomовні детективні романи шотландської письменниці Меріон Гіббонс під псевдонімом М. С. Бітон. Загальний корпус фактичного матеріалу містить 993 епізоди діалогічного мовлення (із них 597 епізодів із романів про Хейміша Макбета

та 396 епізодів із серії романів про Агату Рейзін). Джерельною базою дослідження просодичної складової мовлення слугували екранізації романів М. С. Бітон. Загальний корпус усного фактичного матеріалу – 115 кіноепізодів із серіалу *Hamish Macbeth* та 125 кіноепізодів із серіалу *Agatha Raisin*.

Для вирішення поставлених завдань були використані загальнонаукові та спеціальні лінгвістичні дослідницькі **методи**. Серед *загальнонаукових* методів у роботі використано *метод синтезу й аналізу* – для цілісного дослідження художнього дискурсу з використанням системного підходу в розгляді окремих комунікативних конструкцій із кута зору їхньої участі в реалізації стратегічного плану мовця; *метод спостереження* уможливив виявлення характерних ознак досліджуваних одиниць; *описовий метод* – для планомірної інвентаризації та виявлення ознак аналізованого фактичного матеріалу; *кількісний метод* застосовано для математичної інтерпретації даних, отриманих унаслідок аудиторського й акустичного аналізу мовлення детектива. У межах *спеціальних* мовознавчих методів застосовано *контекстуально-інтерпретаційний* аналіз – для виявлення інтенцій детектива в кожному контексті вибірки; *компонентний аналіз* – для вивчення реалізації стратегічного плану мовця вербальними та просодичними засобами; *аудиторський аналіз* дав змогу ідентифікувати й інтерпретувати зібрані фонологічні дані; *метод інтонування* сприяв графічному відображенню інтонації мовлення детектива; *інструментально-фонетичний* метод прислужився в дослідженні параметрів частоти, інтенсивності та тривалості мовлення детектива.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що в дисертації уточнено поняття *художній детективний дискурс*, описано його хронотоп, змодельовано мовленнєві особистості художнього детективного дискурсу та їхнє статусно-рольове спілкування; вперше розроблена таксономія комунікативних стратегій і тактик детектива-персонажа художнього дискурсу; уперше визначено мовленнєві способи реалізації

окреслених комунікативних тактик в англомовному художньому детективному дискурсі; уперше в ході аудиторського й електроакустичного аналізу визначено просодичні характеристики мовлення поліцейського детектива та детектива-аматора в англомовному детективному кінодискурсі; уперше диференційована просодична організація вербалізацій трьох стратегій у чоловічому та жіночому мовленні, а саме: стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди, стратегії емоційного впливу та стратегії маніпулювання, а також комунікативних тактик їх реалізації.

Теоретичне значення дисертації полягає в тому, що здобути напрацювання поглиблюють знання про когнітивно-прагматичне підгрунття детективного дискурсу; розробка моделі аналізу стратегічних стратегій та тактик, за допомогою яких детектив, персонаж художнього дискурсу, змушує опитуваних надавати правдиві свідчення, розслідує, та і зрештою, розкриває злочин, є певним внеском до прагматики, комунікативної та когнітивної лінгвістики; вивчення ролі просодії у здійсненні комунікативного впливу на свідка та підозрілого розширює відомості фоностилістики.

Практичне застосування одержаних результатів визначається можливістю використання його положень і висновків у курсах лекцій та семінарів із комунікативної лінгвістики, когнітивної лінгвістики, прагмалінгвістики, теоретичної фонетики, на семінарах, присвячених проблемам конверсаційного аналізу, теорії комунікації та дискурсології, а також у науково-дослідницькій роботі студентів та аспірантів.

Апробацію результатів дослідження здійснено на засіданнях кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови факультету романо-германської філології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (2019 – 2023 р.р.) і представлено на *десяти міжнародних науково-практичних та наукових конференціях*: «Сучасна філологія: тенденції та пріоритети розвитку» (Одеса, 2021), «Theoretical and Empirical Scientific Research: Concept and Trends» (Oxford, 2021), «International Scientific Discussion: Problems, Tasks and Prospects» (Brighton, 2021), «Scientific

researches and methods of their carrying out: world experience and domestic realities» (Вінниця, 2021), «XI Глухівські наукові читання: актуальні питання суспільних та гуманітарних наук» (Глухів, 2021), Сучасні студії з романської і германської філології (Одеса, 2021), «Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов» (Одеса, 2022), «Current trends and fields of philological studies in the challenging reality» (Riga, 2022), «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences» (Cambridge, 2022), «Національна ідентичність у мові та культурі» (Київ, 2023).

Публікації. Основний зміст дисертації висвітлено в *чотирнадцяти* публікаціях авторки, *дві* з яких опубліковані у співавторстві з науковим керівником. Із загальної кількості публікацій – *чотири* опубліковано у фахових виданнях України. Загальний обсяг публікацій – 6,8 друкованих аркушів.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів з висновками до кожного з них, загальних висновків, списку використаної літератури. Обсяг тексту дисертації складає 200 сторінок, загальний обсяг дисертації разом зі списком використаної літератури становить 227 сторінок. Список використаних джерел налічує 230 позицій, із них 87 іноземними мовами, 6 джерел довідкової літератури. Список літературних та кінематографічних джерел містить 52 найменування.

У **вступі** обґрунтовано вибір теми дослідження, її актуальність, окреслено мету й завдання роботи, встановлено її об'єкт і предмет, описано ілюстративний матеріал та методи його дослідження, розкрито новизну і практичне значення отриманих результатів, визначено основні положення, що виносяться на захист.

У **першому розділі** «Стратегічний план комунікативної діяльності» проаналізовано теоретичні засади дослідження комунікативних стратегій та тактик, схарактеризовано конверсаційний аналіз як інструмент опису мовленнєвої взаємодії, освітлено поняття комунікативної інтенції мовця та закономірності її реалізації, надано визначення комунікативної стратегії та

тактики як структурних конверсаційних одиниць аналізу комунікативної взаємодії.

У другому розділі «Комунікативні стратегії і тактики в мовленні детектива-персонажа художнього дискурсу» окреслено підходи до трактування термінів «дискурс», «художній дискурс», «художній детективний дискурс»; визначено хронотоп детективного дискурсу; створено статусно-рольове моделювання персонажів детективного дискурсу; запропоновано власну класифікацію комунікативних стратегій та тактик детектива-персонажа в англomовному художньому дискурсі; здійснено контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних тактик поліцейського детектива та детектива-аматора у художньому детективному дискурсі.

У третьому розділі «Роль просодії в реалізації стратегічного плану мовлення детектива-персонажа художнього дискурсу» описано методику й результати аудиторського та електро-акустичного аналізу просодичних засобів реалізації мітигативних тактик поліцейським детективом та детективом-аматором у художньому детективному дискурсі.

У висновках представлено підсумки та результати дисертаційного дослідження, визначено перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

РОЗДІЛ І

СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Конверсаційний аналіз як інструмент опису мовленнєвої взаємодії

У фокусі лінгвістичної прагматики знаходиться «мовленнєва діяльність людини як діалектична єдність мовної системи і комунікативної діяльності особистості, що використовує ідіоетнічну мову в конкретному вимірі «тут і тепер» міжособистісного, групового, масового та інших типів спілкування» [Бацевич, 2009, 36]. Найважливішими напрямками дослідження лінгвістичної прагматики є сфери, пов'язані з суб'єктом мовлення (стратегічні настанови, іллокутивні цілі, комунікативні тактики, правила ведення діалогу, референція мовця, прагматичні пресупозиції), адресатом мовлення (мовленнєвий вплив, правила виведення непрямих смислів, перлокутивний ефект, мовленнєве реагування тощо), стосунками між учасниками спілкування (форми мовленнєвого спілкування, соціально-етикетний бік мовлення та ін.).

Діалогічна розмова як спосіб спілкування людей та підтримки стосунків між ними, наразі активно вивчається за допомогою методу конверсаційного аналізу, що передбачає детальний та систематичний опис та аналіз розмови. У фокусі конверсаційного аналізу – правила, техніки, процедури, методи, максими, які використовуються співрозмовниками для відтворення та підтримання упорядкованості розмови.

Конверсаційний аналіз є «методикою емпіричного дослідження діалогічного усного мовлення, що застосовується в соціолінгвістиці й дискурс-аналізі» [Селіванова, 2011, 278]. Він дозволяє описувати «стандартизовані форми ведення розмови, зумовлені відповідними зразками соціальних дій, специфіку й екстралінгвальні чинники переходу від одного мовленнєвого ходу до іншого, звичні прийоми комунікантів у розмові, координацію вербаліки й невербаліки, а також моделювати та прогнозувати перебіг спілкування, можливості управління поведінкою партнера» [там саме, 278].

Загальновідомо, що конверсаційний аналіз, як спеціалізований метод, виник наприкінці 1950-х років у ході експертизи соціолінгвістом Х. Саксом телефонних дзвінків до Центру запобігання самогубствам у Лос-Анджелесі. Коли Х. Сакс аналізував записи дзвінків, він усвідомив, наскільки соціальні практики є детально впорядкованими. Отже, Х. Сакс намагався виявити механізми, які відповідають за «порядок у всіх точках розмови» (так званий принцип Х. Сакса) [Sacks, 1992, 484].

Важливим підґрунтям появи конверсаційного аналізу слід вважати, по-перше, лінгвістичні набутки Дж. Фірса, який ще наприкінці 1930-х років зосередив свою увагу на аналізі розмови у ситуативному контексті [Firth, 1957]. У соціології оригінальний драматургічний підхід до аналізу розмови запропонував І. Гоффман, який вказав на її ігрову природу та описав ритуали взаємодії, якими послуговуються учасники розмови [Goffman, 1988], а Г. Гарфінкель виявив інтерес до практик, за допомогою яких комуніканти досягають локального порядку у розмові [Garfinkel, 1991]. Під впливом ідеї Дж. Фірса про важливість ситуативного контексту розмови, ідеї І. Гоффмана про комунікативні ритуали і етнометодології Г. Гарфінкеля і оформився метод конверсаційного аналізу Х. Сакса [Sacks, 1992], який побажав уникнути надмірного теоретизування і описати структуру повсякденної розмови у формальних аналітичних термінах (реплікування або міна ролей, комунікативний крок, комунікативний хід, суміжна пара тощо) [Psathas, 1995].

Разом із колегами-соціологами Е. А. Щегловим і Г. Джефферсон Х. Сакс запропонував революційний підхід до вивчення діалогічного мовлення. Підхід ґрунтується на аналізі записів природніх розмов та передбачає опис процедур, до яких зазвичай звертаються учасники розмови з метою досягнення комунікативного розуміння. Конверсаційний аналіз унаочнює механізми відтворення власної поведінки мовця та розуміння поведінки інших. Оба механізми при цьому виявляються впорядкованими і ця

упорядкованість впливає з розподілу можливостей для участі в розмові, адже учасники визначають, коли настає їх черга говорити / слухати.

Отже, конверсаційний аналіз передбачає встановлення, ідентифікацію, опис та аналіз процедур, які учасники використовують для здійснення щоденних соціальних дій [Psathas, 1995]. Конверсаційний аналіз виступає формою інвентаризації розмови: виділення та опису її характеристик, патернів, принципів, негласних правил і форм динаміки. Х. Сакс, Е. Щеглов і Г. Джефферсон описали цілу низку рис і правил, серед яких незаданість змісту і теми висловлювань, варіативність розміру репліки кожного з мовців та числа учасників, невизначеність тривалості розмови [Сакс та ін., 1974].

Прихильники конверсаційного аналізу вважають, що в інтерсуб'єктивній взаємодії немає місця випадковостям [Мраморнова, 2011, 32]. Як зазначають П. Дрю та Дж. Херітейдж, кожна дія співрозмовників у послідовності реплік формує негайний контекст для наступних дій і одночасно задає рамку для розуміння цих дій [Drew, Heritage, 1992]. Розмова, згідно з даними авторами, набуває подвійної контекстуальності: адже вона, по-перше, формується контекстом і може бути зрозуміла без відсилання щодо нього, і по-друге, розмова оновлюється контекстом [там само].

Д. Боден зазначає, що глибоке розуміння соціального життя вимагає не надбудови та абстракції, а уваги до «дрібнозернистих деталей» її протікання від моменту-до-моменту та її тимчасової, просторової та послідовної організації [Boden, 1994]. Дослідники аналізують поведінку комунікантів, потім формулюють одиниці аналізу та правила [Бастун et.al., 2020, 41].

Конверсаційні аналітики встановили та описали безліч нюансів взаємодії, з яких зіткана повсякденна розмова: тематичні переходи, використання фрази співрозмовника для початку своєї репліки як «вербального трампліна», рециркуляція або повторний цикл фрази, коли людина відтворює перервану або «накладену» фразу ще раз, резюмуючі твердження та ін. [Boden, 1994].

Г. Джефферсон розробила спеціальну систему кодування, що описує такі дрібні характеристики, як паузи та їх тривалість, обриви і переривання, накладання реплік співрозмовників, які розмовляють одночасно, акцентування репліки, крик, «проковтнуті слова», вдих і видих, сміх і т.п. [Jefferson, 1972].

Будь-яка розмова виникає в певній *комунікативній ситуації* і обумовлена її складовими. Н. І. Формановська визначає комунікативну ситуацію як складний комплекс зовнішніх умов спілкування та внутрішніх станів комунікантів, що представлені в мовленнєвій поведінці – висловлюванні, дискурсі [Формановская, 2002, 42]. Комунікативну ситуацію розглядають також як ієрархічно складний компонент дискурсу, що містить формально-семіотичний, когнітивно-інтерпретаційний, соціально-інтерактивний рівні і розподіляється на окремі фрагменти, одиниці комунікації – комунікативні акти [Семенюк, 2009, 39].

Складові комунікативної ситуації – це ситуативні змінні, від яких залежить ефективність комунікації. Зміна значень будь-якого з цих компонентів призводить до зміни комунікативної ситуації, що, у свою чергу, призводить до варіювання засобів і поведінки учасників ситуації в цілому.

У художньому дискурсі, який слугує об'єктом пропонованого дослідження, наявні основні параметри процесу комунікації (за В. Г. Гаком): мовець (суб'єкт мовлення, адресант), слухач (адресат, реципієнт), комунікативні наміри, місце, час, обставини дійсності [Гак, 1998].

До компонентів комунікативної ситуації також відносять форму відправлення (мовленнєвий жанр), канал зв'язку (усний чи письмовий), код (мова і норма мовленнєвого використання). Усі фактори комунікативної ситуації поділяються на лінгвістичні і екстралінгвістичні. Вони знаходяться у постійній взаємодії. Комунікативна ситуація поєднує часові, просторові та предметні умови спілкування.

Ситуацію можна визначити як складний комплекс зовнішніх умов спілкування та внутрішніх станів комунікантів, що представлені в мовленнєвій поведінці – висловлюванні, дискурсі [Формановская, 2002, 41].

Комунікативна ситуація є контекстом для розгортання діалогу та детермінує при цьому ті конфліктні зони, що потребують осмислення, а отже, спроможні тематизуватися. Крім того, саме вона задає вектори інтерпретації вихідного тексту, тобто сприяє виокремленню із загального кола ідейно-сміслових концептів автора [Черняк, 2014, 17].

Комунікативну ситуацію розглядають також як ієрархічно складний компонент дискурсу, що містить формально-семіотичний, когнітивно-інтерпретаційний, соціально-інтерактивний рівні і розподіляються на окремі фрагменти, одиниці комунікації – комунікативні акти [Семенюк, 2009, 39].

Важливу роль в межах комунікативної ситуації грає планування / прогнозування мовленнєвої поведінки. На думку О. С. Иссерс, прогнозування мовленнєвої поведінки здійснюється на основі мотиву та мети і створює когнітивні передумови для реалізації певної стратегічної моделі [Иссерс, 2008]. Таким чином, прогнозування або планування є стратегічним процесом, що забезпечує ментальне уявлення про майбутню мовленнєву подію [там само].

Нідерландський лінгвіст Т. А. ван Дейк потрактовує планування як модель майбутньої ситуації, що будується на основі вже існуючих фрагментів конкретної моделі та загальної інформації про структуру дій, наших можливостей, мотивів та мети [Dijk, 2008].

М. Л. Макаров співвідносить програмування / планування з ієрархічно організованою структурою когнітивної моделі завдяки виокремленню стратегічної (глобальної) мети та тактичної (локальної) мети, що буде підпорядковуватись стратегічній. Поступова реалізація локальних цілей (тактик) може забезпечити втілення головної мети – стратегії [Макаров, 2003].

У комунікативній ситуації спостерігається взаємодія партнерів з комунікації, що впорядкована в єдиний процес. Хід діалогу може бути представлений у вигляді певної послідовності реплік партнерів, що слідують одна за одною. Орієнтація адресанта на адресата проявляється у виборі мовних засобів під впливом адресата та під впливом відповідної репліки, наступного комунікативного кроку.

Якщо один з партнерів починає говорити, то інший виступає в ролі слухача. У діалозі потенційно рівних партнерів у спілкуванні, ролі слухача і мовця розподіляються відносно рівномірно. Проте, достатня кількість діалогів передбачає односпрямований вплив, де один з партнерів постійно стимулює розгортання діалогу, а другий підтримує або не підтримує його [Степаненко, 2017, 46]. У пропонованій розвідці нас цікавлять відносини між партнерами з комунікації, які представляють собою взаємодію комунікативного лідера та його співрозмовників.

Основними одиницями комунікативної взаємодії зазвичай вважають *turn* – репліку (*репліковий крок, комунікативний крок*) та *move* – комунікативний хід. Мовленнєвий внесок комуніканта у розвиток розмови позначається терміном *turn*, що відповідає *репліковому кроку* [Sacks et al. 1974]. Чергування реплік у розмові, механізм переходу від репліки до репліки в зарубіжній лінгвістиці називають «turn-taking». У вітчизняній літературі цей термін відповідає поняттю *міна* [Макаров, 2003] або *міна ролей* [Tsui, 1994; Бігунова, 2017; Ківенко, 2018].

Ч. Гудвін розглядає репліку як головну комунікативну одиницю в силу своєї потенційної двосторонньої спрямованості, особливо з урахуванням різноманітних комунікативних елементів «зворотного зв'язку», «маркерів присутності», що сигналізують про успішне сприйняття репліки адресатом, а також відбивають його реакцію [Goodwin, 1981].

Реплікові кроки не йдуть один за одним, як однакові намистини на нитці. Вони мають певну організованість і «форму», окрім їх організації у вигляді одиничних кроків і серії кроків (тобто кроків, які починаються із

зворотним зв'язком і закінчуються прямим) [Schegloff, 2007, 1].

Репліковий крок за своєю структурою може бути простим і складним (що включає один комунікативний хід або більше); а за спрямованістю – прогресивним, ініціовальним або ж регресивним, реагувальним, реактивним і т. ін. [Романов, 1988, 27]. Однак спрямованість реплікового кроку не є його внутрішньою якістю. Репліка – це лише формальна одиниця. Ініціативними та реактивними не можуть бути ні репліки, ні мовленнєві акти [Wunderlich, 1976]. Ця якість належить лише комунікативному ходу та зумовлена його функціональною спрямованістю [Roulet, 1992, 92].

К. Б. Олексій, яка опікується синтаксичною структурою монологу і діалогу в сучасній українській прозі, пропонує вважати репліками повідомлення, запитання або обмін думками тощо. Дослідниця називає їх компонентами діалогічної взаємодії, що складає питально-відповідну єдність, в якій активна комунікативна роль мовця переходить від одного комуніканта до іншого, оскільки вони по чергову запитують і відповідають [Олексій, 2019, 28]. Н. П. Щербачук звертається до семантичної структури простого речення в діалогічному мовленні і наголошує на спрямованість репліки у діалозі на конкретну ситуацію, конкретного співбесідника, конкретне ставлення мовця до предмета мовлення. Дослідниця доходить висновку про те, що вибір і побудова певної конструкції в діалозі визначається певними умовами: обсягом інформації, яка закладена у компонентах висловлювання, а також метою висловлювання та комунікативним завданням мовця [Щербачук, 2014, 112 – 113].

Т. А. ван Дейк інтерпретує комунікативний хід як функціональну одиницю послідовних дій, яка сприяє розв'язанню не лише локального, але й глобального завдання [Dijk, 2008, 274]. Функціональна роль кожного мовленнєвого ходу визначається, за твердженням Т. А. ван Дейка, з урахуванням попередніх та передбачуваних подальших ходів, оскільки попередня інформація про комунікативний акт може бути неповною чи неправильною, деякі ходи можуть виявитися менш вдалимими, і тоді мовець

вдається до інших ходів, щоб скорегувати небажані наслідки чи висновки співрозмовника [Dijk, 2008, 273].

Репліковий крок може містити кілька комунікативних ходів [Coulthard, 1985, 69; Owen, 1983, 32], один чи навіть менше одного комунікативного ходу. Критерієм виділення реплікового кроку служить зміна комунікативних ролей, – це момент, коли один учасник спілкування припиняє говорити, а інший починає.

Слід зазначити певну нечіткість і розмитість у розмежуванні комунікативного ходу та реплікового (комунікативного) кроку у роботах деяких дослідників, що призводить до помилкового трактування диференціювання понять *хід* і *крок* як суміжних. Як слушно зазначає Н. О. Бігунова, комунікативний *хід* і комунікативний або репліковий *крок* виділяють на підставі різних підходів: функціонально-структурного для ходу і формально-структурного для репліки [Бігунова, 2017, 312]. Отже, репліковий крок і комунікативний ход є одиницями різної природи, тому вони не вступають у системні чи ієрархічні відносини.

В ході розмови постійно відбувається *міна комунікативних ролей (turn-taking)* – передача ролі мовця від одного учасника спілкування іншому, завершення окремого комунікативного вкладу попереднього суб'єкта і взяття права на комунікативний вклад іншим, що часом порівнюють з механізмом розподілу «пирога» між співрозмовниками, які по черзі отримують мінімальні одиниці, або «частки» говоріння, після отримання права говорити наступним [Сусов, 2009].

Процес міни ролей не завжди відповідає зміні комунікативної інтенції та теми, і, навпаки, зміна теми комунікативної інтенції може відбуватися і без зміни мовця. Х. Сакс, Е. Щеглов і Г. Джефферсон описали три основні ситуації, в яких відбувається міна мовців: 1) мовець обирає наступного мовця, 2) наступний мовець сам бере слово, або «здійснює самовибір», 3) мовець може продовжити говорити, поки інший учасник не здійснить самовибір [Sacks et al, 1974]. Крім того, були детально описані техніки, які

використовують співрозмовники для передачі ходу, виходу зі зміни ролей та самостійного взяття слова. Сигнали про зміну ролі, передачі слова та самостійний вступ можуть бути граматичними, паралінгвістичними та кінестетичними або комбінацією всіх трьох [Coulthard, 1985].

В рамках конверсаційного аналізу досліджуються такі діалогічні структурні єдності як *суміжна або ад'яцентна пара* (*adjacency pair*), *мовленнєвий обмін* (*exchange*), *мовленнєвий епізод* або *секвенція* (*sequence*).

Поняття *суміжна пара* введено Е. Щеглов та Х. Саксом та передбачає парні репліки, у яких наявність однієї репліки сприяє появі іншої. Прикладом суміжної пари є запитання-відповідь: перша частина (запитання) робить доречним лише конкретну дію (відповідь), яка має бути наступною в мовленні співрозмовника. Перший вислів передбачає очікування другої частини пари, тобто розуміється, що після питання йде відповідь, після запрошення йде або його прийняття, або його відхилення [Schegloff, Sacks 1973, 296].

О. О. Селіванова визначає ад'яцентну пару як «послідовність дій партнерів діалогу, зв'язок між якими є вмотивованим та єдино можливим (наприклад, реплікові кроки «питання – відповідь», «прохання – виконання / відмова», «звинувачення – його спростування»)» [Селіванова, 2011, 73].

Обмін є базовою формою організації будь-якої розмови, незмінною стосовно учасників [Sacks et al, 1974], а ще ширше – найбільш фундаментальною одиницею соціальної дії» [Boden, 1994].

Британські вчені М. Кулхард і Дж. Сінклер потрактовують *обмін* (*three-part exchange*) як діалогічну модель спілкування, яка складається з трьох ходів: *ініціювального*, *реагуювального* та *післямовного*. Обмін, що складається з двох компонентів, на їх думку, є маркованою формою, в якій третій компонент відсутній за певних стратегічних причин [Sinclair, Coulthard, 1975].

Як слушно зауважує М. Л. Макаров, *обмін* є не просто сумою ходів, а структурою, яка динамічно організує їх функціональну єдність. Обмінами М.

Л. Макаров називає всі різновиди діалогічних структур: двох-, трьох-, чотирьохланкові, перші з яких він вважає *простими*, а решту – *складними* [Макаров, 2003, 188].

До єдностей, які складаються з більшої кількості структурних елементів, ніж суміжна пара, в конwersаційному аналізі відносять також *мовленнєвий епізод* або *секвенцію*. Як вважає Е. Цуї, мовленнєвий епізод відрізняється від суміжної пари тим, що він пропонує не дві, а три складові частини для інтеракції [Tsui, 1994, 12]. За визначенням О. О. Селіванової, секвенція – це певна кількість комунікативних ходів або реплікових кроків, які відповідають реакції на перший репліковий крок і релевантні їм за змістом. Межа секвенції встановлюється на підставі завершення відповіді на перший запит [Селіванова, 2013, 152].

З огляду на наведені дефініції, ми не бачимо принципової різниці між мовленнєвим обміном та мовленнєвим епізодом / секвенцією і будемо вживати їх як синоніми, які позначають діалогічну єдність більшу, ніж суміжна пара.

Комунікативні обміни здійснюються під контролем стратегій і тактик, вибір наступного комунікативного ходу завжди обумовлений реакцією співрозмовника.

Конwersаційний аналіз інтерпретує будь-яку розмову як форму примушення слухача до певної реакції, певних вербальних дій, тому далі вважаємо доцільним звернутися до комунікативної інтенції мовця та її реалізації комунікативними стратегіями, тактиками та ходами.

1.2. Комунікативна інтенція та закономірності її реалізації

Одним із джерел отримання знань про навколишній світ є мовленнєве спілкування, при якому в процесі мовленнєвої інтеракції здійснюється обмін повідомленнями й отримання нової інформації. Процеси функціонування мови в комунікації опосередковані когнітивними операціями свідомості, що створює підґрунтя для дослідження їх у взаємодії. Однією з головних

проблем психолінгвістики залишається аналіз процесів породження, сприйняття й розуміння мовлення, механізмів формування в людини мовної здатності, дослідження невербальних складників комунікації, психічних механізмів ефективності спілкування. Породження (продукування) мовлення є складним інтенційно, інтерактивно й ситуаційно зумовленим психічним процесом формування висловлення, повідомлення на підставі мовної здатності людини, її мовної, комунікативної й культурної компетенції [Селіванова, 2008, 206].

В рамках теорії мовленнєвої діяльності початковим етапом породження мовлення традиційно вважають мету, задум, інтенцію. Діяльність розглядається як усвідомлена, мотивована, тобто психічно регульована предметна і цілеспрямована соціально регламентована активність соціального суб'єкта, що побічно охоплює усі його зв'язки з соціокультурним оточенням, а мовленнєва поведінка – як найважливіший спосіб реалізації діяльності, передає різноманітні види соціальної взаємодії між людьми [Бацевич, 2010; Шабат-Савка, 2018].

Будь-яка мовленнєва дія є реалізацією певної мети мовця. Точкою відліку будь-якої мовленнєвої дії є *мовленнєва ситуація*, тобто такий збіг обставин, що спонукає людину до мовленнєвої дії (до висловлювання). Мовленнєва ситуація, у свою чергу, породжує мотив висловлювання, який в окремих випадках переростає в потребу в здійсненні цієї дії. Мотив визначає подальше формування інтенції як превербального когнітивно забезпеченого наміру мовленнєвої діяльності, яка впливає на формування думки (когнітивної структури майбутнього висловлення) і подальшої внутрішньої програми зовнішнього мовлення, тобто, зважаючи на мотив і породжену ним інтенцію, думка перетворюється на внутрішнє слово й через певні етапи вербалізації й семантизації – на зовнішнє слово [Селіванова, 2008, 210]. Іншими словами, мотив стимулює породження висловлювання, а інтенція направляє його (висловлювання) на досягнення мети.

Саме у висловлюванні реалізуються *комунікативні наміри (інтенції)* мовця, його ціленастанови або надати інформацію, або її запитати, або спонукати до здійснення чогось, або ще якимось чином уплинути на адресата. З появою комунікативної ціленастанови, інтенції мовця розповісти про щось співрозмовнику чи запитати, наказати, – відбувається вербальне оформлення думки у формах мови. Цільова настанова конкретної дії формується у свідомості індивіда відповідно до його уявлення про модель цієї дії та пов'язана з образом передбачуваної й прогнозованої мети. Як правило, будь-яка цілеспрямована дія супроводжується попереднім або паралельним уявним прогнозуванням, в процесі якого майбутня дія розкладається на низку завдань, вирішення яких, відповідно до конкретної предметної або комунікативної ситуації, забезпечує досягнення певних проміжних приватних цілей [Бігунова, 2017]. Бажання вивести результати розумової діяльності у зовнішнє мовлення називається інтенцією.

Поняття *комунікативної інтенції* входить в коло інтересів численних видатних науковців, що опікуються проблемами лінгвістичної прагматики (Л. Р. Безугла, Ф. С. Бацевич, Г. П. Грайс, Т. М. Дрідзе, Є. В. Клюєв, Р. Лакофф, Дж. Л. Остін, Г. Г. Почепцов, О. О. Селіванова, І. П. Сусов, С. Шабат-Савка, Н. І. Формановська, А. Н. Чомські та ін.). Широке використання цього поняття вітчизняними і зарубіжними дослідниками дозволяє віднести інтенцію до базових понять сучасної лінгвістики. При визначенні інтенції акцентуються різні аспекти цього феномена.

Так, за визначенням Х. Грайса, інтенція є наміром мовця повідомити щось, передати у висловлюванні певне суб'єктивне значення [Grice, 1975].

О. Г. Почепцов розглядає інтенцію як різновид бажання, що може бути реалізовано завдяки зробленим певним крокам. Якщо адресант має певну інтенцію (бажання) по відношенню до адресата, то всі його дії будуть спрямовані на її реалізацію [Почепцов, 1986, 74].

Н. І. Формановська потрактовує мовленнєву інтенцію як намір учинити дію за допомогою такого інструменту, як мова – мовлення, тобто здійснити

мовленнєву дію у взаємодії з партнером. Мовленнєва інтенція – це мотивувальна і цільова настанова впливати на адресата і взаємодіяти з ним за допомогою інтенції – пропозиції висловлювання. Інтенція як психічний стан та когнітивний конструкт визначається мотивом і метою вжити висловлювання, тому має вольову настанову, планування впливу на адресата і подальшу взаємодію з ним, передбачення можливого результату взаємодії [Формановская, 2002, 29 – 30].

І. П. Сусов визначає мовленнєву інтенцію або комунікативний намір як задум зробити щось за допомогою такого інструменту, як мова-мовлення-висловлювання. «Інтенція мовця розуміється як внутрішня установка на передачу каналом зв'язку певного повідомлення, що реалізується за допомогою мовних знаків» [Сусов, 2007].

Ф. С. Бацевич потрактовує комунікативну інтенцію як осмислений чи інтуїтивний намір адресанта, який визначає внутрішню програму мовлення і спосіб її втілення [Бацевич, 2009б, 130].

В «Лінгвістичній енциклопедії» О. О. Селіванової, інтенція потрактовується «як превербальний, осмислений намір (мета) мовця, що зумовлює комунікативні стратегії, внутрішню програму мовлення та способи її реалізації. Інтенція є основною структурною ознакою свідомості та будь-якого її акту» [Селіванова, 2011, 203].

С. Шабат-Савка слушно визначає інтенцію як єдність двох складників: «з одного боку, це афективний складник, мотиваційно-потребова сфера мовної особистості, вплив безпосередньої потреби на породження мовленнєвої діяльності, з іншого – інтелектуальний складник, за допомогою якого людина усвідомлює й вибирає адекватні мовні засоби, що дають їй змогу досягнути задоволення певної потреби й репрезентувати національну специфіку мови, її комунікативний потенціал. Намір, воля, бажання суб'єкта комунікації тільки тоді релевантні для лінгвіста, коли вони синтаксично маніфестовані» [Шабат-Савка, 2018, 327].

Деякі дослідники висувають на перший план поняття інтенції, у спробі знайти витоки появи комунікативного акту. Так, теоретик Деніел В. Харріс стверджує, що намір мовця є за своєю суттю наслідковим процесом, завдяки якому відбувається комунікативний акт. Він вважає, що існують людські властивості, які ґрунтуються на намірах і їх слід інтерпретувати за допомогою споріднених процесів: визнання чийхось намірів, тобто застосування «читання розуму» як процесу ставлення до пропозиції інших, та як парадигмально ізотропний процес. Він відзначає, що «немає нормативних чи практичних обмежень щодо інформації, яку можна використати для того, щоб з'ясувати ваші переконання та наміри. Якщо інтерпретувати комунікативний акт як такий, що володіє певною властивістю, то це питання визнання намірів. З цього випливає, що це є ізотропним, а отже, наслідковим процесом» [Harris, 2016, 179].

Одним із найбільш детальних досліджень, присвячених встановленню сутності інтенції, її ролі у процесі комунікації є інтенційний аналіз О. Г. Почепцова. В межах проведеного аналізу він запропонував класифікувати інтенції залежно від цільової установки адресанта. Так, виходячи з наміру мовця приховати або навпаки відверто донести інформацію, О. Г. Почепцов поділяє інтенцію на маніфестовану (демонстровану) і латентну (приховану). Латентна інтенція, як вважає О. Г. Почепцов, лінгвістичному аналізу не піддається, а маніфестована інтенція може бути заданою й експлікованою [Почепцов, 1986, 84].

Залежно від доступності інформації у висловлюванні, О. Г. Почепцов поділяє висловлювання на два класи: висловлювання із заданою кінцевою інтенцією, в яких кінцева інтенція задана відкрито на поверхні, і висловлювання з інференціальною кінцевою інтенцією, в яких кінцева інтенція не представлена на поверхні в повному вигляді і тому для її встановлення необхідно здійснити операції виведення. До числа висловлювань із заданою кінцевою інтенцією відносяться переважно висловлювання, які є твердженням кінцевої інтенції мовця щодо

висловлювання, наприклад: «Перепрошую», «Вітаю», «Дякую» і подібні, тобто експліцитні перформативні висловлювання. Крім того, дослідник висуває розроблену ним інтенційну модель реалізації мовленнєвого акту, згідно з якою усі мовленнєві дії залежно від етапу можна поділити на вихідні (вихідна інтенція) та кінцеві (кінцева інтенція). Дослідник поділяє мовленнєві акти вихідної інтенції на опис, спонування і запитування, актом кінцевої актомовленнєвої інтенції вважає практично будь-який мовленнєвий акт. Проте, О. Г. Почепцов вважає, що вихідна інтенція є найбільш необхідним формуючим параметром висловлювання, оскільки в мові немає таких висловлювань, за допомогою яких мовець не описував би чогось, або не спонукав адресата до чого-небудь, або не питав про щось [там само].

На думку Л. Р. Безуглої, інтенція відіграє важливу роль у когнітивному сценарії реалізації мовленнєвого акту, впливаючи на добір мовних засобів для формування висловлення. Комунікативна інтенція, за визначенням дослідниці, це ментальний стан комуніканта, що передбачає наявність у комуніканта іллокутивної і перлокутивної цілей і зумовлює формування смислу мовленнєвого акту [Безугла, 2009, 11].

Відповідно до інтенції мовця, він послуговується певними комунікативними стратегіями і тактиками, які теж складають область вивчення конверсаційного аналізу та про які йтиметься в наступному підрозділі.

1.3. Комунікативні стратегії та тактики як структурні конверсаційні одиниці аналізу комунікативної взаємодії

Поясненню процесів мовленнєвої взаємодії та, зокрема, її стратегічної організації, перш за все, сприяла *теорія мовленнєвих актів*. Ця теорія продемонструвала важливість урахування мети (наміру) мовця, взаємозв'язку інтенції з іншими екстралінгвістичними факторами у формі відповідності між іллокутивною метою і обставинами мовленнєвого акту.

Комунікативна взаємодія передбачає взаємний вплив інтенцій його учасників, що зумовлює коригування намірів, а нерідко і їхню зміну. Мотиви й інтенції учасників спілкування формують їхні стратегічні програми. Вважається, що будь-яка комунікація носить стратегічний характер і, в той же час, вона здійснюється без свідомості стратегії, автоматично [Kellermann, 1992, 288]. По-перше, комунікація «стратегічна», оскільки люди не спілкуються без мети; мета ж мотивується бажанням мовця досягти за допомогою своїх мовленнєвих дій певних результатів. По-друге, стратегічний характер комунікації обумовлений тим, що в процесі спілкування відбувається постійна адаптація до мінливих умов.

Мовленнєва діяльність спрямована на одночасну реалізацію кінцевої та проміжних інтенцій, що здійснюється за допомогою конкретних операцій. Мовець вибудовує стратегію, яка спрямована на досягнення поставленої комунікативної мети. Інтенція визначає стратегічну програму за допомогою синтаксичних засобів, висловлень-тактик, що регулюють та коригують поведінку реципієнта [Шабат-Савка, 2014, 37]. Правильно обрана стратегія надає змогу успішно реалізувати інтенцію мовця [Бацевич, 2010, 248].

Поняття *стратегії*, що є запозиченим прагматикою з військового мистецтва, на перше місце ставить перемогу. В лінгвістичному трактуванні перемога розуміється як результативний вплив на слухача. Аспект інтенційності розглядається як комунікативний намір мовця здійснити вплив на співрозмовника, а мовленнєвий вплив, розглядається як здійснення влади над співрозмовником [Белова, 2004; Бобошко, 2013].

Дослідження комунікативних стратегій і тактик є одним з актуальних напрямків сучасної лінгвістики. Ці феномени вивчаються в численних працях зарубіжних і вітчизняних вчених (Ф. С. Бацевич, А.Д. Белова, Н.О. Бігунова, Т.М. Бобошко, О. С. Іссерс, Е. В. Ключев, Н.В. Кондратенко, Дж. Ліч, М. Л. Макаров, О. О. Степаненко, Т. А. ван Дейк, Н. І. Формановська та ін.).

У найзагальнішому сенсі мовленнєва стратегія включає планування процесу мовленнєвої комунікації в залежності від конкретних умов

спілкування і особистостей комунікантів.

О. С. Иссерс визначає мовленнєву комунікацію як «стратегічний процес, що вимагає вибір оптимальних мовних ресурсів для досягнення комунікативної мети» [Иссерс, 2008]. Мовець думає про ефективність свого повідомлення, тому обирає підхід, який більшою чи меншою мірою відповідає ситуації спілкування. Таким чином, процес мовленнєвої взаємодії може бути розглянутий в аспекті загальної стратегії (з точки зору мети) і конкретної тактики (з точки зору способу її досягнення) [Иссерс, 2008, 70].

А. А. Романов вважає комунікативну стратегію «типом поведінки одного з партнерів в ситуації діалогічного спілкування, який обумовлений і співвідноситься з планом досягнення глобальних і локальних комунікативних цілей» [Романов, 1988, 103]. Основне призначення стратегічних мовленнєвих дій, на думку вченого, зводиться до оптимізації розуміння мовленнєвих дій співрозмовника і до правил ведення діалогу на рівні підпорядкування окремих складових загального плану бесіди. Стратегія співвідноситься з планом і розглядається у вигляді деякої комбінаторики проміжних цілей, а безпосередню реалізацію такої комбінаторики – у вигляді тактик або тактичних мовленнєвих дій, які розуміються як реакції на попередні мовленнєві дії свого співрозмовника [там само, 16].

Згідно з Т. А. ван Дейком, стратегія – це характеристика когнітивного плану спілкування, яка контролює оптимальне рішення системи завдань гнучким і локально керованим способом в умовах нестачі інформації про відповідні (наступні) дії інших учасників комунікації або про локальні контекстуальні обмеження на власні (наступні) дії. Такі плани є загальною організацією певної послідовності дій і мають мету або цілі взаємодії [Dijk, 1983].

У визначенні, яке надає Б. Ключев, комунікативна стратегія – це сукупність запланованих мовцем заздалегідь і реалізованих в ході комунікативного акту теоретичних ходів, що спрямовані на досягнення комунікативної мети [Ключев, 2002, 18].

Для М. Л. Макарова стратегія представлена у вигляді інтерпретативних схем, які допомагають формувати інтенції і думки, що спрямовують дії людей. Інтерпретативні схеми дозволяють осмислити ситуацію, тому сприяють виробленню альтернативних способів здійснення цих дій і реалізації інтенцій. Індивід вибирає тип дії і спосіб його здійснення з ряду альтернатив. Отже, стратегія не передбачає свідомого планування [Макаров, 2003].

Ф. С. Бацевич осмислює стратегію як оптимальну реалізацію інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [Бацевич 2009б, 118 – 119].

Комунікативна стратегія нерозривно пов'язана з комунікативною тактикою. Як слушно вказує Е. В. Ключев, комунікативна тактика розглядається як сукупність практичних ходів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії. Комунікативну тактику, на відміну від комунікативної стратегії, як зазначає вчений, слід співвідносити не з комунікативною метою, а з набором комунікативних намірів [Ключев, 2002, 2].

Якщо стратегія пов'язана із загальним задумом кінцевої мети спілкування, то *тактика* – це «конкретний мовленнєвий хід, що відповідає загальній стратегії» [Формановская, 2002, 58]. Н. І. Формановська тактикою вважає сукупність комунікативних прийомів, вибір і послідовність мовленнєвих актів на певному етапі спілкування, наприклад, залучення уваги і підтримання контакту, переконання, натиск або ослаблення натиску, провокування, маніпулювання, приведення в певний емоційний стан і т. п. Тактики в ході бесіди змінюються, вони рухливі, мобільні [Формановская, 2002, 163].

Ф. С. Бацевич розглядає тактику як лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, яка спрямована на одержання бажаного ефекту чи запобігання небажаного результату; мовленнєві прийоми, які дають змогу

досягнути комунікативної мети [Бацевич, 2009, 119].

Отже, якщо мовленнєву стратегію розуміють як сукупність мовленнєвих дій, які спрямовані на вирішення загального комунікативного завдання мовця, то мовленнєву тактику – як одну або кілька дій, що сприяють реалізації стратегії. Стратегічний задум визначає вибір засобів і прийомів його реалізації. Це дозволяє дійти висновку, що мовленнєва стратегія і тактика можуть розглядатися як єдине ціле, частини якого доповнюють одна іншу.

Висновки до розділу I

Будь-яке спілкування виникає в певній комунікативній ситуації і обумовлено її складовими. Комунікативна ситуація слугує контекстом для розгортання діалогу і визначається як складний комплекс зовнішніх умов спілкування та внутрішніх станів комунікантів. Комунікативна ситуація представляє собою складний комплекс зовнішніх умов спілкування та внутрішніх станів комунікантів, що представлені в мовленнєвій поведінці: висловлюванні, дискурсі.

Складові комунікативної ситуації – ситуативні змінні, від яких залежить ефективність комунікації – це мовець (суб'єкт мовлення, адресант), слухач (адресат, реципієнт), їхні комунікативні наміри, місце, час, обставини, форма відправлення (мовленнєвий жанр), канал зв'язку (усний чи письмовий), код (мова і норма мовленнєвого використання).

З точки зору взаємодії комунікантів у комунікативній ситуації виділяють три фази: 1) встановлення контакту; 2) його підтримка; 3) припинення.

Основними одиницями комунікативної взаємодії, що вивчають в рамках конверсаційного аналізу, є *turn* – *репліка* (*репліковий крок, комунікативний крок*) та *move* – *комунікативний хід*. В ході розмови постійно відбувається *міна комунікативних ролей* (*turn-taking*) – передача ролі мовця від одного учасника спілкування іншому, завершення окремого комунікативного вкладу попереднього суб'єкта і взяття права на

комунікативний вклад іншим. Міна мовців відбувається у трьох основних ситуаціях: 1) мовець обирає наступного мовця, 2) наступний мовець сам бере слово, або «здійснює самовибір», 3) мовець може продовжити говорити, поки інший учасник не здійснить самовибір.

Конверсаційні аналітики досліджують такі діалогічні структурні єдності як *суміжна або ад'яцентна пара (adjacency pair)*, *мовленнєвий обмін (exchange)*, *мовленнєвий епізод або секвенція (sequence)*.

Ад'яцентна пара визначається як послідовність дій партнерів діалогу, зв'язок між якими є вмотивованим та єдино можливим (наприклад, «питання – відповідь», «прохання – виконання / відмова», «звинувачення – його спростування»). *Обмін* потрактовується як діалогічна модель спілкування, яка складається з трьох ходів: *ініціувального, реагуючого та післямовного*. Комунікативні обміни здійснюються під контролем стратегій і тактик, вибір наступного комунікативного ходу обумовлений реакцією співрозмовника. Секвенція – певна кількість або реплікових кроків, які відповідають реакції на перший репліковий крок і відповідають їм за змістом.

Важливу роль в межах комунікативної ситуації грає планування мовленнєвої поведінки, яке здійснюється на основі мотиву та мети і створює когнітивні передумови для реалізації певної стратегічної моделі.

Процес мовленнєвої взаємодії може бути розглянутий в аспекті загальної стратегії (з точки зору мети) і конкретної тактики (з точки зору способу її досягнення).

Комунікативну стратегію розуміють як сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на вирішення загального комунікативного завдання мовця, а мовленнєву тактику визначають як одну або кілька дій, які сприяють реалізації стратегії.

Результати та положення розділу висвітлено в наступних публікаціях автора [69], [72], [77].

РОЗДІЛ 2

КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ В МОВЛЕННІ ДЕТЕКТИВА-ПЕРСОНАЖА ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ

2.1. Дискурс. Художній дискурс. Художній детективний дискурс

В реальній комунікації встановити комунікативні стратегії та тактики мовця вкрай важко, проте в художньому літературному дискурсі наявні певні маркери: авторські ремарки та внутрішнє мовлення персонажів, які експлікують прагматичні наміри комунікантів, їх комунікативні інтенції, стратегії та тактики. Тому матеріалом для дослідження комунікативних стратегій та тактик детектива обрано художній детективний дискурс.

Дискурс, з одного боку, означає окрему конкретну комунікативну подію, з іншого, передбачає комунікативну подію як інтегративну сукупність певних комунікативних актів, результатом якої є змістовно-тематична спільність багатьох текстів [Калюжна, 2017, 27].

У нашому дослідженні поділяємо точку зору Харківських дослідників, які описують дискурс як багатоаспектну когнітивно-комунікативно-мовну систему-гештальт, що визначається сукупністю трьох аспектів: формуванням ідей та переконань (когнітивний аспект), взаємодією комунікантів у певних соціокультурних контекстах/ситуаціях (соціопрагматичний аспект) та використанням засобів, вербальних та невербальних (мовний аспект) [Бондаренко et. al., 2017, 115]. Важливим при цьому є твердження про те, що дискурс має інтерактивну природу, він постає як взаємодія, спільне конструювання смислів [там само, 117].

В структурному відношенні дискурс має план вираження та план змісту. План вираження – це послідовність мовних одиниць, яка була створена в певному місці, у певний час та з певною метою. План змісту утворюється в результаті взаємодії його семантики та прагматики [Семенюк, 2019, 7]. Будь-який дискурс передбачає розуміння та інтерпретацію, тобто когнітивну процедуру, спрямовану на розкриття семантичного змісту

інформації. Сприйняття дискурсу, його розуміння та інтерпретація – це складний когнітивний процес, когнітивна обробка інформації, що передбачає концептуалізацію та категоризацію відображеної в тексті інформації. У процесі інтерпретації дискурсу адресат на основі текстових даних, а також знань про світ робить свої висновки та виявляє приховані смисли, підтекст, емоції. Когнітивна модель опису дискурсу передбачає аналіз процесів породження дискурсу та процесів його сприйняття, виходячи з комунікативних стратегій та тактик, якими користуються учасники комунікації.

Художній дискурс є предметом дослідження багатьох лінгвістів, які звертаються до жанрових (О. А. Мойсієнко, 2008; Семенюк, 2019; І. Є. Фролова, О. В. Омецинська, 2018), гендерних (Н. Д. Борисенко, 2014; І. Б. Морозова, І. І. Репушевська, 2019; О. В. Рibaкова, 2016; Л.О. Ставицька, 2004), лінгвокультурних складників дискурсу (В. Г. Бурбело, 1999; Т. М. Сукаленко, 2019), мовних засобів концептуалізації та категоризації художнього дискурсу (Н. О. Бігунова, 2017; С. Л. Голощук, 2011; О. Пожарицька, 2014), засобів вираження емоційності художнього дискурсу (К. Негляд, 2019; Шличкова, 2013).

За визначенням О. Ю. Матюшенко, художній твір – це особлива модель картини світу, яка відображена через призму авторського світосприйняття [Матюшенко, 2007, 35]. Художній текст представляє особливу художню реальність, яка поєднується із дискурсами автора та читача та створює новий тип дискурсу – художній [Кондратенко, 2015, 63].

Художній дискурс, на думку Н. С. Голікової, вважається одним із найскладніших фрагментів загальномовного комунікативного простору, який потрібно кваліфікувати, враховуючи особливості «спілкування» адресанта з адресатами, роль першого з яких є визначальною через те, що саме автор «ініціює» виникнення й установавання відповідних контактів під час комунікативно-мовленнєвої діяльності спілкуювальників [Голікова, 2019, 37].

О. А. Семенюк розглядає художній дискурс як комунікативний акт,

сукупність мовленнєво-мисленнєвих дій комунікантів, пов'язаних із пізнанням, осмисленням і презентацією світу адресантом і осмислення його мовної картини світу реципієнтом. Саме тому метою художнього дискурсу є вплив письменника на систему цінностей, знань та переконань читача за допомогою свого твору. Отже, функціонування художнього дискурсу неможливе поза діалектичних відносин *письменник – художній твір – читач* [Семенюк, 2019, 8].

Однією з визначальних ознак художнього дискурсу є його антропоцентричність. Як слушно зазначає І. Б. Кауза, «сутність антропоцентризму як базового принципу у вивченні тексту полягає в тому, що будь-який художній твір пов'язаний з людиною і є фактором лінгвокультури» [Кауза, 2020, 57]. За словами Р. Хігбі, за будь-яким текстом стоїть його творець і, зображуючи той чи той відтінок життя, автор-письменник передає стилістику власних думок і почуттів [Higbie, 1984].

Художній дискурс також досліджують в аспекті емотивності. Емотивність у художньому тексті актуалізується за допомогою сукупності текстових компонентів – емотивно навантажених слів, фраз, речень тощо, які прямо або опосередковано вказують на характер авторських емоційних інтенцій, моделюють імовірне емоційне реагування читача на текстову дійсність та опредметнюють фрагменти знань про світ [Шличкова, 2013, 307].

Дослідники О. П. Воробйова та С. В. Гладіо розглядають будь-який художній дискурс як явище, орієнтоване на розум та емоції. Це твердження випливає із загальновідомого факту про наявність інформативного та емотивного значення висловлювання та із здатності людини «відчувати, думаючи» і «думати, відчуваючи» [Vorobyova & Gladio, 2001, 165].

Ще однією відмінною ознакою художнього дискурсу є його мета, яка полягає в прагненні автора вплинути на читача за допомогою свого твору. Авторіві вдається заволодіти увагою читача завдяки використанню соціально-експресивних маркерів мовлення, властивих середовищу, що

зображається ним [Семенюк, 2019, 9]. Як правило, у художній комунікації адресація до читача тісно пов'язана з реалізацією авторської позиції. Насамперед мовець-автор використовує репрезентацію чинника адресантності як авторського «Я», відмежовуючи себе від наративу [Олексій, 2015, 153].

І. Є. Фролова та О. В. Омецинська звертають увагу на такий важливий аспект художнього дискурсу, як регулятивний потенціал авторської картини світу, що реалізується за рахунок імплементації дискурсивних стратегій і є інструментами регуляції. У дискурсивній зоні наратора глобальною є наративна стратегія, у зоні персонажів – репрезентативна, яка представляє розмаїття дискурсивних стратегій, які використовуються індивідами в реальних комунікаціях [Фролова & Омецинська, 2018, 52].

С. Шабат-Савка звертає увагу на такий важливий аспект художнього дискурсу, як діалогічність. На думку дослідниці, діалогічні відношення можуть відображатись як експліцитно: запитання – відповідь, запитання – перепит, запитання – зустрічне запитання, наказ – згода / незгода, побажання – вдячність та ін.; так і імпліцитно для того, щоб активізувати увагу адресата на важливій інформації, спонукати до конкретних дій, застерегти, порадити, заборонити, переконати у справедливості ідеї, сформуванню поведінку тощо [Шабат-Савка, 2020, 146].

Будь-який текст розрахований на відповідне адресатне сприйняття та розуміння, проте в художньому тексті орієнтація на адресата здебільшого виражається імпліцитно, як загальна орієнтація тексту на читача, який потенційно здатний зрозуміти авторський намір [Фролова & Омецинська, 2018].

Дослідники особливостей функціонування художнього діалогу Т. С. Дученко та О. І. Єременок підкреслюють двоїстий характер художнього діалогу та зазначають, що, з одного боку, у діалозі відбиваються особливості індивідуального стилю автора художнього твору, а з іншого — в ньому повинно відтворюватися живе мовлення людей [Дученко & Єременок, 2002,

76]. За допомогою діалогу автор має можливість змінювати засіб розповіді, переходити від опису до прямого зображення дії і тим самим робити зображення більш емоційно-діяльним та наближеним до дійсності [там само, 77].

Ефективність відтворення прагматичної функції діалогічного мовлення в тексті залежить від багатьох чинників, адже автор повинен взяти до уваги ретельний і цілеспрямований відбір тих чи інших мовних засобів, які допоможуть вирішити поставлені завдання, зокрема вплинути на читача, викликати в нього відповідні емоції, реакції. Одним із таких засобів впливу є образність у художньому тексті. На думку О. А. Бугери образність у художньому творі розкривається шляхом імплементації автором різноманітних стилістичних ресурсів мови таких як метафора, порівняння тощо, які слугують для реалізації прагматичного впливу на читача [Бугера, 2013, 485].

Також важливу роль у художньому дискурсі відіграє категорія інформативності, адже інформація ототожнюється з номінацією та змістом. За словами дослідниці Т. А. Єщенко, кожний текст є акумулятором інформації і каналом її передавання. Специфіка реалізації категорії інформативності в текстах полягає в експлікації чинників комунікативної ситуації та використанні невербальних форм прагматичного компонента інформування [Єщенко, 2011, 174].

На відміну від усного мовлення, фіксованому художньому діалогічному тексту не властива така категорія, як спонтанність. Однак, на думку В. В. Корольової, художній діалог вибудовано за тими ж принципами, що й усний, але з певними художньо-естетичними трансформаціями. Так, дослідниця пояснює, що, для реалізації категорії спонтанності у художньому діалозі, автор ретельно продумує заздалегіть сюжет та вдається до прийому стилізації, імітації спонтанності [Корольова, 2016, 235].

Однією з рис художнього діалогу є здатність актуалізувати особистісні характеристики персонажів. За словами Н. М. Шкворченко, саме через

власне мовлення персонажа і мовлення інших героїв письменники прагнуть розкрити образ героя [Шкворченко, 2014, 97].

Крім того, у художньому тексті неможливо відтворити такі суто зовнішні аспекти комунікації, як інтонація, жестикуляція або міміка, тому письменник використовує авторські ремарки, які компенсують ознаки живого мовлення [Дученко, Єременок, 2002, 77].

Отже, діалог у художньому дискурсі – це вербалізація мовленнєвої діяльності автора з метою опосередковано вплинути на потенційного читача. Художній діалог характеризується продуманістю сюжету, образністю, інформативністю та наявністю авторських ремарок.

Серед лінгвістів поширена думка про те, що художній дискурс, як комунікативний феномен, передбачає аналіз комунікативної ситуації з урахуванням: соціокультурного контексту, вивчення процесів породження дискурсу та процесів його сприйняття (розуміння та інтерпретації) з урахуванням фактора адресанта та адресата, аналізу соціальних відносин між учасниками комунікації [Семенюк, 2019; Сукаленко, 2018].

Детектив – це літературний твір чи кінофільм, присвячений розкриттю заплутаної таємниці, як правило, пов'язаної зі злочином [Словник укр мови, 1971]. Важливою ознакою детективу є те, що цей жанр своїми сюжетами тримає читача у напрузі аж до того моменту, поки таємниця не буде повністю розкрита [Кукса, 2004, 1].

Зазвичай розрізняють класичний (детектив закритого типу), психологічний, історичний, іронічний, фантастичний, шпигунський, крутий (гангстерський), кримінальний (міліцейський), політичний типи детективів. Ці назви є безпосередньою проекцією змісту художніх творів [Гуляк, 2013, 36].

Дослідниця А. Б. Калюжна потрактовує детективний дискурс як сукупність тематично співвіднесених текстів, тема яких визначається з опорою на тематичні слова та логічні предикати; їх відбір зумовлюється ситуативними умовами й стосунками комунікантів. Дослідниця відносить

детективний дискурс до інституційного дискурсу, оскільки він має усі ознаки інституційності: наявність конститутивних ознак (хронотоп, цілі, цінності, типові учасники тощо) та статусно-рольове спілкування між персонажами у межах відносин «агент інституту – клієнт інституту» [Калюжна, 2017].

Хронотоп детективного дискурсу – це просторово-часові координати, в межах яких відбувається розслідування злочину (як правило, вбивства) з моменту скоєння злочину до моменту його розкриття, локалізовані не тільки у місці злочину, а й в місцях, де проводиться опитування свідків та підозрілих та, нарешті, виголошується підозра.

Пропонуємо наступне визначення художнього детективного дискурсу – статусно-рольове спілкування, побудоване у певній послідовності з дотриманням стереотипу, зображене автором таким чином, щоб утримувати читача у напрузі до моменту розкриття особи вбивці. Детективний дискурс характеризується *процесуальністю* (опитуванням свідків та підозрюваних) та *логічним аналізом* фактів, яке здійснює детектив та його помічник(и).

Для з'ясування обставин вбивства та встановлення особи вбивці детективи послуговуються певними комунікативними стратегіями й тактиками. Перш ніж встановити їх перелік та особливості використання, вважаємо плідним розглянути когнітивно-прагматичні особливості спілкування поліцейського детектива та опитуваного.

Центром оповідання в класичному детективі є інтелектуальний процес пошуку істини, здійснений головним героєм. За вимогами жанру детективу виділяються такі компоненти його сюжету: 1) постановка проблеми; 2) поява необхідної інформації для її вирішення (доказів); 3) виявлення істини, тобто завершення розслідування детективом й оприлюднення свого висновку; 4) пояснення, яким шляхом сищик дійшов такого висновку, його логічне обґрунтування [Freeman, 2017].

Композиційна структура детектива породжує наступну персонажну парадигму: з одного боку – негативний персонаж (злочинець і його спільники), з іншого боку – позитивний герой (слідчий, його помічники й

замовники розслідування). Обидві сторони що зв'язані між собою подіями, фактами і явищами, так чи інакше приводять до розкриття злочину [Норец, 2014, 190].

Моделювання персонажів детективного дискурсу виділяє серед них п'ять типів комунікативних особистостей: Детектив, Вбивця, Помічник Детектива, Свідок, Жертва. У художньому детективному дискурсі, на нашу думку, комунікативна роль лідера в діалогах-допитах є незмінною в будь-яких інтерактивних ланцюжках і належить детективові, що розслідує кримінальну загадку.

У процесі розслідування кожен учасник виконує певну роль: детектив ставить питання, інші відповідають. Це допомагає детективу точніше відтворити невидиму поки що картину світу. За допомогою вміло поставлених питань, особа, яка веде допит, може контролювати хід свідчень, корегувати, надавати власну версію справи від імені допитуваного [Чаус, 2014, 265].

Статусно-рольове спілкування між персонажами детективного дискурсу зумовлює роль детектива як лідера. Загалом лідер – це ініціатор комунікації, який кодує думку чи ідею, вибираючи певні символи, за допомогою яких складається та передається повідомлення по комунікаційному каналу. Зворотний зв'язок, як складова комунікаційного процесу, допомагає лідеру впевнитися в тому, що одержувач правильно розуміє повідомлення [Гура, 2016, 137].

У процесі опитування підозрюваного слідчий прагне обирати найдоцільніші тактичні прийоми та у тій послідовності, якої вимагає ситуація. Планування та організація цих дій допомагають йому виявити брехню та розкрити злочин. Саме через опитування, шляхом запитань, слідчий має можливість отримати від затриманого якомога кориснішу інформацію про злочин. Слідчий повинен володіти / мати на руках широкий спектр доказів або даних, таких як фактична подія, факти та обставини, причетні особи, їхні попередні події, зв'язки з іншими злочинами чи

злочинцями, майбутні плани, відновлення/виявлення предметів, докази для обвинувачення та зізнання [Thomas, 2017, 424].

Р. В. Оробінська та О. А. Кострова вважають, що комунікативні функції спеціальних питальних речень значною мірою залежать від їхніх структурно-семантичних характеристик та ситуації, у межах якої вони відтворюються. Дослідниці умовно поділяють питальні речення на два види за їхніми комунікативними особливостями: 1) ті, які вживаються без модального слова; 2) ті, які мають у своїй структурі модальне дієслово. В залежності від наявності або відсутності модального слова у складі спеціального питання може змінюватися семантика речення та його комунікативна роль у мовленні [Оробінська, 2019, 107].

Як вказує Ф. Рамазан, детектив-аматор часто розраховує на свою інтуїцію, тому намагається знайти злочинця, враховуючи той факт, що людська природа є універсальною. Також розмова з людьми, зокрема збирання пліток, допомагає слідчому знайти певні підказки для розкриття злочину. На думку дослідника, саме завдяки вмінню «втертися» в довіру співрозмовника, детектив-аматор має більший успіх, ніж поліція [Ramazan, 2021, 20].

Отже, найбільш важливою для з'ясування особи вбивці комунікативною ситуацією детективного дискурсу вчені вважають допит.

В. Ю. Шепітько тлумачить «допит» як слідчу дію, яка являє собою регламентований кримінально-процесуальними нормами інформаційно-психологічний процес спілкування осіб. Допит спрямований на отримання інформації про відомі допитуваному факти, що мають значення для встановлення істини [Шепітько, 2005, 252].

Допит – це дія систематичного опитування обвинуваченого, підозрюваного з метою отримання правдивих показань. Британські криміналісти описали допит як мистецтво або науку змусити підозрюваних говорити правду. Однак, щодо визначення допиту як науки існують різні точки зору. Один з аргументів полягає в тому, що допит, на відміну від інших

галузей науки, не був розроблений на основі будь-якої доведеної гіпотези, досягнутої шляхом випробувань або експериментів [Thomas, 2017, 424].

О. В. Ковальчук наголошує, що під час допиту важливо отримати детальну інформацію про дії підозрюваного та створити враження про значну проінформованість слідчого [Ковальчук, 2018, 272]. Дослідниця пояснює важливість цих завдань тим, що в процесі детального допиту, підозрюваному буде складно приховати подробиці, як, наприклад, час злочину завдяки проінформованості слідчого, тому він почне допускати помилки, які відразу розкриють його нещирість. Як результат, складність положення підозрюваного спонукає до дачі правдивих показань [там само].

На початку допиту підозрюваного обов'язково допитують про обставини, що є підставою для його затримання або обрання стосовно нього запобіжного заходу. Тактичні прийоми допиту підозрюваного різняться залежно від того, як сформувалася ситуація на допиті, чи є вона конфліктною або безконфліктною [Ковальчук, 2018, 272]. Якщо ситуація допиту безконфліктна, головна його тактична спрямованість полягає в якомога повнішому і детальнішому з'ясуванні всіх даних, пов'язаних з обставинами злочину, що були підставою для затримання особи як підозрюваного. Та навпаки, на думку І. С. Горобець, допит можна розглядати як конфліктний, якщо спостерігається захист власних інтересів шляхом обмеження активності опонента через негативне ставлення до нього. У цьому випадку, як правило, обирається конфліктно-маніпуляторна стратегія [Горобець, 2007, 17].

В межах комунікативної ситуації «допит» можуть бути використані різні структурні схеми, які складаються з мовленнєвих актів. Так, наприклад, С. В. Чаус виокремлює такі наступально-реактивні комбінації, як: звинувачення – заперечення; звинувачення – визнання; звинувачення – заперечення – визнання. У представлених схемах центральною є тактика звинувачення для якої передбачені різні можливі контрреакції. Зокрема, дослідниця зазначає, що у комбінації «заперечення-визнання» заперечення реалізується за допомогою констативів, а визнання – експресивів, які не

обов'язково виражають істинні почуття мовця [Чаус, 2014, 264].

Ще одним видом отримання показань (інформації) про події, які проходять у справі, а також причини й умови, що сприяли вчиненню злочину, – є неформальна бесіда. Завдяки неформальній розмові детектив може встановити психологічний контакт та з'ясувати криміналістично важливу інформацію про обставини події, прикмети злочинця та ін. В цьому сенсі Ж. Л. Крисько розглядає неформальну комунікацію як спонтанний обмін інформацією, у процесі якого передача повідомлення ґрунтується на неформальних відносинах. Координація в процесі неформальної комунікації здійснюється за допомогою виникнення зворотного зв'язку через комунікаційні мережі та механізми [Крисько, 2019, 132 – 133].

На думку Я. П. Зейкан, неформальний стиль розмови допомагає зблизитися зі свідком, вплинути на показання свідка і стосунки з ним за допомогою емоцій [Зейкан, 2016, 127].

Цікавим є співвідношення концептів ПРАВДА і БРЕХНЯ у детективі. Загалом детективний дискурс фокусується на пошуку істини і детектив постає як «людина, яка розкриває істину». Фігура Вбивці – це «людина нещира», його головне завдання – приховати істину, отже показання вбивці неправдиві. Крім того, свідки часто кажуть неправду, оскільки приховують факти, що можуть пошкодити їхній репутації або навести на них підозру. Отже завданням детектива є встановити, які свідчення є правдивими, а які – ні.

Отже, спілкування поліцейського детектива та свідка підпорядковано певним стратегічним намірам обох, що визначає когнітивно-прагматичні особливості спілкування. Кожен учасник виконує певну роль у процесі розслідування: детектив ставить питання з метою встановити деталі злочину, свідкі відповідають, охоче або неохоче, правдиво або не зовсім. З'ясування особи вбивці комунікативною ситуацією детективного дискурсу не завжди відбувається шляхом допиту, часом детектив вдається до неформальної розмови. Комунікативні стратегії та тактики їх реалізації варіюють залежно

від ролі та статусу комунікантів; неформальна розмова послуговує для створення сприятливої атмосфери спікування зі свідком за допомогою емотивного впливу. Аналіз цих когнітивно-прагматичних факторів відбито у наступному підрозділі.

2.2. Лінгвопрагматичні підвалини вербальної поведінки персонажів-сищиків в англomовному художньому дискурсі

2.2.1. Таксономія комунікативних стратегій і тактик в мовленні сищика-персонажа художнього дискурсу

Матеріалом нашого дослідження слугували англomовні детективні романи шотландської письменниці Меріон Гіббонс під псевдонімом M. C. Beaton. Загальний корпус фактичного матеріалу містить 993 епізоди діалогічного мовлення (із них 597 епізодів із романів про Хейміша Макбета та 396 епізодів із серії романів про Агату Рейзін).

Головні герої досліджуваних детективних творів Хейміш Макбет та Агата Рейзін.

Хейміш Макбет – поліцейський констебль вигаданого міста Лохду у Шотландії, який використовує свій інтелект та навички для розкриття справ про вбивства. Через свій низький статус (часом він отримує підвищення до сержанта, потім за нетрадиційні методи його знову понижують до констебля), він обмежений в інформації, не завжди має доступ до поліцейських ресурсів. Йому доводиться вивідувати результати експертів у інспекторів (Inspector), шеф-інспекторів (Chief Inspector), суперінтенданта (Superintendent) Іноді він опитує свідків з власної ініціативи, іноді навіть за межами свого округу.

Агата Рейзін – детектив-аматор. Вона вплутується з цікавості до розслідування справи, пізніше організує власне детективне агентство. Вона

ще більш, ніж Хейміш, обмежена у повноваженнях. Свідки та підозрювані не вважають себе зобов'язаними відповідати на її запитання.

Всі ці обмеження становлять особливий інтерес для нашого дослідження, так як і Хеймішу, і Агаті доводиться йти на стратегічні хитрощі для того, щоб привернути до себе свідків і «видужити» у них потрібні відомості.

Аналіз стратегічної складової у вибірці дозволив нам створити власну **класифікацію** стратегій та тактик, якими послуговується поліцейський детектив та детектив-аматор під час розслідування злочину:

1. **стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди**, яка реалізується комунікативними *тактиками* безпосереднього запитання, уточнення, вимогою говорити по суті (повернення до теми бесіди) та перебивання, ухилення від відповіді.

2. **стратегія емоційного впливу**, яка реалізується комунікативними тактиками: прохання, солідаризації / співчуття, заспокоєння / пом'ягшення, вибачення, докору, обіцянки.

3. **стратегія маніпулювання**, яка маніфестується *тактиками* провокування, попередження, погрози, шантажу, вмовляння та лестощів, обдурювання (див. рис. 1).



Рис.1. Комунікативні стратегії та тактики, якими послуговується детектив

Наступна таблиця відзеркалює кількісні показники вживання окреслених стратегій та тактик їхньої реалізації в англomовному художньому детективному дискурсі:

Таблиця 2.1

Кількісне співвідношення вербалізацій стратегій прямого опитування та контролю над ходом бесіди, стратегії емоційного впливу та стратегії маніпулятивного впливу

Тип комунікативної стратегії	Тип детектива	
	Поліцейський детектив	Детектив-аматор
Стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди	352 (58.9 %)	222 (56.0 %)

Стратегія емоційного впливу	87 (14.6 %)	61 (15.4 %)
Стратегія маніпулятивного впливу	158 (26.5 %)	113 (28.6 %)
Всього	597	396

У наступному підрозділі проаналізуємо діалогічні контексти детективного дискурсу, в яких головні герої – детективи спілкуються зі свідками та підозрюваними і намагаються дізнатися істину, послуговуючись названими стратегіями та тактиками їх реалізації.

2.2.2. Стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди

В ході вербальної взаємодії мовці опікуються її ефективністю, намагаються запобігти комунікативним конфліктам та контролювати хід бесіди, вдаються до протидії намірам співрозмовника.

Моніторинг перебігу мовленнєвої взаємодії з допитуваними є особливо важливим для детектива. Він вчиняє контроль бесіди, оцінює її проміжні результати на кожному етапі та відповідно коригує власні комунікативні стратегії, тактики та прийоми їх реалізації, які сприяють його інтенції дізнатися істини.

Під час мовленнєвої взаємодії з допитуваними комунікативні ролі детектива та свідка / підозрюваного постійно змінюються. На початку бесіди детектив, зазвичай, визначає тему бесіди і співрозмовник автоматично отримує роль відповідача. Запитання детектива окреслюють межі теми, якої співрозмовник має дотримуватися у власній відповіді. Відповідаючи на запитання детектива, допитуваний повинен повідомити необхідну інформацію з максимальною повнотою і точністю і не відхилятися від предмета бесіди. Проте, це не завжди виходить. Коли детектив посідає роль слухача, він оцінює ефективність комунікації та веде розмову у потрібному напрямку за допомогою таких прийомів контролю бесіди, як «відкриті і закриті запитання за темою розмови (з'ясування), перефразовування слів співрозмовника, що дозволяє викласти ту ж думку іншими словами

(парафраз), резюмування – викладання проміжних і остаточних висновків за бесідою» [Какуріна, 2015, 16].

Наші власні спостереження над комунікативними стратегіями й тактиками на матеріалі детективного дискурсу дозволили встановити, що для реалізації комунікативної стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди детектив використовує наступні комунікативні тактики: 1) безпосереднє запитання; 2) уточнення; 3) вимогу говорити по суті (повернення до теми бесіди) та перебивання; 4) ухилення від відповіді.

В рамках стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди встановимо та порівняємо найбільш частотні тактики, які використовує поліцейський детектив та детектив-аматор під час слідства. Результати наших спостережень представлені у вигляді таблиці:

Таблиця 2.2

Кількісне співвідношення тактик реалізації стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди

СТРАТЕГІЯ ПРЯМОГО ОПИТУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ НАД ХОДОМ БЕСІДИ		
	Поліцейський детектив	Детектив-аматор
Безпосереднє запитання	150 (42.6 %)	81 (36.4 %)
Уточнення	167 (47.4 %)	115 (51.8 %)
Вимога говорити по суті/перебивання	27 (7.7 %)	26 (11.7 %)
Ухилення від відповіді	8 (2.3 %)	0 (0 %)

Як свідчить табл. 2.2, серед тактик, що реалізують стратегію прямого опитування та контролю над ходом бесіди, сищики переважно покладаються на тактики безпосереднього запитання та уточнення, які сягають майже

половину всіх виокремлених тактик (тактика безпосереднього запитання становить 42.6 % у мовленні поліцейського та 36.4 % – у мовленні детектива-аматора, тактика уточнення відповідно становить 47.4 % у мовленні поліцейського та 51.8 % – у мовленні детектива-аматора). Отже, сищики не тільки ставлять запитання, а й уточнюють деталі, які повідомляє свідок. Обидва детектива: і поліцейський, і детектив-аматор також вдаються до тактики вимоги говорити по суті та перебивання задля утримання розмови у необхідному напрямку, проте, ці тактики менш поширені в їхньому мовленні (7.7 % у мовленні поліцейського та 11.7 % у мовленні аматора). Поліцейський детектив також вдається до тактики ухилення від відповіді (2.3 %), тоді як детектив-аматор взагалі не застосовує цю тактику.

Зупинимось докладніше на окреслених тактиках реалізації стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди.

Комунікативні інтенції запиту, що передають багатовекторний когнітивний процес-пошук за допомогою питальних висловлень, спрямовані на з'ясування певної інформації [Белова, 2017, 18].

Безпосереднє запитання вважають одним із основних засобів психічного впливу. На думку А. Атанасіаду, «опитування є мовленнєвим актом, який впливає на спосіб організації інформації. Способи постановки питань – це стратегії для передачі певних типів намірів» [Athanasiadou, 1991, 107 – 108]. На думку Ю. М. Кучера, запитання є спонуканням співрозмовника до відповіді, а відправною точкою запитання служить усвідомлення людиною незнання тих або інших речей, тому бажання заповнити нестачу певної інформації спонукає мовця до питань [Кучер, 2003, 47].

Спираючись на ідеї Дж. Р. Сьорла [Searle, 1976], український лінгвіст Г. Г. Почепцов вважає, що питання, які в його класифікації мовленнєвих актів названі квеситивами, призначені «викликати дію адресата»; найважливішим у питаннях є, на його думку, відсутність у одного суб'єкта інформації та прагнення цього суб'єкта отримати інформацію від іншого

суб'єкта, щоб зняти напругу, пов'язане з відсутністю інформації [Почепцов, 1980].

Відповідно до типів запитань, У. Робінсон і С. Рекстро виділяють «відкриті» (*open*) запитання, до яких належать спеціальні запитання (*Wh-questions*), що пов'язані з необмеженим набором відповідей, і «закриті» (*closed*), що пов'язані з підтвердженням/запереченням [Robinson W.P., Rackstraw S. J., 1972].

Як уточнюють Т. К. Ісаєнко, А. В. Лисенко, *відкриті запитання* – це запитання, на які не можна відповісти однозначно і вимагають розгорнутої відповіді. Закриті запитання – це запитання, на яке можна відповісти однозначно – так чи ні, або отримати конкретну інформацію, уточнити твердження, сфокусувати розмову [Ісаєнко, Лисенко, 2019, 73].

Г. Вейнріх зазначає, що основою відкритих, тобто спеціальних питальних речень, – є питальний елемент (*W-Wort*), що визначає напрям питальної інформації, а також головні компоненти, які формують предикативне ядро мовної одиниці [Weinrich, 1993].

Стосовно комунікативних рис спеціальних питальних речень, Р. В. Оробінська зауважує, що відсутність одного або кількох членів не впливає на зміну функцій речення. «Збільшення кількості членів речення», зазначає дослідниця, «дає змогу точніше сформулювати зміст питання, а скорочення кількості носіїв змісту питання є наслідком того, що основа питання вже відома мовцям і не потребує деталізації» [Оробінська, 2019, 108].

На слушну думку О. А. Лозинської, спеціальні питальні речення у діалозі слугують основним засобом вербалізації мовленнєвої реакції співрозмовника, тобто є інструментом реалізації комунікативних намірів [Лозинская, 1973, 15].

Постановка запитань є важливою частиною поліцейського розслідування. Слідчий формулює запитання для допитуваного та обирає систему тактичних прийомів, щоб уточнити обставини справи та заповнити прогалини у показаннях. Під час допиту іноді необхідно створювати напругу

для того, щоб знизити здатність злочинця свідомо контролювати зміст мовленнєвих повідомлень та поведінку загалом. Отож, якщо злочинець відмовляється від дачі показань або дає неправдиві свідчення, то саме через запитання, пред'явлення доказів або повідомлення певної інформації необхідно ввести їх у стан психологічної напруги [Мінка, Чаплинський, 2007, 128].

Н. В. Остряньська виокремлює наступні функції спілкування та їх мету: *контактна* – встановлення контакту як стану готовності до передачі та прийняття інформації і підтримання взаємозв'язку у формі постійної взаємоорієнтованості; *інформаційна* – обмін інформацією, думками, рішеннями; *спонукальна* – стимулювання партнера по спілкуванню; *координаційна* – взаємна орієнтація і погодження дій при організації взаємодіяльності; *розуміння* – не лише адекватне сприйняття і розуміння змісту повідомлення, але й розуміння партнерами один одного (намірів, емоційних станів тощо); *емотивна* – збудження у партнера необхідних емоційних станів чи зміна своїх під впливом партнера; *встановлення відносин і фіксація свого місця* в системі ролевих, статусних, ділових зв'язків соціуму, в якому необхідно діяти індивіду; *виявлення впливу* – зміна стану, поведінки, особистісно-образних формувань (намірів, установок, рішень, потреб, дії тощо) [Остряньська, 2009, 4].

З точки зору функціональної складової Є. Є. Кобчук та А. П. Загнітко поділяють запитальні речення на первинні та вторинні. До первинних функцій запитання відносять запит на отримання інформації. Друга група має на меті висловити оцінку, емоції, тому характерними рисами запитань вторинного типу функцій може бути емоційна експресивність, оцінювання, вираження ствердження чи заперечення, підтримку контакту, висловлення власної позиції тощо [Кобчук, Загнітко, 2022, 168 – 169].

С. Ф. Гедз виокремлює запитальні речення, що передають інтенцію пропонування і поділяє за їх функціональною ознакою на такі, що

вживаються: 1) у функції пропонування послуги; 2) у функції запрошення; 3) у сугестивній функції [Гедз, 1997, 15].

В. Ю. Шепітько, який займається дослідженням тактик допиту, підкреслює важливість постановки запитань допитуваному, що спрямовані на актуалізацію забутих обставин. Такі нагадуючі запитання сприяють збудженню асоціативних зв'язків, тому дозволяють пригадати цікаві для слідчого обставини і мають важливе значення для подальшого розслідування [Шепітько, 1992, 15].

Також слідчий може вдаватися до системи тактичних прийомів, спрямованих на викриття неправдивої заяви про алібі. Такі прийоми можуть передбачати постановку деталізуючих запитань відносно перебування допитуваного в указаному ним місці та постановку контрольних запитань відносно фактів, точно встановлених зі справи [Шепітько, 1992, 20].

Дослідники С. Мостон та Т. Енгельберг виокремлюють комунікативні техніки ефективного опитування свідків та підозрілих за допомогою безпосередніх запитань. Так, наприклад, на начальному етапі слідчий може поставити підозрюваному «фонові» запитання. Такі запитання мають мало відношення до розслідуваного злочину, але вони дозволяють слідчому встановити стосунки з підозрюваним, встановити «базову лінію», з якої можна зробити наступні оцінки поведінки підозрюваного, а також допоможуть розслабити підозрюваного. Такими запитаннями є, наприклад: сімейний стан підозрюваного, домашнє життя та робота [Moston et al, 1993, 226]. Також С. Мостон і Т. Енгельберг пропонують розпочинати опитування з прохання підозрюваного розповісти, що йому чи їй відомо про злочин, тобто висловити свою версію подій у межах опитування з подальшою можливістю для слідчого зіставити всі відомі факти та зробити відповідні висновки [Moston et al, 1993, 227 – 228].

Розглянемо типові ситуації, в яких професійнальний поліцейський детектив і детектив-аматор ставлять безпосередні запитання задля того, щоб встановити істину. У наступному мовленнєвому епізоді поліцейський

детектив ставить спеціальне запитання (відкрите), яке вимагає від співрозмовника надати розгорнуту відповідь:

“No, no, Scan,” said Hamish soothingly. “What did you see?”

“It was misty, all swirling about, coming and going. The car was going that slowly, I had to step out of the road. Herself had the dark glasses on and I ‘member thinking, how could she see on a misty day in those things, and she had a headscarf on, dark blue.” [Beaton, 2014, 139].

Як бачимо, вводиться спеціальне питальне речення (відкритого типу) за допомогою питального займенника *what*. Вживання граматичного часу *Past Indefinite* номінує подію як минулу. За своєю функцією запитання відноситься до інформативного типу, адже перед детективом стоїть завдання спонукати співрозмовника розповісти усе, що він бачив і з’ясувати обставини вбивства.

Розглянемо ще один приклад:

“When did you last see your mother?” asked Agatha.

“You mean before I found her dead?”

“Yes.” [Beaton, 2003, 13].

У цьому прикладі детектив-аматор Агата намагається з’ясувати подробиці часу вбивства, по-перше, коли донька останій раз бачила свою мати. Запитання належить до відкритого типу, яке відкривається питальним займенником *when* і вимагає розгорнутої відповіді. Питальне речення не є еліптованим і має повну граматичну структуру. Ця тактика допомагає Агаті зіставити вже відомі їй факти з тими, що вона отримає від доньки як відповідь на безпосереднє запитання, і на основі цієї інформації дійти певного висновку.

Як ілюструють надані приклади, кверситивні мовленнєві акти, що конструюються за допомогою *who*, *what* спрямовані на пошук референтів ситуації. Питання, які починаються з *when*, *where*, є дейктичними знаками, які окреслюють темпоральні та локальні обставини комунікаційної ситуації.

Крім спеціальних запитань, сищики ставлять загальні або запитання закритого типу, які вимагають позитивної або негативної відповіді. Наведемо приклади:

*Yes,” said Hamish slowly. “I think if she had lived, she would have gradually become very unpopular here. Mind you, someone hated her enough to murder her. **Did she get any furniture from you, any ornaments?”***

“Yes,” said Mr Wellington, growing angry. “We had a Victorian ewer and basin that belonged to my grandparents. My wife gave her that. I was furious. Those things are valuable these days” [Beaton, 2011, 83].

У наведеному епізоді поліцейський детектив вдається до закритого типу запитання, яке вводиться допоміжним дієсловом *did* і потребує лише відповіді – так чи ні. Хейміш вже володіє деякою інформацією стосовно діяльності загиблої і тому безпосереднє запитання – це мовленнєвий засіб переконатися в достовірності відомостей та доповнити «картину», адже однозначна, конкретна відповідь чітко окреслює межі розмови та веде у потрібному детективу напрямку.

Розглянемо ще один випадок використання запитання закритого типу, який ставить Агата, детектив-аматор:

“Did he take it black?”

“No, milk and a lot of sugar.”

“What about the sugar? Lumps?”

“Yes. He always had four lumps in his coffee.”

“Have the police suggested the poison might have been in the sugar?”

“They don’t think so. Evidently it was a lot of poison and they don’t think it could possibly have been inserted into the sugar lumps.”

“What about the milk?”

“It’s possible. There was just enough left in a bottle in the fridge. There was also a full bottle there. I used the little left and then I washed out the bottle with hot water and put it in the rubbish. The police tried to say that maybe the milk was

poisoned and that I'd washed out the bottle to hide the evidence. But I didn't kill him! I didn't!" [Beaton, 2016, 17 – 18].

Отже, тактика безпосереднього запитання є одним із основних засобів психічного впливу та встановлення інформації. Згідно з результатами наших спостережень, тактика безпосереднього запитання становить 42.6 % у мовленні поліцейського та 47.4 % – у мовленні детектива-аматора.

Тактика уточнення реалізується завдяки таким структурно-комунікативним типам запитання, як запитання-уточнення або перепитування та підтверджувальне запитання.

Як доречно вказує Е. Бенфілд, «запитання-перепит» виникає в діалозі як реакція на попереднє висловлювання, тоді як інші типи запитання можуть бути першим або єдиним висловлюванням у дискурсі [Banfield, 1982, 124].

Сутність уточнюючого запитання або перепитування полягає в тому, що у разі виникнення нерозуміння, неясності фрази або двозначності якогось слова, співрозмовник ставить уточнюючі запитання для того, щоб позбутися нерозуміння [Савенкова et al, 2013, 58].

За визначенням Н. С. Стрельченко, перепитування – це «реактивно-ініціативне питальне висловлення раціонально-логічного чи емоційного характеру, яке може повністю або частково повторювати попередню репліку в дослівному чи перефразованому вигляді й пов'язане з попередньою реплікою семантично та/або структурно» [Стрельченко, 2014, 246].

З огляду на локутивну мету, дослідниця М. Д. Путрова зазначає, що запитання-перепит може бути реалізовано за допомогою таких мовних одиниць, як спеціальні питання, формули ввічливості та експліцитні перепити, які спрямовані на уточнення того, що було сказано [Путрова, 2017, 118 – 119].

В залежності від типу формування запитань-уточнень, виокремлюють два типи перепитування – часткове і повне [Banfield, 1982; Стрельченко, 2014]. Часткове (еліптичне) перепитування може здійснюватися щодо підмету, присудку або його частини, конструкції «присудок + доповнення».

Повне перепитування, у свою чергу, повністю повторює семантичну структуру попереднього висловлювання.

Еліптичні питання-перепитування вживаються з метою уточнити інформацію, яка в мовленні вже зазначена. Скорочена форма спеціального питання, що представлено одним лише питальним словом, за змістом і структурою спирається на попереднє висловлювання, а отже, має на меті уточнення вже відомої інформації [Оробінська, 2019, 108].

Стосовно прагматичної сторони висловлення запитань-перепитів А. І. Артеменко поділяє їх на «некорективні», перепити-уточнення та перепити-заповнювачі комунікативних пауз. Некорективні послуговують для вираження позитивних або негативних емоцій. Перепити-уточнення вживаються для уточнення інформації. Перепити-заповнювачі комунікативних пауз вживаються в тих випадках, коли співбесідник не знає, що відповісти співбесіднику і для того, щоб подумати, як відреагувати на репліку мовця, вживає такий тип перепиту [Артеменко, 2000, 21 – 22].

Найбільш типовим структурним різновидом повного перепитування є конструкція з неінвертованим порядком слів, що має великий потенціал для вираження різних емоційних реакцій.

Головна функція підтверджувальних запитань і мета мовця, який вдається до такого запитання, – одержати від співрозмовника низку відповідей «так», щоб створити атмосферу згоди та змусити співрозмовника погодитися з ствердженням [Ісаєнко, Лисенко, 2019, 74].

Отже, розглянемо приклади тактики уточнення. Наведений нижче епізод ілюструє вживання низки уточнюючих запитань, завдяки яким поліцейський детектив Хейміш намагається з'ясувати обставини вбивства від підозрюваного, який, насправді, бреше, тому як не скоїв вбивство, а лише намагається захистити свою дружину і тому не може розповісти, як саме він скоїв злочин. Хейміш, у свою чергу, здогадався, що його виклад подій розбігається з реальними фактами, і запитання-уточнення допомагають детективу встановити невідомі йому факти, які надалі допоможуть розкрити

ВБИВСТВО:

“He was an evil man,” muttered the minister. “I thought when he was dead that everything would return to normal. But my wife is still a wreck.” He took his hands from his face and looked at Hamish and then gave an odd little sob like a tired child. “You may as well charge me and get it over with, Hamish. I killed him.”

Hamish felt deathly tired.

***“How?”** he asked.*

“I took the sledgehammer and hit him.”

“Where?”

“Right here...in the bus.”

“And you went back out again? Where? Back to the bus?”

Mrs Wellington hung her head. “I couldn’t go back. There were men there”

[Beaton, 2013, 90].

У наданому прикладі опитуваний повідомляє неправдиві відомості, тому Хейміш вдається до тактики уточнення і ставить низку уточнювальних запитань співрозмовнику. Серія запитань *How? Where? And you went back out again? Where? Back to the bus?* – є еліптованою, адже запитанням бракує основних змістових компонентів. Перші запитання складаються тільки зі спеціальних питальних слів-займенників, наступне: *And you went back out again* оформлено як твердження, тобто воно подано у стверджувальному порядку та не має допоміжного дієслова *did* для запитання; запитання *back to the bus?* містить лише обставини місця / напрямку, особа та дія взагалі не вказуються. Таке максимальне скорочення запитань спрямоване на уточнення інформації, яка в розмові вже зазначалась, і обумовлено економією мовленнєвих ресурсів та часу для отримання негайної відповіді.

Розглянемо ще один приклад:

‘But you surely had a lawyer of your own.’

‘There was one in the same building.’

‘Who are these lawyers?’

'Crumley, Fatch and Blinder.'

'And where are they?'

'They're out in the industrial estate. Lot thirty-one.'

'That's a damned odd place for lawyers' offices. But you produced the divorce papers when you went to register your marriage to Tom Richards.'
[Beaton, 2011, 13].

Агата, детектив-аматор, опитує співрозмовника з приводу деталей скоєного злочину. Вона аналізує отриману інформацію і уточнює її за допомогою відкритих запитань *Who are these lawyers?* та *And where are they?*

У наступному прикладі Агата, яка намагається самостійно провести розслідування, порівнює свої дані з даними поліції:

"I was crossing the quad below Beth's rooms on the evening of the murder. I looked up and distinctly saw John Deny and Beth Fortune standing by the window, talking."

"At what time?"

"At about eight thirty."

"Did you tell the police this?"

"They didn't ask me."

"But you must have known that they were looking for witnesses," said Agatha impatiently [Beaton, 2009, 29].

Агата вдається до двох уточнюючих запитань: відкритого (*At what time?*) та закритого типу (*Did you tell the police this?*).

Отож, за даними нашої розвідки, відсоткова складова тактики уточнення становить 47.4 % у мовленні поліцейського (від загальної кількості) та 35.8 % – у мовленні детектива-аматора (від загальної кількості). Таке кількісне співвідношення дає змогу дійти висновку, що у порівнянні з іншими тактиками в межах стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди, уточнення є однією з основних тактик, до якої звертаються сищики для уточнення деталей під час бесіди.

Звернемося до *тактики вимоги говорити по суті та перебивання*. За визначенням О. С. Іссерс, вимога відноситься до волевиявленого мовленнєвого акту, тобто мовленнєвої дії, спрямованої на те, щоб об'єкт виконав волю мовця [Іссерс, 2008, 28].

Вимога відноситься до категоричних спонукальних актів, адже у цьому випадку у мовця є право спонукати адресата до виконання дії. Такий мовленнєвий акт заснований на пріоритеті влади та соціального статусу мовця. Виконання дії є обов'язковим для адресата, а його невиконання може призвести до санкцій з боку мовця [Дедушно, 2011].

Вимога, як спонукальний комунікативний акт, має психологічний вплив одного комуніканта на іншого з метою змінити його поведінку. Цей комунікативний акт передбачає обов'язкову наявність мовця, що називає дію, яку необхідно виконати (не виконати), і слухача, який повинен забезпечити її виконання (невиконання). Це обумовлює наявність адресантно-адресатного аспекту МА спонукування, в якому відбиваються соціальні (соціальний стан, вік, стать, професія та ін.) й ситуативні ролі адресанта та адресата, їхні комунікативні й психологічні характеристики тощо [Наумова, 2014, 2].

У детективному дискурсі тактика вимоги говорити по суті доречна, якщо опитуваний відволікається від теми, і тоді слідчому необхідно повернутися до теми розмови. Ця тактика активно застосовується як професіональним поліцейським детективом, так і детективом-аматором через свою ефективність у проведенні бесіди (7.7 % у мовленні поліцейського та 14.8 % у мовленні аматора).

Вимога говорити по суті здебільшого реалізована імперативним реченням типу *Stick to the point* або питальним реченням, яке є непрямим проханням типу *Can you stick to the point?* Наведемо приклад з мовлення поліцейського детектива:

“We saw it illustrated in a dirty magazine,” said Nessie. “You’ll damage yourself wearing something like that. You go down to Strathbane to the draper’s in

the main street and get yourself some respectable knickers with elastic at the knee."

"Could we get down to business?" said Hamish crossly. "I have two murders to solve." [Beaton, 2007, 47].

Щоб повернути свідка до теми бесіди, поліцейський детектив Хейміш вдається до загального типу запитання, яке складається з таких компонентів, як модальне дієслово *could*, що пом'якшує вимогу, водночас авторський коментар *crossly* маркує серйозність та невдоволення детектива.

"I am PC Hamish Macbeth," said Hamish.

"I know." Penny smiled at him out of those incredible eyes and flicked a lock of glossy black hair over one shoulder. "Word gets around."

"Now, Penny, I'll get straight to the point. I'm trying to find out as much as I can about the character of your late headmistress."

"Head teacher," corrected Penny.

"Whatever. You see, sometimes the character of the deceased can give the police a clue as to why she was murdered. I believe you were something of a favourite with her." [Beaton, 2007, 15 – 16].

Хейміш, хоче отримати необхідну для розслідування справи інформацію, тому відразу переходить до суті за допомогою таких лексичних засобів, як от: прислівник часу *now* для пригортання уваги свідка, звернення до співрозмовника (*Penny*), а також ідіоми *get to the point*, яка означає «перейти до суті» та посилена інтенсифікатором *straight*. Усі зазначені компоненти репліки спрямовані на зосередження уваги співрозмовника та налаштування його на конструктивну розмову.

Розглянемо ще один приклад, в якому Агата намагається утримати розмову у необхідному напрямку, коли відчуває, що співрозмовник відволікається та чіпляється за слова:

"Beth Fortune is no Lady Macbeth," exclaimed Timothy, waving one hand pensively so that cigarette ash dropped into Agatha's coffee cup. He focused his

tipsy eyes on James and nodded in Agatha's direction. "What's she like in bed? Feisty, I'll bet."

James sighed. "I have not had that pleasure."

"Why?" asked Timothy.

"Can we stick to the subject?" Agatha's voice was beginning to get a nasty edge to it. "On the night of the murder, John and Beth claim they were in Bern's rooms. But the police say there are no witnesses to give them an alibi."

"But there is a witness." He tapped his nose and then stubbed his cigarette out in the remains of his pudding [Beaton, 2009, 29].

Детектив-аматор вдається до тактики вимоги говорити по суті за допомогою запитання зі сталим виразом *stick to the subject*, що має значення «не відволікатися від теми». Модальне дієслово *can* пом'якшує вимогу.

За визначенням С. Ю. Тюрини, **перебивання або переривання** є навмисними мовленнєвими діями, що здійснюються з метою реалізації певного комунікативного наміру мовця [Тюрина, 2003, 4].

Процес перебивання залежить від становища, яке займає людина в суспільстві, від причини, що спонукала людину перебити співрозмовника і від взаємовідношень людей [там само, 4].

Дослідниця комунікативних актів Г. Шофія вважає перебивання порушенням прав когось на завершення черги розмови [Shofia, 2016, 3]. Д. Циммерман і К. Вест пояснюють, що порушення відбувається, коли співрозмовник намагається перехопити слово, незважаючи на те, що поточний мовець ще не планує відмовитися від своєї черги [Zimmerman, West, 1975]. З цієї причини переривання зазвичай вважається грубим і образливим, оскільки той, хто перебиває, здається владним та демонструє зневагу до права інших говорити. Як наслідок, переривання вважається завжди негативним і несприятливим [Shofia, 2016, 3].

Перебивання співрозмовника є одним із тактичних ходів формального домінування. На думку О. В. Рібакової, перебивання може виражатися у зайвій активності (агресивності) включення до розмови, необґрунтованості

захоплення «каналу говоріння». Ще однією поширеною формою перебивання дослідниця вважає нав'язування співрозмовнику свого бачення розвинення розмови, причому, не дослухавши останнього до кінця [Рибакова, 2016].

Перебивання/переривання може мати різноманітні типи та, відповідно, їх функції у розмові. Зазвичай виокремлюють дві функціональні категорії переривання: нав'язливий або інтрузивний та кооперативний.

Інтрузивні перебивання є однією із основних стратегій контролю у діалозі, адже один із комунікантів має на меті керувати та регулювати ходом розмови та скеровувати у тому чи іншому напрямку [Кириченко, 2015, 45].

Так, наприклад, Х. Лі називає такий тип нав'язливим, якщо воно завдає шкоди ходу та/або змісту розмови поточного мовця [Li, 2001, 269].

До нав'язливих або інтрузивних перебивань вдаються, коли у одного із мовців виникає бажання висловитись, а його партнер з комунікації ще не завершив свою репліку чи думку до кінця. У такому випадку той, хто перебиває, вважає, що його точка зору має більшу релевантність, аніж думка його співбесідника [Кириченко, 2015, 44]

Кооперативне перебивання / переривання – це те, що служить для згладжування потоку поточної теми та підтримки позитивних стосунків між мовцями [Zhao & Gantz, 2003, 350]. У цьому випадку переривання зберігає відлік розмови в темі основного доповідача, щоб підтримувати її розвиток [Yang, 2001, 2].

За нашими спостереженнями, тактика перебивання, як засіб утримання розмови у відповідному напрямку, є характерною тільки для детектива-аматора:

"Do you mean she's homosexual...I mean, a lesbian?"

"I caught the pair of them in each other's arms. I'm telling you. I've seen a thing or two. I 'member when we was in Tunis - "

"Never mind Tunis," interrupted Agatha. "What pair?"

"Her, Deborah, and that one wot was killed, arms round each other, they had." [Beaton, 2015, 19].

У цьому прикладі детектив-аматор вимушена перебити співрозмовника щоб утримати необхідний напрям розмови. За допомогою фразеологізму *never mind* у наказовому способі детектив спонукає свідка дотримуватись теми розмови.

Отже, згідно з нашими спостереженнями, обидва детектива вдаються до тактики вимоги говорити по суті та перебивання задля утримання розмови у необхідному напрямку. У відсотковому відношенні тактика вимоги говорити по суті складає 7.7 % у мовленні поліцейського та 14.8 % у мовленні аматора.

Тактику ухилення від відповіді М. Марціяш трактує як спосіб утілення вербальними чи невербальними засобами стратегічного наміру повністю або частково уникнути передачі комунікативно значущої інформації, зняти з себе відповідальність за її достовірність чи передати імпліцитно [Марціяш, 2012, 53].

Аналогічної думки дотримується Л. А. Білоконенко, яка визначає ухилення як «прагматичний вибір людини, яка за допомогою спеціальних комунікативних прийомів сигналізує про те, що не має наміру реагувати на запит. Його основа – імпліцитні смисли. У разі небажання особи надати певну інформацію контактеру, вона відкидає співпрацю, для чого вдається до ухилення, що може зреалізувати певними мовно-мовленневими діями» [Білоконенко, 2019, 76].

Дослідник С. Клейман розглядає «систему тактик», яку «застосовують задля управління реакцією співбесідника»: 1) зміна фокусу уваги відправника питання через підсумовування інформації, яке передбачає повторне формулювання питання за допомогою незначних змін, але з відривом від вихідного змісту; 2) фокусування уваги контактера на якомусь змісті питання для уникнення відповіді на інший семантичний пласт запиту; 3) відвернення уваги адресанта від змісту питання за допомогою згоди / незгоди з

неістотними семантичними елементами питального висловлення [Clayman, 1993, 159 – 188].

За результатами нашого дослідження, до тактики ухилення від відповіді вдається тільки поліцейський детектив і у відсотках її використання складає 2.3 %. Детектив-аматор взагалі не застосовує цю тактику.

Отже, розглянемо ситуацію, в якій поліцейський детектив послуговується тактикою ухилення від відповіді:

“Not me, laddie. She and Graham were pretty thick. But it didnae last long.”

“Have you ever been to Australia?”

Stoddart looked puzzled. “No, why?”

“Someone said you had.”

“Who was it?”

“Oh, just someone. I’ll maybe let you know later. Nothing to worry about. What was your impression of Miss Beattie?”

“She was a wild one. Up for anything. I ‘member when Graham’s folks were away for a week. Graham was on his own so he threw a party. We all got awfy drunk and Amy was dancing on the coffee table. It was a glass one and it broke. Graham was in such a state. He and Amy started shouting at each other and it got a bit nasty, so we all left them to it” [Beaton, 2007, 36].

Не можна не погодитися з Н. В. Кондратенко, яка вважає, що основними мовними засобами вираження комунікативних стратегій є стилістично маркована лексика та лексика з оцінною семантикою [Кондратенко, 2023, 113]. Дійсно, у наданому прикладі Хейміш вдається до тактики ухилення від відповіді, яка складається з «туманної відповіді» (*just someone*), де прислівник *just* та займенник широкої семантики *someone* застосовано для того, щоб увести, відвернути співрозмовника від небажаного об’єкта розмови. Наступний асертив *nothing to worry about* є засобом мітігації серйозності теми розмови. Крім того, ухилення від відповіді досягається за допомогою промісиву *I’ll maybe let you know later*, який також має невизначений в плані часу характер. Спираючись на класифікацію С.

Клеймана, наведений епізод можна віднести до випадку «фокусування уваги контактера на якомусь змісті питання для уникнення відповіді на інший семантичний пласт запиту», тобто бачимо спробу сфокусувати увагу співрозмовника на іншому запитанні *What was your impression of Miss Beattie?*”.

Розглянемо ще приклади:

“Am I talking to Sky’s mother?”

“Yes.”

“When’s her birthday?”

“Tenth o’ June. Why are you asking?”

Hamish’s heart felt suddenly heavy. “Never mind. Just call her” [Beaton, 2010, 37 – 38].

У наведеному прикладі Хейміш збирається вкотре допросити важного свідка злочину Скай, дівчину-підлітка, але спочатку питає в її матері, коли в дівчини день народження. Відповідь матері підтверджує його побоювання, що Скай йому збрехала. Усвідомлення ненадійності свідка засмутило Хейміша, проте пояснювати ці всі деталі матері Скай не треба, тому Хейміш вдається до тактики ухилення. Мовленнєвим засобом реалізації ухилення слугує ідіома *never mind*.

Аналогічний приклад, в якому поліцейський детектив не хоче розкривати подробиці слідства, а саме – джерело отриманої їм інформації, наводимо нижче:

“So you knew Penelope Gates?”

“I met her at a couple of parties. She wasn’t an actress. Just a body.”

With a flash of Highland intuition, Hamish said, “When you heard on the grapevine that Harry was going to do this series, you went after the main part, only to be told he wanted Penelope.”

“Who told you that?”

“Someone or other,” said Hamish vaguely. He longed to ask her where she was on the day of the murder but did not dare go that far for fear she would

complain to Harry, who would promptly complain to Lovelace. "How are you enjoying Patricia's book?" he asked instead [Beaton, 2014, 134 – 135].

Фраза поліцейського детектива "*Someone or other*", що складається з невизначеного займенника *someone* та прикметника «невизначеної» семантики *other*, створює ефект узагальнення, абстрактності. Хейміш намагається нівелювати напруженність ситуації, а також відволікти його увагу від особистості, яка розкрила його таємницю. Додатковим авторським маркером, що підкреслює семантику ухилення та неясний, «туманний» характер наданої відповіді є прислівник *vaguely*.

Отож, комунікативна стратегія *прямого опитування та контролю над ходом бесіди* маніфестована такими тактиками, як *безпосереднє запитання, уточнення, вимога говорити по суті / перебивання та ухилення від відповіді*. Кількісний аналіз дозволяє стверджувати, що *безпосереднє запитання та уточнення* є основними засобами отримання інформації як для поліцейського детектива, так і для та детектива-аматора.

Безпосереднє запитання застосовується на початку діалогу для встановлення зв'язку або для надання іншого напрямку розмови, якщо поточна тема діалогу вичерпана або співрозмовник не йде на контакт (42.6 % тактик поліцейського детектива, 36.4 % – детектив-аматор). З усіх типів запитань найбільш частотним є так зване *відкрите*, тобто *спеціальнє запитання* як засіб отримати максимально розгорнуту відповідь від підозрюваних або свідків.

Розвиток бесіди зі свідком характеризується зверненням поліцейського детектива та детектива-аматора до *уточнень* (47.4 % тактик поліцейського детектива та 51.8 % тактик аматора), адже саме завдяки уточнювальним запитанням детектив вибудовує для себе загальну картину вчиненого злочину.

І поліцейський детектив, і детектив-аматор вдаються до тактики *вимоги говорити по суті* або *перебивання* задля утримання розмови у необхідному напрямку (7.7 % та 14.8 % вживань відповідно). Основними граматичними

конструкціями, до яких вдаються детективи задля реалізації тактики *вимоги говорити по суті*, є імперативи з вживанням ідіом та сталих виразів зі значенням «(Stick to the point), які часом виражаються непрямо, через питальні речення (Can you stick to the point?). Для *перебивання* найбільш типовою є ідіома в імперативній формі: *never mind*, після чого детектив намагається повернутися до суті розмови. Тактика *ухилення від відповіді* є найменш вживаною, і згідно з результатами аналізу, тільки поліцейський детектив вдається до цієї тактики (2.3 % реалізацій), детектив-аматор взагалі її не застосовує. Тактика ухилення від відповіді реалізується фразами, які перемикають фокус уваги на іншу тему.

2.2.3. Стратегія емоційного впливу

Феномен мовленнєвого впливу тісно пов'язаний з когнітивними процесами, які відбуваються в умовах мовленнєвого спілкування. Регулювання поведінки комунікантів здійснюється за допомогою «глобального наміру» та мовленнєвих стратегій. Розуміння сутності процесів мовленнєвого впливу як управління сприйняттям та контролю над структурами свідомості адресата вимагає постановки питання про способи його здійснення. Р. М. Блакар розглядає різновиди «інструментів влади», що є у розпорядженні суб'єкта мовленнєвого впливу [Blakar, 1979]. Це вибір слів та виразів, які дозволяють висловити своє ставлення до референта.

Найчастіше мовленнєвий вплив розглядають як мовленнєве спілкування в аспекті його цілеспрямованості та мотиваційної обумовленості. Як слушно зазначає О. С. Иссерс, мовленнєвий вплив передбачає регулювання суб'єктом впливу діяльності іншої людини, яка певною мірою вільна у виборі своїх дій і поступає відповідно до своїх потреб [Иссерс, 2008, 29].

За визначенням Н. І. Формановської, мовленнєва інтенція – це мотивувальна та цільова настанова впливати на адресата та взаємодіяти з ним за допомогою інтенції – пропозиції висловлювання [Формановская, 2002, 27].

Процес розкриття злочину, а саме вбивства, складається з розмови зі свідками та підозрілими про їх стосунки з жертвою, про їх перебування під час вбивства та інші обставини вбивства. Сутність розмови полягає в тому, що детектив спонукає особу, якій можуть бути відомі обставини злочину, дати про них свідчення. Детектив вислуховує інформацію і фіксує її для того, щоб вона могла бути використана як доказ у розв'язанні справи.

Незалежно від етапу взаємодії детектива зі співрозмовником, основним завданням бесіди є створення оптимальних умов для отримання показань від опитуваного та забезпечення достовірності показань. Для цього необхідно встановити психологічний контакт із співрозмовником. Психологічний контакт – це створення позитивної психологічної атмосфери, при якій встановлюється певний рівень взаємовідносин учасників процесуальної дії і як результат – готовність учасників до діалогу [Прудка, 2017].

Встановлення психологічного контакту має важливе значення для якісного та ефективного проведення слідчих дій, адже сприяє безконфліктному спілкуванню і обумовлює отримання доказової інформації для встановлення об'єктивної істини. Психологічний контакт, як зазначає М. М. Ефімов, має конкретний вплив на психіку осіб, які вступають у комунікацію, створює відповідну атмосферу та встановлює сприятливі відносини між слідчим і допитуваним, і як результат, сприяє вирішенню завдань слідчих дій [Ефімов, 2020, 200].

Процес опитування підозрюваних може проходити безконфліктно: опитуваний без будь-яких проблем йде на контакт, або навпаки – може виникнути конфліктна ситуація.

У безконфліктній ситуації опитуваний сам висловлює бажання співпрацювати зі слідством і усвідомлено повідомляє відомості, що стосуються справи. У конфліктній ситуації допитуваний активно надає протидію розслідуванню, спостерігається відсутність психологічного контакту із опитуваним, опитуваний відмовляється надати свідчення або, наприклад, дає завідомо неправдиві свідчення [Чаплинський et al, 2017, 309].

Так, під час опитування слідчому, іноді, необхідно створювати напругу через запитання, пред'явлення доказів або повідомлення певної інформації, якщо опитуваний взагалі відмовляється давати свідчення або вони неправдиві. На підставі відомостей, зібраних за допомогою опитування, слідчий формулює подальші запитання та обирає систему тактичних прийомів. Відповіді опитуваної особи на запитання необхідно звіряти з іншими відповідями та попередніми свідченнями, виявляти протиріччя між ними та ставити додаткові або контрольні запитання [там само, 310].

Наші власні спостереження над комунікативними стратегіями й тактиками на матеріалі детективного дискурсу, дозволили встановити, що для реалізації комунікативної стратегії емоційного впливу на свідків детектив послуговується наступними комунікативними тактиками: 1) прохання; 2) солідаризації / співчуття; 3) заспокоєння / пом'ягшення; 4) вибачення; 5) докору 6) обіцянки.

Ці тактики допомагають детективу надати комунікативну підтримку адресату, який займає слабшу позицію. Детектив виявляє емпатію до співрозмовника, демонструє вміння вислухати, проїнятися душевними переживаннями останнього, провокує його на щиросерду розмову, або навпаки докорює його, визиває чувство провини і готовність співпрацювати та «загладити» власну провину.

Тактики стратегії емоційного впливу забезпечують емоційно-комфортне тло комунікативної взаємодії, що сприяє досягненню запланованих детективом результатів.

В рамках стратегії емоційного впливу встановимо та порівняємо найбільш частотні тактики, які використовує поліцейський детектив та детектив-аматор під час слідства. Результати наших спостережень представлені у наступній таблиці:

Таблиця 2.3

Кількісне співвідношення тактик реалізації стратегії емоційного впливу

ТАКТИКА ЕМОЦІЙНОГО ВПЛИВУ		
	Поліцейський детектив	Детектив-аматор (Агата)
Прохання	39 (44.8 %)	17 (27.8 %)
Солідаризація/співчуття	6 (6.8 %)	7 (11.4 %)
Заспокоєння / пом'ягшення	18 (20.6 %)	16 (26.2 %)
Вибачення	2 (2.2 %)	3 (4.9 %)
Докір	11 (12.8 %)	13 (21.3 %)
Обіцянка	11 (12.8 %)	5 (8.4 %)

Серед тактик, що відносяться до пропонованої стратегії, найбільш застосованою та ефективною тактикою обох детективів є прохання (44.8 % поліцейський детектив та 27.8 % – детектив-аматор). Такі тактики, як солідаризація, заспокоєння та вибачення мають приблизно однакове кількісне співвідношення у застосуванні поліцейським детективом та детективом-аматором. В результаті дослідження було встановлено, що поліцейський детектив та детектив-аматор вдаються до тактики обіцянки, як до одного з ефективних засобів викликати довіру з боку співрозмовника і досягнути встановлених комунікативних цілей.

Тактика прохання належить до мовленнєвої стратегії, яка може бути розглянута як явна або прихована мотивація подання своїх прохань (вимог) [Dijk, 1983]. За своєю суттю прохання завжди має оптативне забарвлення і розглядається як вид волюнтативної модальності [Доценко, 2006, 61, 76]. Значення модальних дієслів створюються контекстом і граматичними конструкціями, в яких вони використовуються. Основним засобом реалізації тактики прохання зазвичай виступають модальні дієслова *can / could* або *will / would*, а також модальне дієслово *may* для висловлення ввічливого прохання [Мацюк, Андрійчук, 2019, 44]. Окрім модальних дієслів можуть застосовуватися квеситиви: *do you mind if... / I wonder if you...* Також прохання визначається авторськими коментарями типу *pleaded Agatha*,

семантичне значення яких дозволяє визначити комунікативний тип речення як прохання. Отже, розглянемо приклад, в якому адресант прагне до того, щоб в результаті інтерпретації його повідомлення слухач здійснив потрібні для адресанта зміни:

*“When they got to Flood Street, Hamish said tentatively, “I won’t keep you much longer, Mrs Frobisher. I have another call to make. **Could I just see some of Captain Bartlett’s things?**”*

“I have them all in a room upstairs. The police have been through them already, of course.”

She led the way upstairs and pushed open a bedroom door. The room was, as Mrs Frobisher had said, a graveyard of hobbies. The model airplanes swung from the ceiling, a collection of rocks and fossils lay on a table, albums of stamps were piled on a chair [Beaton, 2012, 182 – 183].

У наданому прикладі мовленнєвий акт прохання актуалізовано за допомогою модального дієслова *could* та прислівника *just*, що сприяє уникненню будь-якої небажаної реакції: агресії або відмови з боку співрозмовника.

Іноді співрозмовник може чинити опір у процесі розмови і тоді позиція мовця виявляється слабкою. Якщо такий опір прогнозується, то мовець вибирає тактику «із запасом міцності», а саме – тактику прохання для надання опіру співрозмовникові [Francik, Clark 1985, 560], наприклад:

*When Chalmers had at last finished, Hamish asked, **“Do you mind if we see the cupboards where you keep your cleaning materials and things like that?”***

“I am very tired,” said Mrs Wellington, “and I see no reason...oh, very well. They’re over here, underneath the sinks” [Beaton, 2012, 163 – 164].

Тактика прохання у цьому прикладі реалізується за допомогою вживання загального запитання, яке побудовано за складнопідрядним типом речення *Do you mind if...*, тобто прохання є непрямим. Слідчий використовує таку непряму тактику прохання для того, щоб не розлютити підозрюваного та провести необхідний обшук. Незважаючи на свої скарги *I am very tired //*

and I see no reason..., підозрюваний дозволяє поліцейському оглянути приміщення.

У деяких ситуаціях адресант може застосовувати так звані «передпрохання», мета яких – або з'ясувати можливості партнера для виконання відповідних дій, або підготувати його до прохання [Jacobs & Jackson, 1993, 292 – 297], як у наступному прикладі:

“Aye, left everything to Paul. He owns the house already but she left twenty thousand pounds.”

*“Not bad for someone who was aye pleading poverty,” said Hamish. “But not enough to kill for. **Look, maybe you can help me out of a jam.**” He told Anderson about Iain Gunn and the bats [Beaton, 2011, 72].*

У наведеному прикладі слідчий намагається «прозондувати ґрунт» – вияснити чи може він розраховувати на допомогу з боку опитуваного. Для цього він використовує модальне дієслово *maybe*, що висловлює невпевненість та обережність поліцейського детектива, але разом з цим він з'ясовує можливості свідка для виконання відповідних дій.

Розглянемо ще один приклад:

“Come ben, Hamish,” she cried. “Isn’t it awful. Poor Ina who wouldn’t hurt a fly.” Hamish removed his peaked cap and followed her into the living room, where her husband was watching television. He rose when he saw Hamish and switched the television off. The living room was neat and clean. Almost too uncomfortably clean, thought Hamish.

“I wonder if you, Tilly, could tell me what sort of a person Ina was,”
began Hamish. “I never really knew her that well.”

“Very quiet,” said Tilly [Beaton, 2009, 14].

Тактика прохання у цьому випадку реалізується опосередковано: шляхом застосування складнопідрядної конструкції *I wonder if you could tell me* та модального дієслова *could*. Така непряма тактика допомагає поліцейському детективу бути менш категоричним, більш ввічливим, що

уможливилює отримання від свідка цінної інформації про жертву злочину та у решті решт розкриття вбивства.

У наступному прикладі прохання Агати реалізується шляхом застосування модального дієслова *must*, яке вказує на необхідність у виконанні вказаної дії – поспілкуватись та увиразнюється авторським коментарем, емоційно-забарвленим дієсловом *plead*:

Greta answered the door and frowned when she saw her visitor was Agatha.

***I must speak to you'** pleaded Agatha. "You see, I've been threatened. Someone stole my cats to stop me investigating and I think I might know who that someone might be'*

Greta sighed but held open the door. 'Come in. I don't quite grasp what you are saying. Do you mean someone is trying to stop you investigating Paul's death?'

'Yes' [Beaton, 2015, 12].

Розглянемо ще один приклад реалізації прохання детективом-аматором:

They walked up to the front door and rang the bell. Joyce Wilson answered the door. Her eyes were almost as red as her hair with recent weeping.

*Agatha introduced them and said, "**May we talk to you for a little?**"*

Joyce ushered them in. The living room was neat and tidy but strangely devoid of personality. New three-piece suite, low coffee table, television, mushroom-coloured carpet, mushroom-coloured curtains, and that was all [Beaton, 2016, 17 – 18].

Тактика прохання реалізована непрямо, за допомогою квеситиву. Модальне дієслово *may* та димінішер (*diminisher*) *for a little* зменшують категоричність мовця.

Отже, прохання відноситься до найбільш застосованих та ефективних тактик обох детективів: 44.82 % поліцейський детектив та 35.13 % – детектив-аматор. Основними засобами реалізації тактики прохання виступають модальні дієслова та непрямий засіб вираження – у формі квеситиву.

Емоційний вплив на адресата також реалізує тактика *співчуття або солідаризації*. Співчуття сигналізує про здатність людини перейматись емоційним станом інших і є, за своєю суттю, відгуком людини на переживання іншої людини. Емоція співчуття ґрунтується на емпатії – здатності людини зануритись у внутрішній, емоційний світ іншої людини [Старцева, 2011].

Т. А. ван Дейк розглядає *тактику співчуття* як поступку або хід, що дозволяє продемонструвати співрозмовнику реальну чи уявну толерантність і співчуття [Dijk, 2008]. В свою чергу, Н. І. Формановська зазначає, що тактика співчуття – яскравий прояв солідаризації зі співрозмовником, емпатії, демонстрації відносини «я з вами» [Формановская, 2007].

За словами В. І. Бабич основна функція *тактики солідаризації* полягає у створенні враження спільності поглядів, інтересів, устремлінь, відчуття «психологічного співзвуччя». Ця тактика реалізується через вибір ілокуцій єднання й зімкнення [Бабич, 2017].

Вербалізація співчуття в комунікативному процесі забезпечується семантичною здатністю лексичних і синтаксичних мовних одиниць. На лексичному рівні можуть застосовуватися авторські ремарки, прислівники типу *sympathetically*.

На синтаксичному рівні широко використовуються клішовані вирази (фрази) або речення, за допомогою яких мовець намагається заспокоїти співрозмовника. Такі клішовані мовні одиниці мають різну семантику, проте уніфіковану структуру. Це може бути речення у граматичній формі наказового способу (*Don't worry, Take it easy*) або речення розповідного типу, що додатково виражає співпереживання мовця (*I can well understand that, You're going to be okay*).

Для інтенсифікації емоції співчуття в реченнях додається звертання, яке може бути представлено ім'ям адресата (повним або скороченим) [Кияниця, 2015, 368]. Речення, що висловлює емоції співчуття, може бути будь-якого

комунікативного типу – розповідним (окличним і неокличним), спонукальним (окличним і неокличним) та питальним. Розглянемо приклади:

“Good morning,” said Hamish politely. “I am Police Constable Hamish Macbeth of Lochdubh, and I am here to speak to Mrs Frobisher.”

“Get lost, pig,” said the girl. The door began to close.

Hamish put his foot in it. “Now, what is a beautiful creature like yourself doing using such ugly words?” he marvelled.

“She don’t want to see you.”

“I can well understand that,” said Hamish. “I’ll try not to take up too much of your time.”

“You seem harmless enough,” said Mrs Frobisher. “Come in. Bring us some coffee, Miranda” [Beaton, 2012, 178 – 179].

Тактика солідаризації експлікується на лексико-синтаксичному рівні: *I can well understand that*. Модальне дієслово *can*, прислівник *well* та дієслово *understand* – усі компоненти спрямовані на пом’якшення ствердження та підкреслення розуміння ситуації. За допомогою солідаризації головний герой намагається досягнути поставленої мети – схилити співрозмовника на свій бік та переконати поговорити зі свідком.

Розглянемо ще один приклад:

“What did she say?”

Miss Simms turned pink. “Reckon as I don't want to say.”

“You mean what she said hurt.” Agatha looked at her sympathetically.

“You're not the only one.”

Miss Simms looked at her in surprise. “I'm not? But everyone else said how she was an angel” [Beaton, 2009, 338 – 339].

У наведеному фрагменті головна героїня Агата вдається до тактики співчуття для того, щоб викликати позитивні емоції у співрозмовниці та умовити її розповісти відомі їй деталі життя вбитої особи, які вона б хотіла приховати. Тактика співчуття реалізується на лексико-синтаксичному рівні

за допомогою авторського прислівника *sympathetically* та емпатичної фрази героїні *you're not the only one*.

Розглянемо ще один приклад:

After tea was poured, Agatha said sympathetically, "You must be very worried about your daughter."

"Oh, because of these dreadful murders? But Deborah has always been the strong one. Thank goodness. And now she's going to be Lady Fraith."

They both stared at her [Beaton, 2010, 459 – 460].

Тактика співчуття висловлена за допомогою авторського прислівника *sympathetically* та фрази *"You must be very worried about your daughter"*, емотивну основу якої складають дієприкметник *worry* та інтенсифікатор *very*, підсилюючий ступінь стурбованості.

Отож, вербалізація тактик *солідаризації* та *співчуття* в комунікативному процесі відбувається завдяки семантичній здатності лексичних і синтаксичних мовних одиниць. На лексичному рівні можуть застосовуватися авторські ремарки, на синтаксичному рівні використовуються клішовані вирази або речення. Усі засоби зазначеної тактики спрямовані на заспокоєння та встановлення контакту зі співрозмовником. У відсотковому співвідношенні тактика солідаризації/співчуття складає 6.89 % у професійного детектива, 21.62 % – детектива-аматора.

Мовленнєва тактика докору ґрунтується на невдоволенні або несхваленні. Тактика докору полягає у вираженні мовцем свого емоційно-оцінного ставлення до поведінки адресата або до реального стану речей. Функція докору – регуляція, змушення адресата виконати певну дію, бажану для мовця [Шалацкий, 2014].

На думку Д. О. Гулієвої, комунікативний намір докору може реалізуватися як експліцитно, так і імпліцитно. До експліцитних реалізацій комунікативного наміру докору відносяться речення із складеним дієслівним присудком, що включає модальні дієслова *might / should / could* та перфектний (рідше неперфектний) інфінітив. Усі інші реалізації

комунікативного наміру докору розглядаються як імпліцитні, оскільки вони вимагають більших зусиль для виведення інференцій стосовно змісту висловлення. Так, наприклад, до імпліцитних засобів відносяться речення, що вербалізують факт здійснення / не здійснення об'єктом докору бажаної з точки зору суб'єкта докору дії [Гулієва, 2015, 216]. Емоційне наповнення комунікативного ходу посилюється супроводжувальним висловленням, яке передуює висловленню докору й виражене негативно-декларативним реченням *I can't believe you* [там само].

Розглянемо приклад:

“When they came out, this Mrs. McBride said she would get her period like normal and abort and there would be no pain. I don't know what that woman did to her but she was found on the street, dead, a week later. She'd bled to death.”

“You should have gone to the police, Mary.”

“Me, a prostitute, going to the police and saying a respectable doctor's wife was on the game!”

“You could have written an anonymous letter.”

“And have forensics trace it back to me!”

“I doubt it,” said Hamish cynically [Beaton, 2010, 10].

У наведеному прикладі тактика докору висловлена за допомогою таких засобів, як модальні дієслова *should / could* та дієслів *go / write* у теперішньому доконаному часі. Модальні дієслова виступають в якості основних елементів висловлення емоційно-оцінного ставлення, висловлення докору: слід / варто було б піти до поліції, могла б написати анонімний лист.

Т. М. Буренко називає *тактику докору* «вишуканою стратегією уколу» адресата, коли виноситься негативна характеристика діям та поведінці адресата або відсутності очікуваних дій – мовець вказує, що очікував від партнера більшого, вважав його кращим. Така своєрідна гіпербола, на думку вченої, збільшує силу емоційного впливу – у кожному з нас закладено прагнення відповідати вимогам, експлікація невідповідності рівносильна осуду [Буренко, 2018]. Наприклад:

... “So Sean saw that cleaver and began to run and Giovanni went after him and chased him right back to that bus. Then he told me. So we all went to see him, me and Luigi and Giovanni, and we told Sean Gourlay that if he came near the restaurant or Lucia ever again, we would cut his balls off. So that’s it.”

“You should have told me this before,” said Hamish.

“Why?” demanded Mr Ferrari. “None of us killed him.”

But Hamish left very worried [Beaton, 1993, 67].

У наведеному прикладі тактику докору актуалізовано на граматичному рівні: за допомогою модального дієслова *should* та прислівника *before*, до яких поліцейський детектив вдається, щоб висловити незадоволеність поведінкою свідка, який намагається приховати необхідні слідству деталі обставин злочину.

“So I’d make a quiche and get a tenner for it,” said Mrs. Cartwright.

“Silly waste of time if you ask me. My husband doesn’t like quiche.

Used to make them for the Harveys and they’d sell them down at the shop for me. Went well, too. But I can’t seem to find the time these days.” She tottered back to the living-room in her pink high-heeled mules.

Agatha decided to get down to some hard business. **“I paid you twenty pounds for information yesterday,”** she said *bluntly*, **“which I have not yet received”**.

“I spent it.” [Beaton, 2010, 8].

Агата скаржить на те, що вона заплатила гроші, однак досі не отримала інформацію. Тактика докору реалізується на лексичному рівні, зокрема протиставленням двох дій, одна з яких скоєна (*I paid you twenty pounds for information yesterday*), а інша – ні (*which I have not yet received*). Прислівник *yet* у фразі, яка номінує дію, очікувану від слухача, маркує довготривалість очікування, а також незадоволеність героїні. Авторська ремарка – прислівник *bluntly* додатково підкреслює стан обурення Агати.

Отже, сутність тактики докору складає невдоволення або несхвалення. Функція зазначеної тактики полягає в регуляції дій адресата. Реалізуватися

тактика докору може експліцитно або імпліцитно. Частотність використання тактики складає 12.64 % від загальної кількості випадків у репліках професійного детектива, 21.62 % – у репліках детектива-аматора.

Тактика обіцянки. Сутність обіцянки у тому, щоб «взяти на себе зобов'язання зробити щось» [Клюев, 2002, 13], і це «щось» має відповідати інтересам адресата. Як вважає Т. А. ван Дейк, адресант прагне того, щоб інтерпретація його повідомлення спонукала адресата до очікування певних подій у майбутньому [Dijk, 2008]. Мовець (в нашому випадку – поліцейський) повинен усвідомлювати, що обіцянка має зацікавити слухача-адресата (в нашому випадку – свідка), для забезпечення успіху мовленнєвого акту.

Реалізація тактики обіцянки може досягатись за допомогою умовних конструкцій типу: *I will promise...unless*. В межах цієї конструкції дієслово *promise* виконує семантичну функцію обіцянки. Граматична форма майбутнього часу *will* вказує на виконання певної дії у майбутньому, а сполучник *unless* утворює умову/ви. Також детектив може вдатися до звертання для того, щоб привернути до себе співрозмовника та додатково заручитися довірою.

За результатами дослідження, тактика обіцянки характерна тільки для поліцейського детективу:

“But if you find the murderer,” said Angela in a croaky voice, “it will all come out in court and the video will be shown as well.” “Not necessarily. I am in as bad trouble as the rest of you for I could easily lose my job for suppressing this evidence, for I could easily lose my job for suppressing this evidence. If I find the murderer, it is possible I can do a deal. I will promise him or her not to mention the blackmailing so that charge will not be added on to the one of murder. But I’ll never find out who murdered Sean unless everyone here tells the truth.” He turned to Angela. “You first.” [Beaton, 1993, 56].

У наведеному прикладі тактика обіцянки актуалізується умовним реченням *I will promise...unless*. Отже, поліцейський обіцяє не оголошувати

інформацію, яка може скомпрометувати Анжелу та інших причетних до справи осіб в обмін на відверте зізнання. Продовженням цього епізоду є відверті свідчення Анжели ті інших жінок, на яких поліцейський здійснив позитивно-емоційний вплив і таким чином змусив довіритися йому.

Розглянемо ще один приклад вживання тактики обіцянки за аналогічною структурно-семантичною моделлю: дієслова *promise* в межах умовного речення:

“I’ll tell you if you don’t let on.”

“Penny, I promise to let anything you say to me stay between these four walls – unless, of course, it relates directly to the murder” [Beaton, 2004, 15 – 16].

Щирість обіцянки у цьому прикладі увиразнює стилістичний засіб метонімії *stay between these four walls*.

Отож, за даними нашого спостереження, основу тактики обіцянки складає зобов'язання з боку адресанта зробити щось в інтересах адресата в обмін на щось корисне для себе. Обіцянка повина зацікавити слухача-адресата для забезпечення успіху мовленнєвого акту. У мовленні тактику обіцянки може реалізувати умовні конструкції. Вживання тактики обіцянки зафіксовано лише у репліках професійного детектива, відсоткова складова якої дорівнює 12.64 %.

Тактика вибачення сприяє підтримці норм та звичаїв соціально-культурної поведінки [Григорьева, 2007, 27]. Вибачення – це вербальний внесок у встановлення контакту та збереженню добрих, кооперативних відносин. В основі цієї тактики лежить комунікативна інтенція вибачення, яка може бути реалізована такими дієловами, як *apologize, excuse, pardon* або стійким виразом типу *be sorry*. Усі ці лексичні одиниці можуть мати значення «благання / прохання про прощення, захист / виправдання свого вчинку, визнання / пом'якшення провини» (інтенціонал), а також «висловлення співчуття, каяття, суму» (імплікаціонал) [Буренко, 2014, 16].

В залежності від характеру мовленнєвої ситуації виокремлюють певні

прагматичні види вибачень. Серед них є конвенційні вибачення, до яких вдаються у разі порушення етикету. Конвенційні вибачення є засобом висловити намір загладити провину, а також підтримати думку про себе як про ввічливу людину, а також продемонструвати повагу до адресанта [Волошина, 2012, 171]. Наведемо приклад:

“We won’t keep you long,” said Chalmers soothingly. He took her through her statement, and then said mildly he was surprised she had not told Mr Blair about throwing her drink at the captain. “I lied to him,” said Vera defiantly. “He kept shouting and shouting at me, so I thought it better to say nothing.”

***“I apologize on behalf of the Strathbane police”,** said Chalmers. “No-one is going to shout at you. You are a valuable witness. Now, what caused that scene?”* [Beaton, 2012, 57].

Як ілюструє наведений приклад, поліцейський детектив застосовує тактику вибачення, експліковану дієсловом *apologize*, що дозволяє йому дотриматись принципу ввічливості та зберегти кооперативні відносини зі свідком. Поєднання у цьому мовленнєвому кроці тактики вибачення з тактиками обіцянки та лестощів є ефективним: детективу вдається з’ясувати необхідні для слідства деталі.

Далі розглянемо тактику вибачення у мовленні детектива-аматора:

‘Amy, I haven’t been to Florida.’ Agatha sat down on a sofa, and Amy sat in an armchair facing her. Between them was a glass coffee table holding glossy magazines – OK!, Celebrity, Vogue and colour supplements from various Sunday papers.

‘Why?’ asked Amy in a croaky voice.

‘I’m sorry to say this, Amy, but I did not believe you. A police contact told me that you have confessed that you were lying, that you were never in Florida and it was Tom Richards who paid for you to go to LA for the transformation. I naturally began to wonder if you wanted me out of the way and why.’

‘I told the police the truth this time. I didn’t want them to think I was a gold digger. I mean, it takes an awful lot of money to look like this.’

Hadn't Dolly Parton once said something like 'It takes an awful lot of money to look this cheap,' thought Agatha, for there was something rather tawdry about Amy that day [Beaton, 2011, 13].

Тактика вибачення *I'm sorry to say this* використовується у цьому прикладі як засіб пом'якшення негативної інформації, адже є очевидним той факт, що подальша фраза *but I did not believe you* викликає негативні почуття у співрозмовника.

Отже, функції тактики вибачення – встановити контакт, зберегти кооперативні відносини, продемонструвати повагу до адресанта. Розглядаючи тактику з позиції частотності, встановлено, що кількість випадків у професійного детектива становить 2.29 %, у детектива-аматора 8 %.

Тактики пом'якшення та заспокоєння відносяться до регулятивного класу мовленнєвих дій та вважаються прямим засобом впливу, певним регулятором вербальної поведінки партнерів [Деде, 2020]. Регулятивний мовленнєвий акт заспокоєння здійснюється тоді, коли іллокутивний тип, що індикується мовними засобами, не співпадає з первинно інтендованою іллокутивною функцією [Врабель, 2020]. Мовець користується непрямими мовленнєвими актами «або з метою ввічливого пом'якшення прохань, запитань і зауважень, або для того, щоб сказати адресату неприємне, уникнувши неприємних наслідків» [Searle, 1975].

Тактика заспокоєння спрямована на зменшення іллокутивної сили негативного впливу на комуніканта у разі виникнення конфліктних ситуацій. Заспокоєння, зокрема зменшення категоричності висловлювання, досягається за рахунок кліше для вираження точки зору (*opinion phrases*). Додаткового пом'якшення надають слова зі значенням вірогідності: *maybe, perhaps, by chance, happen/seem/prove/turn out/appear/likely*, щоб надати, наприклад, вибаченню чи поясненню відтінок передбачуваної ймовірності. На пом'якшення може безпосередньо вказувати прислівники типу *soothingly, just, only*, які спостерігаються як в самій репліці детектива, так і в

авторському коментарі. Пом'якшенню підлягають і запитання, зокрема ті, що стосуються наведення довідок, отримання інформації особистого характеру [Марціяш, 2012, 57]. Розглянемо використання тактики пом'якшення поліцейським детективом:

“I would like to talk to your husband.”

“What about?”

“I’m making general enquiries, that is all.”

“He’s gone fishing as usual” [Beaton, 2004, 12 – 13].

В наданому прикладі тактика пом'якшення реалізована такими словами широкої семантики прикметник *general* та прислівник *all*, які зменшують ступінь «серйозності» майбутньої бесіди. Тактика пом'якшення використовується для упередження негативної реакції співрозмовника, такої як критика чи заперечення, що у нашому випадку сприяє загальній комунікативній інтенції налаштування гармонійної атмосфери спілкування задля отримання детективом необхідної інформації.

Наведемо ще один приклад тактики заспокоєння, яка актуалізується за допомогою деінтенсифікатора – заперечного займенника «nothing» та увиразнюється авторською ремаркою *soothingly*, які маркують намір поліцейського детектива заспокоїти свідка:

The door opened and the man from the photograph walked in. “What’s up?” he said. “You lot were round last month to check the guns and the gun cabinet.”

“Nothing to do with that,” said Hamish *soothingly*. *He took out the photograph he had got from Mrs. Dinwiddie. “Is that you?”* [Beaton, 2004, 35 – 36].

Розглянемо приклади *тактику пом'якшення та заспокоєння*, до яких вдається детектив-аматор задля того, щоб запевнити співрозмовника у безпеці та конфіденційності їх розмови та утримати розмову в позитивному напрямку:

LIZZIE Findlay came in, blinking in the light. She looked small and faded and scared.

'Are you going to blackmail me?' she asked.

*'Not at all,' said Charles. 'Take off your coat and come into the sitting-room.'
He helped her out of her coat.*

When they were all seated in front of the fire, Charles said, 'We've found out you spent some time with Tolly, masquerading as his wife, in Norwich.'

Lizzie went white. 'You won't tell my husband!'

'No,' said Agatha. 'We just want to know what it's all about. We won't tell the police either.'

'I suppose I'll have to tell you,' said Lizzie, looking miserably down at her work-worn hands [Beaton, 2013, 27 – 28].

У наведеному епізоді детектив-аматор запевнює співрозмовницю Лізі у тому, що їй можна довіряти. Семантика заспокоєння маркована прислівником-інтенсифікатором *just* та увиразнюється промісивом (*We won't tell the police either*).

Ще один приклад:

She said jokingly, 'Take you, for instance. I know all about you!'

Amy had just lifted up the kettle to fill two coffee mugs. She dropped the kettle and jumped back as boiling water went all over the kitchen floor.

'You bitch,' she hissed. 'How did you find out? It's that Jackson woman, isn't it?'

Agatha stared at her in amazement. A steely wind outside rattled the bare dry branches of a tree against the window. Somewhere a dog barked and children laughed. The mysterious Jackson children?

'Sit down,' said Agatha. 'Look, I'll help you mop up. I was teasing you. I didn't know. But I want to know now. But come to think of it, I don't need to know who it is unless it's Tolly' [Beaton, 2013, 35].

У цьому епізоді Агата вдається до провокації і отримує цінну інформацію. Проте, її співбесідниця Емі «виходить з себе». Отже, щоб наладити кооперативну атмосферу спілкування, Агата вдається до тактики заспокоєння. Агата вживає імперативи *sit down, look*, які апелюють до

концентрації уваги аресата, промісив *I'll help you top up* та умовне речення: якщо не йдеться про жертву, тоді розкривати ділі неприємні факти про Емі немає потреби (*I don't need to know*).

В цілому, комунікативна поведінка поліцейського інспектора є варіативною і змінюється залежно від етапу розмови та його прагматичної інтенції. Успішність розмови значною мірою залежить від комунікативної компетенції поліцейського детективу. Комунікативна стратегія позитивного емоційного впливу виявилася особливо ефективною для бесіди, адже вона допомагає детективу налаштувати опитуваних на безпечне, довірливе спілкування.

Так, стратегія емоційного впливу експлікується комунікативними тактиками **обіцянки**, прохання, заспокоєння / пом'якшення, вибачення, співчуття / солідаризацією та докору. Кожна з тактик маркована певними лексичними, морфологічними та синтаксичними засобами мови. За допомогою **цих комунікативних тактик** детектив намагається створити найбільш сприятливу та дружелюбну обстановку, використовуючи «інтимізуючі» вислови для досягнення баженого результату – встановлення контакту зі відком або підозрюваним, який розповідає необхідну для слідства інформацію. Найбільш застосованою та ефективною тактикою обох детективів є прохання (44.82 % поліцейський детектив та 35.13 % – детектив-аматор). Тактики солідаризації, заспокоєння та вибачення мають приблизно однакове кількісне співвідношення у застосованні поліцейським детективом та детективом-аматором. В результаті дослідження було встановлено, що детектив-аматор взагалі не вдається до тактики обіцянки, тоді як поліцейський детектив навпаки використовує цю тактику задля досягнення встановлених комунікативних цілей.

2.2.4. Стратегія маніпулювання

В процесі спілкування переконання у тій чи іншій думці, тобто вплинути на співрозмовника – це спроба скерувати психіку реципієнта,

знизити рівень його критичного мислення. Автор повідомлення може діяти двома способами: завуальовано, замаскуючи свій вплив або прямо й агресивно, змушуючи адресата виконувати потрібні дії. За допомогою першого способу треба зробити так, щоб реципієнт нічого не помітив, а за допомогою другого – відбувається спроба зламати супротив. Отже, прихований вплив ми називаємо маніпуляцією, а прямий вплив – навіювання та переконання [Гузенко, 2022, 334].

Маніпуляцію витлумачують як «специфічну мовленнєву поведінку в процесі спілкування, спрямовану на спонукання співрозмовника зробити не вигідну для нього (але вигідну для спонукаючої особи) дію. Відмінною рисою цього способу спонукання є його прихований характер.

Автор праць з соціології С. Г. Кара-Мурза визначає маніпуляцію як вид духовного та психологічного впливу (не фізичне насильство чи загроза насильства), метою якого є дух, психічні структури людської особистості. Маніпуляція, зазначає дослідник, – це прихований вплив, факт якого не має бути помічений об'єктом маніпуляції. Коли спроба маніпуляції розкривається, акція зазвичай згортається, оскільки розкритий факт такої спроби завдає маніпулятору значної шкоди. Головна мета маніпулятора – не дати «жертві» розкрити свої наміри, тому приховування інформації – обов'язкова ознака [Кара-Мурза, 2001, 13].

Маніпуляція є грою на особливостях людської природи і людських слабкостях, які забезпечують «комунікативну сліпоту» реципієнта, роблять його пасивно-слухняним у визнанні правоти комунікатора [Хом'як, Кліш, 2013].

Маніпулятивні стратегії спрямовані на зміну свідомості чи поведінки партнера спілкування в цілях мовця. Як слушно зазначає Н. О. Бігунова, висновки про маніпулятивність / неманіпулятивність тієї чи іншої тактики в кожному конкретному випадку її використання робляться не на підставі аналізу структури цієї тактики, а відповідно до оцінки комунікативного наміру мовця [Бігунова, 2017, 217].

Лінгвісти виокремлюють різні класифікаційні ознаки маніпулятивного впливу, серед яких можна зазначити 1) мету впливу; 2) характер взаємодії, об'єктно-суб'єктні відносини; 3) оперування інформацією 4) інформаційне структурування (спосіб і момент подання інформації); 5) «мішені» впливу; 6) характерні вербальні засоби [Ковалевська, 2014].

Метою маніпулювання є досягнення певного результату, позитивного для маніпулятора та обов'язково негативного для об'єкта маніпуляції. Маніпуляція скерована на здійснення певної дії, яка потрібна маніпулятору. Як зазначає Н.В. Кутуза, для будь-якого маніпулювання характерна деяка закритість, ілюзія, прихований механізм, психологічний вплив на свідомість з метою формування тих чи інших переконань чи переваг [Кутуза, 2017].

Більшість дослідників відзначають дві основні ознаки маніпуляції: прихований характер впливу адресанта-маніпулятора на адресата маніпульованого та використання різного роду спотворень дійсності [Євланова, 2021; Дяченко, 2018]. Маніпулятивний вплив визначається як прихована транзакція [Кара-Мурза, 2001], приховане програмування особистісних відносин [Хом'як, Кліш, 2013]. В процесі маніпуляції обов'язково є сторона, яка впливає, і є сторона, на яку впливають, тому характер взаємодії учасників цієї комунікації відзначається «ставленням маніпулятора до іншого як до об'єкта чи засобу досягнення власних цілей» [Євланова, 2021, 94].

Маніпулятор має створити у свідомості своїх жертв ілюзію, що пропонована маніпулятором дійсність є єдино правильною, і сприйняття реакція на цю дійсність є власним сприйняттям реципієнта [Гузенко, 2022].

О. В. Дяченко виокремлює такі види комунікативного впливу, як фактологічне маніпулювання, тобто спотворення фактів (брехня, підтасування фактів, перебільшення, недомовки, створення референційної невизначеності); та фокусійне маніпулювання (зрушення прагматичного фокусу – змінюється кут зору, що змушує адресата сприймати інформацію у вигідному для маніпулятора світлі [Дяченко, 2018].

Вагому роль відіграє момент і спосіб подання інформації, тобто вміння своєчасно зорієнтуватися та спонукати співрозмовника до дії. Як зазначає Н. В. Кутуза, завданням маніпулятора є прорахувати можливі реакції людини в тій чи іншій ситуації та створити відповідні умови для того, щоб сформувавши у співрозмовника уявлення про дійсність у потрібному для маніпулятора напрямі. У такий спосіб відбувається контроль над свідомістю, почуттями, поведінкою, ставленнями та життєвими настановами об'єкта маніпуляції [Кутуза, 2017].

Так, наприклад, дослідниці вербальної комунікації в соціальних мережах Ж. Д. Горіна та О. В. Олійник пишуть про один із засобів маніпулювання свідомістю – нагнітання паніки і виклик емоції страху: «інформація, в якій домінує посилення з негативним забарвленням, практично безперешкодно потрапляє в несвідоме, а через деякий час – у свідоме» [Горіна, Олійник, 2020, 25].

Будь-який маніпулятивний прийом має свої характерні *вербальні засоби*. Процес маніпулювання в першу чергу спрямований на такі почуття, як: неприязнь, радість, страх, совість. Маніпуляція – це складний комплекс тактичних кроків маніпулятора з залученням необхідних лексичних, синтаксичних та прагматичних складових повідомлення [Сотников, 2016, 106]. Найчастіше здійснення маніпулятивного впливу відбувається на лексичному рівні мови, мовець звертається до емоційно-експресивного забарвлення лексики. Маніпулятору потрібно обрати із багатьох можливих мовних засобів саме ті, що допоможуть йому переконати співрозмовника. Як слушно зазначає Н. В. Руденко, правильно обрані мовні засоби несуть необхідні мовцю-маніпулятору відтінки значення, асоціації, і представляють ситуацію у вигідному для мовця світлі, викликаючи потрібний мовцю відгук у слухача [Руденко, 2022].

Одним із різновидів мовленнєвого впливу на особистість є сугестія або навіювання. В первісному суспільстві навіювання було засобом впливу людей на вчинки інших і розглядалось як особлива система регулювання

поведінки. На думку С. Кара-Мурзи, первісною функцією слова на зорі людства було підпорядкування не через свідомість, а через почуття, тобто навіювання [Кара-Мурза, 2001].

Сугестивний вид комунікації здатен створювати ілюзію свободи вибору або, навпаки, відсутності свободи дій, і саме в такій ілюзорності проявляється сила сугестивного впливу, що спонукає одного або більше реципієнтів змінити без критичної рефлексії їх судження і навіть поведінку [Eysenck, 1975, 1077].

Навіювання або сугестію вважають одним із способів впливу, яке здійснюється навмисно або ненавмисно з боку сугестора. На думку Т. Б. Мудраченко, навіювання може входити у психічну сферу непомітно, іноді викликаючи боротьбу з боку особи суб'єкта, а часом воно відбувається автоматично: навіювання входить у психічну сферу без внутрішньої боротьби і тоді навіювання зводиться до безпосереднього нав'язування тих чи інших психічних станів від однієї особи до іншої [Мудраченко, 2015].

Л. Е. Орбан-Лембрик потрактує навіювання або сугестію як процес впливу на психічну сферу людини через зниження критичності сприйняття інформації реципієнтом. Метою здійснення такого прямого втручання у психіку індивіда є цілеспрямоване зняття своєрідних фільтрів, які постають на шляху інформації до свідомості та почуттів людини [Орбан-Лембрик, 2003, 350].

Навіювання (сугестію) поділяють на *пряме (імперативне)* та *непряме*, а також на *навмисне* та *ненавмисне*. Пряме навмисне навіювання полягає у використанні сугестором спеціальних «словесних формул», які впроваджуються в психічну сферу сугеренда і стають активними елементами його свідомості та поведінки [Мудраченко, 2015].

В. М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева досліджують засоби маніпулювання свідомістю, а також особливості маніпулятивного впливу. Вони виокремлюють текстові та мовленнєві засоби сугестії. Текстові засоби містять зміст та форму подання тексту, а також графіку та шрифти, тоді

як мовленнєві бувають вербальні, наприклад: фрази, слова, наголоси та інтонації; паралінгвістичні: висота, тон, тембр голосу; та до невербальних засобів відносять міміку, жести, проксеміку, особливості поведінки учасників відеоряду [Петрик, Присяжнюк, Компанцева, 2011, 43].

Аналогічної точки зору дотримується лінгвіст Л. Н. Мурзін, який запровадив поняття «директивна мова». Він зазначає, що директиви, що посилаються сугестором, можуть бути спрямовані як на свідомість з метою його підпорядкування, так і на підсвідомість. Ті директиви, що спрямовані на свідомість, наприклад, накази, Л. М. Мурзін вважає відкритими. Тоді як приховані директиви або непрямі висловлювання спрямовані на підсвідомість. Приховані директиви дослідник вважає найефективнішими у процесі комунікації, оскільки висловлювання пом'якшуються, затушовуються і як результат не викликають опір з боку реципієнта [Мурзін, 1998].

Т. Ю. Ковалевська, яка займається питаннями нейролінгвістичного програмування та сугестивної комунікації, зазначає, що урахування психоментальної специфіки адресної аудиторії є визначальним фактором сугестії і пропонує свою класифікацію фундаментальних складників впливу:

1) властивості сугестора (високий соціальний статус та рейтинг, інтелектуальна та характерологічна перевершеність), 2) характеристики сугерента, 3) відношення між сугестором та сугерентом, які ґрунтуються на довірі до того/тих, хто здійснює вплив, 4) спосіб конструювання повідомлення, тобто, власне мовний рівень дискурсу у проекції на специфіку його інформаційного подання [Ковалевська, 2014, 111].

Кожен з наведених складників сугестивної комунікації так чи інакше впливає на ефективність спілкування і активує певні сугестивні комунікативні стратегії і тактики для переконання реципієнтів / сугерентів.

Отож, маніпулятивний вплив витлумачують як мовленнєву поведінку, спрямовану на приховане спонукання співрозмовника зробити не вигідну для нього, але вигідну для спонукаючої особи дію. Вміння правильно оперувати

інформацією та вербальними засобами приведе до необхідних для маніпулятора змін.

Сугестія або навіювання, як один із різновидів мовленнєвого впливу, спрямована на зміну вчинків або поведінки реципієнта та може відбуватися непомітно для особи, якій проводиться навіювання, або ж з його відома та згоди. Первісною функцією сугестії вважається підпорядкування не через свідомість, а через почуття. Також для сугестії характерна певна схильність підпорядковуватися і змінювати поведінку не на підставі розумних, логічних доводів і мотивів, а за однією лише вимогою або пропозицією сугестора.

Далі розглянемо вживання окреслених маніпулятивних тактик реалізації пропонованої маніпулятивної стратегії персонажами літературного дискурсу.

Таблиця 1.4

**Кількісне співвідношення тактик реалізації стратегії
маніпулятивного впливу**

ТАКТИКА МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ		
	Поліцейський детектив	Детектив-аматор
Провокування	90 (56.9 %)	76 (67.2 %)
Попередження	35 (22.1 %)	13 (11.5 %)
Погроза / залякування	19 (12 %)	4 (3.6 %)
Шантаж	9 (5.6 %)	4 (3.6 %)
Лестоці	2 (1.2 %)	5 (4.4 %)
Вмовляння	3 (2.2 %)	4 (3.6 %)
Обдурювання	0 %	7 (6.1 %)

Як свідчить таблиця 1.4, найбільш поширеною тактикою маніпулятивного впливу є провокування. У мовленні поліцейського детектива кількість випадків становить 56.9 % від загальної кількості, для детектива-аматора – 67.2 %. Обидва детектива також вдаються до тактики

попередження: 22.1 % у мовленні поліцейського детектива та 11.5 % у мовленні детектива-аматора. Така різниця у показниках може бути обґрунтована тим, що поліцейський детектив є уповноваженою особою і може скористатися своїм положенням та попередити про можливі негативні наслідки з боку органів влади у випадку приховування інформації. Детектив-аматор, навпаки, взагалі не має ніяких прав вести справу і може рахувати лише на добровільний виклад інформації з боку співрозмовника або шляхом маніпуляції.

Іноді детективи вдаються до тактики погрози / залякування для того, щоб вплинути на поведінку чи емоційний стан адресата та досягти бажаного результату. У мовленні поліцейського детектива кількість випадків становить 12 %, у мовленні детектива-аматора – 3.5 %.

Шантаж є тактикою, до якої вдаються обидва детектива, і яка є однаково ефективною у веденні справи. Так, поліцейський детектив (5.6 %) та детектив-аматор (3.5 %) застосовують цю тактику, висуваючи певну умову в обмін на необхідні відомості.

За результатами нашого дослідження кількість випадків тактики вмовляння становить 1.8 % у мовленні поліцейського детектива та 3.5 % у мовленні детектива-аматора. Кількість випадків тактики лестоців становить 1.2 % у мовленні поліцейського детектива, 4.4 % – у мовленні детектива-аматора. Спираючись на показники, ми бачимо, що до тактики вмовляння та лестоців більш всього вдається детектив-аматор. Пов'язано це з тим, що для детектива-аматора ці тактики є більш необхідними та ефективними через відсутність офіційного статусу, який надає можливість відкрито поговорити з адресатом з приводу розслідуваної справи.

До тактики обдурювання або неправдивої самопрезентації вдається тільки детектив-аматор (6.1 %) через те, що вона не є офіційним представником влади і тому вимушена в залежності від ситуації приймати певні ролі для того, щоб виглядати переконливо перед адресатом.

Далі, зупинимося докладніше на окреслених тактиках реалізації стратегії маніпулятивного впливу.

Тактика провокування, на думку О. С. Іссерс та О. А. Плотнікової, – цілеспрямована, мотивована комунікативна поведінка, що здійснюється завдяки усвідомлено обраних мовних та мовленнєвих засобів. Провокація ґрунтується на вторгненні в когнітивний або комунікативний простір адресата і визначається тактичним завданням мовця – змусити співрозмовника дати різку відповідь, показати його «справжню особу», змусити вийти із заздалегідь підготовленого образу, спонукати до незапланованої відвертості тощо [Іссерс, Плотникова, 2007, 223].

Схожої думки дотримується дослідник Д. Л. Фаррінгтон, який стверджує, що провокація – це усвідомлений напад на особистість: його безпеку чи самоповагу, що спонукає співрозмовника до протиправної відповіді [Farrington, 2011, 218].

Дослідниця О. А. Новицька потрактовує провокацію (провокаційну комунікацію) як особливий тип спілкування, внутрішньо розрахований на те, щоб отримати, а не передати відповідну інформацію співрозмовнику [Новицька, 2018, 102].

Завданням провокатора є емоційне налаштування, що є частиною стратегічного задуму. З цього випливає, що адресант-провокатор буде своєю емоційну та мовленнєву поведінку таким чином, щоб викликати необхідну реакцію адресата [Мельник, 2016, 299].

Дослідниця У. Фаріна зазначає, що провокація не має стандартизованого мовного вияву і маскується під інші види мовленнєвих актів (прохання, докір, запитання), зберігаючи при цьому свій інтенційний зміст – спонукати до дії [Фарина, 2005, 173]. Відсутність специфічних конструкцій для вираження провокації дозволяє класифікувати її як мовленнєвий акт непрямого, прихованого характеру [так само].

Л. А. Білоконенко слушно зауважує, що провокація спрямована на корекцію психологічного стану співрозмовника з метою його зміни та

відноситься до конфліктного типу комунікативних взаємовідносин, тому що може викликати у партнера негативну реакцію і як результат спричинити небажані для нього наслідки [Білоконенко, 2016]. Однак, незважаючи на можливі несприятливі наслідки цієї тактики, провокаційна поведінка також може бути розглянута з позитивного боку. Так, В. С. Григор'єва розглядає провокаційне або мотивуюче запитання, що спонукає співрозмовника «розкритися». «Шокуюче» запитання або «запитання-напад» може змусити спірозмовника перервати мовчання і зробити ненавмисне висловлювання [Григор'єва, 2007, 75]. Такий тип запитання, на нашу думку, є одним із засобів, який детектив досить успішно застосовує для отримання інформації. Так, у наступному прикладі, завдяки лексемам, які створюють певний контекст в межах запитання, поліцейський детектив провокує співрозмовника погодитись з його здогадками стосовно справи, адже якщо здогадки правдиві, співрозмовник не зможе це приховати:

*“And yet you were going to make Felicity a presenter,” said Hamish. “And when it came to looks, Felicity was not in the same league as Crystal. She had never presented a programme before, as far as I know. **Did Felicity threaten to tell your wife? Did she blackmail you?**”*

“I want a lawyer,” said Rory sullenly [Beaton, 2003, 55].

Провокація реалізується завдяки «шокуючим» прямим запитанням закритого типу, які застають опитуваного зненацька. Семантичне значення дієслів *threaten* (погрожувати) та *blackmail* (шантажувати) увиразнюють ефект провокації. Співрозмовник потрапляє у «комунікативну пастку» без подальшої можливості уникнути відповіді на поставлені запитання.

Розглянемо ще один приклад тактики провокації:

“The silliest thing,” said Edie with awful brightness. “I was vacuuming the room and I slipped and the end of the vacuum went straight through the window.”

“So all this talk about someone throwing a brick through the window is lies? Come on, Edie, I’m not daft and I know what goes on in Drim. Someone was jealous of you getting a wee speaking part.”

Edie glared at him and then shrugged her thin shoulders. "Oh, well, you know how we are here. Someone pushed money in an envelope through the letter box the other day for the repairs. We settle our own disputes" [Beaton, 2014, 127].

У цьому прикладі тактика провокації базується на умовиводі поліцейського та його зізнанні в тому, що він володіє певною інформацією. Догадка поліцейського про те, що сталося (мешканці села розбили вікно Еді, тому що заздрять головній ролі, яку вона отримала у виставі), і обвинувачення Еді в тому, що вона викриває хуліганів, захоплюють її розполохом і їй залишається лише визнати правоту поліцейського.

У наступному епізоді ми спостерігаємо випадок «провокації на провокацію»: під час розмови свідок місіс Богл робить провокаційну заяву в алегоричній формі на адресу вбитої. Детектив-аматор, в свою чергу, також вдається до провокативної тактики для того, щоб правильно інтерпретувати слова свідка і таким чином з'ясувати її справжнє відношення до вбитої:

"The wicked shall be cut down like the green bay tree," Mrs Boggle quoted inaccurately but viciously.

"You mean you are glad Mrs Fortune is dead?" asked Agatha.

"Course. That one got what was coming to her. Unnatural to sneer at the poor aged like us. We never did get that trip to Bristol. We - "

"Good heavens! Is that the time?" Agatha leapt to her feet. "Come along, James. Thank you for your time, Mrs Boggle" [Beaton, 2009, 21 – 22].

За допомогою уточнюючого коментарю (займенник *you* та дієслово *mean*), Агата намагається спровокувати співрозмовника на відверту відповідь. Контраст протилежних за змістом частин запитання формують провокацію: радіти, що пані Фотчін померла.

Тактика провокації може бути представлена у вигляді риторичного запитання для того, щоб дозволити адресату вільно висловити свою суб'єктивну думку:

"I can't help thinking," ventured Agatha, deciding not to rise to insults, "that this awful murder might have something to do with the row about the water. I mean, why would anyone want to bump off a nice man like Mr Struthers?"

A merry laugh. "Dear Mrs Raisin, who gave you the odd idea that Mr Struthers was a nice man?"

"I mean," floundered Agatha, "there was surely nothing about him that bad to make anyone want to murder him" [Beaton, 2015, 4].

Риторичне запитання відкривається спеціальним запитанням *why*; модальне дієслово *would* вказує на умовний спосіб цього речення та займенник *anyone* забезпечує нейтральність заданого запитання і можливість вільно висловитися співрозмовнику. Провокація досягається фразовим дієсловом *to bump off* та словосполученням *a nice man*. Завдяки несумісності фактів (бажанню вбити хорошу людину – *to bump off a nice man*), Агата отримує бажаний результат – дізнається думку співрозмовниці.

Отже, за результатами нашого дослідження, частотність використання тактики провокації складає приблизно 57 % від загальної кількості прикладів професійного детектива, детектив-аматор – 75.5 %. Щодо мовного вираження зазначеної тактики, то встановлено – провокація не має стандартизованого вияву і маскується під інші види мовленнєвих актів, зберігаючи при цьому свій інтенційний зміст – спонукати до дії.

Попередження визначаємо як маніпулятивний мовленнєвий акт, функція якого полягає в інформуванні адресата про негативні наслідки, які адресант може реалізувати. До несприятливих наслідків слід віднести певні санкції від уповноваженої особи (у нашому випадку детектива), які можуть привести до переростання попередження в загрозу, тобто залякування.

Попередження за суттю є різновидом сугестії, його основу складає намір змусити і тим самим допомогти адресату уникнути небезпеки і зберегти свої інтереси.

Й. Ребайн відносить попередження до директивних вимог, що впливають на певний ступінь виконання дії та сприяє корекції поведінки адресата [Rehbein, 1977, 325].

Мовленнєвий акт попередження передбачає посилення на майбутнє, а рішення про обов'язковість виконання чи невиконання дії приймає сам адресат після оцінки свого становища. Індикаторами іллокуції *попередження* можуть слугувати такі перформативні комісивні дієслова, як: *notify*, *warn*, або фрази типу *you would better*. За нашими спостереженнями детективи можуть вдаватися як до «пом'якшувальних» засобів попередження співрозмовника, так і навпаки – досить різких, близьких до погрози. Наприклад, у наступному епізоді попередження супроводжується пониженням статусу опитуваного:

“I will type up a statement,” said Hamish, “and get you to sign it. I will also have to take statements from Luigi and Giovanni.”

Mr Ferrari carefully stubbed out his cheroot. He looked thoughtfully at Hamish from under heavy-lidded eyes. “I am not pleased that you are pursuing inquiries into the death of a piece of shit,” he said evenly. “I am not pleased with you at all, Sergeant.”

“Listen to me, Mr Ferrari,” said Hamish, standing up, “this is not Italy. There are no headmen in this village, and I for one will not tolerate anyone who tries to achieve his ends with threats. You are not pleased with me! Just who the hell do you think you are?” [Beaton, 2013, 91 – 92].

У наведеному прикладі тактика попередження реалізується у фразі: *«Listen to me, Mr. Ferrari...this is not Italy»*. Це є реакцією детектива на спробу адресата загороджувати йому. Попередження комбінується зі спробою понизити статус адресата (*Just who the hell do you think you are?*).

Іноді хід бесіди розвивається не так, як потрібно, тому слідчий вимушен відступити на якийсь час для того, щоб дати можливість співрозмовнику обміркувати все. Слідчий попереджає, що він не залишить справу, а повернеться пізніше для з'ясування деталей:

"I'd like you to get out of here, now," yelled Angela, her tear-stained face contorted.

Hamish rose to his feet and stood looking down at her. "I'll go now," he said heavily, "but I'll have to be back" [Beaton, 2013, 70 – 71].

Попередження у наведеному прикладі складається з обіцянки уйти зараз: дієслово *go* у майбутньому часі та прийменник *now*, але потім повернутися назад: *I'll have to be back* також у майбутньому часі.

Тактика попередження може застосовуватися у випадку, якщо співрозмовник не бажає допомогти слідству та зробити те, що просить сищик. Хейміш попереджає, що співрозмовниці доведеться зробити певні дії заради розкриття злочину та повернення до звичного життя:

"No man is a Christian when it comes to his own wife," she said. "I can't."

"You may have to," warned Hamish. "I'd best see Mr Ferrari...and you had better start saying your prayers again" [Beaton, 2013, 90 – 91].

Тактика попередження імплементована авторським коментарем – дієсловом *warned*, а також модальним дієсловом *may* та дієсловом *have to*, які разом вказують на необхідність виконати прохання та підкреслюють наполегливість слідчого.

Детектив-аматор Агата також може вдаватися до тактики попередження для того, щоб продемонструвати співрозмовнику свою обізнаність у справі:

"I've paid you forty pounds to date and I haven't yet got my money's worth!" snapped Agatha. "And you can tell that husband of yours to stop threatening me.»

"He's always threatening people and he thinks you're a nosy old tart.

Still, if you don't want to know what went on at Ancombe ... "

She began to move away.

"Wait," said Agatha. "What can you tell me?»

Mrs. Cartwright's dark eyes rested greedily on Agatha's handbag [Beaton, 2010, 8].

Агата відкрито попереджає про те, що їй відомі погрози з боку чоловіка співрозмовниці. Крім того, Агата навмисно підкреслює зневагу до чоловіка співрозмовниці фразою *that husband of yours* за допомогою займенника *that* та іменника з абсолютною формою прикметника *husband of yours* – усе це зроблено для того, щоб здивувати співрозмовницю і як результат примусити розповісти щось важливе.

Далі розглянемо мовленнєву тактику **погрози або менасиву**, що розглядається як складний директивно-комісивний мовленнєвий акт, що поєднує у собі дві ілокутивні мети: прийняття адресантом зобов'язання виконати певну майбутню дію і дотримування певної лінії поведінки та спробу змусити когось на дію [Войцехівська, 2014, 18]. Менасив у конфліктному дискурсі характеризується цілеспрямованістю і імпліцитно або експліцитно виконує маніпулятивну функцію, що знаходить свій вияв через вербальні (прямі й опосередковані) та невербальні (передані автором) засоби [там само, 20]. Тактика погрози спрямована на зміну поведінкової чи емоційної сфери особистості адресата через апеляцію до почуття страху чи побоювання.

Як слушно зазначає Ю. В. Кекало, тактика погрози не реалізується за допомогою перформативного дієслова *погрожую*, щоб зберегти свій намір прихованим та не зазнати комунікативної невдачі [Кекало, 2019]. Роль перформативів у таких випадках можуть виконувати дієслова, які безпосередньо вказують на дію, якщо умова не буде виконана. В нашому випадку прикладами перформативів можуть бути такі дієслова, як *arrest / be back / work on you*.

В англomовному детективному дискурсі поліцейський детектив зазвичай вдається до погрози, якщо свідки відмовляються йти на контакт та під тим чи іншим приводом приховують інформацію, або брешуть, як у наступних прикладах:

After a few moments, Sky slouched in.

“You lied to me,” said Hamish severely.

“I did not. I remember that fellow fine.”

“It was not your birthday for a start. Your birthday was in June.”

“I just said that to make you believe me. But he was in that day, honest.”

“So what makes you sure it was that day?”

“I was going to go clubbing in Strathbane that evening but the mist got so bad, me and my friends didn’t go.”

*“There have been other foggy days,” said Hamish severely. “You shouldnae ever lie to the police. **If I find out Fergus wasnae in your cafe, I’ll be back to arrest you for wasting police time**” [Beaton, 2009, 37].*

Погроза реалізується завдяки умовній конструкції та використанню дієслів фізичної дії, небажаної для адресата (*be back to arrest*).

Наступний приклад ілюструє імпліцитну погрозу:

“I’m making inquiries into the death of Trixie Thomas,” he said.

“Why?” Mrs Maclean sat back on her heels. “That wumman’s better off dead.”

*“Maybe,” he said. “**But since yourself had no reason to like her, you are one of my suspects.**” He looked at her sternly, but she gave a contemptuous snort [Beaton, 2011, 50].*

У наведеному фрагменті погрозливий зміст фрази створює семантика іменника *suspect*: «підозрюваний» передбачає арешт, в'язницю, допити, звинувачення, та інші «малоприємні» речі. Агресивність поліцейського увиразнює невербаліка, відображена у авторському коментарі: погляд мовця описано як «похмурий» (*looked sternly*).

Незважаючи на те, що детектив-аматор не має можливості зловживати погрозою в якості атакуючої тактики через відсутність на це прав, тим не менш може вдаватися до погрози як до захисної тактики у відповідь на якийсь неприємний вчинок з боку співрозмовника, як, наприклад, у наступному прикладі:

‘Now, before I really get to work on you, why did you send your friends to beat us up?’

'I dinnet'

There was a one-bar heater burning in front of an empty fireplace. James twisted Jerry's arm behind his back and then thrust his face down towards the bar of the heater [Beaton, 2015, 12].

Погроза реалізується через намір вплинути на співрозмовника за допомогою таких засобів, як посилюючий враження прислівник *really* (тобто надати сили вказаній далі дії), та словосполученню *to work on you* – безпосередньої дії.

Розглянемо ще один приклад тактики погрози з використанням сили для залякування:

'I dinnet'. There was a one-bar heater burning in front of an empty fireplace. James twisted Jerry's arm behind his back and then thrust his face down towards the bar of the heater. 'Speak up while you've still got a face left.'

'Okay, Til tell you'

James pushed Jerry down into a chair and stood over him. I phoned up Sid and said to tell the boys there was good pickings off a couple in the Fewers, that's all. See, I don't know nuffink about Cheryl. No, don't' he shouted as James loomed over him. I'm telling you the truff, s'welp me God. It was her idear to steal the drugs from the kennels. Get a bit of cash. She says them hopheads at the disco would buy any think. Honest' [Beaton, 2015, 12].

У наведеному прикладі тактика погрози реалізується імпліцитно за допомогою складнопідрядної частини речення, яка починається зі сполучника *while*. Сполучник *while* та прислівник часу *still* вказують на часове обмеження: у співрозмовника є обмаль часу на те, щоб визначитися та розповісти відому йому інформацію; фраза *got a face left* є евфемізмом, тобто імпліцитне висловлення наміру пошкодити обличчя.

Отже, тактика погрози – це маніпулятивний мовленнєвий акт комунікації, мета якого – змусити співрозмовника виконати певну дію через зміну поведінкової чи емоційної сфери особистості шляхом залякування. Залякування як таке реалізується перформативами, які вказують на

конкретну дію для майбутнього виконання. У відсотковому співвідношенні тактика погрози дорівнює 12 % (поліцейський детектив) та 5. 81 % (детектив-аматор).

Ще одна тактика, яка є різновидом маніпулятивного психоемоціонального впливу, – це *шантаж*. Як зазначає Л. Білоконенко, шантаж відноситься до тактики конфронтаційної комунікації, що на рівні буденної свідомості сприймається як будь-яка вербальна дія із примусом щодо іншої людини і може втілюватися прямими мовними засобами впливу чи ґрунтуватися на маніпулятивних діях для отримання особистої вигоди [Білоконенко, 2019, 10].

Американський вчений, філософ Т. Скенлон порівнює шантаж з вимаганням, виходячи із самого способу отримання необхідного – вплинути на свободу одержувача та отримати підтвердження вимоги і належну згоду. Шантаж, як погрозливий акт, має певні переваги і передбачає шкідливі результати для жертви [Scanlon, 2008].

Шантаж передбачає наявність у мовленнєвому акті пропозиції, яка зводиться до розголошення мовцем негативної інформації про адресата, незалежно від істинності або хибності такої інформації. Людина, що вдається до шантажу, має на меті певну матеріальну або іншу вигоду і тому залякує розголошенням відомостей, які можуть скомпрометувати об'єкта шантажу [Пономаренко, 2016, 69].

Змістовна сторона шантажу включає різноманітність способів вираження загрози, яка реалізується найчастіше за допомогою конструкції із сполучником «if – якщо», «either ...or – або... або», конструкції із сполучником «yet – поки що». У структурно-семантичній моделі «Either you do A... or ...I'll do B», А – це вимога адресата здійснити певну дію (директивна складова), В – зобов'язання мовця виконати певну дію у майбутньому в разі невиконання вимоги (комісивна складова).

С. Форвард висуває свою думку стосовно емоційного шантажу, який визначає як потужну форму маніпуляції, за якої людина погрожує, прямо чи

опосередковано, покарати, якщо не буде зроблено те, що людина хоче. Як зазначає дослідниця, в основі будь-якого виду шантажу лежить загроза: якщо ти поводитимешся не так, як я хочу, ти можеш постраждати. Так, наприклад, той, хто вдається до шантажу, може пригрозити використати в своїх інтересах знання про минуле людини, щоб зруйнувати її репутацію [Forward & Frazier, 2019, 9]. В нашому випадку, детектив може вдаватися до тактики шантажу та пригрозити використати знання про минуле співрозмовника з метою змусити його сприяти слідству:

The foreman was tall and thin with thick glasses. A ray of sun shone in the window.

The mist had lifted. Hamish noticed a thin film of sweat of Mike's brow.

Hamish's eyes sharpened. He decided to guess. "I know you covered for him," he said sternly. "You may as well tell the truth or I'll haul you in and charge you with impeding the police in their enquiries".

"He wouldnae hurt a fly, Fergus wouldn't," blustered Mike. "He only wanted a couple of hours so I told him he could nip out through the lorry bay at the back" [Beaton, 2010, 30].

У наведеному прикладі тактика шантажу реалізується завдяки структурно-семантичній моделі *You may do...or I'll* та використанню дієслів фізичної дії, небажаної для адресата (*haul you in and charge you with...*).

Також поліцейський детектив зазвичай вдається до шантажу, якщо свідки відмовляються йти на контакт, як у наступному прикладі:

Once again Catriona opened the door to Hamish and invited him in. This is not a social call," said Hamish, taking out a number of glassine envelopes.

«Either you let me examine what you have in those jars or I'll get a search warrant».

«My dear man, go right ahead. I have nothing to hide». Her eyes widened as Hamish took out packets of glassine envelopes and a small spoon [Beaton, 2010, 5].

Шантаж у наведеному фрагменті реалізується завдяки умовній конструкції зі сполучниками «either ... or» та номінуванню дії, небажаної для адресата «I'll get a search warrant».

Розглянемо ще один приклад, в якому комунікативним наміром поліцейського є шантаж для отримання необхідної інформації. Поліцейський запропонував вигідні умови для підозрюваного (пробачити перевищення швидкості), але залишив собі місце для маневру (*maybe*) у тому разі, якщо йому не сподобається результат розмови:

«I'm a dealer.» He handed over a grimy business card.

«Get out and let's have a look at it and I'll maybe forget about the speeding».

«I'll just lift up a corner of the sheeting,» said the dealer, whose name was Henderson. «Don't want it to get wet» [Beaton, 2011, 57 – 58].

Розглянемо ще один приклад шантажу, заснований на двох альтернативних діях. Поліцейський детектив вдається до одного з класичних прийомів «доброго та злого поліцейського», вимагаючи від підозрюваного казати правду йому, як людині більш лояльній, інакше він буде вимушений відправити його до іншого слідчого:

«We got drinking one night and he told me».

*Hamish's eyes sharpened. «There's something else he told you that you aren't letting on. **Out with it, Timmy, or I'll take you down to Strathbane and let Blair deal with you**» [Beaton, 2010, 35].*

У наступному прикладі Хейміш користується своїм положенням як однією з умов для реалізації тактики шантаж, щоб спонукати співрозмовника зробити потрібні слідчому дії:

*“**Either tell me here or come to the station with me and make a statement.**”*

There was a long silence. Then Mr Ferrari said, “I have come to love this village. I am part of it. I am involved in the welfare of Lochdubh. Sean Gourlay in the eyes of the villagers had outstayed his welcome. It was evident to all that he

was the reason for Mrs Wellington's distress, although no one knew why. I took it upon myself to tell him to move on" [Beaton, 2013, 91 – 92].

За допомогою умовної конструкції *either...or...* поліцейський детектив реалізує тактику шантажу і тим самим пояснює / підкреслює не вигідне становище для співрозмовника.

Якщо поліцейський детектив користується своїм положенням та можливістю заарештувати у разі відмови співпрацювати, то детектив-аматор змушена спочатку знайти підхід до кожного співрозмовника. Агата користується тактичною комбінацією підкуп-шантаж, за допомогою якого Агата обіцяє дати те, від чого співрозмовник не зможе відмовитись, а потім намагається отримати за це потрібні їй відомості:

"Wait," said Agatha. "What can you tell me?"

Mrs. Cartwright's dark eyes rested greedily on Agatha's handbag. Agatha clicked it open and took out her wallet. "Ten if I think it's worth it."

Mrs. Cartwright leaned forward. "The dog competition's always won by a Scottie."

"So?"

"And the woman who shows the Scotties is Barbara James from Combe Farm. At the inquest her were, and crying fit to bust."

"Are you saying ... "

"Our Reg had to have a bit before he would favour someone year in and year out."

Agatha handed over ten pounds [Beaton, 2010, 9].

У наведеному епізоді свідок пропонує надати корисну інформацію за умови, якщо головна героїня заплатить йому за це. Агата, в свою чергу, вдається до тактики шантажу і пропонує свою ціну за якість даних: «**Ten** if I think it's worth it». Тактику шантажу складають такі компоненти, як числівник *ten* – плата за інформацію, умовний сполучник «*if*» та предикатив «*to be worth*».

Розглянемо ще один приклад:

"Questions, questions," he grumbled. "I don't want to answer damn-fool questions."

"We are paying ten pounds to each person who helps us," said Agatha, all bright efficiency.

"Oh!" His truculence melted. "Come in. As a matter of fact, I was just about to have a cup of tea."

Agatha followed him into a sparsely furnished living-room [Beaton, 2015, 18].

Як бачимо із наведеного прикладу, свідки не схильні ділитися відомою їм інформацією, тому Агата вдається до тактики шантажу та подкупу, пропонуючи вигідні умови для тих, хто готовий допомогти слідству. Вважаємо доречним звернутися до праці «Compliance-Gaining Strategies», в якій зазначається, що саме задоволення є, перш за все, емоційним компонентом комунікативної взаємодії і саме по собі є важливим результатом у багатьох комунікативних актах. Ступінь задоволення від спілкування пов'язаний з ефективністю переконання [King, 1994, 101]. Завдяки тому, що героїня пропонує співрозмовникам те, що їх цікавило, вона отримує зворотний контакт з їх боку. Тактика шантажу реалізується за допомогою дієслова *to pay* у теперішньому тривалому часі, що вказує на тимчасовий характер дії – тобто є імпліцитним засобом покvapити співрозмовника. У словосполученні «*each person*», означальний займенник *each* є своєрідним «гачком» – кожен може отримати гроші, тобто вказує на доступність, легкість в отриманні бажаного. Підрядна частина речення «*who helps us*» є головною умовою угоди – допомогти слідству. Вдале поєднання тактики шантажу та привабливої пропозиції отримати гроші, як нагороди за інформацію, стали тим «задоволенням», що вплинули на ефективність переконання у розмові.

Отож, тактика шантажу має намір підкорегувати поведінку об'єкта та пропонує адресатові альтернативний вибір між двома негативними перспективами: реалізацією погрози або виконанням вимог. Частотність

випадків зазначеної тактики становить 5.6 % у поліцейського детектива та 4.6 % у детектива-аматора.

Лестоці, за визначенням Н. О. Бігунової, є псевдоцирий позитивно-оцінний раціональний синкретичний мовленнєвий акт, що характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й користі, а також переважно збігом адресата й об'єкта позитивної оцінки. МА лестоців має виключно пряму, експліцитну форму реалізації оцінки і формулюється переважно у рамках ініціювального комунікативного ходу. Об'єктами МА лестоців є зовнішність адресата, його моральні й інтелектуальні якості, вміння, досягнення і вчинки. Адресант лестить адресатові не через те, що перебуває в емоційному стані, а тому що хоче отримати користь [Бігунова, 2015, 87].

Термін лестоці етимологічно походить від акту «згладжування», тобто спроби певним чином полегшити особисті стосунки. Лестоці здаються плоскими в сенсі відсутності моральної чи психологічної глибини [Heud, 2008, 685]. Акт лестоців, як правило, використовує надмірну похвальну мову в описі якостей або переваг іншої особи з метою створення сприятливого ставлення цієї особи до підлещувача. Він містить чітке твердження про передбачувані заслуги. Але слід зазначити, що у багатьох випадках лестоці складаються з перебільшення змісту компліментарного приписування іншій особі [там само, 686].

О. С. Иссерс зазначає, що адресант вдається до лестоців, якщо він хоче звернути увагу на дійсні чи уявні переваги партнера [Иссерс, 2008, 151].

На думку Р. Вонк, коли люди стають об'єктом лестоців, вони не можуть сприймати лестоці критично через вплив на їхню самооцінку; з іншого боку, коли вони є спостерігачами, їхнє ego не поставлено на карту, і вони можуть більш критично розглянути поведінку залучальника [Vonk, 2014, 515].

Як зазначають Н. О. Євдокимова, В. Л. Зливков та С. О. Лукомська одним із методів ефективною маніпуляції співрозмовником є брехня. Брехня, в свою чергу, є додатком до страху, яка може бути представлена у вигляді

лестощів. За допомогою лестощів маніпулятор розхвалює співрозмовника, робить компліменти, зізнається у щирій вдячності, при цьому живить марнославство і у певний момент починає діяти на свою користь. Отже, адресант намалює в голові іншої людини будь-яку зручну картину за допомогою брехні [Євдокимова et al, 2016, 43].

За визначенням Р. Данцігер, лестощі – це стратегічна неконвенціоналізована соціальна поведінка, яка являє собою експлуатацію орієнтованих на солідарність дій на користь підлещувача. Лестощі мають бути нетрадиційними, щоб бути помітними. Щоб досягти позитивного ефекту, який матиме важливе значення, мовці зобов'язані діяти помітно, що не виходить за рамки прийнятності в певному контексті та може призвести до поширеного метапрагматичного ярлику третьої сторони дії як лестощів [Danziger, 2020, 423].

На думку Н. О. Бігунової, інтенції висловлювань позитивної оцінки не вичерпуються наміром повідомити свою позитивно-оцінну думку про об'єкт і створити позитивний емоційний фон, а характеризуються також прагненням регулювати поведінку адресата, створити з ним контакт, гармонійні відносини, маніпулювати ним, дотримати комунікативний ритуал [Бігунова, 2020, 17].

Так, наприклад, у наступному прикладі поліцейський детектив підкреслює важливість співрозмовника як свідка, і тому він не зміг відмовити:

He called on the dentist, a Mr Jones, who was justifiably annoyed at his call, having already been interviewed by the Inverness police. Hamish was not surprised. He knew Blair had sent him to Inverness to get him out of the way.

“You are such an important witness, Mr Jones,” he said, “that I am afraid you have to be questioned all over again. I will not be taking up much of your time.”

“Oh, well,” said the dentist, mollified. “There’s not much to tell...” [Beaton, 2011, 53].

Наведений приклад ілюструє маніпулювання співрозмовником за допомогою лестощів. Основу тактики складає позитивно-оцінна семантика слова *important*, підсилена інтенсифікатором *such*. Спроба «підлеститися» до співрозмовника в зазначеній ситуації здається вдалою, оскільки адресат, як свідчать слова автора (*mollified*), заспокоюється і надає необхідну інформацію.

Розглянемо аналогічний приклад, в якому детектив підкреслює важливість свідка:

We won't keep you long," said Chalmers soothingly. He took her through her statement, and then said mildly he was surprised she had not told Mr Blair about throwing her drink at the captain.

"I lied to him," said Vera defiantly. "He kept shouting and shouting at me, so I thought it better to say nothing."

*"I apologize on behalf of the Strathbane police," said Chalmers. "No-one is going to shout at you. **You are a valuable witness.** Now, what caused that scene?"*

"Where I threw the drink at him?"

"Yes" [Beaton, 2012, 57].

Для того, щоб спонукати свідка до продуктивної бесіди, детектив вдається до словосполучення *a valuable witness*, головну роль в якому грає прикметник *valuable*. Детектив відзначає цінність співрозмовниці і тим самим зменшує рівень ворожості та знову повертається до питання, яке його цікавить.

Тактика лестощів сприяє встановленню комунікативного контакту, утворення маніпулятивного впливу на співбесідника та створює придатні умови для отримання необхідної інформації. Так, розглянемо ще один приклад лестощів, до якого вдається Джеймс, партнер детектива-аматора, вже на початку розмови для того, щоб викликати приємні емоції та налаштувати співрозмовника на позитивний лад:

A small square woman in a twin set and tweed skirt came out with a black retriever at her heels. 'Can I help you?' she called.

'Just admiring your beautiful home' said James, approaching her.

'Yes, it is beautiful' she said. 'Come inside and have some tea. I don't often get visitors until the summer, when all my relatives decide they would like a free holiday' [Beaton, 2015, 8]

У наведеному фрагменті представлена тактика лестощів, завдяки якій відразу був встановлен контакт з малознайомим співрозмовником. Лестощі експлікуються позитивно-оцінним дієсловом *admire* та афективно-оцінним прикметником *beautiful*.

Розглянемо ще один приклад тактики лестощів:

Agatha affected surprise. "Why, it's Miss. James," she cried. She leaned forward and patted the Scottie, who nipped her hand. "Playful, isn't he?" said Agatha, casting a look of loathing at the dog. "Such a good head. I was sure he would win."

"It's the first time in six years I've lost," said Barbara. She stretched her jodhpur red legs moodily out in front of her and stared at her toe-caps [Beaton, 2010, 9].

У цьому прикладі тактика лестощів досягається вживанням позитивно-оцінного прикметника *good* з інтенсифікатором *such*, які на лексико-стилістичному рівні у поєднанні з іменником *head* утворюють метонімію.

До тактики лестощів, іноді, вдаються у тому випадку, якщо необхідно негайно утримати увагу співрозмовника, який вже знає намір детектива і відразу відмовляється розмовляти:

Mrs Bladen opened the door.

Why, I believe she's older than I, thought Agatha, looking again at that grey hair and at the tell-tale lines on the thin neck.

Mrs Bladen looked past James to Agatha and her face settled in lines of dislike. 'Oh, it's you again'

'Mr Lacey wished to offer you his sympathy' said Agatha quickly.

'Why?' she demanded harshly. 'Why should someone come all this way to offer sympathy for the death of a man I've been divorced from?'

'We're very neighbourly people in Carsely' said James, 'and wondered if we could do anything to help' [Beaton, 2015, 6].

У наведеному прикладі Агаті необхідно утримати увагу співрозмовниці, тому вона йде на хитрість та поспішає задіяти у справу колишнього чоловіка (*Mr Lacey*), який, нібито, співчуває їй: *...wished to offer you his sympathy*. Це автоматично змушує співрозмовницю залишитися, а Агата виграє час. За допомогою прислівника *quickly* автор підкреслює швидкість, з якою вона повинна діяти для досягнення мети.

Ще один приклад, в якому детектив-аматор змушена діяти швидко і застосувати тактику лестоців для того, щоб зменшити градус агресії з боку співрозмовника:

"So what do you want?" There was no offer of whisky this time.

"We feel that life in Ancombe will never really go back to normal until these murders have been solved," began James.

"So what's that got to do with me? The police are working on it."

"Yes, but you are a man of business, a shrewd man," said Agatha quickly. The truculence left Fred's face. "I do see a lot of things other people don't," he said in a mollified voice.

"I heard something about Andy Stiggs being in love with Mrs Struthers. Mrs Struthers must have been younger than her husband" [Beaton, 2015, 13].

У наведеному епізоді, Агата, відчувши, що співрозмовник намагається втекти, своєчасно втручається у розмову і робить комплімент стосовно інтелектуальних здібностей чоловіка за допомогою прикметника *a shrewd man*, який вдало впливає на співрозмовника і гнів його відразу сходить: *The truculence left Fred's face*.

Тактика лестоців є дуже важливою на початку розмови для того, щоб встановити контакт і майже завжди є безпрограшною. Лестоці відразу змушують співрозмовника відмовитись від захисної, а іноді навіть ворожої реакції:

"We are from the police department and not the Moral Rearmament. It

*would be quite easy, I think, to prove that you had an affair with Captain Bartlett. Now, that is your own business. **You are a very beautiful woman and must often be plagued with men chasing you.***

Vera gulped and looked at Hamish, who gave her a charming smile.

“Freddy doesn’t know,” she said. “Freddy mustn’t ever know” [Beaton, 2012, 57].

У цьому прикладі детектив робить комплімент стосовно зовнішності жінки, а потім зазначає негативну сторону вродливості – переслідування чоловіків, натякаючи тим самим на безпосередній зв’язок з вбивством. Основу тактики лестощів складає якісний прикметник *beautiful*, посилюючий враження прислівник *very*, а також фраза *must often be plagued with men chasing you*, кожен семантичний компонент якої розкриває зміст фрази.

Ще один приклад, в якому детектив застосовує тактику лестощів для того, щоб заспокоїти свідка, яка знаходиться в стані обурення та у грубій формі відмовляється розмовляти:

“Get lost, pig,” said the girl. The door began to close.

Hamish put his foot in it. “Now, what is a beautiful creature like yourself doing using such ugly words?” he marvelled.

“She don’t want to see you” [Beaton, 2012, 178].

Шляхом протиставлення думок детектив Хейміш намагається присоромити навіжену дівчину та змусити відповідати на запитання: *a beautiful creature//...using such ugly words*. За рахунок прикметника *beautiful* Хейміш заспокоює дівчину; займенник *what* підкреслює здивування детектива; іменник у комбінації з займенником: *creature like yourself* є порівнянням, що створює сприятливий ефект компліменту. Та навпаки негативно-оцінний прикметник *ugly* з інтенсифікатором *such* у поєднанні з іменником *words* спрямовані на заспокоєння: викликання відчуття провини та сорому.

Лестоці мають псевдоцирий позитивно-оцінний маніпулювальний характер і виражаються позитивно-оцінною лексикою, проте, ситуативний

контекст допомагає розкрити нещирість та розрахунок мовця. Кількість випадків тактики лестощів становить 1.2 % у мовленні поліцейського детектива, 5.8 % – у мовленні детектива-аматора. Детектив-аматор частіше вдається до лестощів як до альтернативного ефективного комунікативного засобу впливу через відсутність офіційного статусу та дозвілу вимагати інформацію.

Тактика вмовляння розглядається як сукупність прийомів та засобів, спрямованих на посилення аргументів в процесі комунікації. «Персуазивну» комунікацію в цілому визначають як особливу форму взаємовідносин індивідів, згідно з якою адресант реалізує спробу мовленнєвого впливу на комунікативного партнера з метою мирним шляхом (за допомогою комунікативних стратегій переконання і «зваби») добитися від нього прийняття рішення про необхідність, вчинення дії в інтересах адресанта [Close & Nam, 2016].

Г. Р. Міллер потрактує вмовляння як будь-яке повідомлення, яке має на меті сформулювати, посилити або змінити відповіді іншої чи інших осіб [Miller, 1980].

За визначенням М. Тайлард, вмовляння — це комунікативний акт, який виконує дві цілі — змусити адресата зрозуміти висловлювання та змусити повірити у повідомлення. Вмовляти, на думку дослідниці, значить діяти, впливати на чийсь переконання чи бажання за допомогою певної форми спілкування [Taillard, 2000, 145].

Серед різних способів впливу на людей, вмовляння розглядається як випадок комунікативного непримусового залучення мети. Той, хто вмовляє, спонукає переслідувати певну мету за вільним вибором, тобто переконати його/її, що запропонована мета є корисною [Poggi, 2005, 297].

За словами Ж. П. Клоуз та Я. Хем, вмовляння — це більше, ніж просто надання інформації; це професійний і вимірний досвід впливу на прийняття рішень [Close & Nam, 2016, 1].

Вмовляння визначається як символічний процес, у якому комунікатори

намагаються переконати інших людей змінити своє ставлення чи поведінку щодо проблеми шляхом передачі повідомлення в атмосфері вільного вибору. Ключовим аспектом вмовляння є здатність змінити не думку людей, а своє ставлення до того чи іншого питання [Perloff, 2017, 46].

Ще у свій час Аристотель виокремив основні способи вмовляння або переконання: етос апелює до довіри як способу переконати інших; пафос — це спосіб переконання, який звертається до людських емоцій; логотип звертається до логічних обґрунтувань; кайрос, що перекладається з грецької як сприятливий або правильний момент, це вміння адресанта скористатися або створити ідеальний момент для донесення повідомлення [Baker, 1995, 1 – 2].

Отже, розглянемо приклад тактики вмовляння, в якому детектив звертається до логіки та намагається вселити довіру для того, щоб переконати підозрюваних у необхідності в кооперації:

*“I am in as bad trouble as the rest of you for I could easily lose my job for suppressing this evidence, for I could easily lose my job for suppressing this evidence. **If I find the murderer, it is possible I can do a deal. I will promise him or her not to mention the blackmailing so that charge will not be added on to the one of murder. But I’ll never find out who murdered Sean unless everyone here tells the truth.**” He turned to Angela. He turned to Angela. “You first” [Beaton, 2013, 77].*

Тактика вмовляння маніфестована апелюванням до здорового глузду та обіцянками, вираженими умовними конструкціями *If I find ... it is possible* та *I’ll never find out...unless*.

Іноді співрозмовник не відмовляється йти на контакт, але має певні сумніви щодо етичності змісту необхідних відомостей. В такому випадку детективу необхідно задіяти емоційну складову та лише підштовхнути співрозмовника для того, щоб розвіяти сумніви та змусити розповісти інформацію:

Miss Simms looked at her in surprise. "I'm not? But everyone else said how she was an angel."

"Because no one wanted to tell about the things she had said to them," said Agatha. "Come on, you can tell us."

"I s'pose. She said that unmarried mothers like me living off the state should be shot. She said that if she got the chair of the Ladies' Society, the first thing she would do would be to find a more respectable secretary. I told her I took nothing off the state" [Beaton, 2009, 338].

Тактика вмовляння імплементована на лексичному рівні за допомогою фрази *come on* – як спроба переконати співрозмовницю, яка не хоче йти на контакт, розповісти деталі, що можуть бути важливі для справи.

Розглянемо ще один приклад вмовляння, в якому поліцейський детектив впливає на емоції співрозмовниці для того, щоб вона непомітно підслухала розмову і допомогла йому з'ясувати необхідні відомості для розслідування справи:

"Just like that!"

"You could chust sort of sneak it into the conversation. I know, you thought you saw her in Drim on that day. Please."

"I'll try," said Sheila doubtfully [Beaton, 2007, 12].

Тактика вмовляння досягається за допомогою пом'якшуючих засобів: прислівника *chust (just)* та вигуку *please* у кінці вмовляння, який посилює важливість здійснення дії; у фрагменті *sort of sneak into the conversation*, ідіома *sort of* є спробою пом'якшити нелегальність прохання, тобто слідчий усвідомлює, що робить не дуже чесно, але все одне йде на хитрість заради справи.

Аналогічний приклад тактики вмовляння, в якому професійний детектив намагається переконати співрозмовника за допомогою пом'якшення:

"Her man, her boyfriend. He'd done a stretch in prison, I know that," said the woman called Betty, "because Mrs. Queen doon the road's son used tae go tae school wi' him and recognised nun and knew all about him."

"Phone, please," *begged Hamish* [Beaton, 1992, 59].

За допомогою вигуку *please* та авторському коментарю, дієслову *beg* Хейміш намагається умовити подзвонити, оскільки це важливо для справи.

У наступному фрагменті детектив-аматор Агата намагається переконати очевидця міс Сімс у необхідності кооперації через логічне обґрунтування:

"We thought that if we could find out more about Mary, we could find out why someone killed her, and if we could find out why, we might find out who."

"I know that line," said Miss Simms. "It was in Morse, or one of them detective things. Well, let me see. Mary...I didn't like her, of course. Sorry, Mr Lacey"

[Beaton, 2009, 338 – 339].

Тактика вмовляння представлена складнопідрядним реченням з основною частиною *we might find out who* та підрядними частинами-аргументами *if we could* у минулому часі умовного способу. Минулий час модального дієслова *might* та умовний спосіб *if we could* свідчить про невисокий рівень вірогідності та обережність детектива у спробі умовити співрозмовника співпрацювати.

Отже, тактику вмовляння можна охарактеризувати як спробу мовленнєвого впливу на комунікативного партнера з метою мирним шляхом добитися від нього прийняття рішення про необхідність вчинення певних дій. За результатами нашого дослідження кількість випадків тактики вмовляння становить 1.8 % у мовленні поліцейського детектива та 2.3 % у мовленні детектива-аматора.

Тактика самопрезентації зовсім недавно потрапила до кола інтересів вітчизняних лінгвістів. Цей термін ввів І. Гофман, який розглядав самопрезентацію як постійний процес, який змінює свій характер залежно від цілей автора та обставин, тобто як загальну особливість соціальної поведінки

[Goffman, 1959]. На думку І. Гофмана, незалежно від конкретного наміру, індивід зацікавлений у здійсненні контролю за поведінкою інших.

Окрім І. Гофмана, самопрезентацію активно вивчають такі зарубіжні вчені: Дж. Тедеші, М. Ріес, Б. Шленкер, М. Вейголд, М. Лірі, Р. Ковальські; Д. Майерс, Дж. Г. Мід, Ч. Кулі, Р. Баумейстер, А. Стейхілбер, Р. Аркін, А. Шутц, М. Снайдер, Р. Чалдіні, І. Джонс та ін.

За визначенням Р. Аркін, самопрезентація – це комунікативна поведінка, за допомогою якої ми передаємо іншим, хто ми є [Arkin, 1981]. В свою чергу, Б. Шленкер потрактовує поняття самопрезентації як визначальний і невід’ємний складник повсякденного соціального життя людини, стверджуючи, що надання інформації про себе обов’язково містить усвідомлену увагу й контроль [Shlenker, 2003, 495].

О. М. Мельник розуміє самопрезентацію як процес управління сприйняттям реципієнта шляхом цілеспрямованого залучення його уваги до таких особливостей свого зовнішнього вигляду, своєї поведінки, ситуації, що запускають механізми соціального сприйняття [Мельник, 2017]. Дослідниця розглядає самопрезентацію з двох кутів: як короточасний, специфічно мотивований та організований процес пред’явлення інформації про себе у вербальній та невербальній поведінці або самопрезентація може виступати в якості різних поведінкових тактик, які спрямовані на те, щоб вплинути на сприйняття співрозмовника [там само].

Комунікативна стратегія самопрезентації передбачає створення певного враження про мовця та соціально прийнятну, допустиму суспільством поведінку. О. С. Іссерс вважає, що стратегія самопрезентації тією чи іншою мірою реалізується практично в будь-якій мовленнєвій дії. Стратегія самопрезентації так чи інакше наявна за будь-яких умов комунікації як допоміжна стратегія [Иссерс, 2008, 74].

Е. Джонс і Т. С. Піттман, дослідники у галузі психології, надають наступну таксономію стратегій самопрезентації: *інграціяція*, яка використовується з метою представити себе привабливим в очах інших;

самопросування, яка реалізується з метою постати компетентним, привернути увагу оточуючих до свої досягнень; *екземпліфікація* – стратегія, імплементація якої полягає у намаганні справити на адресата враження особи, достойної наслідування; *інтимидація*, яка реалізується з метою залякати адресата, здатися йому небезпечним; *благання* – стратегія, що спрямована на демонстрацію оточуючим своїх слабких боків або недоліків із метою отримання співчуття та/або допомоги [Jones & Pittman, 1982].

Отже, самопрезентація постає як усвідомлювана поведінка, що спрямована на створення певного враження про мовця, шляхи ж імплементації цієї стратегії у дискурсі потребують вивчення.

Що стосується трактування слова «*неправдивої*» самопрезентації або обдурювання, то тут слід зупинитися на семантиці самого слова. В основі цих двох слів лежить слово брехня. «Брехливість, за словами О. І. Морозової, – це форма поведінки, яка полягає у навмисному спотворенні дійсності задля досягнення бажаної мети чи прагнення уникнути небажаних наслідків [Морозова, 2005].

За результатами дослідження, тактика неправдивої самопрезентації характерна тільки для детектива-аматора через відсутність повноважень у проведенні справи.

Так, наприклад, головна героїня Агата була змушена вдатися до неправдивої самопрезентації для того, щоб привернути увагу співрозмовника та зав'язати з ним розмову:

Agatha had a sudden flash of inspiration. She edged in front of James and said mildly, 'I am afraid we have misled you, but we do not like to go around announcing who we are. We are social workers'.

'Oh' He sat down suddenly. 'Why didn't you say so? Although you still make me feel angry. I had a recommendation from you lot that she was on the straight'

Agatha affected an air of weariness, although her heart was beating hard. 'What has she done this time?' [Beaton, 2015, 11].

Агата представляється соціальним працівником і співрозмовник змінює відношення до неї. Обдурюванню передують тактика вибачення (*'I am afraid we have misled you*). Удаючи конфіденційний характер мовлення (*we don't like announcing who we are*), героїня прагне створити емоційний вплив на співбесідника. Вербалізована кінема *mildly* у авторському коментарі викриває маніпулятивність Агати, яка докладася певних зусиль, у тому числі і в плані невербаліки, щоб обдурити мовця і добитися бажаного результату.

Розглянемо ще один приклад тактики неправдивої самопрезентації:

'What are you selling?' asked Marcia in a weary, nasal voice.

*Agatha made up her mind to lie. **I am not selling anything'** she said brightly. **'Your name was given to me because I believe you and your husband lived in Spain. I am doing research for the Spanish government. They would like to know why various British families did not settle in Spain but returned'***

Agatha scooped the clipboard and papers out of her briefcase and stood waiting.

'You may as well come in' said Marcia. I usually stand talking to the walls here, and that's a fact' [Beaton, 2015, 3].

Агата вдається до тактики обдурювання / неправдивої самопрезентації, щоб створити образ представника офіційної організації та зацікавити співрозмовника. Героїня вимушена збрехати співрозмовнику, про що свідчить авторська ремарка «*made up her mind to lie*». Завдяки синтаксичній конструкції «*I am doing research for the Spanish government*» та пасивному залогу у конструкції «*Your name was given to me*» створюється враження приналежності до офіційної організації та авторитету Агати по відношенню до співрозмовника. Лексико-синтаксична конструкція «*I believe you and your husband lived in Spain*» містить особисті дані співрозмовника, які посилюють ступінь довіри до Агати.

В наступному фрагменті Агата наважується прикинутися представником фонду, який збирає гроші на потреби дітей:

'Who are you?' Lord Pendlebury was awake now and staring straight at her.

Agatha jumped and said, 'I am Agatha Raisin from Carsely. The gentleman there is Mr Lacey' She longed to call him Colonel but was sure James would object. 'I am collecting money on behalf of the Carsely Ladies' Society for Save the Children'

Like an American swearing the oath of allegiance, Lord Pendlebury put an arm across his chest, no doubt to protect his wallet.

'I have already given money to Cancer Research' he said.

'But this is Save the Children' [Beaton, 2015, 3].

Агата намагається скласти про себе враження як о людині, яка займається збором коштів для того, щоб відвести від себе будь-які підозри щодо розслідування та в процесі розмови з'ясувати для себе корисні відомості. Дієслово *collect* у теперішньому тривалому часі вказує на розвиток дії зараз, словосполучення *on behalf of* та *for Save the Children* підкреслюють добрі наміри Агати задля створення враження про себе як позитивної людини.

Розглянемо аналогічний приклад, в якому Агата представляється дослідницею сфери маркетингу для того, щоб зацікавити та зав'язати розмову з потрібною людиною:

"I don't know you," he said. "If you're selling something, I'm not interested."

Agatha pinned a bright smile on her face and went resolutely on up. "I am doing some market research about the tea-drinking habits of the English. It will only take a moment of your time."

"Questions, questions," he grumbled. "I don't want to answer damn-fool questions" [Beaton, 2015, 432].

Дієслово *do* у теперішньому тривалому часі вказує на розвиток дії зараз, що відразу змушує співрозмовника вникнути у суть справи; у фразі *It will only take a moment of your time* такі компоненти, як прислівник *only* та словосполучення *take a moment of your time* робить акцент на швидкість процесу для того, щоб зняти у співрозмовника можливу напругу від опитування та мінімізувати можливість відмови йти на контакт.

Отже, стратегія маніпулювання спрямована на спонукання співрозмовника зробити не вигідну для нього, але вигідну для спонукаючої особи дію. Відмінною рисою цього способу спонукання є його прихований характер. Маніфестується стратегія маніпулювання такими комунікативними тактиками, як провокування, попередження, погрози, шантажу, вмовляння та лестоців, обдурювання. Обидва детектива вдаються до більшості із зазначених тактик в залежності від ситуації. Найбільш поширеною тактикою маніпулятивного впливу для обох детективів є провокування. У мовленні поліцейського детектива кількість випадків становить 56.9 % від загальної кількості, для детектива-аматора – 75.5 %. Найменш поширеною тактикою є вмовляння. Відсоток використання цієї тактики для обох детективів не досягає і 3 %. Також, наприклад, до тактики обдурювання або неправдивої самопрезентації вдається тільки детектив-аматор (6.9 %) через те, що вона не є офіційним представником влади і тому вимушена в залежності від ситуації приймати певні ролі для того, щоб виглядати переконливо перед адресатом.

Отже, порівняння вербальної поведінки детектива-поліцейського та детектива-аматора демонструє схожі тенденції використання стратегій та тактик, що обумовлено їхнім схожим соціально-рольовим статусом: поліцейський констебль Хейміш Макбет не має доступу до поліцейських ресурсів і покладається тільки на власний інтелект, працьовитість та бажання будь-якою ціною розкрити злочин. Так само, як і детектив-аматор Агата Рейзин, він опитує свідків та підозрілих, не маючи на це повноважень. Цим пояснюється те, що вживання стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди є характерним лише для половини з досліджених комунікативних ситуацій (58.9 % вербалізацій у мовленні поліцейського та 56.0 % вербалізацій у мовленні детектива-аматора), а в інших ситуаціях детективи обох типів вдаються до стратегій емоційного та маніпулятивного впливу.

Кількісний аналіз прикладів комунікативної стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди дозволяє стверджувати, що

безпосереднє запитання та уточнення є основними засобами отримання інформації як для поліцейського детектива, так і для та детектива-аматора.

Найменш вживаною є тактика ухилення від відповіді. Ця тактика допомагає перемикає фокус уваги на іншу тему задля утримання розмови у необхідному напрямку і згідно з результатами аналізу до неї вдається тільки поліцейський детектив.

Комунікативна стратегія позитивного емоційного впливу виявилася особливо ефективною для бесіди, адже вона допомагає детективу налаштувати опитуваних на безпечне, довірливе спілкування.

За допомогою цих комунікативних тактик детектив намагається створити найбільш сприятливу та дружелюбну обстановку, використовуючи «інтимізуючі» вислови для досягнення баженого результату – встановлення контакту зі свідком або підозрюваним, який розповідає необхідну для слідства інформацію. Найбільш застосованою та ефективною тактикою обох детективів є прохання. Тактики солідаризації, заспокоєння та вибачення мають приблизно однакове кількісне співвідношення у застосуванні поліцейським детективом та детективом-аматором. В результаті дослідження було встановлено, що детектив-аматор взагалі не вдається до тактики обіцянки, тоді як поліцейський детектив навпаки використовує цю тактику задля досягнення встановлених комунікативних цілей.

Стратегія маніпулювання спрямована на спонукання співрозмовника зробити не вигідну для нього, але вигідну для спонукаючої особи дію. Відмінною рисою цього способу спонукання є його прихований характер. Найбільш поширеною тактикою маніпулятивного впливу для обох детективів є провокування. Найменш поширеною тактикою є вмовляння. До тактики обдурювання або неправдивої самопрезентації вдається тільки детектив-аматор через те, що вона не є офіційним представником влади і тому вимушена в залежності від ситуації приймати певні ролі для того, щоб виглядати переконливо перед адресатом.

Висновки до розділу II

Досліджуване поле сучасної лінгвістичної прагматики включає умови, за яких людина використовує мовні засоби у спілкуванні. Це передусім умови адекватного добору й використання одиниць і категорій мови з урахуванням конститутивних чинників з метою досягнення найефективнішого впливу на партнера з комунікації.

Настанови та інтенції детектива в реальній комунікації встановити вкрай важко, тому матеріалом для дослідження обрано художній детективний дискурс, в якому зображене пряме та внутрішнє мовлення персонажів, авторські ремарки дозволяють судити про прагматичні наміри комунікантів, їх комунікативні інтенції, стратегії й тактики.

Художній дискурс постає як комунікативний акт, сукупність мовленнєво-мисленнєвих дій комунікантів, пов'язаних із пізнанням, осмисленням і презентацією світу адресантом і осмислення його мовної картини світу реципієнтом. Детектив присвячений розкриттю заплутаної таємниці, як правило, пов'язаної зі злочином.

Художній детективний дискурс визначаємо як статусно-рольове спілкування, що побудовано у певній послідовності з дотриманням стереотипу і зображено автором таким чином, щоб утримувати читача у напрузі до моменту розкриття особи вбивці. Детективний дискурс характеризується процесуальністю (опитуванням свідків та підозрюваних) та логічним аналізом фактів, яке здійснює детектив та його помічник(и).

Хронотоп детективного дискурсу – це просторово-часові координати, в межах яких відбувається розслідування злочину (як правило, вбивства) з моменту скоєння злочину до моменту його розкриття, локалізовані не тільки у місці злочину, а й в місцях, де проводиться опитування свідків та підозрілих та, нарешті, виголошується підозра.

Моделювання персонажів детективного дискурсу включає п'ять типів комунікативних особистостей: Детектив, Вбивця, Помічник Детектива, Свідок, Жертва. У художньому детективному дискурсі комунікативна роль

лідера в діалогах-допитах є незмінною в будь-яких інтерактивних ланцюжках і належить детективові, що розслідує кримінальну загадку.

Композиційна структура детектива породжує наступну персонажну парадигму: з одного боку – негативний персонаж (злочинець і його спільники), з іншого боку – позитивний герой (слідчий, його помічники й замовники розслідування). Обидві сторони, що зв'язані між собою подіями, фактами і явищами, так чи інакше приводять до розкриття злочину. У процесі розслідування кожен учасник виконує певну роль: детектив ставить питання, інші відповідають. З'ясування особи вбивці в комунікативній ситуації детективного дискурсу відбувається шляхом допиту або неформальної розмови. Це допомагає детективу точніше відтворити невидиму поки що картину світу.

Детективний дискурс фокусується на пошуку істини і детектив постає як «людина, яка розкриває істину». Фігура вбивці – це «людина нещира», його головне завдання – приховати істину, отже показання вбивці неправдиві. Крім того, свідки часто кажуть неправду, оскільки приховують факти, що можуть нашкодити їхній репутації або навести на них підозру. Отже завданням детектива є встановити, які свідчення є правдивими, а які – ні.

В запропонованому дослідженні виокремлено та проаналізовано комунікативні стратегії та тактики, якими послуговуються поліцейський детектив та детектив-аматор під час розслідування вбивства.

Спостереження над комунікативними стратегіями і тактиками, якими послуговується поліцейський детектив та детектив-аматор, уможливили складання авторської *класифікації комунікативних стратегій і тактик*, які використовують детективи для встановлення особистості вбивці:

1. *стратегія* прямого опитування та контролю над ходом бесіди, яка реалізується комунікативними *тактиками* безпосереднього запитання, уточнення, вимогою говорити по суті (повернення до теми бесіди) та перебивання, ухилення від відповіді.

2. *стратегія* емоційного впливу, яка реалізується комунікативними тактиками: прохання, солідаризації / співчуття, заспокоєння / пом'ягшення, вибачення, докору, обіцянки.

3. *стратегія* маніпулювання, яка маніфестується *тактиками* провокування, попередження, погрози, шантажу, вмовляння та лестощів, обдурювання.

Серед основних мовних засобів реалізації *тактики безпосереднього запитання* виділяють «відкриті» (*open*) запитання, до яких належать спеціальні запитання (Wh-questions) і «закриті» (*closed*), що пов'язані з підтвердженням/запереченням. Спеціальні питальні речення у діалозі слугують основним засобом вербалізації мовленнєвої реакції співрозмовника.

Запитання *тактики уточнення* можуть бути частковими або повними. Часткове (еліптичне) перепитування може здійснюватися щодо підмету, присудку або його частини, конструкції «присудок + доповнення». Повне перепитування повністю повторює семантичну структуру попереднього висловлювання. Найбільш типовим структурним різновидом повного перепитування є конструкція з неінвертованим порядком слів для вираження різних емоційних реакцій.

Тактика вимоги говорити по суті та перебування здебільшого реалізована імперативним реченням типу *Stick to the point* або питальним реченням, яке є непрямим проханням типу *Can you stick to the point?*, а також за допомогою прислівника часу *now*.

Тактику ухилення від відповіді застосовують задля управління реакцією співбесідника. Зазвичай основу зазначеної тактики складає «туманна відповідь». Також можуть використовуватися асертиви типу *nothing to worry about*, як засіб мітігації серйозності теми розмови та промісиву *I'll maybe let you know later*, який також має невизначений в плані часу характер.

Основним засобом реалізації *тактики прохання* зазвичай виступають модальні дієслова *can / could* або *will / would*, а також модальне дієслово *may* для висловлення ввічливого прохання. Окрім модальних дієслів можуть

застосовуватися квеситиви: *do you mind if... / I wonder if you* як непряме вираження прохання. Також прохання визначається авторськими коментарями, семантичне значення яких дозволяє визначити комунікативний тип речення як прохання.

Емоційний вплив на адресата також реалізує тактика **співчуття або солідаризації**. Вербалізація співчуття в комунікативному процесі забезпечується семантичною здатністю лексичних і синтаксичних мовних одиниць. На лексичному рівні можуть застосовуватися авторські ремарки, прислівники типу *sympathetically*. На синтаксичному рівні широко використовуються клішовані вирази (фрази) або речення, за допомогою яких мовець намагається заспокоїти співрозмовника. Для інтенсифікації емоції співчуття в реченнях додається звертання, яке може бути представлено ім'ям адресата (повним або скороченим).

Комунікативний намір **докору** може реалізуватися експліцитно або імпліцитно. До експліцитних реалізацій комунікативного наміру докору відносяться речення із складеним дієслівним присудком, що включає модальні дієслова *might / should / could* та перфектний (рідше неперфектний) інфінітив. Усі інші реалізації комунікативного наміру докору розглядаються як імпліцитні, оскільки вони вимагають більших зусиль для виведення інференцій стосовно смислу висловлення.

Реалізація **тактики обіцянки** може досягатись за допомогою умовних конструкцій типу: *I will promise...unless*. Граматична форма майбутнього часу *will* вказує на виконання обіцяної дії у майбутньому, а сполучник *unless* утворює умову/и. Також детектив може вдатися до звертання для того, щоб увиразнити контакт та довіру.

Тактика вибачення – це вербальний внесок у встановлення контакту та збереженню добрих, кооперативних відносин. В основі цієї тактики лежить комунікативна інтенція вибачення, яка може бути реалізована такими дієловами як *apologize, excuse, pardon* або стійким виразом типу *be sorry*.

Тактика пом'якшення та заспокоєння спрямована на зменшення

іллокутивної сили негативного впливу на комуніканта у разі виникнення конфліктних ситуацій. Заспокоєння, зокрема зменшення категоричності висловлювання, досягається за рахунок фраз-кліше для вираження точки зору (*opinion phrases*). Додаткового пом'якшення надають слова зі значенням вірогідності: *maybe, perhaps, by chance, happen/seem/prove/turn out/appear/likely*, щоб надати, наприклад, вибаченню чи поясненню відтінок передбачуваної ймовірності. На пом'якшення може безпосередньо вказувати прислівники типу *soothingly, just, only*, які спостерігаються як в самій репліці детектива, так і в авторському коментарі.

Тактика провокації реалізується завдяки «шокуючим» прямим запитанням закритого типу, які застають опитуваного зненацька. Семантичне значення таких дієслів, як *threaten* та *blackmail* увиразнюють ефект провокації. Співрозмовник потрапляє у «комунікативну пастку» без подальшої можливості уникнути відповіді на поставлені запитання. Провокація може бути представлена у алегоричній формі або у вигляді риторичного запитання для того, щоб дозволити адресату вільно висловити свою суб'єктивну думку.

Тактика попередження передбачає посилення на майбутнє, а рішення про обов'язковість виконання чи невиконання дії приймає сам адресат після оцінки свого становища. Індикаторами іллокуції *попередження* можуть слугувати такі перформативні комісивні дієслова, як: *notify, warn*, або фрази типу *you would better*. За нашими спостереженнями детективи можуть вдаватися як до «пом'якшувальних» засобів попередження співрозмовника, так і навпаки – досить різких, близьких до погрози.

Тактика погрози або менасиву характеризується цілеспрямованістю і імпліцитно або експліцитно виконує маніпулятивну функцію, що знаходить свій вияв через вербальні (прямі й опосередковані) та невербальні (передані автором) засоби. Тактика погрози реалізується за допомогою перформативних дієслів, які безпосередньо вказують на дію, якщо умова не

буде виконана. В нашому випадку прикладами перформативів можуть бути такі дієслова, як *arrest / be back / work on you*.

Змістовна сторона *шантажу* включає різноманітні способи вираження загрози, яка реалізується найчастіше за допомогою конструкції із сполучником «if – якщо», «either ...or», конструкції із сполучником «yet». У структурно-семантичній моделі «Either you do A... or ...I'll do B», А – це вимога адресата здійснити певну дію (директивна складова), В – зобов'язання мовця виконати певну дію у майбутньому в разі невиконання вимоги (комісивна складова).

Тактика *лестоців*, як псевдоцирий позитивно-оцінний маніпулювальний мовленнєвий акт, характеризується наявністю в мотивації мовця розрахунку й корисливості. Основу тактики *лестоців* можуть складати слова з позитивно-оцінною семантикою та інтенсифікатори типу *such*. Такі спроби «підлеститися» заспокоюють співрозмовника і сприяють наданню необхідної інформації.

Результати та положення розділу висвітлено в наступних публікаціях автора: [70], [71], [72], [73], [74], [75], [76], [78], [79], [80], [82].

РОЗДІЛ 3

РОЛЬ ПРОСОДІЇ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ МОВЛЕННЯ ДЕТЕКТИВА-ПЕРСОНАЖА ХУДОЖНЬОГО КІНОДИСКУРСУ

3.1. Методика проведення та результати аудиторського аналізу

У цьому розділі досліджувалась роль просодичних засобів, що маркують мовленнєві реалізації трьох стратегій, а саме: стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди, стратегії емоційного впливу та стратегії маніпулювання. У кожній із стратегій було проаналізовано вищезазначені інтонаційні параметри на прикладах окремих комунікативних тактик.

Для вирішення цього завдання була застосована комплексна методика, в основі якої лежить ряд методів, традиційно вживаних у фонологічних дослідженнях:

- метод теоретичного аналізу, що полягає у лінгвістичній інтерпретації даних, отриманих у результаті використання інструментальних методів;
- кількісний метод для математичної інтерпретації даних, отриманих унаслідок акустичного аналізу афективних висловлювань;
- метод наукового спостереження, пов'язаний з перцептивним аналізом, який використовується для визначення особливостей сприйняття об'єктів дослідження;
- інструментально-фонетичний метод прислужився в дослідженні параметрів частоти, інтенсивності та тривалості афективних висловлювань;
- метод фонологічного аналізу, який складається з перцептивного і акустичного (інструментального) видів аналізу [Григорян, Дьоміна, 2021; Костроміна, 2019; 2023; Кравченко, Богуславський, 2023].

Такий підхід представляється виправданим для розуміння методу фонетичного дослідження як комплексного.

Сьогодні експериментальна фонетика розвивається як наука, що запозичує методологію та прийоми дослідження із суміжних наук –

акустичної фізики, когнітивної психології, інформатики, штучного інтелекту тощо. У дослідженні звучання поєднуються два основних методологічних підходи – аудиторський або перцептивний підхід та інструментальний, за допомогою різноманітних комп'ютерних програм (Wave Surfer, Sound Analyzer, Speech Analyzer, Praat, Sound Editor, Wave Assistant). Подібні комп'ютерні програми значно розширюють технічний потенціал можливостей дослідження акустичної фонетики, що, у свою чергу, робить аналіз просодії системним, більш точним та багатокomпонентним.

Важливим етапом у підготовці фонетичного дослідження став відбір звукового матеріалу. Об'єктом дослідження є комунікативні стратегії та тактики, відібрані методом суцільної вибірки із сучасних англomовних художніх фільмів, екранізацій романов М.С. Бітон, а саме: “A Perfectly Simple Explanation”, “A Pillar of the Community”, “Deferred Sentence”, “West Coast Story”, “Wee Jock's Lament”, “The Good Grief”, “The Lochdubh Assassin”, “The Great Lochdubh Salt Robbery”, “Isobel Pulls it Off”, “The Lochdubh Deluxev”, “Trouble with Rory”, “The Big Freeze”, “In search of a Rose”, “Radio Lochdubh”, “More than a Game”, “The Honourable Policeman”, “A Bit of an Epic” з головним героєм поліцейським детективом Хеймішем та “Walkers of Dembley”, “Hell's Bells”, “The Day the Floods Came”, “The Deadly Dance”, “The Love from Hell”, “The Witch of Wyckhadden”, “Love Lies and Liquer”, “A Spoonful of Poison”, “The Pig that Turned”, “As the Pig Turns”, “A Potted Gardener” з головною героїнею детективом-аматором Агатою.

Основною одиницею дослідження стали фрази, в яких персонажі кінодискурсу використовували комунікативні стратегії, які було застосовано поліцейським детективом та детективом-аматором. Ці фрази були розбиті на синтагми, згодом піддані аудиторському та інструментальному аналізу, застосування яких дозволило визначити, як реалізуються в кожній із фраз інтонаційні показники: висота тону, мелодія, темп, гучність.

Аудиторський аналіз проводився групою аудиторів, яка складалася з професіоналів, викладачів англійської мови з досвідом експериментально-

фонетичного аудіювання. Семи українським аудиторам, викладачам фонетики англійської мови, було запропоновано, по-перше, диференціювати комунікативні тактики та стратегії в мовленні головних персонажів художніх стрічок. З цією метою аудитори переглянули уривки з кінофільмів.

На другому етапі аудиторського аналізу визначалися просодичні характеристики мовленнєвих реалізацій трьох груп комунікативних тактик.

Варіювання та комбінування сегментів інтонаційного контуру, їх наявність або відсутність і та функціональна роль, яку вони відіграють у формуванні мелодичного малюнка інтонаційної моделі в цілому, уможлиблюють вираження широкого спектру смислів. Багато вітчизняних та зарубіжних лінгвістів вивчали компоненти інтоногрупи і їхні функції. [Андрієвська 2001, 24–58; Roach 1990, 353], але одностайності в поглядах не було знайдено. Більшість науковців дотримуються розподілу її на три ділянки: передшкала, шкала та термінальна частина. Для виконання завдань дослідження, що проводиться, будемо дотримуватися розподілу інтонаційної групи (синтагми) на три найбільш значущі сегменти: передшкала, шкала, термінальний тон (який включає ядровий тон і затакт). Взаємодія саме цих сегментів визначає загальний мелодичний контур будь-якого висловлення.

До завдань аудиторів-філологів входило:

1. Виявити мелодійні характеристики в експериментальному корпусі, враховуючи тип ядрового тону і його характер (напрямок руху, крутість, тональний рівень початку і кінця), характер перед'ядрової частини, тональний рівень синтагми, тональний діапазон синтагми.

2. Визначити гучність мовлення.

3. Визначити швидкість вимовляння мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик у порівнянні із загальним темпом мовлення.

Аудиторам пропонувалося оцінити вищезазначені параметри, прослухавши мовленнєві реалізації комунікативних тактик тричі.

Під час проведення аудиторського аналізу було використано такі перцептивні дискретні градації за кожною ознакою:

- 1) тип термінального тону: спадний, висхідний, спадно-висхідний, висхідно-спадний, рівний;
- 2) тип шкали: спадна, змінна, скандентна, ступінчаста, висхідна, рівна;
- 3) тональний рівень: середній, низький, високий;
- 4) гучність вимовляння: голосно, нормально, тихо;
- 5) швидкість вимовляння: повільна, середня, швидка.

Виклад усіх результатів аудиторського аналізу супроводжувався відповідними інтонограмами. Відібрані на кожному з етапів аудиторського аналізу найтипівіші просодичні характеристики мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик піддавались подальшому інструментальному аналізу. Результати перцептивного аналізу підтверджувались, уточнювались і доповнювались під час проведення комп'ютерного аналізу.

На першому етапі аудиторами було диференційовано три групи комунікативних тактик, а саме: безпосереднє запитання, уточнення, вимога говорити по суті / перебивання, ухилення від відповіді (стратегія прямого опитування); обіцянка, прохання, заспокоєння / пом'якшення, вибачення, співчуття / солідаризація, докор (стратегія емоційного впливу); провокування, попередження, погроза, шантаж, вмовляння та лестоці, обдурювання / неправдива саморепрезентація (стратегія маніпулювання).

Другий етап аудиторського аналізу полягав у визначенні номенклатури та частотності використання інтонаційних шкал та термінальних тонів.

На третьому етапі перцептивного аналізу аудитори визначали швидкість та гучність вимовляння мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що основними інтонаційними шкалами, зафіксованими в мовленні детективів є такі: спадна, висхідна, рівна, змінна, скандентна. У таблиці 3.1 представлено відсоткове співвідношення основних типів шкал, що використовуються детективами для реалізації комунікативної стратегії прямого опитування.

Таблиця 3.1

Результати ідентифікації аудиторами шкал у мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування

Тип тактики	Тип шкали (%)				
	Спадна	Висхідна	Рівна	Змінна	Скандентна
Безпосереднє запитання	47	28	6	11	8
Уточнення	20	46	4	14	16
Вимога говорити по суті / перебивання	29	32	18	12	9
Ухилення від відповіді	24	30	8	21	17
Середнє значення	30	34	9	14,5	12,5

Згідно з результатами аудиторського аналізу, передтермінальна частина синтагми є варіативною. Майже в однаковій пропорції вживаються спадна (30 % реалізацій) та висхідна (34 % реалізацій) типи шкал. Найбільш частотною шкалою є висхідна шкала, вона складає у середньому 34 %. Щонайбільше характерною вона є для комунікативних тактик уточнення (46 %) та вимоги говорити по суті (32 %). Наступною за частотністю вживання в мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування є спадна шкала, яка в середньому вживається у 30 % висловлювань. Найчастіше спадна шкала оформлює комунікативні тактики безпосереднього запитання (47 %) та вимоги говорити по суті (29 %). З огляду на результати аудиторського аналізу, змінній шкалі властиві комунікативні тактики уточнення (14 %) та ухилення від відповіді (21 %) – у середньому, вона характеризує 14,5 % досліджених фраз. Скандентна шкала використовується в середньому у 12,5 % фраз та здебільшого оформлює тактики уточнення (16 %) та ухилення від відповіді (17 %). Найменш уживаною в мовленнєвих

реалізаціях комунікативних тактик стратегії прямого опитування є рівна шкала (середній відсоток вживання становить 9 %).

У таблиці 3.2 представлено результати кількісного співвідношення типів шкал у мовленнєвих реалізаціях комунікативної стратегії емоційного впливу.

Таблиця 3.2

Результати ідентифікації аудиторями шкал у мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу

Тип тактики	Тип шкали (%)				
	Спадна	Висхідна	Рівна	Змінна	Скандентна
Обіцянка	32	28	14	21	5
Прохання	31	39	5	17	8
Заспокоєння / пом'якшення	24	25	10	29	12
Вибачення	18	47	8	17	10
Співчуття / солідаризація	51	18	17	10	4
Докір	48	26	15	11	0
Середнє значення	34	30,5	11,5	17,5	6,5

Згідно з висновками аудиторів, найбільш частотною шкалою в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу є спадна (34 %). Найчастіше ця шкала оформляє мовленнєві реалізації комунікативної тактики співчуття / солідаризація (51 %), тоді як для фраз вибачення вона є найменш характерною (18 %). Висхідна шкала маркує 30,5 % усіх фраз, є найбільш рекурентною у фразах вибачення (47 %) та найменш рекурентною у фразах співчуття / солідаризація (18 %). Третьою за частотністю у мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу є змінна шкала, яка є

найбільш частотною у фразах заспокоєння/пом'якшення (29 %). Найменш вживаною шкалою у вибірці є скандентна (6,5 %).

Наведемо контексти вживання різних видів шкал у мовленні детектива-аматора Агати. Наведений нижче кіноепізод з фільму “Hell’s bells” знайомить нас з наступною ситуацією: Агата відвідує близьку подругу вбитої жінки, яка живе в трейлері та ховається від усіх, включаючи поліцію. Агата висловлює бажання поспілкуватись з нею, але вона погано йде на контакт, тому Агата використовує комунікативну тактику співчуття, щоб налагодити контакт з подругою.

“- *Hi!*

- *Oh, hello! Snip’s friend.*

- *Yeah, uh... Can we come in?*

- *No.*

- *You know, the police want to talk to you.*

- *Yeah, well. I never answer the door to them, so...*

- *You must be totally upset over Amanda’s death.*

- *Of course. I mean, she was my best friend” [Hell’s bells].*

У наведеному фрагменті фраза співчуття є односинтагменною та оформлена змінною шкалою у поєднанні зі спадним термінальним тоном, який локалізується на прикметнику *upset*. Змінна шкала у просодичному оформленні цієї мовленнєвої реалізації підкреслює стурбованість Агати стосовно емоційного стану її подруги. Мовлення детектива-аматора звучить невимушено та емоційно.

У таблиці 3.3 представлено результати ідентифікації аудиторомі різних типів шкал, що оформлюють фрази комунікативної стратегії маніпулювання.

Згідно із спостереженнями аудиторів, у просодичному оформленні фраз маніпулювання домінують спадні (36 %), висхідні (24 %) та змінні шкали (20 %). Рівні та скандентні шкали представлено в однаковій кількості (10 %). Зазначимо, що спадні шкали частіше маркують комунікативні

тактики шантажу і обдурювання / неправдивої саморепрезентації, висхідні – попередження і вмовляння та лестощів, а змінні – шантажу і вмовляння та лестощів.

Таблиця 3.3

**Результати ідентифікації аудиторами шкал в мовленнєвих
реалізаціях стратегії маніпулювання**

Тип тактики	Тип шкали (%)				
	Спадна	Висхідна	Рівна	Змінна	Скандентна
Провокування	44	22	8	16	10
Попередження	31	30	11	10	18
Погроза	29	14	26	20	11
Шантаж	48	9	13	26	4
Вмовляння та лестощі	18	42	2	25	13
Обдурювання / неправдива саморепрезен- тація	45	27	0	23	5
Середнє значення	36	24	10	20	10

У межах другого етапу аудиторського аналізу встановлено частотність використання термінальних тонів.

Результати ідентифікації аудиторами типів термінальних ядрових тонів, що оформлюють фрази комунікативної стратегії прямого опитування представлено у таблиці 3.4.

Рекурентність висхідного термінального тону є найвищою та становить 32 %. Вживання цього тону на ядровому складі вказує на деяку незавершеність, пропонуючи слухачеві вибір, привертаючи його увагу, інтригуючи. Найбільшою мірою цей тон є характерним для фраз безпосереднього запитання (44 %) та уточнення (35 %). Другий за

частотністю вживання термінальний тон, який характеризує близько 30 % мовленнєвих реалізацій, є спадний. Цю закономірність можна пояснити тим, що спадний термінальний тон має властивість передавати відчуття впевненості, ретельності, категоричності, а також підкреслювати важливість висловлювання, надаючи йому більше виразності. Найбільш часто цей термінальний тон маркує фрази вимоги говорити по суті / перебивання (46 %) та безпосереднього запитання (36 %).

Таблиця 3.4

**Результати ідентифікації аудиторами термінальних ядрових тонів
в мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування**

Тип тактики	Термінальний ядровий тон (%)				
	Спадний	Висхідний	Спадно-висхідний	Висхідно-спадний	Рівний
Безпосереднє запитання	36	44	10	5	5
Уточнення	20	35	18	13	14
Вимога говорити по суті / перебивання	46	19	15	20	0
Ухилення від відповіді	18	30	23	18	11
Середнє значення	30	32	16,5	14	7,5

Фрази, які вимовлені із спадно-висхідним термінальним тоном, можуть передавати значення емпатії, натхнення, схвильованості, а також докору, презирливості, іронії і кепкування [Нушикян 1986, 66], що робить їх емоційно насиченими [Brovchenko 2006, 189]. У нашому дослідженні цей тип термінального тону вживається у 16.5 % випадків мовленнєвих реалізацій стратегії прямого опитування та здебільшого маркує фрази ухилення від відповіді (23 %). Рівний та висхідно-спадний термінальні тони є менш рекурентними. Найчастіше висхідно-спадний термінальний тон маркує

комунікативні тактики вимоги говорити по суті / перебування (20 %), а рівний – уточнення (14 %).

Прикладом просодичного оформлення мовленнєвих реалізацій тактики безпосереднього запитання та уточнення може слугувати епізод з фільму “A Perfectly Simple Explanation”, головним персонажем якого є поліцейський детектив Хейміш:

“- How long was he there?

- *Just a couple of minutes.*

- Talking to Malachi?

- *Mm-hmm.*

- Yeah, but, but, why? It disna make sense, huh?

- *Maybe Esme's wrong and Bethsheba's not having an affair at all*” [A Perfectly Simple Explanation].

Фраза уточнення (*Talking to Malachi?*) оформлюється висхідним термінальним тоном, перші дві фрази безпосереднього запитання (*How long was he there? Yeah, but, but, why?*) завершуються також висхідним термінальним тоном, а остання (*It disna make sense, huh?*) – спадним. Усі фрази є односинтагменними.

Частотність використання термінальних ядрових тонів, що оформлюють фрази комунікативної стратегії емоційного впливу, представлено у таблиці 3.5.

Результати аудиторського аналізу свідчать про те, що в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу переважає спадний термінальний ядровий тон, відсоток вживання якого складає 36 %. Цікавим спостереженням є те, що саме в цій групі комунікативних тактик частотними є також висхідно-спадні термінальні ядрові тони (19 %). Найчастіше ці термінальні тони маркують фрази заспокоєння / пом'якшення та докору (28 %), надають висловлюванням додаткового емоційного забарвлення, оформлюючи як фінальні, так і не фінальні синтагми. Висхідний тон є

найбільш рекурентним у фразах прохання (46 %) та найменш частотним у фразах співчуття / солідаризації (12 %).

Таблиця 3.5

**Результати ідентифікації аудиторами термінальних ядрових тонів
в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу**

Тип тактики	Термінальний ядровий тон (%)				
	Спадний	Висхідний	Спадно- висхідний	Висхідно- спадний	Рівний
Обіцянка	40	13	20	14	13
Прохання	24	46	20	10	0
Заспокоєння / пом'якшення	35	15	15	28	7
Вибачення	34	24	20	22	0
Співчуття / солідаризація	47	12	10	12	19
Докір	36	16	20	28	0
Середнє значення	36	21	17,5	19	6,5

Рівний термінальний тон, як і в мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування, є найменш частотним та складає лише 6.5 % від загальної кількості усіх термінальних тонів. Найчастіше він маркує фрази співчуття солідаризації (19 %), тобто виконує функцію заспокоєння співрозмовника.

Результати ідентифікації аудиторами термінальних тонів в мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання представлено у таблиці 3.6.

У частотному розподілі термінальних тонів мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії маніпулювання спостерігаємо схожі тенденції, як і у фразах стратегії емоційного впливу. Трохи більш частотними

є спадні та висхідні термінальні тони, а менш частотними рівні та спадно-висхідні тони. Фрази попередження переважно маркують спадні термінальні тони (67 %), а фрази провокування – висхідні тони (46 %). Спадно-висхідні тони є найбільш частотними у фразах вмовляння та лестощів (22 %), а висхідно-спадні – у фразах погрози (24 %).

Таблиця 3.6

**Результати ідентифікації аудиторами термінальних ядрових тонів
у мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання**

Тип тактики	Термінальний ядровий тон (%)				
	Спадний	Висхідний	Спадно-висхідний	Висхідно-спадний	Рівний
Провокування	23	46	18	13	0
Попередження	67	11	5	17	0
Погроза	39	14	12	24	11
Шантаж	35	29	18	18	0
Вмовляння та лестощі	31	15	22	19	13
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	33	23	21	23	0
Середнє значення	38	23	16	19	4

Розглянемо використання термінальних тонів у мовленнєвій реалізації комунікативної тактики лестощів на прикладі уривку з художньої стрічки “The Day the floods came”. У поданому фрагменті детектив-аматор Агата розмовляє з дівчиною, яка і виявиться зрештою вбивцею. Вбивство відбулося на ґрунті ревнощів у день весілля. Агату запросили на поминальний обід, і Агата помічає на Джоанні прикрасу, деталь одягу, яка була на вбитій у день

весілля. Агата починає опитування здалеку про сукню та про колишнього хлопця:

“- *Joanna.*

- *Oh, not now, please.*

- *I just gonna say it's a beautiful dress.*

- *Yeah, it is. Local designer from Cheltenham. My favourite.*

- *So, it's very similar to Kylie's wedding dress. The fabric. The detail, even.*

Is that the something she borrowed from you?

- *Sure, um...Freda didn't have enough money for a nice dress and I wanted Kylie to look beautiful on her big day, so...*

- *Aww. Why did you have a wedding dress? Have you been married before?*” [The Day the Floods Came].

Підкреслена у фрагменті мовленнєва реалізація комунікативної тактики лестоців складається з двох синтагм. Перша не фінальна синтагма оформлена рівним термінальним тоном (*I just gonna say*), а друга – спадно-висхідним, який локалізується на лексемі *dress*. Використовуючи комунікативну тактику лестоців, Агата намагається налагодити контакт з убивцею та вивести її на чисту воду.

Результати аудиторського аналізу тональних характеристик у мовленнєвих реалізаціях комунікативних стратегій прямого опитування, емоційного впливу і маніпулювання представлено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Результати ідентифікації аудиторами тональних характеристик

Тип тактики	Рівень вимовляння фрази (%)			Тональний діапазон фрази (%)		
	Високий	Середній	Низький	Широкий	Середній	Вузкий
Стратегія прямого опитування						
Безпосереднє запитання	10	85	5	30	65	5
Уточнення	15	75	10	45	55	0

Вимога говорити по суті / перебивання	20	80	0	75	25	0
Ухилення від відповіді	15	70	15	46	44	10
Стратегія емоційного впливу						
Обіцянка	5	70	25	68	22	10
Прохання	22	48	30	77	15	8
Заспокоєння / пом'якшення	0	60	40	40	35	25
Вибачення	10	80	10	62	20	18
Співчуття / солідаризація	12	60	28	0	56	44
Докір	20	67	13	56	36	8
Стратегія маніпулювання						
Провокування	34	66	0	56	44	0
Попередження	27	73	0	61	32	7
Погроза	38	62	0	72	28	0
Шантаж	47	53	0	70	30	0
Вмовляння та лестощі	5	73	22	31	47	22
Обдурювання / неправдива самореєзентація	8	66	26	43	38	19
Середнє значення	18	68	14	52	37	11

Згідно з даними таблиці 3.7, загалом, тональний рівень є середнім. Тональний рівень, за нашими спостереженнями, залежить не тільки від типу комунікативної тактики, але й від гендерної належності детектива. У мовленні детектива-аматора Агати тональний рівень є вищим, ніж в мовленні поліцейського-детектива, що пояснюється фізіологічними характеристиками.

Високий тональний рівень особливо характерний для фраз шантажу (47 %) та погрози (38 %) (стратегія маніпулювання). Це можна пояснити властивістю високого тонального рівня тримати співрозмовника в (напрузі, вимагаючи від нього швидкої реакції та відповіді. Низький тональний рівень, навпаки, є більш характерним для мовленнєвих реалізацій комунікативних

тактик емоційного впливу. Найчастіше він є характерним для фраз заспокоєння / пом'якшення (40 %).

Щодо тонального діапазону, то більше половини мовленнєвих реалізацій усіх трьох стратегій оформлюються широким тональним діапазоном, який загалом складає 52 %. Переважно широкий тональний діапазон зафіксовано у фразах прохання (77 %), а також у фразах погрози (72 %). Він найменш притаманний фразам безпосереднього запитання (30 %). Середній тональний діапазон можна вважати просодичним маркером фраз безпосереднього запитання (65 %) і фраз співчуття / солідаризації (56 %). Вузкий тональний діапазон є найменш частотним та ідентифікований аудиторами лише в 11 % випадків. Цей діапазон зовсім не ідентифіковано у фразах уточнення, вимоги говорити по суті / перебивання, провокування, погрози, шантажу,

Подальшим завданням аудиторського аналізу було визначення гучності мовлення, що сприймається за слуховим відчуттям. У цьому дослідженні для опису гучності мовлення використано таку перцептивну градацію: 1) голосно; 2) нормально; 3) тихо.

Дані, які представлені в таблиці 3.8, свідчать, що розподіл гучності є нерівномірним та має деякі розбіжності.

Таблиця 3.8

Частота актуалізації гучності в мовленнєвих комунікативних тактиках

Тип тактики	Міра гучності (%)		
	Голосно	Нормально	Тихо
Стратегія прямого опитування			
Безпосереднє запитання	0	85	15
Уточнення	0	100	0
Вимога говорити по суті / перебивання	5	84	11
Ухилення від відповіді	0	100	0
Стратегія емоційного впливу			

Обіцянка	0	100	0
Прохання	0	80	20
Заспокоєння / пом'якшення	0	78	22
Вибачення	0	100	0
Співчуття / солідаризація	0	64	36
Докір	34	66	0
Стратегія маніпулювання			
Провокування	42	58	0
Попередження	28	64	8
Погроза	44	56	0
Шантаж	40	60	0
Вмовляння та лестоці	19	60	21
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	12	77	11
Середнє значення	14	77	9

Результати оцінки аудитором гучності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик свідчать про те, що в 77 % випадків вони характеризуються нормальною гучністю.

Пониження гучності спостерігається у більше 9 % досліджуваних фраз. Тиха гучність вимовляння найбільш характерна для фраз співчуття / солідаризації, заспокоєння / пом'якшення і вмовляння та лестоців (36 %, 22 % і 21 % відповідно). За допомогою пониження гучності детективи намагаються створити комфортну атмосферу для ведення подальшого допиту підозрюваних.

Підвищення гучності характерне лише для 14 % усіх фраз і спостерігається переважно в мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик стратегії маніпулювання. Підвищений рівень гучності є характерним для 44 % фраз погрози, 42 % фраз провокування та 40 % фраз шантажу.

Далі аудитор звернувся до параметра темпу мовлення. Частота

актуалізації темпу мовлення в мовленнєвих комунікативних тактиках стратегій прямого опитування, емоційного впливу і маніпулювання представлено у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

**Частота актуалізації темпу мовлення в мовленнєвих
комунікативних тактиках**

Тип тактики	Швидкість вимовляння (%)		
	Повільна	Середня	Швидка
Стратегія прямого опитування			
Безпосереднє запитання	24	61	15
Уточнення	27	63	10
Вимога говорити по суті / перебивання	3	67	30
Ухилення від відповіді	9	71	20
Стратегія емоційного впливу			
Обіцянка	22	62	16
Прохання	27	54	19
Заспокоєння / пом'якшення	24	76	0
Вибачення	20	80	0
Співчуття / солідаризація	20	52	28
Докір	6	68	26
Стратегія маніпулювання			
Провокування	0	66	34
Попередження	2	72	26
Погроза	0	62	38
Шантаж	0	65	35
Вмовляння та лестощі	24	47	29
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	16	74	10

Середнє значення	14	65	21
------------------	----	----	----

На думку аудиторів, більше половини мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик (65 %) вимовляються із середньою швидкістю мовлення. Досить поширеним є також прискорений темп (21 %), рідше зафіксовано вживання повільного темпу (14 %).

Будь-яке відхилення від нормального темпу є ознакою того, що мовець відчуває певні емоції, які можуть або прискорювати, або уповільнювати темп його мовлення [Нушикян, 1986, 41]. Зменшення темпу мовлення у мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик може свідчити про намагання зосередити увагу допитуваних на важливих деталях повідомлення, які вони намагаються донести, а збільшення темпу мовлення, навпаки, служить сигналом збільшення емоційної напруги, обумовленої наданням підозрюваними неправдивих фактів, ухилення від відповіді або ж намаганням дізнатися хоч якусь корисну для слідства інформацію. Повільний темп мовлення більш властивий фразам уточнення (27 %), прохання (27 %) і вмовляння та лестощів (24 %), а швидкий темп – мовленнєвим реалізаціям комунікативних тактик стратегії маніпулювання, а саме: провокування (34 %), погрози (38 %) та шантажу (35 %).

Отже, дослідження виявило кореляцію типу шкали та типу термінального тону, який завершує синтагму, з емоційним станом мовця. Підвищення ступеня емоційності досліджуваного висловлення відзначається зменшенням гучності загального звучання, раптовим зниженням або підвищенням гучності на головному наголошеному складі й локалізацією тонального максимуму на ньому, використанням емоційно-забарвлених типів шкал та складних термінальних тонів. Для кожної досліджуваної комунікативної тактики як у мовленні поліцейського детектива, так і детектива-аматора характерним є певний репертуар просодичних засобів, які роблять комунікацію ефективною та впливають певним чином на підозрюваних.

3.2. Методика проведення та результати інструментального аналізу

Основною метою інструментального дослідження є виявлення та вивчення просодичних характеристик мовленнєвих реалізацій стратегії прямого опитування, стратегії емоційного впливу, стратегії маніпулювання та комунікативних тактик, які розкривають кожен з комунікативних стратегій, що розглядаються в роботі.

Більшість сучасних методів аналізу мовленнєвого матеріалу відзначається можливістю проведення інструментальних комп'ютерних досліджень, що є їхньою відмінною рисою. Ця можливість надає лінгвістам змогу отримувати чисельні об'єктивні дані та, що найважливіше, вивчати усне мовлення в динаміці.

Відеоматеріал, який був відібраний, пройшов процес сегментації на аудіовідрізки необхідної тривалості за допомогою цифрового аудіоредактора Sound Forge, який підтримує різні аудіоформати. Потім цифровий аудіоматеріал був конвертований у формат WAV і підданий аналізу за допомогою програмного пакету обробки мовленнєвого сигналу PRAAT версії 6.3.18. Цей програмний пакет був розроблений дослідниками П. Боезмом і Д. Віником з Амстердамського університету і представлений на їхньому офіційному вебсайті. PRAAT дозволяє отримувати зображення осцилограми, автоматично виділяти параметри частоти основного тону і інтенсивності в часовій розгортці. Експериментатор може одночасно переглядати зареєстрований мовленнєвий відрізок і прослуховувати його текст.

Використання програмного забезпечення PRAAT версії 6.3.18 уможливило отримання графічних зображень висловлювань різної тривалості та отримати інформацію про характер мовленнєвого сигналу. Також була застосована синхронна текстова анотація отриманих осцилограм, тональних і амплітудних контурів.

У ході фонологічного аналізу досліджувалися такі параметри:

- рух основного тону в перед'ядровій частині синтагм;
- рух основного тону в ядрі синтагм;
- максимальний і мінімальний тональний рівень синтагм;
- тональний діапазон синтагм;
- максимальна гучність (інтенсивність) синтагм;
- тривалість вимовляння наголошених складів синтагм.

Інтонографічний аналіз, проведений за допомогою комп'ютерної програми дослідження усного мовлення, дозволяє встановити:

1. Абсолютний діапазон частоти основного тону (далі ЧОТ), гучність і темп мовлення персонажів під час аналізу всього корпусу матеріалу.
2. Частотний та динамічний діапазон на підставі аналізу вибраних аудиторями фрагментів.
3. Види засобів виділення (гучність, тривалість) відповідно до типу комунікативних стратегій та тактик.

Цифрові характеристики максимумів, мінімумів і середніх значень тривалості (в мілісекундах), частоти основного тону (в герцах) і інтенсивності (в децибелах) сегментованих фраз були визначені за допомогою алгоритмів, вбудованих у програмні пакети. Отримані результати, представлені у формі таблиць, були конвертовані в гістограми і графіки за допомогою програми Excel 2016 для подальшої обробки даних і їхньої візуалізації в більш зрозумілій та зручній формі для подальшого аналізу. Дані інструментального аналізу далі були оброблені з використанням інструментарію математичної статистики.

Статистична обробка отриманих даних дозволила встановити середній рівень ЧОТ (Гц); середню інтенсивність (гучність) (дБ). У результаті аналізу були отримані абсолютні значення частоти основного тону, тривалості й інтенсивності. Їх подальше нормування дало відносні величини, необхідні для зіставлення акустичних параметрів, властивих виокремленим двом типам фраз. Під час аналізу ЧОТ і виділенні висотних рівнів нормуючим параметром виступав середній рівень ЧОТ кожного мовця. Зміни ЧОТ у бік

підвищення або пониження інформативні і є ознакою просодичної маркованості.

Враховуючи взаємозв'язок між суб'єктивними перцептивними характеристиками і об'єктивними акустичними параметрами мовлення (а саме: мелодія є корелятом розподілу ЧОТ у часі; висота основного тону є корелятом частоти основного тону; гучність відповідає значенню звукового тиску, тобто інтенсивності), комп'ютерна обробка мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій була здійснена за частотними, темпоральними і динамічними акустичними параметрами.

Для встановлення важливості тональних змін проаналізовано такі частотні показники за допомогою програмного пакету PRAAT 6.3.18:

- 1) локалізація максимумів (F_{\max}) та мінімумів (F_{\min}) ЧОТ у межах синтагми (в Гц);
- 2) діапазон ЧОТ у межах синтагми (F_{Δ}) (в Гц);
- 3) середній рівень ЧОТ (F_{mean}) (в Гц);
- 4) максимальні (F_{\max}) та мінімальні значення (F_{\min}) ЧОТ термінальних тонів (в Гц).

Частотний діапазон визначався шляхом визначення різниці акустичних показників максимального і мінімального рівнів. Для цього виділялося максимальне і мінімальне значення ЧОТ у межах експериментального матеріалу в кожного інформанта.

У дослідженні було розглянуто темпоральні характеристики з урахуванням таких параметрів:

- 1) тривалість усіх фраз комунікативних тактик (у мс);
- 2) кількість складів в усіх фразах;
- 3) середня тривалість складу у фразі (у мс).

Середня тривалість синтагми вимірювалася в мільсекундах на підставі графіків комп'ютерного аналізу і обчислювалася як середнє арифметичне абсолютних величин.

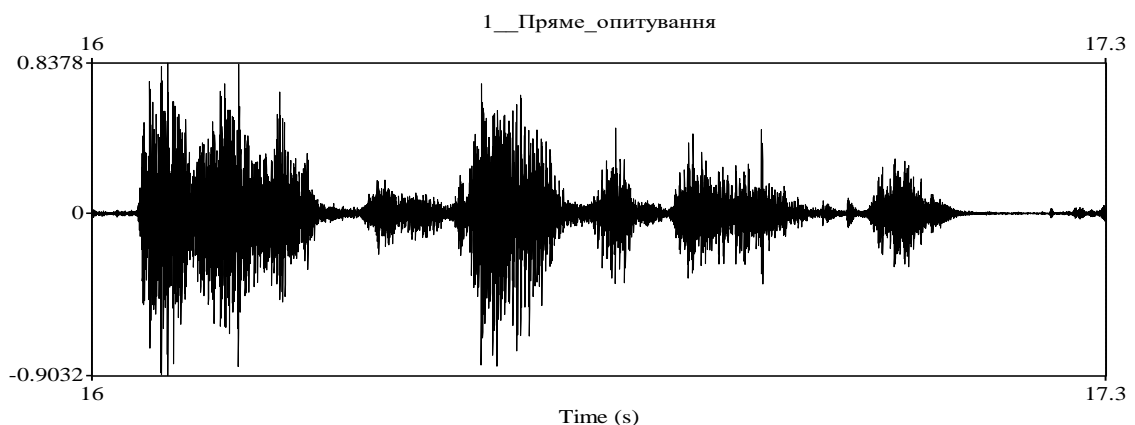
Акустичним корелятом такої структурної характеристики мовлення, як гучність, є інтенсивність. Ця характеристика також є однією з найважливіших у створенні ефекту виділеності: відомо, що найбільш важливі в семантичній структурі дискурсу емоційно забарвлені слова і словосполучення лунають значно голосніше за інші, тобто на них припадають високі значення інтенсивності.

У ході дослідження параметра інтенсивності, передусім, фіксувалися максимальні значення інтенсивності в синтагмах і відзначалися наголошені склади, що характеризуються максимальним значенням інтенсивності. Найчастіше це були наголошені склади емоційно-забарвлених слів. Потім обчислювалася середня енергетична наповненість пучків у кожній синтагмі, для цього суму пікових значень інтенсивності в синтагмі ділили на кількість пучків.

На рис. 3.1 наведено приклад комп'ютерної обробки мовленнєвих сигналів. Акустичні параметри розташовані таким чином:

- 1) звукові коливання (осцилограма) – зверху;
- 2) значення ЧОТ – в середині (у Гц);
- 3) значення інтенсивності – внизу (у дБ).

What happened the other night?



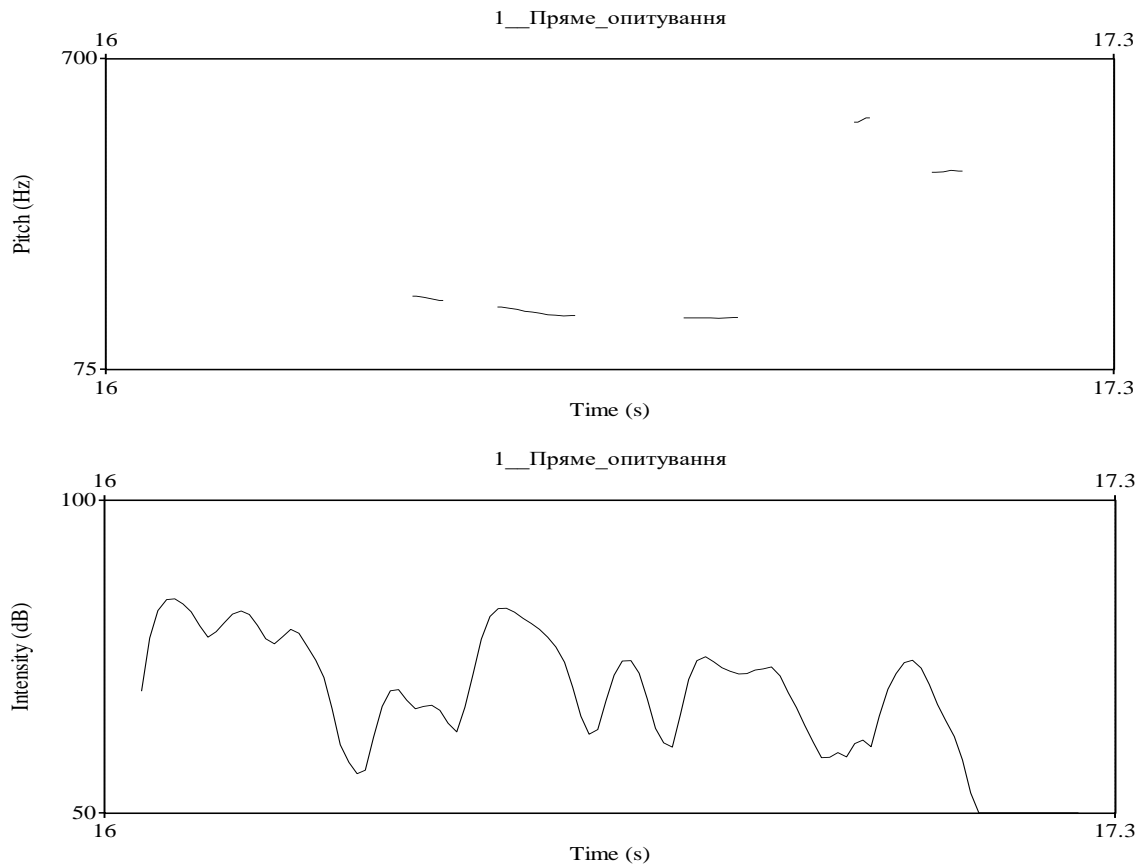


Рис. 3.1. Зразок комп'ютерної обробки мовленнєвих сигналів

Частотні особливості реалізації стратегій у мовленні детектива-персонажа художнього кінодискурсу

Серед інших просодичних засобів найважливішу роль при визначенні комунікативних стратегій та тактик, що застосовуються, відіграють частотні засоби, оскільки найбільшою варіативністю під час проведення аудиторського аналізу відзначається саме мелодійний компонент інтонації.

Розглянемо частотні характеристики мовленнєвих реалізацій кожної з трьох комунікативних стратегій та типів тактик, за допомогою яких ці стратегії реалізуються.

На рисунках 3.2, 3.3 представлено узагальнені результати підрахунку середніх значень ЧОТ та діапазону ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії *прямого опитування*.

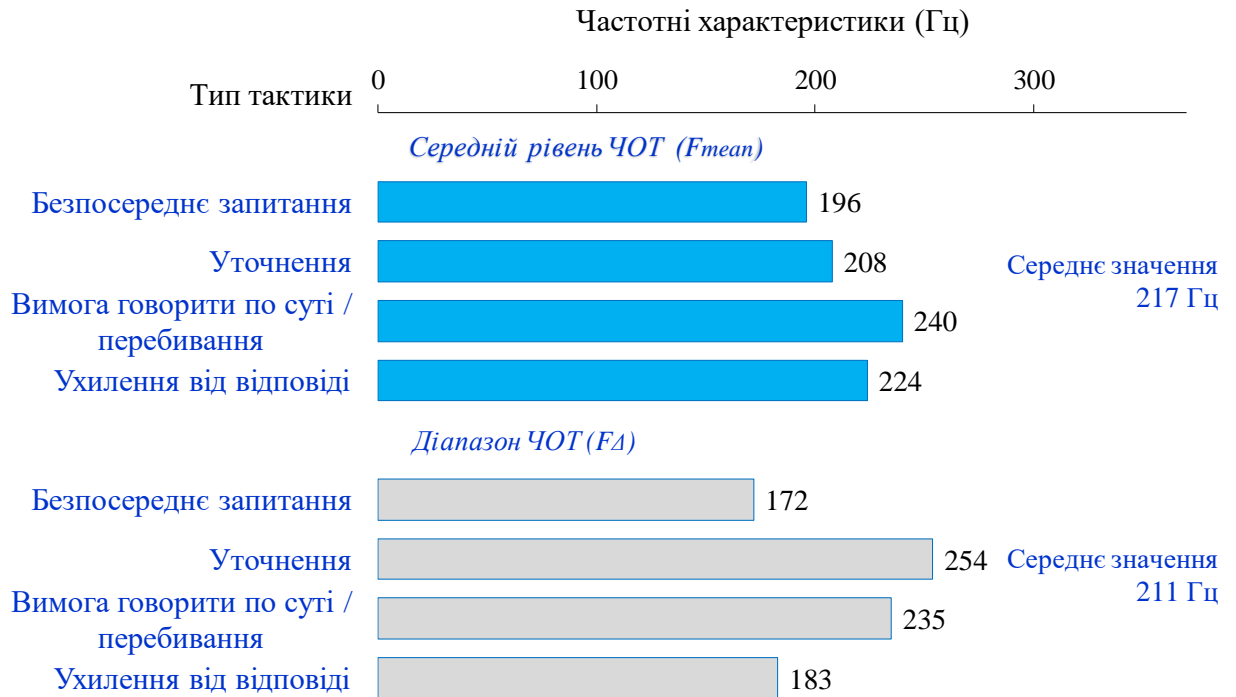


Рис. 3.2. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування поліцейського детектива

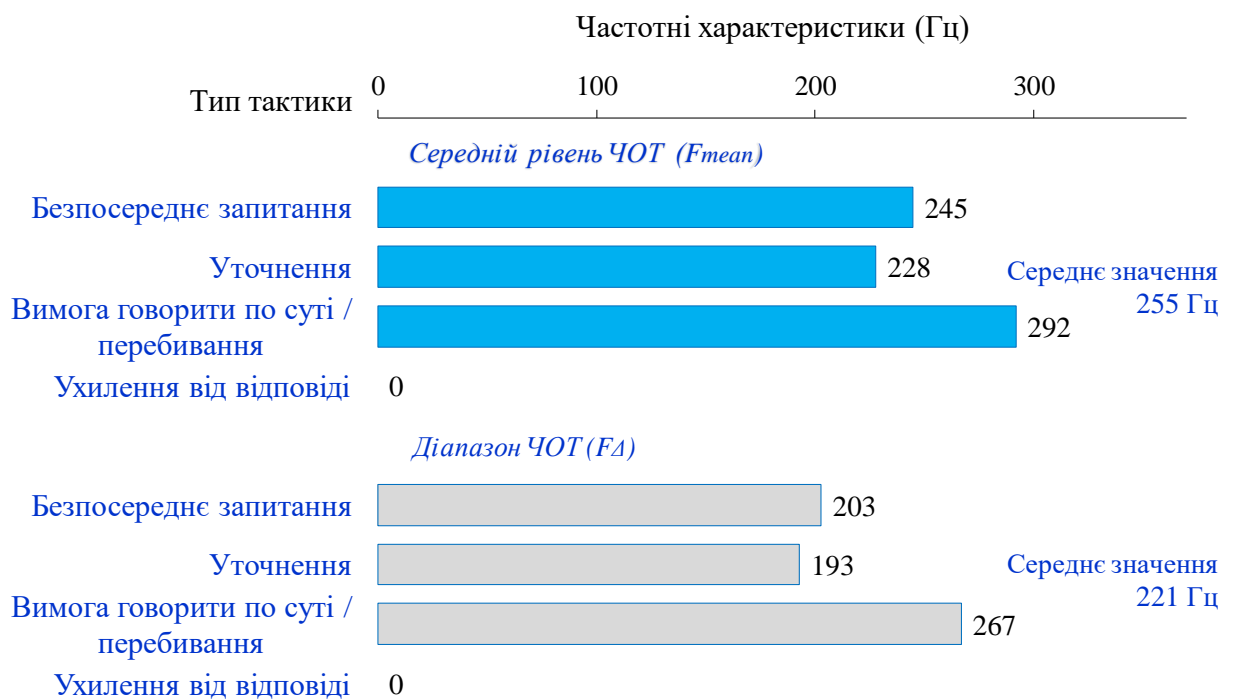


Рис. 3.3. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування детектива-аматора

Зазначимо, що виходячи з отриманих результатів інструментального аналізу, середній рівень ЧОТ у фразах, що реалізують комунікативну тактику безпосереднього запитання, у мовленні поліцейського детектива Хейміша є найнижчим у порівнянні з просодичним оформленням інших тактик ($F_{\text{mean}} = 196$ Гц). Найвище значення середнього рівня ЧОТ як у мовленні поліцейського детектива, так і детектива-аматора Агати, є характерним для комунікативної тактики вимоги говорити по суті ($F_{\text{mean}} = 240$ Гц та $F_{\text{mean}} = 292$ Гц відповідно). Найнижче значення середнього рівня ЧОТ у мовленні детектива-аматора оформлює комунікативну тактику уточнення ($F_{\text{mean}} = 228$ Гц). Порівнюючи частотні діапазони реалізації комунікативних тактик у мовленні обох персонажів, зазначимо, що найширший діапазон ЧОТ маркує комунікативну тактику уточнення у мовленні поліцейського детектива ($F_{\Delta} = 254$ Гц) та комунікативну тактику вимоги говорити по суті або перебивати в мовленні детектива-аматора ($F_{\Delta} = 267$ Гц). Найвужчий діапазон ЧОТ характеризує комунікативну тактику безпосереднього запитання в мовленні поліцейського детектива Хейміша ($F_{\Delta} = 172$ Гц) та тактику уточнення в мовленні детектива-аматора Агати ($F_{\Delta} = 193$ Гц). Слід зауважити, що загалом діапазон ЧОТ реалізацій комунікативних тактик у мовленні детектива-аматора є ширшим у порівнянні з мовленням поліцейського детектива.

Розглянемо локалізацію максимумів ЧОТ у різних частинах синтагми в мовленні обох детективів (табл. 3.10).

Отримані результати дають підстави стверджувати, що в реалізаціях комунікативної тактики уточнення в мовленні обох детективів відсоток локалізації максимуму ЧОТ на першому наголошеному складі є вищим у порівнянні з відсотком локалізації ЧОТ на ядровому складі (63 % – мовлення поліцейського детектива та 67 % – мовлення детектива-аматора). У безпосередніх запитаннях максимум ЧОТ локалізується на ядрових складах у мовленні поліцейського детектива (56 %) та першому наголошеному складі у мовленні детектива-аматора (54 %).

Таблиця 3.10

**Локалізація максимуму ЧОТ у трьох позиціях контуру
у мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування**

Тип тактики	Частини синтагми		
	Перший наголошений склад (%)	Шкала (%)	Ядрові склади (%)
<i>Комунікативні тактики у мовленні поліцейського детектива</i>			
Безпосереднє запитання	41	3	56
Уточнення	63	3	34
Вимога говорити по суті / перебивання	47	9	44
Ухилення від відповіді	53	5	42
<i>Комунікативні тактики у мовленні детектива-аматора</i>			
Безпосереднє запитання	54	4	42
Уточнення	67	6	27
Вимога говорити по суті / перебивання	49	3	48

Для просодичного оформлення вимоги говорити по суті / перебивання відсоток локалізації ЧОТ на першому наголошеному та ядрових складах є приблизно однаковим у мовленні обох детективів. Щодо комунікативної тактики ухилення від відповіді, яка представлена виключно в мовленні поліцейського детектива, зауважимо, що максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному складі (53 %). Відсотки локалізації максимумів ЧОТ у шкалі в мовленнєвих реалізаціях усіх чотирьох типів тактик є незначними та характеризують необхідність експресивного забарвлення найбільш значущих лексем у мовленні обох детективів.

Розглянемо частотні характеристики мовленнєвих реалізацій тактики

уточнення у фільмі “A Perfectly Simple Explanation”, головним героєм якого є поліцейський детектив Хейміш. У нижче наведеному уривку Хейміш, який прибуває на місце пожежі, веде бесіду зі звичайним пожежником Пітером та намагається знайти винуватця цієї пожежі.

“ - Peter, please, any ideas?

- A man dropped a lamp, Hamish. That's all about it. We were on our way back from another call

when this one came through, so we got a bit sharpish. Could've saved more of the place if it hadn't been for that damned hold up.

- Who was that?

- Some jefe in a hurry. First of all, he nearly rammed us. Then we had to wait for him to back up so we could get by him.

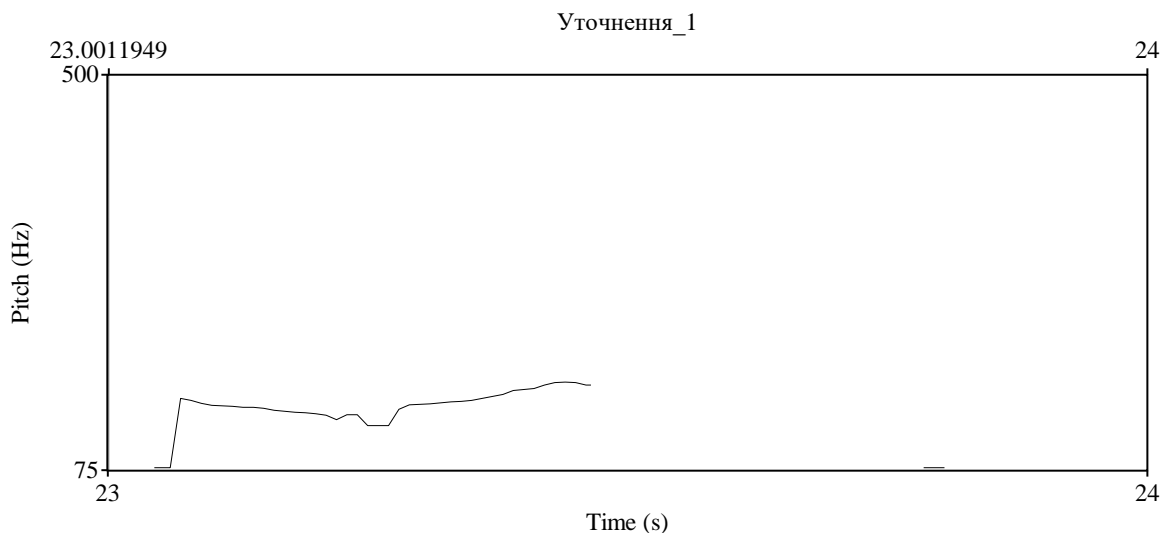
- Tattoo on his forehead, blue BMW?

- Aye, that's him.

- Zoot McPherrin, I'll have a word with him, tell him to check his speed”

[A Perfectly Simple Explanation].

Інтонаграми вищенаведених фраз представлено на рис. 3.4.



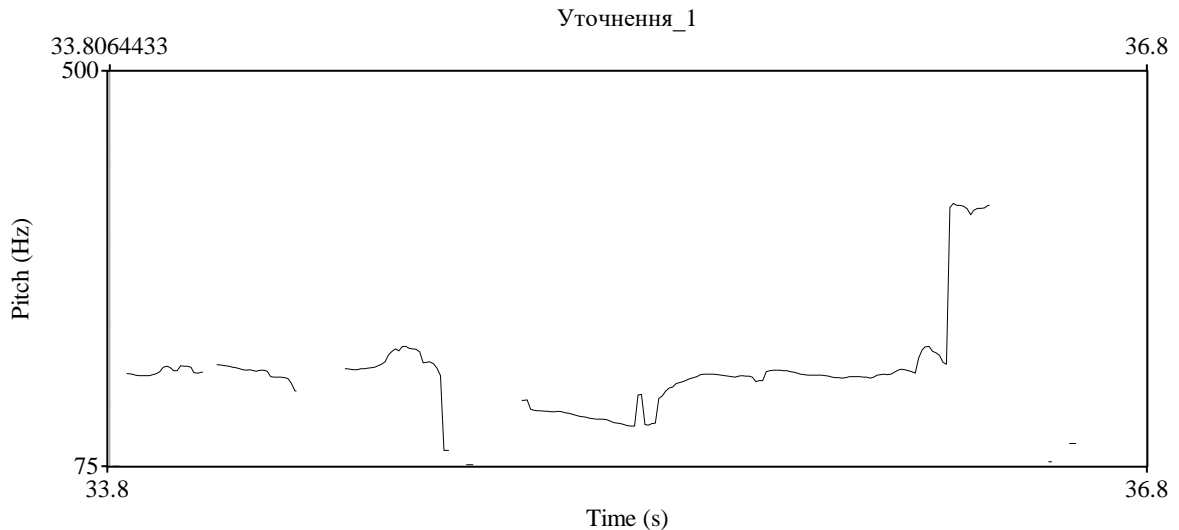


Рис. 3.4. Інтонаграми вищенаведених фраз

Вищенаведений епізод ілюструє вживання двох уточнюючих запитань, перше з яких – це спеціальне запитання, а друге – еліптичне. Результати інструментального дослідження частотних характеристик підтверджують і доповнюють перцептивні спостереження аудиторів. Середня ЧОТ у першій реалізації дорівнює 88 Гц, у другій – 132 Гц. Перше спеціальне запитання реалізується у вузькому діапазоні ($F_{\Delta} = 56$ Гц) з локалізацією максимального значення ЧОТ на ядровому складі ($F_{\max} = 357$ Гц). Тональний діапазон другого еліптичного запитання-уточнення є ширшим та дорівнює 167 Гц з локалізацією максимумів ЧОТ на ядрових складах в обох синтагмах. Зазначимо, що ширший тональний діапазон у другому запитанні-уточненні пояснюється зростанням емоційного напруження в мовленні детектива Хейміша, коли той намагається докопатися до істини.

Проілюструємо використання комунікативної тактики уточнення в мовленні детектива-аматора Агати. Агата та її помічник заходять до будинку підозрюваного, автомобіль якого було знайдено на місці скоєння злочину. Підозрюваний стверджує, що він не користувався автомобілем у той день, тому детектив намагається дізнатися, чи могла стороння особа використати його автомобіль:

- *How can I help?*

- *I know you drive a Land Rover most of the time. But do you still have that old Cortina?*

- *I can't bear to part with it.*

- *Mm. Did you use it last night?*

- *No. We were here all night. Why?*

- *Does anyone else use it?*

- *Well, the keys are in the kitchen. Gustav sometimes takes it out [Walkers of Dembley].*

У мовленні Агати мовленнєву реалізацію комунікативної тактики уточнення представлено трьома загальними запитаннями, інтонограми яких унаочнено на рис. 3.5.

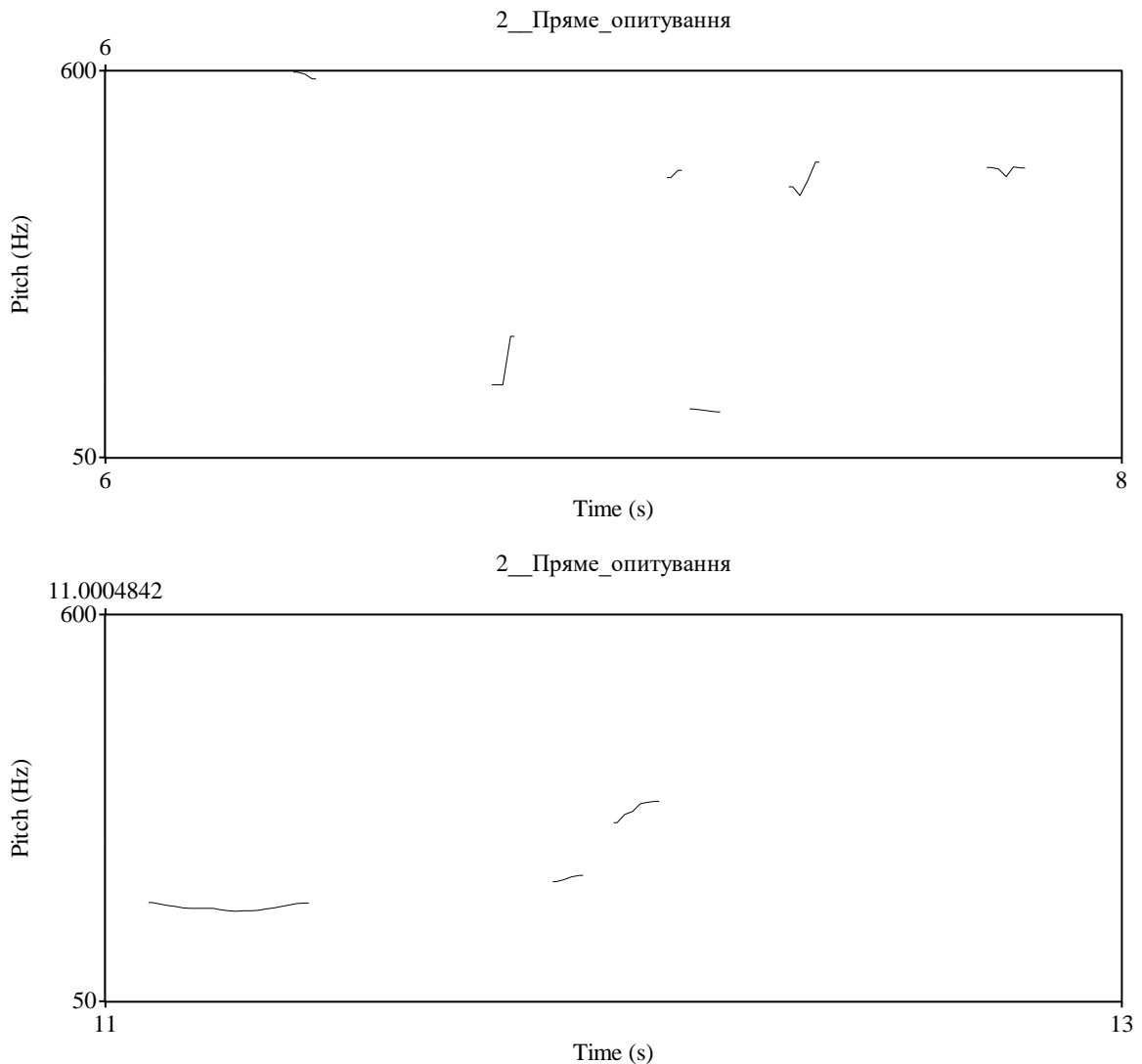


Рис. 3.5. Інтонограми вищенаведених фраз

Перше зальне запитання вимовляється в широкому тональному діапазоні ($F_{\Delta} = 320$ Гц) з середньою ЧОТ, що складає 369 Гц та локалізацією максимуму ЧОТ на першому наголошеному складі ($F_{\max} = 520$ Гц). Синтагма оформлена спадно-висхідним термінальним тоном вузького діапазону. Тональний діапазон наступного запитання Агати є більш вузьким ($F_{\Delta} = 159$ Гц), синтагма завершується висхідним термінальним тоном середнього діапазону з локалізацією максимуму на ядровому складі ($F_{\max} = 334$ Гц). Мовлення детектива-аматора стає більш спокійним та виваженим.

Наведемо приклади інструментального аналізу мовленнєвих реалізацій ще одного типу комунікативної тактики, а саме вимоги говорити по суті, що представлена у мовленні обох детективів.

У наступному мовленнєвому фрагменті поліцейський детектив Хейміш намагається дізнатися інформацію про жінку, яка нишком має романтичні стосунки з підозрюваним:

- “- *Hey there, Neil.*
- *Well, Hamish, it's yourself. It's yourself, I hope.*
- *Aye, it's me, Neil. Listen, I'm looking for a bit of information of a rather, er, sensitive nature here, Bethsheba McBean. Do you think she's, er, ...*
- *Ohh, very definitely, Hamish.*
- *Good, good.*
- *With the minister, the Reverend Snow. - What?*
- *Aye, I noticed it after about the third trip. He would sit at the back, she at the front, studiously ignoring each other”* [A Perfectly Simple Explanation].

Вимога говорити по суті реалізована імперативним реченням *Listen, I'm looking for a bit of information of a rather, er, sensitive nature here, Bethsheba McBean*, за яким слідує загальне питання.

На рис. 3.6 представлено інтонограму фрази: *Listen, I'm looking for a bit of information of a rather, er, sensitive nature here, Bethsheba McBean*.

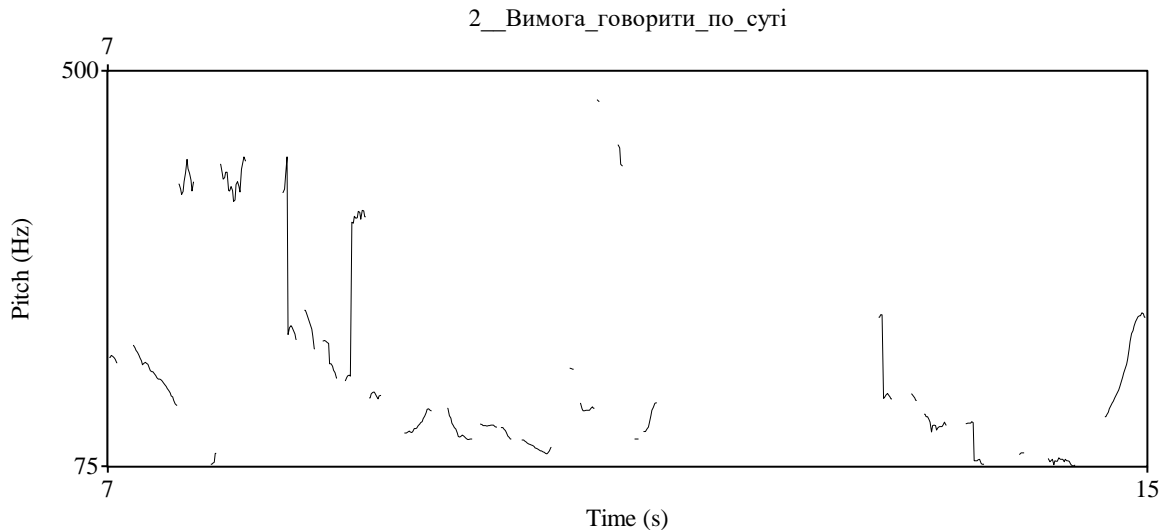


Рис. 3.6. Інтонаграма вищенаведеної фрази

Найширший діапазон ЧОТ ($F_{\Delta} = 318$ Гц) маркує першу синтагму. Надалі спостерігається його поступове звуження, оскільки діапазон другої синтагми становить 155 Гц. Максимальні показники ЧОТ локалізуються на перших наголошених складах синтагм ($F_{\max} = 395$ Гц та $F_{\max} = 215$ Гц відповідно). Максимальне значення ЧОТ ядрового складу маркує першу синтагму та складає 360 Гц. Частотні характеристики мовленнєвої реалізації вимоги говорити по суті вказують на те, що максимальне емоційне напруження припадає на першу синтагму у двосинтагменних та трисинтагменних фразах.

Далі звернемося до епізоду з фільму «The Deadly Dance», у якому детектив-аматор Агата приходиться додому до викладача танців, який був свідком інциденту. Агата побачила, як він швидко втік, коли почалася метушня на задньому подвір'ї. Щоб повернути свідка до теми бесіди, Агата використовує комунікативну тактику «вимогу говорити по суті»:

“- So, how can I help?

- Yes, well, uh, let's get straight to the point. What were you doing sneaking into the manor house just as the speeches were starting?

Sneaking?

Mm-hm (yes).

Hardly. No, the speeches were of no real relevance to me, and I ... I needed a comfort break.

Oh, well. Still, I mean it...it...must be a little odd. I mean, your old home. And this place is...It's quaint...” [The Deadly Dance].

Інтонаграма вищенаведених фраз представлена на рис. 3.7.

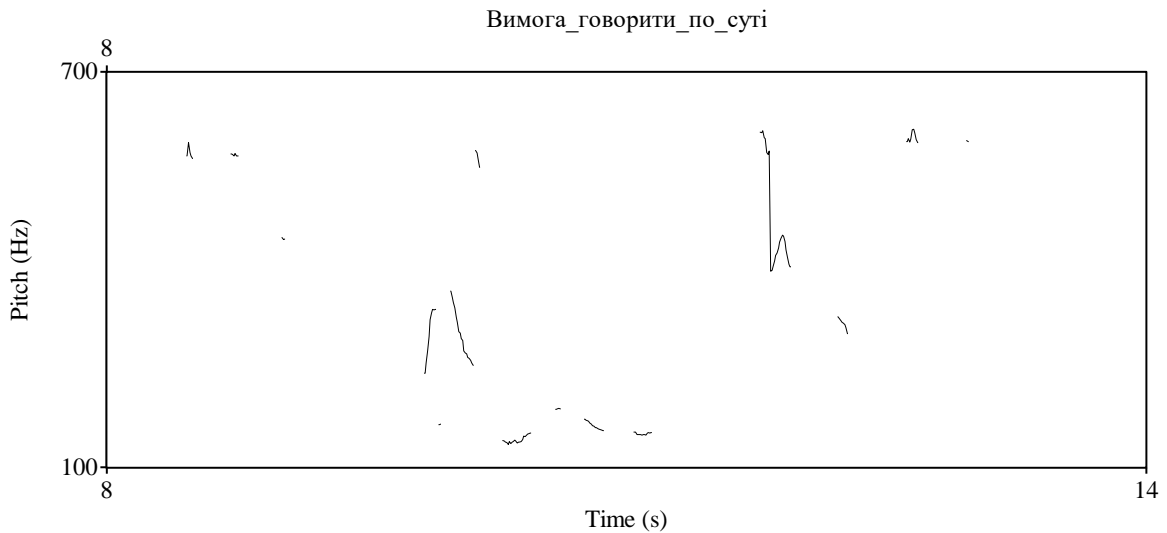


Рис. 3.7. Інтонаграма вищенаведених фраз

Як і у попередньому прикладі, детектив використовує імперативне речення *Yes, well, uh, let's get straight to the point*, яке просодично оформлено спадною ступінчастою шкалою середнього тонального діапазону ($F_{\Delta} = 145$ Гц) з максимумом ЧОТ на першому наголошеному складі ($F_{\max} = 576$ Гц). У поєднанні зі спадним термінальним тоном використання ступінчастої шкали в якості просодичного оформлення вимоги говорити по суті надає мовленню детектива відтінок серйозності та навіть категоричності.

У рамках стратегії емоційного впливу порівняємо частотні характеристики найбільш розповсюджених тактик, які використовує поліцейський детектив та детектив-аматор під час слідства.

На рисунках 3.8, 3.9 представлено узагальнені результати підрахунку середніх значень ЧОТ та діапазону ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях *стратегії емоційного впливу*.

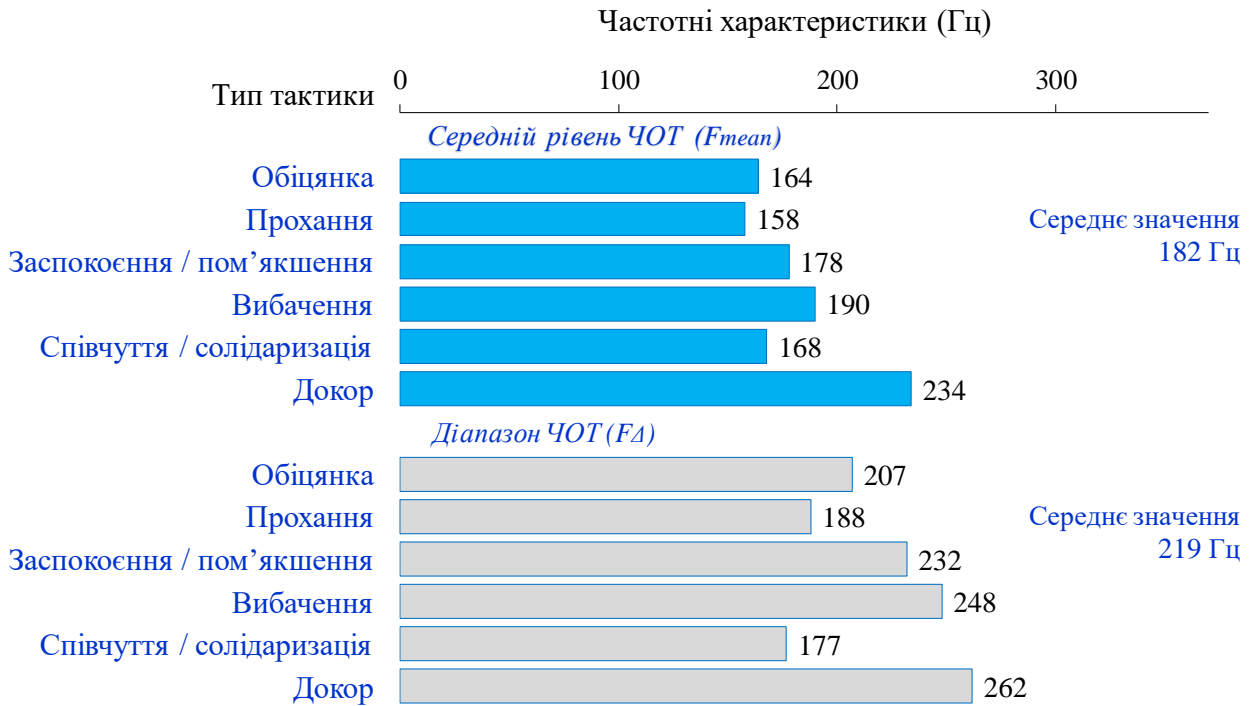


Рис. 3.8. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу поліцейського детектива

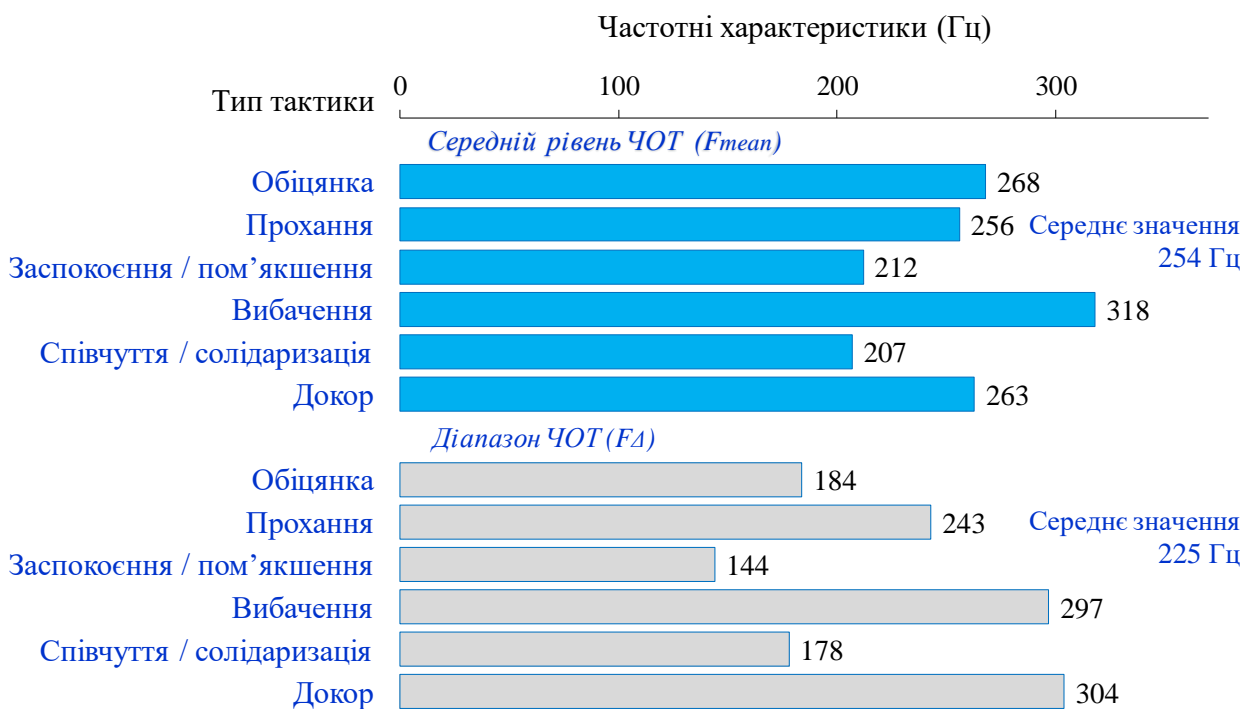


Рис. 3.9. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу детектива-аматора

Зіставлення представлених на рисунках 3.8, 3.9 результатів свідчить про те, що середній рівень ЧОТ та діапазон ЧОТ різняться в залежності від типу комунікативної тактики, яку використовує детектив для досягнення певної комунікативної інтенції. У мовленні поліцейського детектива найбільше середнє ЧОТ маркує мовленнєві реалізація тактики докору ($F_{\text{mean}} = 234$ Гц), а найменше середнє ЧОТ характеризує мовленнєві реалізація тактики прохання ($F_{\text{mean}} = 158$ Гц). Стосовно діапазону ЧОТ, зауважимо, що найширший діапазон ЧОТ є характерним для комунікативної тактики докору ($F_{\Delta} = 262$ Гц), а найвужчий діапазон ЧОТ маркує комунікативну тактику співчуття / солідаризація ($F_{\Delta} = 177$ Гц). Відзначимо, що в реалізаціях комунікативних тактик у мовленні детектива-аматора середні показники ЧОТ та частотний діапазон є вищими. Найвищі показники середнього рівня ЧОТ є характерними для комунікативної тактики вибачення, а найширший діапазон ЧОТ маркує комунікативну тактику докору.

Локалізацію максимумів ЧОТ на першому наголошеному, шкалі та ядрових складах у мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу представлено у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

**Локалізація максимуму ЧОТ у трьох позиціях контуру
в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу**

Тип тактики	Частини синтагми		
	Перший наголошений склад (%)	Шкала (%)	Ядрові склади (%)
<i>Комунікативні тактики у мовленні поліцейського детектива</i>			
Обіцянка	67	0	33
Прохання	82	2	16
Заспокоєння / пом'якшення	32	3	65

Вибачення	40	4	56
Співчуття / солідаризація	57	9	34
Докір	78	0	22
<i>Комунікативні тактики у мовленні детектива-аматора</i>			
Обіцянка	74	4	22
Прохання	51	0	49
Заспокоєння / пом'якшення	64	2	34
Вибачення	34	0	66
Співчуття / солідаризація	63	3	34
Докір	50	0	50

Порівняємо локалізацію максимуму ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях кожної з комунікативних тактик у мовленні обох персонажів. Дистинктивною особливістю локалізації максимуму є те, що як у мовленні поліцейського детектива, так і в мовленні детектива-аматора в комунікативних тактиках обіцянки, прохання та співчуття / солідаризації максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному складі, а в тактиці вибачення – на ядровому складі. У мовленнєвих реалізаціях тактики заспокоєння / пом'якшення максимум ЧОТ частіше припадає на перший наголошений в мовленні детектива-аматора та на ядровий – у мовленні поліцейського детектива. У мовленнєвих реалізаціях тактики докору в поліцейського детектива максимум ЧОТ локалізується на першому наголошеному складі. Максимум ЧОТ в однаковому відсотковому відношенні локалізується на першому наголошеному складі та на ядровому складі у мовленнєвих реалізаціях тактики докору в детектива-аматора.

Розглянемо частотні характеристики мовленнєвої реалізації комунікативної тактику докору на прикладі фрагмента з фільму “A Pillar of the Community”:

- “-Aye, well, it's not a letter I'd be sending her. I'll ignore that.*
- I haven't the foggiest idea about that, Hamish.*
- You've been shooting crows, I see.*
- Oh, goodness gracious me, eh? My freedom to shoot vermin is to be curtailed, is it? Aye, the ugly face of facism, boy.*
- You're calling me, you're calling me a fascist?*
- Well, if the cap fits Hamish.*
- Well, I'll tell you this, Lachlan, this is bad. This is very, very bad. And when I find out who did it, they're in big, big trouble.*
- Well, don't look at me, Hamish, I can't even spell.*
- Very good. Hamish.*
- Yes?*
- Half the village wants rid of her, boy. Aye, and so does the other half” [A Pillar of the Community].*

У наведеному фрагменті поліцейський детектив Хейміш відвідує свого знайомого та спілкується з ним з приводу повідомлення-погрози, що було адресовано дружині детектива. У повідомленні йдеться про воронів, тому детектив вирішив звернутися до свого знайомого, який займається відстрілом цих птахів. У фрагменті представлено дві комунікативні тактики, а саме тактика докору (*Well, I'll tell you this, Lachlan, this is bad. This is very, very bad*), за допомогою якої мовець висловлює невдоволення словами та діями свого знайомого, та тактика погрози (*You've been shooting crows, I see. You're calling me, you're calling me a fascist?*), що експлікує комунікативну стратегію маніпулювання.

На рис. 3.10 представлено інтонограму фрази:

Well, I'll tell you this, Lachlan, this is bad. This is very, very bad.

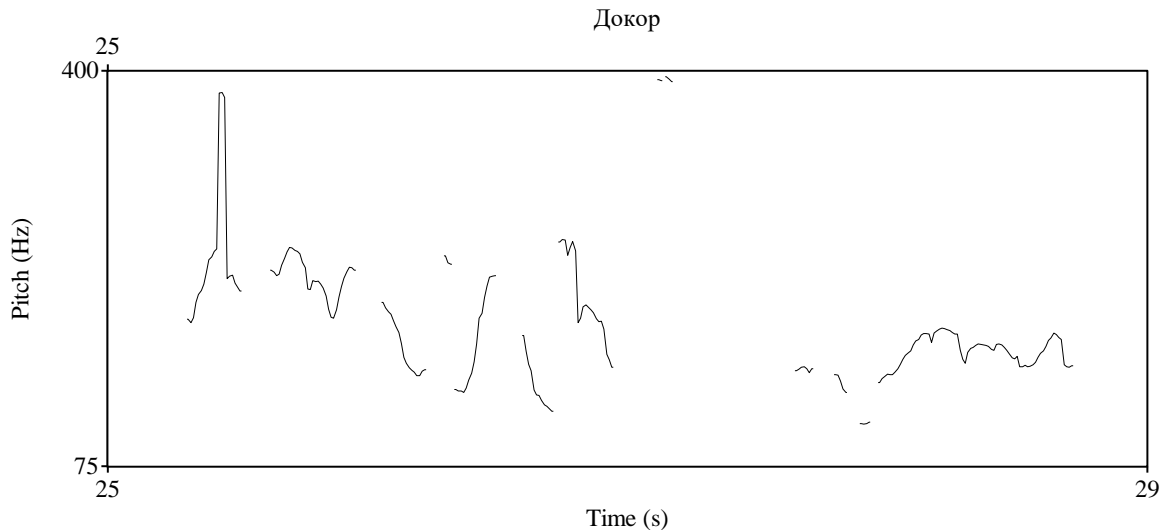


Рис. 3.10. Інтонोगрама вищенаведеної фрази

Вищенаведений фрагмент, що експлікує комунікативну тактику докору, складаються з трьох синтагм. Найширший діапазон ЧОТ ($F_{\Delta} = 262$ Гц) маркує першу синтагму. Надалі спостерігається його поступове звуження, оскільки діапазон останньої синтагми (*This is very, very bad*) становить 79 Гц. Максимальні показники ЧОТ локалізуються на першому наголошеному складі у першій синтагмі та на ядрових складах у двох останніх. Максимальний ЧОТ першого наголошеного складу складає 380 Гц, а максимальний ЧОТ ядрового складу складає 255 Гц. На рисунку унаочнено збільшення ЧОТ на лексемі *very*, що підкреслює факт збільшення сили емоційного впливу поліцейського детектива на співрозмовника з метою дізнатися хоча б якусь інформацію стосовно повідомлення.

Далі звернемося до мовленнєвих реалізацій комунікативної тактики заспокоєння / пом'якшення в мовленні поліцейського детектива Хейміша в нижченаведеному фрагменті з фільму “A Pillar of the Community”:

“-Agnes? *Have you seen Barney?*

-No.

Quiet tonight, eh? Look, I just popped in for a chat. There's been a wee bit of trouble you know.

-*More than a wee bit, I'd say.*

-There's no easy way of asking this, but there's been threats made to Vicky Jeffreys.

-So you think it was me that sent –

-No, no, no, no, I just, you know, I'm just here.

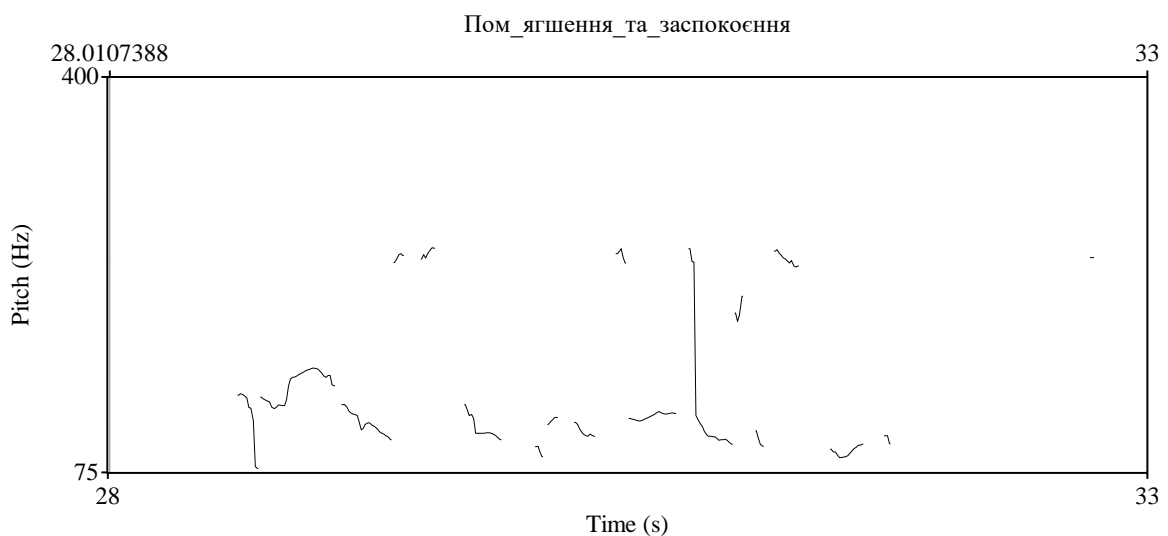
-Hamish. Barney and me, we've been here, what, five years now? We're accepted, we go with the flow. I had my man. Friends. Now look at it, eh? Ochh, it makes my blood boil to see her march in here and act as if she was what, the Queen of Sheba!

-But Barney loves you, Agnes.

-So you think I'm after her, hmm? Well, you're right, but prove it" [A Pillar of the Community].

Поліцейський детектив звертається до барменки Агнес, яка працює в місцевому барі, щоб задати їй декілька питань з приводу листа-погрози. Агнес починає нервувати через запитання Хейміша, а тому детектив намагається її заспокоїти. Комунікативну тактику заспокоєння / пом'якшення представлено в наведеному фрагменті фразами: *There's no easy way of asking this...* та *No, no, no, no, I just, you know, I'm just here.*

На рис. 3.11 представлено інтонограми цих фраз.



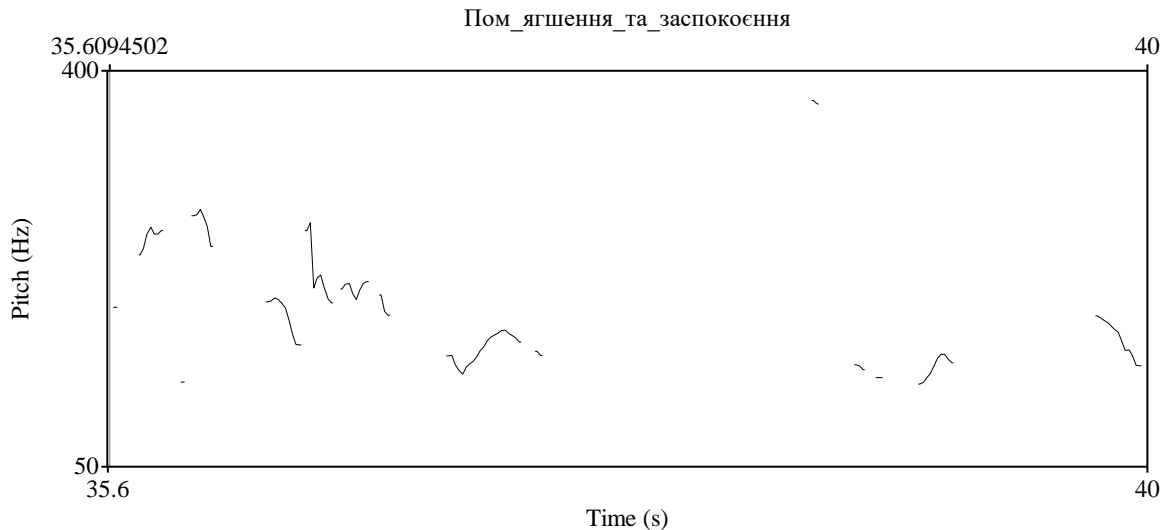


Рис. 3.11. Інтонोगрами вищенаведених фраз

Заспокоєння, зокрема зменшення категоричності висловлювання, досягається за рахунок лексем *no easy way of* та сполучника *but* у першій фразі та *повтору* заперечення *no, no, no, no*, а також прислівника *just* – у другій. На просодичному рівні мовленнєва реалізація тактики докору оформлюється широким частотним діапазоном ($F_{\Delta} = 199$ Гц) з локалізацією максимуму ЧОТ на ядровому складі ($F_{\max} = 304$ Гц). Зауважимо, що діапазон спадного термінального тону, який завершує синтагму становить 145 Гц. Середній частотний діапазон другої мовленнєвої реалізації тактики заспокоєння / пом'якшення становить 153 Гц, максимум ЧОТ ($F_{\max} = 277$ Гц), значення якого є вищим у порівнянні з першою мовленнєвою реалізацією та свідчить про більше емоційне напруження та бажання створити гармонійну атмосферу спілкування задля отримання детективом необхідної інформації. У другій синтагмі частотний діапазон звужується до 27 Гц, синтагма завершується висхідно-спадним термінальним тоном вузького діапазону ($F_{\Delta} = 12$ Гц), основною функцією якого є прояв зацікавленості в подальшій відповіді співрозмовника.

Звернемося до ілюстрації просодичних параметрів мовленнєвої реалізації комунікативної тактики прохання на прикладі фрагменту з фільму “West Coast Story”:

“- *I was wondering if I could have a word with your father.*”

-Sure. Listen, you better come in.

-Duncan. Come on, Duncan, you need to get a move on, man. It's 11 o'clock already.

-There's no point.

-There's every point. Come on, the world's not such a terrible place. There's young Jimmy, he's the toast of the village and he'll be singing. Have a romance with youngest Dix as well, I hear.

-What? Not the Dix girl. (Dad)

-Are you trying to shame me, boy? I told you to stay away from her. Her father's intent to drive me out of business and you run around with his girl behind me back” [West Coast Story].

У вищезазначеному фрагменті поліцейський детектив Хейміш знаходиться в будинку місцевого бізнесмена Дункана та намагається допомогти вирішити його конфлікт з іншим місцевим бізнесменом. Хейміш звертається до сина Дункана з проханням поговорити з його батьком: *I was wondering if I could have a word with your father.* У наведеному прикладі мовленнєвий акт прохання актуалізовано за допомогою модального дієслова *could* та запитальної фрази *I was wondering*, що сприяє уникненню будь-якої небажаної реакції: агресії або відмови з боку співрозмовника.

На рис. 3.12 представлено інтонограму вищенаведеної фрази.

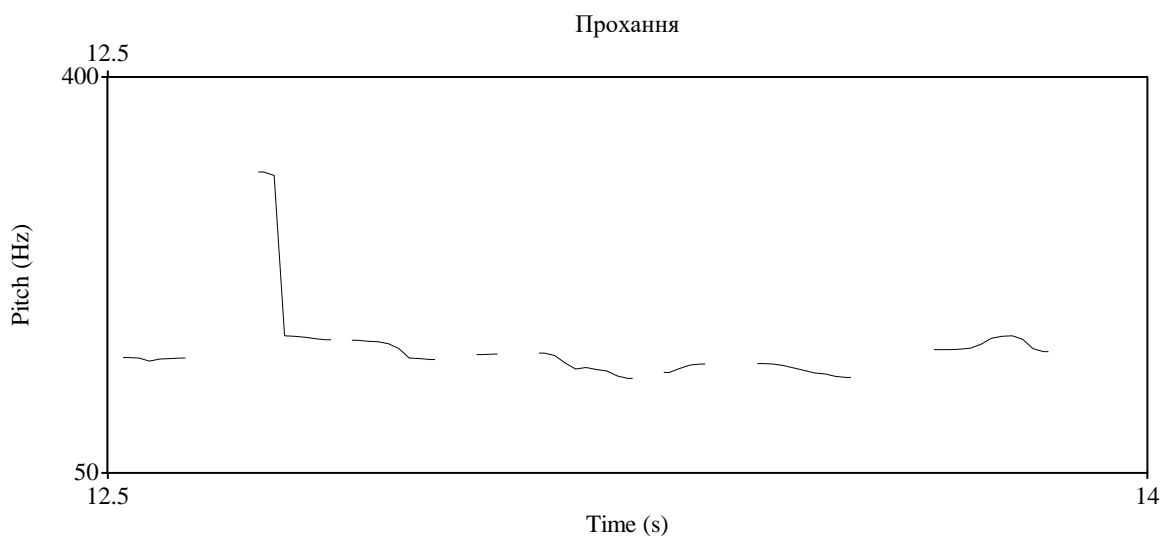


Рис. 3.12. Інтонограма вищенаведеної фрази

Середня ЧОТ зазначеної мовленнєвої реалізації тактики прохання складає 158 Гц, а частотний діапазон становить 182 Гц. За винятком піку ЧОТ на першому наголошеному складі ($F_{\max} = 315$ Гц), що маркує лексему *wondering*, діапазон іншої частини фрази є вузьким з незначним збільшенням ЧОТ на ядровому складі.

Проаналізуємо частотні характеристики мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик вибачення та співчуття / солідаризації в мовленні детектива-аматора Агати.

У фрагменті зі стрічки “Walkers of Dembley” детектив-аматор Агата приходить до однієї із знайомих вбитої жінки з метою вибачитися за зіпсовану зустріч та налагодити контакт з нею. У розмові Агата застосовує комунікативну тактику вибачення. Тактика вибачення есплікується на лексико-синтаксичному рівні стійким словосполученням *be sorry* та ідіомою *put my foot in it* (сказати щось не те).

“ - Hello, again.

- I am sorry, If I put my foot in it in the café.

- No. No, it's not your fault. Everything is just a bit raw at the moment.

- I am sure. Well, I am a good listener. If it any help” [Walkers of Dembley].

На рис. 3.13 проілюстровано рух частоти основного тону у фразі “I am sorry, If I put my foot in it in the café”.

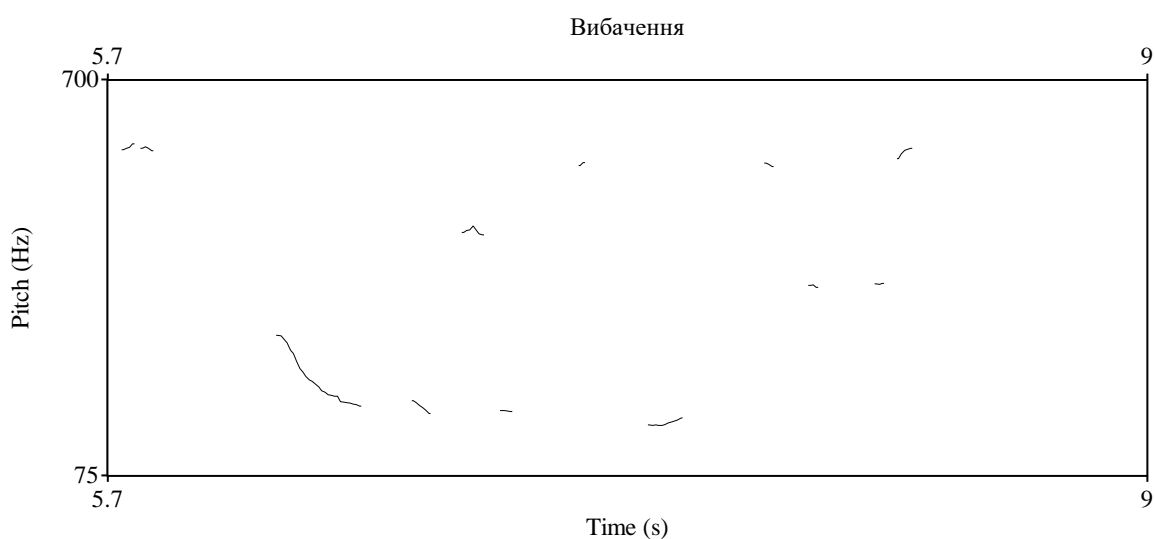


Рис. 3.13. Інтонаграма вищенаведеної фрази

Наведена фраза складається з двох синтагм, перша з яких завершується спадним термінальним тоном вузького діапазону, а друга – висхідним термінальним тоном вузького діапазону. Середня ЧОТ усієї фрази становить 324 Гц, а частотний діапазон 320 Гц. Друга синтагма представлена шкалою з порушеною поступовістю та локалізацією максимуму ЧОТ на лексемі *foot* ($F_{\max} = 522$ Гц), що свідчить про те, що детектив-аматор намагається пом'якшити хід подальшої бесіди.

Проаналізуємо частотні параметри мовленнєвої реалізації комунікативної тактики солідаризації на прикладі уривку зі стрічки “Walkers of Dembley”, в якому Агата стає свідком помсти чоловіка загиблої жінки та землевласнику, з яким у жінки був конфлікт. Фразою *We all do* Агата намагається висловити свою солідарність з чоловіком, який прагне справедливості та правосуддя.

Інтонограму зображено на рис. 3.14.

“- *Put the guns down.*

- *I want justice for Jessica.*

- *We all do.*

- *He threatened us. He warned her*“ [Walkers of Dembley].

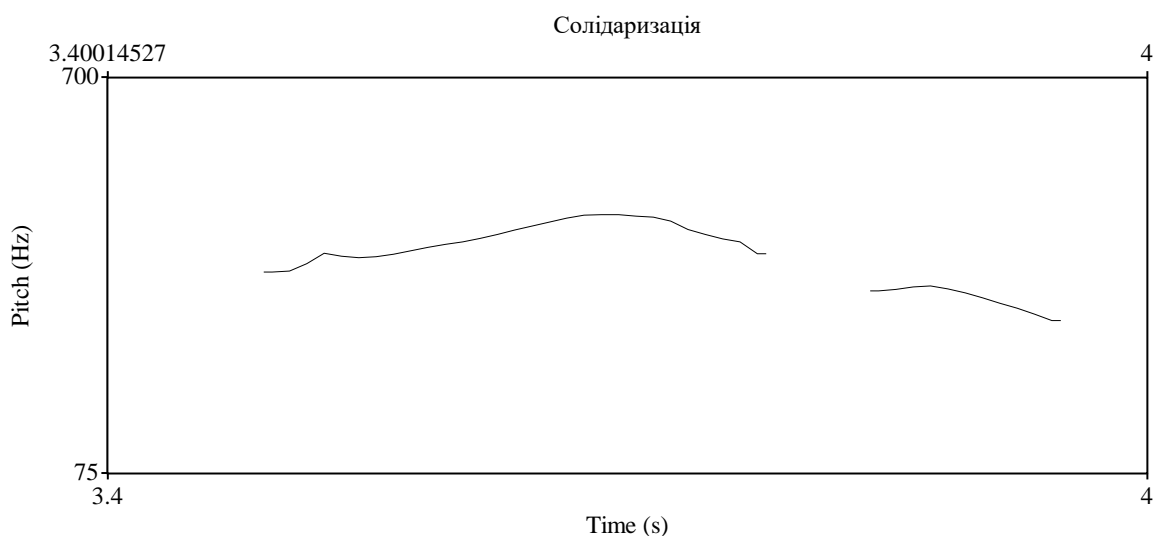


Рис. 3.14. Інтонограма вищенаведеної фрази

Наведений фрагмент характеризується спадним рухом частоти основного тону з локалізацією максимуму ЧОТ на першому наголошеному складі ($F_{\max} = 483$ Гц) та частотним діапазоном 169 Гц. Спадний термінальний тон реалізується у звуженому тональному діапазоні ($F_{\Delta} = 53$ Гц) та виконує функцію апеляції до співрозмовника і емоційного впливу.

Надалі розглянемо середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ в мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання головними героями кінематографічного дискурсу, рисунки 3.15, 3.16.

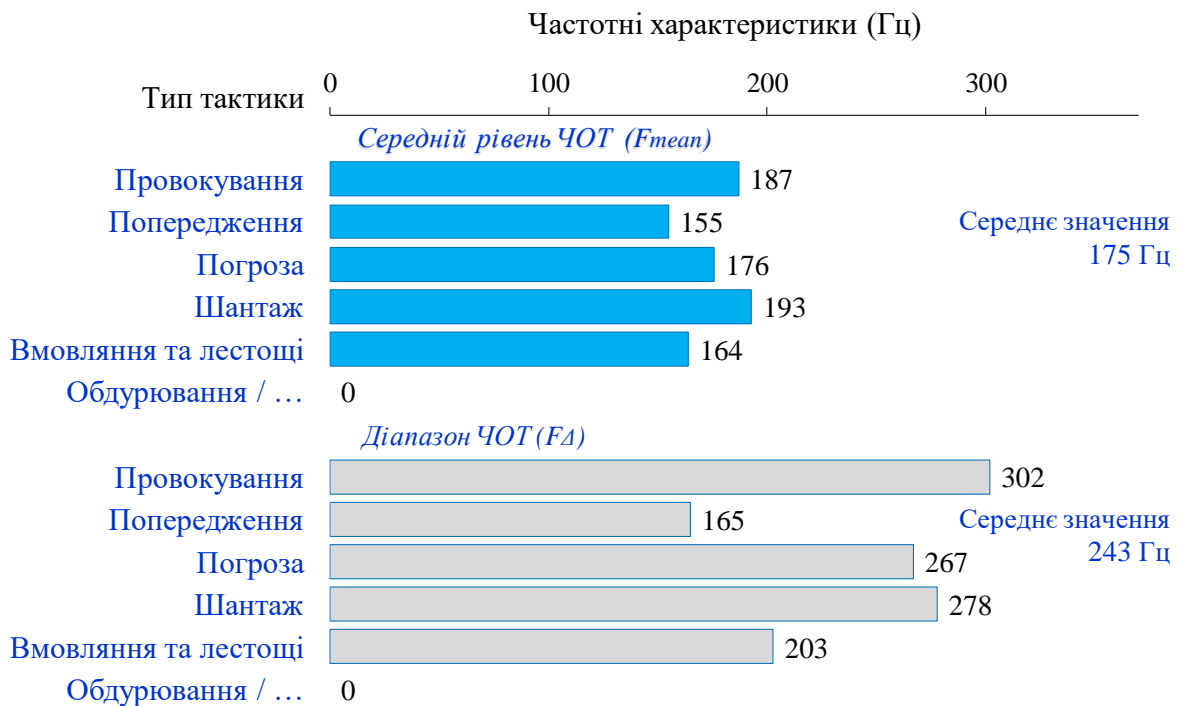


Рис. 3.15. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання поліцейського детектива

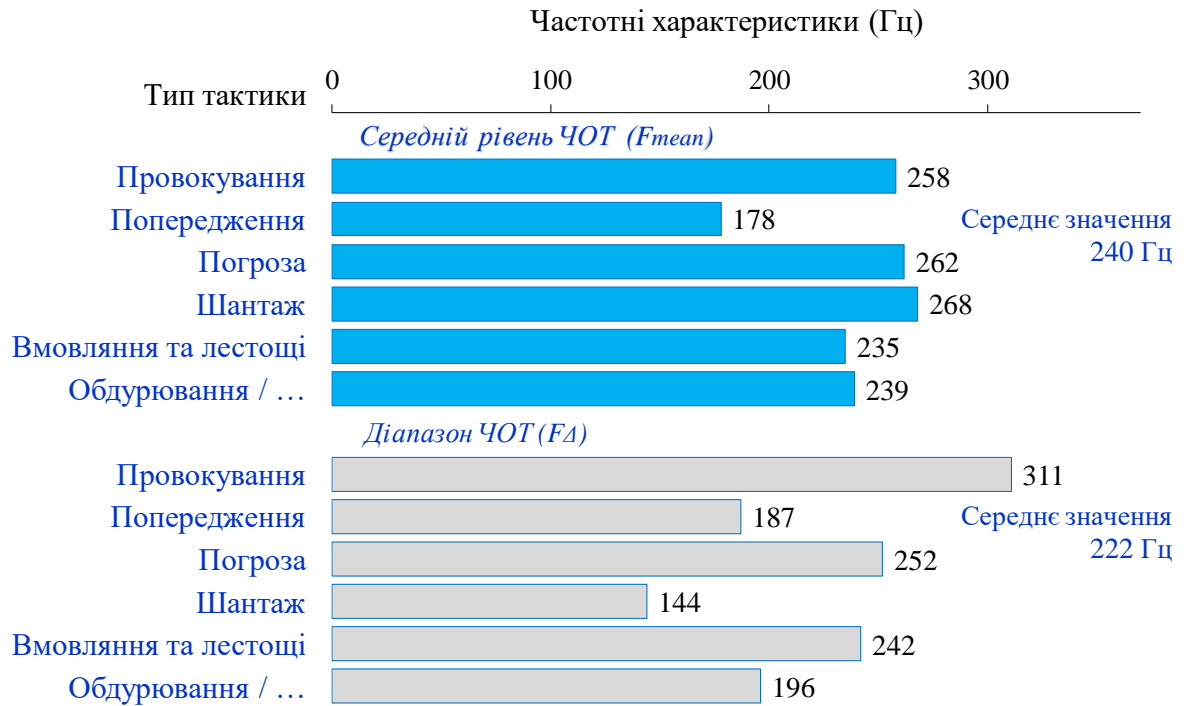


Рис. 3.16. Середні значення ЧОТ та діапазон ЧОТ у мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання детектива-аматора

Результати інструментального аналізу свідчать про те, що в реалізаціях стратегії маніпулювання в мовленні поліцейського детектива Хейміша середній рівень ЧОТ є нижчим ($F_{mean} = 175$ Гц), а частотний діапазон є ширшим ($F_{\Delta} = 243$ Гц) у порівнянні з мовленням детектива-аматора Агати ($F_{mean} = 240$ Гц та $F_{\Delta} = 222$ Гц). Найвищі показники середніх значень ЧОТ та діапазону ЧОТ маркують фрази провокування ($F_{mean} = 187$ Гц та $F_{\Delta} = 302$ Гц) та шантажу ($F_{mean} = 193$ Гц та $F_{\Delta} = 278$ Гц) в мовленні поліцейського детектива. Дійсно, ці комунікативні стратегії потребують найбільшої емоційної віддачі з боку адресанта, оскільки є специфічними засобами мотивації та спонукання особистості до здійснення будь-яких дій.

У мовленні детектива-аматора найбільші середні значення ЧОТ маркують мовленнєві реалізації комунікативних тактик провокування ($F_{mean} = 258$ Гц), погрози ($F_{mean} = 262$ Гц) та шантажу ($F_{mean} = 267$ Гц), а найширший діапазон ЧОТ є характерним для комунікативних тактик провокування ($F_{\Delta} = 311$ Гц) та погрози ($F_{\Delta} = 252$ Гц). Промінантною

особливістю просодичного оформлення комунікативних тактик є те, що діапазон ЧОТ фраз шантажу у мовленні детектива-аматора Агати є значно вужчим ($F_{\Delta} = 144$ Гц) у порівнянні з мовленням детектива Хейміша ($F_{\Delta} = 278$ Гц), що частково пояснюється більшою м'якістю та стриманістю жіночої поведінки, меншою спроможністю, прямо чи опосередковано, погрожувати.

Відсоткове співвідношення локалізації максимумів ЧОТ у трьох позиціях контуру (на першому наголошеному складі, шкалі, ядровому складі) представлено у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

**Локалізація максимуму ЧОТ у трьох позиціях контуру
в мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання**

Тип тактики	Частини синтагми		
	Перший наголошений склад (%)	Шкала (%)	Ядрові склади (%)
<i>Комунікативні тактики в мовленні поліцейського детектива</i>			
Провокування	30	0	70
Попередження	48	2	50
Погроза	22	0	78
Шантаж	57	0	43
Вмовляння та лестоці	40	0	60
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	—	—	—
<i>Комунікативні тактики в мовленні детектива-аматора</i>			
Провокування	34	0	66
Попередження	41	2	57

Погроза	31	3	66
Шантаж	73	0	27
Вмовляння та лестоці	50	0	50
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	38	0	62

Як свідчать дані таблиці 3.12, максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному у фразах шантажу як у мовленні поліцейського детектива Хейміша (57 %), так і в мовленні детектива-аматора Агати (73 %). В усіх інших мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик максимум ЧОТ локалізується на ядрових складах, окрім комунікативної тактики вмовляння та лестоців детектива-аматора Агати, у мовленнєвих реалізаціях якої максимум ЧОТ локалізується в однаковому відсотковому співвідношенні як на першому наголошеному, так і на ядрових складах (50 %).

Як приклад мовленнєвої реалізації стратегії маніпулювання наведемо наступний кіноепізод: поліцейський детектив Хейміш збирає усіх підозрюваних в одному місці з метою дізнатися хто підпалив комору. Під час їх опитування він використовує комунікативну тактику провокування, оскільки версія кожного з них не вписується в загальну картину скоєного злочину:

*“- But despite everything I did, Alan wouldn't budge.
- And my feet were killing me.
- Now, wait, wait, wait, wait, wait. If you wanted her and him to get it together, then why didn't you just tell her and him?”*

(- Yes, why didn't you?)

- Hamish, Hamish, man, that would never do. That would be Malachi the Good, the Ultra-Good, and sooner or later, Alan's feelings of guilt for having hurt Malachi would have destroyed his relationship with Bethsheba” [A Perfectly Simple Explanation].

Провокація реалізується за допомогою спеціального запитання (*why didn't you just tell her and him*), яке є частиною умовного речення, викликаючи емоційну реакцію опитуваного та спонукаючи таким чином надати правдиву відповідь.

На рис. 3.17 унаочнено інтонограму вищезазначеної фрази.

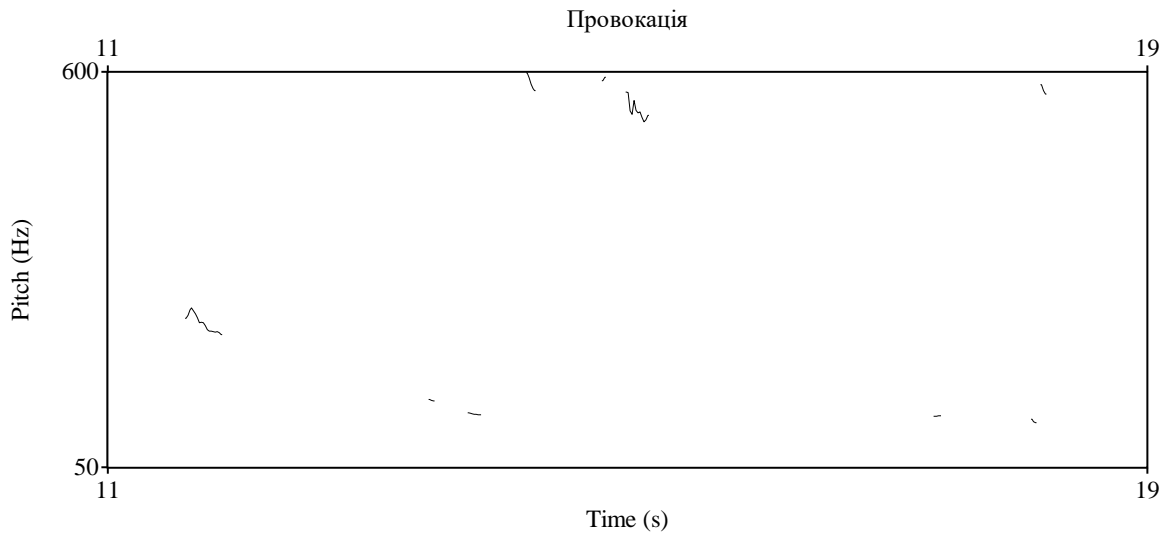


Рис. 3.17. Інтонограма вищенаведеної фрази

Фраза, що виражає комунікативну тактику провокування, складається з двох синтагм, обидві з яких реалізуються в широкому тональному діапазоні ($F_{\Delta} = 318$ Гц та $F_{\Delta} = 333$ Гц відповідно). В обох синтагмах максимум ЧОТ локалізується на ядровому складі. У першій синтагмі максимум ЧОТ локалізується на лексемі *get* ($F_{\max} = 552$ Гц), у другій синтагмі на лексему *tell* ($F_{\max} = 512$ Гц), тобто на дієсловах, спонукаючи допитуваного до відкритої реакції.

Ще один уривок зі стрічки “The Pig that Turned” ілюструє ситуацію, у якій детектив-аматор Агата намагається вмовити свідка співпрацювати з нею, допомогти знайти викрадача чи вбивцю її друга:

“You see, I'm really worried about the negative effect that the murder's gonna have on the rest of the chain. I mean, we just launched in Stratford.

Well, there's not a lot you can do, really. You know, ride out the storm, accentuate the positives. Your name is gonna be in all the papers. Everyone is gonna have heard of Hollies.

Yes, but for all the wrong reasons.

Well, not if you deal with it in the right way.

There is, of course, one other thing that you could do” [The Pig that turned].

Наведений приклад ілюструє маніпулювання співрозмовником за допомогою комунікативної тактики лестощів. Агата пропонує свідку допомогти їй знайти вбивцю та прославити своє ім'я. Для того, щоб спонукати свідка до продуктивної бесіди, детектив описує майбутні перспективи слави для нього. Інтонограму вищезазначених мовленнєвих реалізацій комунікативної стратегії лестощів представлено на рис. 3.18.

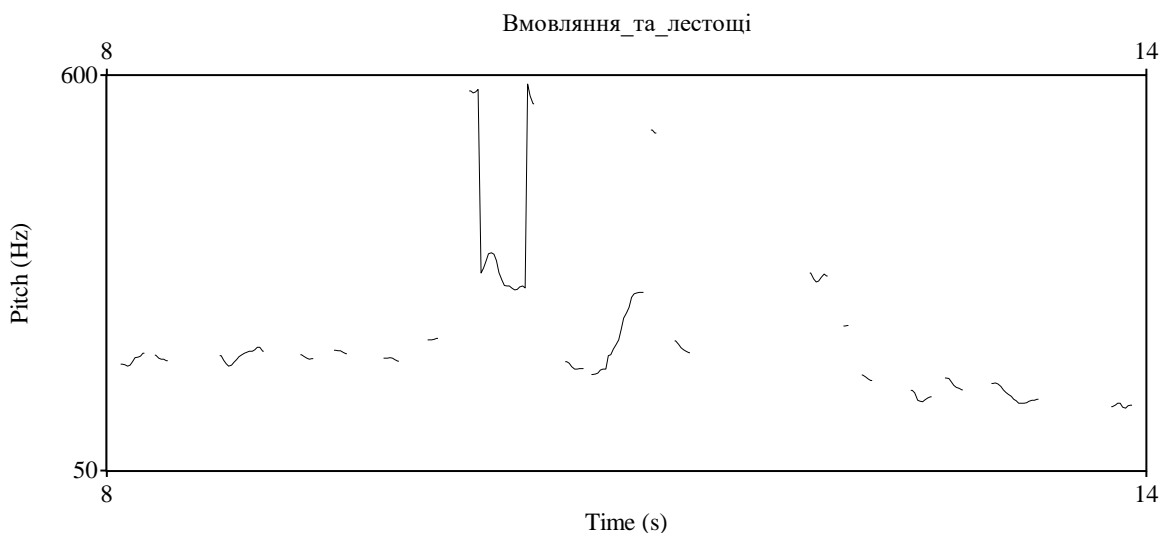


Рис. 3.18. Інтонограма вищенаведеної фрази

Вищезазначений мовленнєвий уривок складається з трьох синтагм, перша синтагма маркується вузьким тональним діапазоном ($F_{\Delta} = 37$ Гц), водночас друга ($F_{\Delta} = 403$ Гц) та третя ($F_{\Delta} = 180$ Гц) синтагми реалізуються у широкому тональному діапазоні. Отже, зі зростанням емоційної напруги діапазон мовлення детектива розширюється. У першій синтагмі максимум ЧОТ локалізовано на ядровому складі ($F_{\max} = 233$ Гц), у другій та третій – на перших наголошених складах ($F_{\max} = 577$ Гц та $F_{\max} = 312$ Гц).

Дистинктивною ознакою є те, що ЧОТ збільшується при акцентуванні просодично важливих лексем, наприклад, *storm, positives, name, papers, everyone*, які детектив використовує з метою обіцянки швидкої слави свідку.

Узагальнюючи отримані дані щодо частотних характеристик мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій у мовленні поліцейського детектива та детектива-аматора, слід зазначити, що для кожної фрази, яка реалізує певну комунікативну тактику, характерними є відповідні закономірності. Ці закономірності проявляються в розширенні або звуженні діапазону ЧОТ, локалізації максимумів ЧОТ на першому наголошеному або ядрових складах, а також у відмінностях між середніми значеннями ЧОТ та діапазоном ЧОТ.

Темпоральні особливості реалізації стратегій у мовленні детектива-персонажа художнього кінодискурсу

Під час проведення перцептивного аналізу аудитори звернули увагу, що темп вимовляння досліджуваних комунікативних тактик поліцейського детектива Хейміша та детектива-аматора Агати інколи суттєво відрізняється. Саме тому доцільним вбачається провести порівняльний аналіз темпу вимовляння комунікативних тактик. Параметр тривалості пауз усередині синтагм та фраз не входив в нашу царину завдань зважаючи на стислість, яка властива мовленнєвим реалізаціям комунікативних стратегій та тактик.

Результати дослідження середньої тривалості складу у мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик представлено у таблиці 3.13.

Середня тривалість складу (СТС) кожної окремої фрази обчислювалася за формулою:

$$t_s = \frac{t_\Sigma}{n} \quad \frac{t_\Sigma}{n} \quad ,$$

(3.1)

де t_s – середня тривалість складу (мс); t_Σ – загальна тривалість фрази, без урахування пауз (мс); n – кількість складів у фразі.

Аналіз СТС у мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик дозволив дослідити динаміку темпу артикуляції (net speech rate), величина якого є обернено пропорційною до величини СТС, тобто чим більшою є середня тривалість складу, тим повільнішим є темп артикуляції.

Таблиця 3.13

Частота актуалізації темпу мовлення в комунікативних тактик

Тип тактики	Середня тривалість складу (мс)	
	Поліцейський детектив	Детектив-аматор
Стратегія прямого опитування		
Безпосереднє запитання	210	204
Уточнення	207	210
Вимога говорити по суті / перебивання	198	190
Ухилення від відповіді	201	–
Стратегія емоційного впливу		
Обіцянка	220	208
Прохання	227	199
Заспокоєння / пом'якшення	225	218
Вибачення	219	225
Співчуття / солідаризація	207	211
Докір	206	197
Стратегія маніпулювання		
Провокування	198	195
Попередження	208	217
Погроза	191	198
Шантаж	194	189
Вмовляння та лестощі	205	200
Обдурювання / неправдива	–	204

саморепрезентація		
Середнє значення	207,7	204,3

Результати підрахунку середньої тривалості складу свідчать про те, що середнє значення середньої тривалості складу у мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик у мовленні поліцейського детектива (СТС = 207,7 мс) перевищує відповідне значення у мовленні детектива-аматора (СТС = 204,3 мс), що свідчить про те, що його мовлення є дещо повільнішим. Розглянемо середню тривалість складу у мовленнєвих реалізаціях кожної комунікативної стратегії.

У групі комунікативних тактик *стратегії прямого опитування* найшвидшим темпом маркуються комунікативні тактики вимоги говорити по суті / перебивання в мовленні обох детективів (СТС = 199 мс та СТС = 190 мс). Повільніший темп артикуляції маркує мовленнєві реалізації комунікативних стратегій безпосереднього запитання та уточнення.

Промінантною ознакою темпу вимовляння комунікативних тактик *стратегії емоційного впливу* є те, що саме ця група комунікативних тактик маркується найповільнішим темпом у порівнянні з темпом артикуляції інших груп комунікативних тактик у поліцейського детектива. Ця тенденція підтверджує результати перцептивного аналізу та припущення про те, що із ростом емоційного напруження, темп артикуляції зменшується. Найвищі показники середньої тривалості складу є характерними для фраз прохання (СТС = 227 мс) та заспокоєння / пом'якшення (СТС = 225 мс) у мовлення поліцейського детектива та фраз вибачення (СТС = 225 мс) і заспокоєння / пом'якшення (СТС = 218 мс) у мовленні детектива-аматора. Найнижча середня тривалість складу маркує фрази докору у мовленні обох головних персонажів кінодискурсу.

Стосовно темпу вимовляння фраз, що реалізують *стратегію маніпулювання*, зауважимо, що темп артикуляції прискорюється у мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик провокування, погрози та

шантажу у мовленні обох детективів та знижується у фразах попередження, вмовляння та лестощів і обдурювання.

Для наочності наведемо епізод із художньої стрічки “A Perfectly Simple Explanation”, в якому один із персонажів, що їде на возі, випадково чи навмисно зачіпає подругу Хейміша. Дівчина падає, отримує легкий удар. Свідком цієї події був Хейміш, який у пориві гніву кидається на його дружину та погрожує поститися її чоловіку. У мовленні поліцейського детектива використовується комунікативна тактика погрози:

“-He did apologize, Hamish.

-No, no, no, the damage is already done.

(Will you calm down, Hamish?)

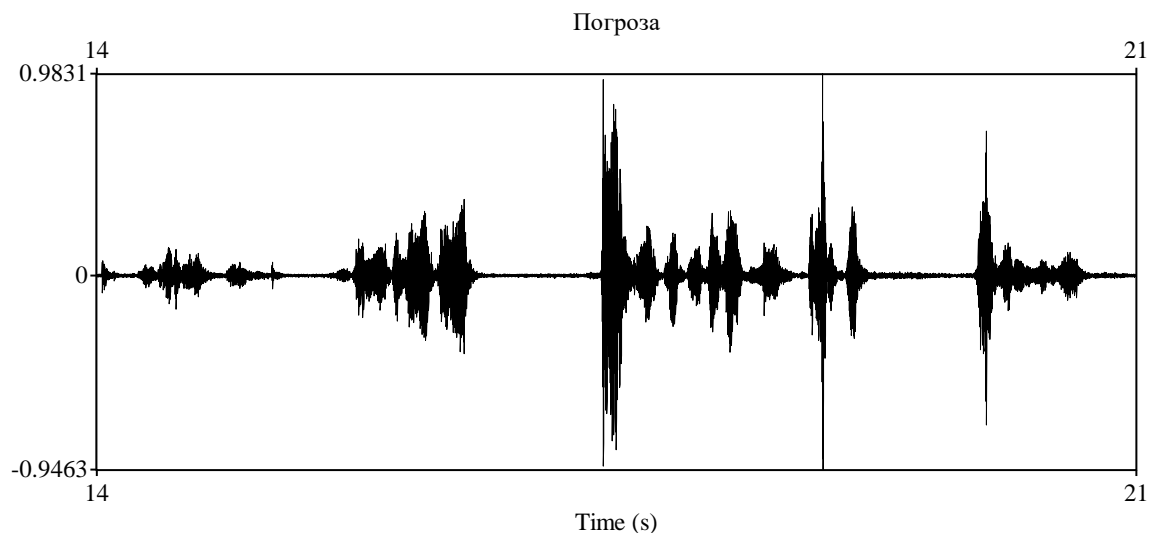
-Look what he did to her!

(It’s only bruising. The ground was soft)

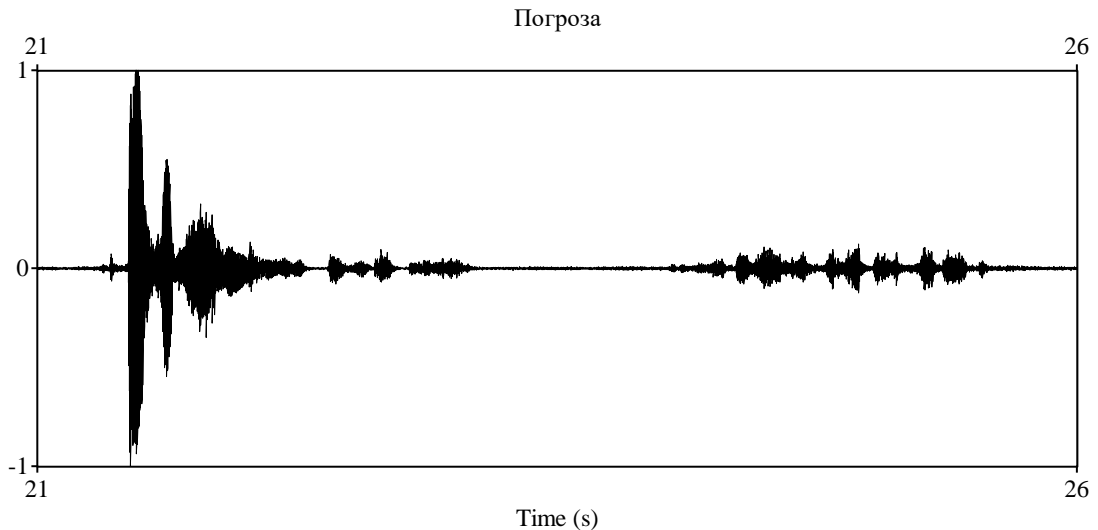
You go home and you tell that badly put-together mankit that I’ve seen this. I have seen what he did to her, and you tell him his time is comin.

-But it, it was an accident, Mr. Macbeth. Malachi wouldn’t tell a lie” [A Perfectly Simple Explanation].

На рис. 3.19 зображено осцилограми виділених фраз:



You go home and you tell that badly put-together mankit that I’ve seen this.



I have seen what he did to her, and you tell him his time is coming.

Рис. 3.19. Осцилограми вищенаведених виділених фраз

Темп поліцейського детектива спочатку є уповільненим, надалі із ростом невдоволення та агресії прискорюється. Загальний час звучання першого фрагменту, без урахування пауз складає 4564 мс, відповідно середня тривалість складу у мовленні детектива Хейміша становить 240 мс, тоді як загальний час звучання другого виділеного фрагменту, без урахування пауз складає 3157 мс, відповідно середня тривалість складу складає 185 мс.

На підставі проведеного аналізу темпоральних характеристик можна констатувати, що темп мовлення безсумнівно відіграє важливу роль у просодичному оформленні мовленнєвих тактик, які детективи використовують для реалізації стратегії прямого опитування, емоційного впливу або маніпулювання. Темп може як прискорюватися, так і, навпаки, зменшуватися в залежності від ступеня емоційної напруги мовця та реалізованої комунікативної тактики.

Динамічні особливості реалізації стратегій у мовленні детектива-персонажа художнього кінодискурсу

Завершальним етапом інструментального аналізу стало дослідження параметрів інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій та тактик, які корелюють з таким перцептивним параметром як гучність.

Зауважимо, що в результаті проведення перцептивного аналізу було зафіксовано наявність відмінностей у сприйнятті гучності. Відзначено домінування помірної та підвищеної гучності в залежності від реалізації тієї чи іншої комунікативної тактики.

У таблиці 3.14 представлено показники середньоскладової інтенсивності, діапазону інтенсивності та максимальні показники середньоскладової інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування.

Таблиця 3.14

Середні значення інтенсивності, діапазон інтенсивності та максимальні показники середньоскладової інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії прямого опитування

Тип тактики	Мовлення поліцейського детектива			Мовлення детектива-аматора		
	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}
Безпосереднє запитання	62	38	70	63	42	73
Уточнення	64	31	72	58	39	74
Вимога говорити по суті / перебивання	65	33	76	62	36	78
Ухилення від відповіді	61	38	72	–	–	–
Середнє значення	63	35	72,5	61	39	75

Загалом, слід зазначити, що середня інтенсивність мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії прямого опитування в мовленні поліцейського детектива ($I_{\text{mean}} = 63$ дБ) є дещо вищою у порівнянні з мовленням детектива-аматора ($I_{\text{mean}} = 61$ дБ) на відміну від діапазону

інтенсивності та пікового значення інтенсивності, які є вищими у мовленні детектива-аматора.

Щодо параметра середньої інтенсивності, то найвищі показники маркують фрази вимоги говорити по суті в мовленні поліцейського детектива ($I_{\text{mean}} = 65$ дБ) та фрази безпосереднього запитання в мовленні детектива-аматора ($I_{\text{mean}} = 63$ дБ). Найширший діапазон інтенсивності є характерним для фраз безпосереднього запитання ($I_{\Delta} = 38$ дБ) та ухилення від відповіді ($I_{\Delta} = 38$ дБ) у мовленні поліцейського детектива; фраз безпосереднього запитання ($I_{\Delta} = 42$ дБ) та уточнення ($I_{\Delta} = 39$ дБ) у мовленні детектива-аматора. Найвужчий діапазон інтенсивності зафіксовано у фразах уточнення в мовленні поліцейського детектива Хейміша ($I_{\Delta} = 31$ дБ). Максимальне значення інтенсивності маркує мовленнєві реалізації вимоги говорити по суті / перебивання в поліцейського детектива ($I_{\text{max}} = 76$ дБ) та детектива-аматора ($I_{\text{max}} = 78$ дБ).

Зіставлення середніх та максимальних показників інтенсивності, а також діапазону інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу представлено у таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Середні значення інтенсивності, діапазон інтенсивності та максимальні показники середньоскладової інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу

Тип тактики	Мовлення поліцейського детектива			Мовлення детектива-аматора		
	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}
Обіцянка	67	42	68	67	45	71
Прохання	64	40	70	65	42	72

Заспокоєння / пом'якшення	63	38	69	63	45	70
Вибачення	60	41	72	65	40	75
Співчуття / солідаризація	60	40	74	64	40	73
Докір	64	42	70	66	46	77
Середнє значення	63	40,5	70,5	65	43	73

Зазначимо, що виходячи з отриманих результатів інструментального аналізу, діапазон інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії емоційного впливу в мовленні як поліцейського детектива Хейміша, так і в мовленні детектива-аматора Агати є ширшим у порівнянні з діапазоном інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії прямого опитування.

Найвище значення середньої інтенсивності зафіксовано у фразах обіцянки як у мовленні поліцейського детектива Хейміша, так і в мовленні детектива-аматора Агати, до того ж найвищі значення середньої інтенсивності в мовленні обох детективів співпадають ($I_{\text{mean}} = 67$ дБ). Діапазон інтенсивності мовленнєвих реалізацій стратегії емоційного впливу є ширшим у мовленні детектива-аматора ($I_{\Delta} = 43$ дБ) у порівнянні з мовленням поліцейського детектива ($I_{\Delta} = 40,5$ дБ). Найвищі значення пікової інтенсивності маркують фрази вибачення ($I_{\text{max}} = 72$ дБ) і співчуття ($I_{\text{max}} = 74$ дБ) у мовленні поліцейського детектива та фрази вибачення ($I_{\text{max}} = 75$ дБ) і докору ($I_{\text{max}} = 77$ дБ) у мовленні детектива-аматора.

Останнім етапом інструментального аналізу є аналіз середніх та максимальних показників інтенсивності, а також діапазону інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання. Результати аналізу унаочнено у таблиці 3.16.

Таблиця 3.16

**Середні значення інтенсивності, діапазон інтенсивності та
максимальні показники середньоскладової інтенсивності в мовленнєвих
реалізаціях стратегії маніпулювання**

Тип тактики	Мовлення поліцейського детектива			Мовлення детектива-аматора		
	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}	I_{mean}	I_{Δ}	I_{max}
Провокування	69	43	72	64	45	76
Попередження	67	40	70	63	42	69
Погроза	69	44	73	65	43	73
Шантаж	68	44	71	65	45	74
Вмовляння та лестощі	65	39	69	63	40	73
Обдурювання / неправдива саморепрезентація	–	–	–	64	43	73
Середнє значення	68	42	71	64	43	73

Згідно з результатами інструментального аналізу, середні значення мовленнєвих реалізацій стратегії маніпулювання в мовленні поліцейського детектива є дещо вищими в порівнянні з відповідними значеннями в мовленні детектива-аматора, а діапазон інтенсивності є приблизно однаковим.

Найвищі значення середньої інтенсивності є характерними для фраз провокування та фраз погрози ($I_{\text{mean}} = 69$ дБ), а найнижчі – для мовленнєвих реалізацій комунікативної тактики вмовляння та лестощів ($I_{\text{mean}} = 65$ дБ) у

мовленні поліцейського детектива. У мовленні детектива-аматора фрази погрози та фрази шантажу характеризуються найвищими показниками середньої інтенсивності ($I_{\text{mean}} = 65$ дБ), а фрази попередження і фрази вмовляння та лестощів – найнижчими ($I_{\text{mean}} = 63$ дБ). Найширший діапазон інтенсивності маркує фрази погрози і фрази шантажу ($I_{\Delta} = 44$ дБ) у мовленні поліцейського детектива та фрази провокування і фрази шантажу ($I_{\Delta} = 45$ дБ) у мовленні детектива-аматора. Максимальні пікові значення інтенсивності локалізуються в мовленнєвих реалізаціях комунікативної тактики погрози ($I_{\text{max}} = 73$ дБ) у мовленні поліцейського детектива Хейміша та комунікативної тактики провокування в мовленні детектива-аматора Агати ($I_{\text{max}} = 76$ дБ).

Проілюструємо вищенаведені тенденції кривими інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик. На рис. 3.20 представлено криві інтенсивності виділених фраз з уривку фільму “As the Pig Turns”:

“- *Why did you ask about Carsley?*

- *Because we haven't asked for donations there yet. And, uh...Cezary likes you.*

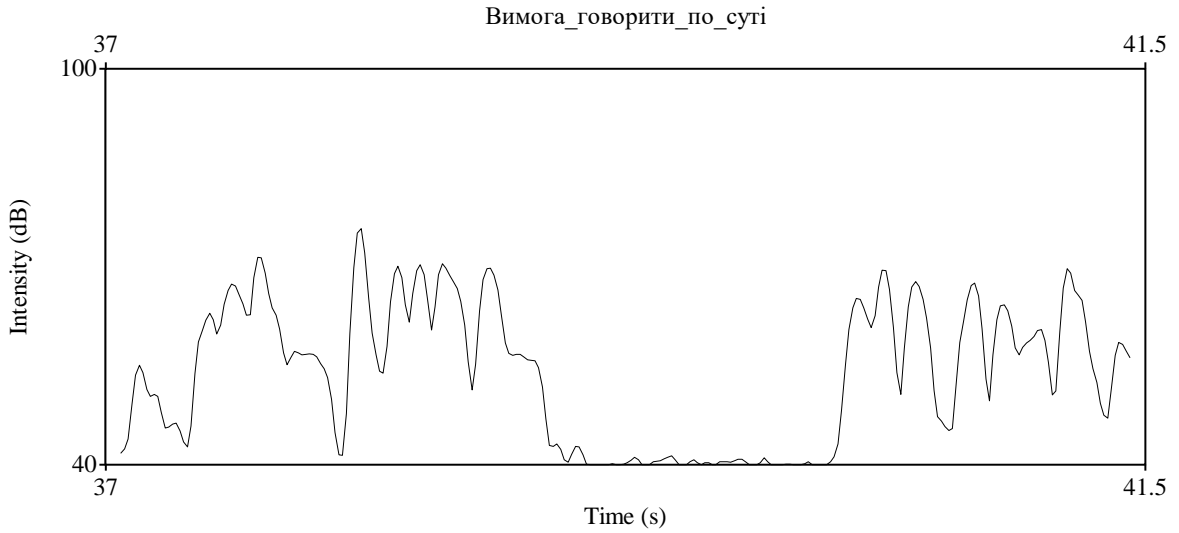
- *Oh, can we stop it with all this lovey-dovey shtick? So you two didn't send me a text?*

- *No.*

- *Well, whoever did either made a simple grammatical error or a very convenient grammatical error, which made us think that it was you.*

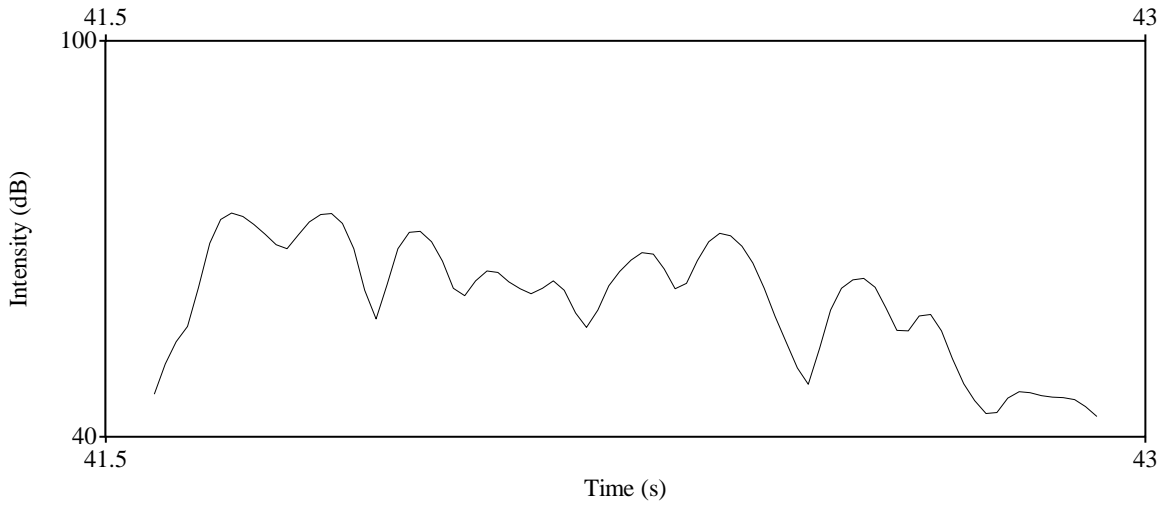
Where is your husband right now? Because I've just called all the other stores, and he's not at any of them.

- *Well, that's what he told me” [As the Pig Turns].*



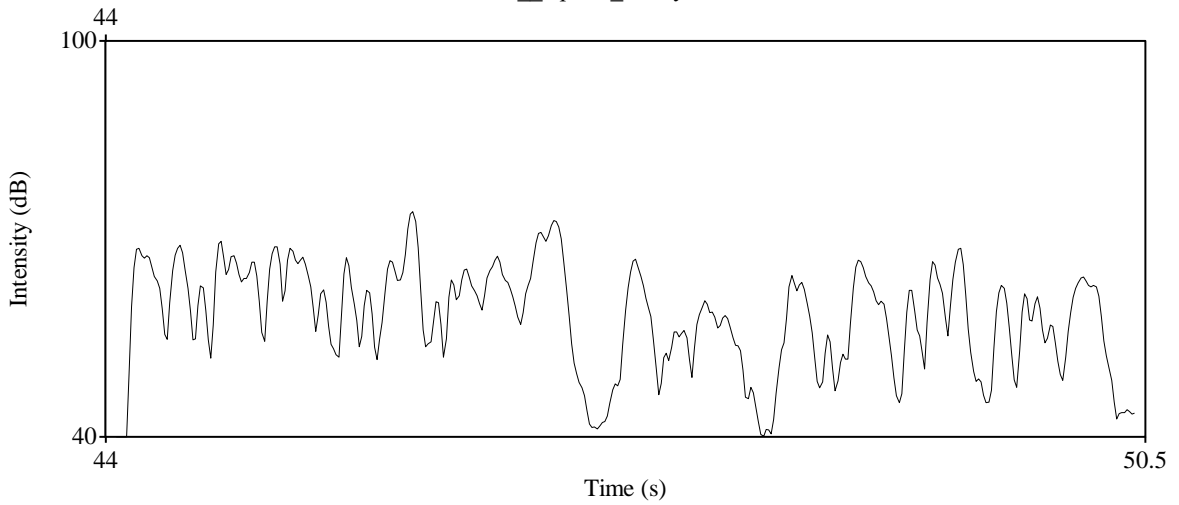
- Oh, can we stop it with all this lovey-dovey shtick?

Уточнення



So you two didn't send me a text?

2_Пряме_опитування



Well, whoever did either made a simple grammatical error or a very convenient grammatical error, which made us think that it was you.

Рис. 3.20. Криві інтенсивності вищенаведених фраз

Детектив-аматор Агата намагається знайти злочинців, які викрали її друга. Вона отримує від підозрюваних загадкові листи-вимоги з граматичними помилками. Агата підозрює в скоєнні злочину двох заробітчач, оскільки цілком ймовірно, що вони могли зробити граматичні помилки при написанні листів, а також і їх поведінка викликає підозри – вони постійно щось ховають на складі за магазином. Агата та її помічники прийшли до магазину, щоб поставити підозрюваним працівникам прями, провокаційні питання.

У наведеному фрагменті детектив використовує три типи комунікативних тактик, а саме: вимогу говорити по суті, уточнення та провокування.

Перша комунікативна тактика, яку використовує головна героїня, – це вимога говорити по суті (*Oh, can we stop it with all this lovey-dovey shtick?*). Вищезазначена фраза є односинтагменною та характеризується розширеним діапазоном інтенсивності ($I_{\Delta} = 38$ дБ). Максимальне пікове значення інтенсивності локалізується в шкалі на лексемі *stop* ($I_{\max} = 75$ дБ) та спрямоване на зосередження уваги співрозмовника і налаштування його на конструктивну розмову. Середнє значення інтенсивності становить 62 Гц. Надалі детектив-аматор використовує комунікативну тактику уточнення (*So you two didn't send me a text?*). Фраза, як і попередня, є односинтагменною, діапазон інтенсивності якої становить 30 Гц, тобто звужується. Динстинктивною характеристикою є те, що пікове значення інтенсивності локалізується на займеннику *you* ($I_{\max} = 73$ дБ), який головна героїня виділяє емоційним наголосом, звертаючись до співрозмовників.

Остання комунікативна тактика – тактика провокування, метою якої є спонукання співрозмовника до незапланованої відвертості (*Well, whoever did either made a simple grammatical error or a very convenient grammatical error, which made us think that it was you*). Фраза складається з двох синтагм, обидві з яких реалізуються в широкому діапазоні ($I_{\Delta} = 42$ дБ та $I_{\Delta} = 45$ дБ

відповідно). Пікова інтенсивність припадає на сполучник *or* ($I_{\max} = 74$ дБ), підкреслюючи таким чином впевненість детектива.

На підставі проведеного аналізу динамічних характеристик можна констатувати, що інтенсивність безсумнівно відіграє важливу роль у просодичному оформленні мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій і тактик.

Висновки до розділу III

У межах виконаного аудиторського та інструментального видів аналізу досліджувалась сукупність супрасегментних особливостей мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій і тактик.

Отримані за результатами проведеного перцептивного та інструментального аналізу дані дають підстави зробити висновки стосовно просодичної організації мовленнєвих реалізацій трьох стратегій, а саме: стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди, стратегії емоційного впливу та стратегії маніпулювання.

Аудиторський аналіз дозволяє дійти певних висновків.

В цілому, інтонаційна організація мовлення детектива є варіативною і змінюється залежно від гендеру, прагматичної інтенції, стратегії та тактики.

Стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди.

Мовленнєві реалізації комунікативних тактик стратегії прямого опитування вирізняються спадною (30 % реалізацій) та висхідною (34 % реалізацій) типами шкал. Найбільш характерною висхідна шкала є для комунікативних тактик уточнення (46 %), а спадна шкала – безпосереднього запитання (47 %). Рекурентність висхідного термінального тону є найвищою та становить 32 %. Найбільшою мірою цей тон є характерним для фраз безпосереднього запитання (44 %) та уточнення (35 %). Рівний та висхідно-спадний термінальні тони є найменш рекурентними. Найчастіше висхідно-спадний термінальний тон маркує комунікативні тактики вимоги говорити по суті / перебивання (20 %), а рівний – уточнення (14 %). Комунікативним

тактикам стратегії прямого опитування притаманний середній тональний рівень, нормальний рівень гучності та середня швидкість вимовляння. Середній тональний діапазон можна вважати просодичним маркером фраз безпосереднього запитання (65 %).

Стратегія емоційного впливу. Найбільш частотною шкалою в мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу є спадна (34 %). Найчастіше ця шкала оформлює мовленнєві реалізації комунікативної тактики співчуття / солідаризація (51 %). Висхідна шкала маркує 30,5 % усіх фраз, є найбільш рекурентною у фразах вибачення (47 %). Змінна шкала є найбільш частотною у фразах заспокоєння / пом'якшення (29 %). Найменш вживаною шкалою у вибірці є скандентна. У мовленнєвих реалізаціях стратегії емоційного впливу переважає спадний термінальний ядровий тон, відсоток вживання якого складає 36 %. Цікавим спостереженням є те, що саме в цій групі комунікативних тактик частотними є також висхідно-спадні термінальні ядрові тони (19 %). Мовленнєві реалізації комунікативних тактик емоційного впливу оформлюються низьким тональним рівнем. Найчастіше він є характерним для фраз заспокоєння / пом'якшення (40 %). Комунікативні тактики стратегії емоційного впливу характеризуються нормальною гучністю та середньою швидкістю вимовляння. Тиха гучність вимовляння найбільш характерна для фраз співчуття / солідаризації та заспокоєння / пом'якшення (36 % та 22 % відповідно).

Стратегія маніпулювання. Згідно із спостереженнями аудиторів, у просодичному оформленні фраз маніпулювання домінують спадні (36 %), висхідні (24 %) та змінні шкали (20 %). Спадні шкали частіше маркують комунікативні тактики шантажу і обдурювання / неправдивої саморепрезентації, висхідні – попередження і вмовляння та лестощів, а змінні – шантажу і вмовляння та лестощів. У частотному розподілі термінальних тонів мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії маніпулювання спостерігаємо схожі тенденції, як і у фразах стратегії емоційного впливу. Трохи більш частотними є спадні та висхідні термінальні

тони, а менш частотними рівні та спадно-висхідні тони. Високий тональний рівень особливо характерний для фраз шантажу (47 %) та погрози (38 %). Переважно широкий тональний діапазон зафіксовано у фразах погрози (72 %). Близько половини мовленнєвих реалізацій комунікативної стратегії маніпулювання оформлюються широким тональним діапазоном та підвищеною гучністю (44 % фраз погрози, 42 % фраз провокування та 40 % фраз шантажу), близько третини – пришвидшений темп мовлення (38 % фраз погрози, 34 % фраз провокування та 35 % фраз шантажу).

За допомогою аудиторського аналізу інтонаційних особливостей фактичного матеріалу було виявлено, що за перцептивними акустичними ознаками кожен тип комунікативної тактики вирізняється мелодійним контуром, тональним рівнем, тональним діапазоном, рівнем гучності та темпоральними характеристиками.

Проведений **інструментальний аналіз** дозволяє зробити низку висновків стосовно просодичних характеристик мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій.

Стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди. Середній рівень ЧОТ у фразах, що реалізують комунікативну тактику безпосереднього запитання у мовленні поліцейського детектива Хейміша, є найнижчим у порівнянні з просодичним оформленням інших тактик. Найвище значення середнього рівня ЧОТ як у мовленні поліцейського детектива, так і детектива-аматора Агати, є характерним для комунікативної тактики вимоги говорити по суті. Найширший діапазон ЧОТ маркує комунікативну тактику уточнення у мовленні поліцейського детектива та комунікативну тактику вимоги говорити по суті або перебивати в мовленні детектива-аматора. У мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик вимоги говорити по суті, ухилення від відповіді та уточнення максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному складі. У групі комунікативних тактик *стратегії прямого опитування* найшвидшим темпом маркуються комунікативні тактики вимоги говорити по суті / перебивання в

мовленні обох детективів. Повільніший темп артикуляції маркує мовленнєві реалізації комунікативних стратегій безпосереднього запитання та уточнення. Найвищі показники середньої інтенсивності маркують фрази вимоги говорити по суті в мовленні поліцейського детектива ($I_{\text{mean}} = 65$ дБ) та фрази безпосереднього запитання в мовленні детектива-аматора ($I_{\text{mean}} = 63$ дБ). Найширший діапазон інтенсивності є характерним для фраз безпосереднього запитання ($I_{\Delta} = 38$ дБ) та ухилення від відповіді ($I_{\Delta} = 38$ дБ) у мовленні поліцейського детектива; фраз безпосереднього запитання ($I_{\Delta} = 42$ дБ) та уточнення ($I_{\Delta} = 39$ дБ) у мовленні детектива-аматора.

Стратегія емоційного впливу. У мовленні поліцейського детектива найбільше середнє ЧОТ маркує мовленнєві реалізація тактики докору, а найменше середнє ЧОТ характеризує мовленнєві реалізації тактики прохання. Стосовно діапазону ЧОТ, найширший діапазон ЧОТ є характерним для комунікативної тактики докору, а найвужчий діапазон ЧОТ маркує комунікативну тактику співчуття / солідаризації. У реалізаціях комунікативних тактик у мовленні детектива-аматора середні показники ЧОТ та частотний діапазон є вищими. Дистинктивною особливістю локалізації максимуму є те, що як у мовленні поліцейського детектива, так і в мовленні детектива-аматора в комунікативних тактиках обіцянки, прохання та співчуття / солідаризації максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному складі, а в тактиці вибачення – на ядровому складі. Промінантною ознакою темпу вимовляння комунікативних тактик *стратегії емоційного впливу* є те, що саме ця група комунікативних тактик маркується найповільнішим темпом у порівнянні з темпом артикуляції інших груп комунікативних тактик у поліцейського детектива. Діапазон інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії емоційного впливу в мовленні як поліцейського детектива Хейміша, так і в мовленні детектива-аматора Агати є ширшим у порівнянні з діапазоном інтенсивності мовленнєвих реалізацій комунікативних тактик стратегії прямого опитування.

Стратегія маніпулювання. У реалізаціях стратегії маніпулювання в мовленні поліцейського детектива Хейміша середній рівень ЧОТ є нижчим, а частотний діапазон є ширшим у порівнянні з мовленням детектива-аматора Агати. Найвищі показники середніх значень ЧОТ та діапазону ЧОТ маркують фрази провокування та шантажу в мовленні поліцейського детектива. У мовленні детектива-аматора найбільші середні значення ЧОТ маркують мовленнєві реалізації комунікативних тактик провокування, погрози та шантажу, а найширший діапазон ЧОТ є характерним для комунікативних тактик провокування та погрози. Максимум ЧОТ частіше локалізується на першому наголошеному у фразах шантажу як у мовленні поліцейського детектива Хейміша, так і в мовленні детектива-аматора Агати. В усіх інших мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик максимум ЧОТ локалізується на ядрових складах. Стосовно темпу вимовлення фраз, що реалізують *стратегію маніпулювання*, зауважимо, що темп артикуляції прискорюється в мовленнєвих реалізаціях комунікативних тактик провокування, погрози та шантажу в мовленні обох детективів та знижується у фразах попередження, вмовляння та лестощів і обдурювання. Середні значення інтенсивності в мовленнєвих реалізаціях стратегії маніпулювання в мовленні поліцейського детектива є дещо вищими в порівнянні з відповідними значеннями в мовленні детектива-аматора, а діапазон інтенсивності є приблизно однаковим. Найвищі значення середньої інтенсивності є характерними для фраз провокування та фраз погрози ($I_{\text{mean}} = 69$ дБ) у мовленні поліцейського детектива і для фраз погрози та фраз шантажу ($I_{\text{mean}} = 65$ дБ) у мовленні детектива-аматора.

Отже, здійснене експериментальне дослідження мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій та тактик у мовленні поліцейського детектива та детектива-аматора свідчить про існування певного набору частотних, темпоральних та динамічних параметрів, що беруть участь у диференціації тієї чи іншої комунікативної стратегії і тактики та створюють просодичний образ детектива у кінематографічному дискурсі.

Результати та положення розділу висвітлено в наступних публікаціях автора [81].

ВИСНОВКИ

У фокусі уваги сучасної лінгвістичної прагматики перебуває мовлення в процесі його породження та сприйняття, умови, за яких людина використовує мовні засоби у спілкуванні. Це передусім умови адекватного добору й використання одиниць і категорій мови з урахуванням конститутивних чинників з метою досягнення найефективнішого впливу на партнера по комунікації.

Настанови та інтенції детектива в реальній комунікації встановити вкрай важко, тому матеріалом для дослідження обрано художній детективний дискурс, в якому зображене пряме та внутрішнє мовлення персонажів, авторські ремарки дозволяють судити про прагматичні наміри комунікантів, їх комунікативні інтенції, стратегії й тактики.

Художній детективний дискурс постає як статусно-рольове спілкування, побудоване у певній послідовності з дотриманням стереотипу, зображене автором таким чином, щоб утримувати читача у напрузі до моменту розкриття особи вбивці. Детективний дискурс характеризується процесуальністю (опитуванням свідків та підозрюваних) та логічним аналізом фактів, яке здійснює детектив та його помічник(и).

Хронотоп детективного дискурсу – це просторово-часові координати, в межах яких відбувається розслідування злочину (як правило, вбивства) з моменту скоєння злочину до моменту його розкриття, локалізовані не тільки у місці злочину, а й в місцях, де проводиться опитування свідків та підозрілих та, нарешті, виголошується підозра.

Моделювання персонажів детективного дискурсу виділяє серед них п'ять типів комунікативних особистостей: Детектив, Вбивця, Помічник Детектива, Свідок, Жертва.

Спостереження над персонажним мовленням художнього дискурсу, контекстуально-інтерпретаційний аналіз настанов та інтенцій детектива уможливили укладання класифікації комунікативних стратегій і тактик, які допомагають йому розкрити злочин:

1. стратегія прямого опитування та контролю над ходом бесіди, яка реалізується комунікативними тактиками безпосереднього запитання, уточнення, вимогою говорити по суті (повернення до теми бесіди) та перебивання, ухилення від відповіді.

2. стратегія емоційного впливу, яка реалізується комунікативними тактиками: прохання, солідаризації / співчуття, заспокоєння / пом'ягшення, вибачення, докору, обіцянки.

3. стратегія маніпулювання, яка маніфестується тактиками провокування, попередження, погрози, шантажу, вмовляння та лестощів, обдурювання.

Порівняння вербальної поведінки детектива-поліцейського та детектива-аматора демонструє схожі тенденції використання стратегій та тактик, що обумовлено їхнім схожим соціально-рольовим статусом: поліцейський констебль Хейміш Макбет не має доступу до поліцейських ресурсів і покладається тільки на власний інтелект, працьовитість та бажання будь-якою ціною розкрити злочин. Так само, як і детектив-аматор Агата Рейзин, він опитує свідків та підозрілих, не маючи на це повноважень. Цим пояснюється те, що вживання стратегії прямого опитування та контролю над ходом бесіди є характерним лише для половини з досліджених комунікативних ситуацій, а в інших ситуаціях детективи обох типів йдуть на «стратегічні хитрощі», вдаються до стратегій емоційного та маніпулятивного впливу, щоб привернути до себе свідків і «видужити» у них потрібні відомості.

Дослідження мовленнєвої експлікації виокремлених тактик дозволяє віднести до *тактики* безпосереднього запитання як «відкриті» (Wh-questions), так і «закриті» запитання, а до тактики уточнення – переважно еліптовані перепитування. Тактику вимоги говорити по суті / перебивання здебільшого реалізують імперативні речення або квеситиви. Тактику ухилення від відповіді реалізують асертиви «туманної» семантики типу *nothing to worry about* та промісиви з невизначеним часом виконання

обіцянки. Основним засобом реалізації тактики прохання виступають модальні дієслова *can / could / may / would*. Окрім модальних дієслів можуть застосовуватися квеситиви *do you mind if... / I wonder if you...* Вербалізація тактики співчуття здійснюється клішованими фразами у граматичній формі наказового способу (*Don't worry, Take it easy*) або реченнями розповідного типу, що виражає співпереживання мовця (*I can well understand that, You're going to be okay*). Тактику докору виражають речення із складеним дієслівним присудком, що включає модальні дієслова *might / should / could* та перфектний інфінітив, а також імпліцитні засоби. Тактику обіцянки експлікують умовні конструкції типу: *I will promise...unless*. Тактика вибачення вербалізується дієловами *apologize, excuse, pardon* та прикметником *sorry*. Тактика пом'якшення та заспокоєння виражається кліше (*opinion phrases*), а також лексемами вірогідності: *maybe, perhaps, by chance, happen/seem/prove/turn out/appear/likely*. Тактика провокації реалізується «шокуючими» прямими запитанням закритого типу, які застають опитуваного зненацька. Співрозмовник потрапляє у «комунікативну пастку» без подальшої можливості уникнути відповіді на поставлені запитання. Тактика попередження експлікується перформативними дієсловами *notify, warn*, або фразами типу *you would better*. Тактика погрози реалізується за допомогою перформативних дієслів, які безпосередньо вказують на дію, якщо умова не буде виконана. Тактика шантажу виражається за допомогою конструкції «*Either you do A... or ...I'll do B*». Тактика лестощів виражається словами з позитивно-оцінною семантикою та інтенсифікаторами типу *such, so, very, totally*.

Інтонаційна організація мовлення детектива є варіативною і змінюється залежно від гендеру, прагматичної інтенції, обраної стратегії та тактики. За допомогою аудиторського аналізу інтонаційних особливостей мовлення детектива-поліцейського та детектива-аматора було виявлено, що за перцептивними акустичними ознаками кожен тип комунікативної тактики, до якого вони вдаються, реалізується певним мелодійним контуром, тональним

рівнем, тональним діапазоном, рівнем гучності та темпоральними характеристиками. Здійснене експериментальне дослідження мовленнєвих реалізацій комунікативних стратегій та тактик у мовленні поліцейського детектива та детектива-аматора свідчить про існування певного набору частотних, темпоральних та динамічних параметрів, що беруть участь у диференціації тієї чи іншої комунікативної стратегії і тактики та створюють просодичний портрет детектива у кінематографічному дискурсі.

Здійснений лінгвопрагматичний аналіз мовлення детектива-професіонала та детектива-аматора в англomовному художньому детективному дискурсі відкриває перед лінгвістами можливість якнайдетальнішого вивчення стратегічних особливостей мовлення у проєкції на комплекс соціальних характеристик (стать, фах, вік та ін.) учасників комунікації, а також подальшого дослідження цього явища в комунікативній, когнітивній та прагматичній площинах. Перспективним вважаємо і здійснення контрастивних досліджень зазначеної проблематики в аспекті її лінгвокультурологічної специфіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрієвська Е. М. Інтонаційне вираження категорії згоди / незгоди у французькому діалогічному мовленні: Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.05. К., 2001. 190 с.
2. Артеменко А. І. Питання-перепити в прагмалінгвістичному аспекті. Київ. 2000. С. 15 – 22.
3. Бабич В. І. Комунікативно-прагматична стратегія самопрезентації ліричного я та мовленнєві тактики її реалізації в ідіодискурсах Р. Фроста і К. Сендберга. *Одеський лінгвістичний вісник*. № 10, том 1. 2017. С. 9 – 12.
4. Бастун Є. В., Островська Т. А. Політична лінгвістика. 2020. № 4 (82). С. 41.
5. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики: монографія. Львів : ПАІС, 2010. 336 с.
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: ВЦ «Академія», 2009б. 376 с.
7. Бацевич Ф.С. Лінгвістична прагматика: спроба обґрунтування проблемного поля і дослідницької одиниці. *Мовознавство*. К.: Ін-т мовозн. ім. О. О. Потебні, 2009а. № 1. С. 29-37.
8. Безугла Л. Р. Когнітивно-прагматичні характеристики імпліцитних смислів у німецькомовному дискурсі: авт. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2009. 28 с.
9. Безугла Л.Р. Типи актуалізації пресупозиції у діалогічному дискурсі. *Наукові записки. Серія: Філологічні науки*. Вип. 175. Кропивницький: КОД, 2019. С. 288–292.
- 10.Белова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики. *Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр.* К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. С.11 – 16.
11. Белова С.Є. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей адресата в різних типах англомовного дискурсу:

- авт. дис. ... канд. філол. наук: спеціальність 10.02.04. Харків, 2017. 20 с.
12. Бигунова Н. А. Похвала, комплімент и лесть как тактики реализации стратегии интимизации общения. *Записки з романо-германської філології*. 2020. № 1 (44). Одеса. С. 14 – 22.
 13. Бигунова Н. О. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання. : монографія. Одеса: КП ОМД, 2017. 580 с.
 14. Бигунова Н. О. Схвалення, похвала, комплімент, та лестощі як тактики реалізації стратегії пом'ягшення висловлювання. *Мандрівець*. Тернопіль, 2015. № 1. С. 86 – 89.
 15. Білоконенко Л. А. Зміст поняття шантаж у правовій сфері та буденній свідомості. *Філологічні студії : науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. Кривий Ріг : ФОП Маринченко С. В., 2019. Вип. 20. С. 9 – 20.
 16. Білоконенко Л. А. Тактика відмови від відповіді та її мовна репрезентація. *Український смисл : науковий збірник*. Дніпр. 2019. С. 71 – 82.
 17. Білоконенко Л. А. Українськомовна репрезентація міжособистісного конфлікту: дис. ... доктора філол. наук: 10.02.01. Дніпро, 2016. 454 с.
 18. Бобошко Т. М. Комунікативні стратегії і тактики та оцінні висловлення. *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. Київ: Логос, 2013. С. 51 – 58.
 19. Бондаренко Е. В., Мартынюк А.П., Фролова И.Е, Шевченко И.С. Как нарисовать портрет птицы: методология когнитивно-коммуникативного анализа языка: кол. монография. под ред. И.С. Шевченко. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 246 с.
 20. Борисенко Н. Д. Менасивна комунікативна поведінка персонажів британської драми: гендерний аспект. *Мовні і концептуальні картини світу*: зб. наук. пр, Київ. 2014. № 47 (1). С. 123 – 130.

21. Бугера О. А. Прагматика соціолектизмів у сучасному художньому тексті. *Науковий вісник Криворізького національного університету: Філологічні студії*. № 9. 2013. С. 484 – 487.
22. Бурбело В. Б. Художній дискурс в історії французької мови та культури IX-XVIII ст.: автореф. дис. ... доктора філол. наук: 10.02.05. Київ, 1999. 36 с.
23. Буренко Т. М. Вибачення як лінгвокультурний концепт. *Нова Філологія*. № 64. Сумський державний педагогічний університет ім. А. С. Макаренка. 2014. С. 14 – 18.
24. Буренко Т. М. Способи реалізації мовленнєвого акту докору в англomовному дискурсі ХХ століття. *Закарпатські філологічні студії*. Випуск 5, Том 1, 2018. С. 41 – 46.
25. Войцехівська Н. Засоби вираження погрози в українському конфліктному діалогічному дискурсі. *Гуманітарна освіта в технічних вищих навчальних закладах*. Київ. 2014. С.17 – 30.
26. Волошина О. Прагматичні детермінанти конвенційних вибачень в українській комунікації. *Студентський науковий вісник Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка*. Тернопіль : ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2012. Вип. 30. С. 171-173.
27. Врабель Т. Словотворча прагматика у сучасній англійській мові : монографія. Берегове – Ужгород : ЗУІ ім. Ф. Ракоці ІІ – ТОВ «РІК-У», 2020. 236 с.
28. Гак В. Г. Языковые преобразования. Москва: Школа "Языки русской культуры", 1998. 560 с.
29. Голікова Н.С. Художній дискурс П.А. Загребельного: лінгвокогнітивний і прагмастилістичний аспекти. Дис. на здобуття наукового ступеня доктора філологічних наук. 10.02.01. Дніпро, 2019. 530 с.
30. Голощук С. Л. Лінгвопрагматичні особливості спонукального дискурсу в англomовній прозі: (на матеріалі художніх творів другої половини ХХ

- століття): автореферат дис. ... канд. Філол. наук: 10.02.04. Львів, 2011. 20 с.
31. Горіна Ж. Д., Олійник О. В. Мовні засоби маніпулятивного впливу в дискурсі соціальних мереж. *Молодий вчений*. № 9.1 (85.1). Одеса. 2020. С. 22 – 26.
32. Горобець І. С. Мовні засоби відтворення концепту злочинець у сучасній американській художній прозі та газетній публіцистиці: автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Донецьк, 2007, С.1 – 22.
33. Григорьева В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : монография. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 288 с.
34. Григорян Н. Р., Дьоміна Н. Ю. Просодичні особливості переконування в англomовній судовій промові. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія*. Вип. 47. Т. 1. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 54-58.
35. Гузенко С. В. Особливості маніпулятивного впливу в епоху постжурналістики. Запоріжжя: «Гельветика». *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія*. 2022. Т. 33 (72) № 3. С. 334 – 337.
36. Гулієва Д. О. Вербальне та невербальне втілення комунікативної стратегії докору (на матеріалі англomовного кінодискурсу). *Вісник Житомирського державного університету. Випуск 2 (80). Філологічні науки*. 2015. С. 215 – 220.
37. Гуляк Т. Концепція детективного жанру в українській і російській літературі ХХ століття. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Філологічні науки. Літературознавство*. Луцьк : Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2013. № 28 (277). С. 35 – 39.
38. Гура Т. В. Комунікація лідера як засіб ефективних міжособистісних взаємин. *Актуальні проблеми психології особистості та міжособистісних взаємин* : матер. 8-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 23

- квітня 2016 р. Кам'янець-Подільський : Медоборт-2006, 2016. С. 137 – 139.
39. Деде Ю.В. Вербальні та паравербальні засоби реалізації стратегії мітигації в англомовному художньому дискурсі: дис. доктора філософії. Одеса, 2023. 210 с.
40. Деде Ю.В. Комунікативні тактики пом'якшення директивів в англомовному художньому дискурсі. *Закарпатські філологічні студії*. Випуск 14. Том 1. Ужгород, 2020. С. 89 – 93.
41. Дедухо А. В. Комунікативно-прагматичні та структурно-семантичні характеристики перформативного акту прохання. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. Вип. 6. Кривий Ріг, 2011. С. 145 – 152.
42. Доценко О. Л. Семантико-прагматичний синтаксис: особливості вираження модальності: монографія. К.: Міленіум, 2006. 226 с.
43. Дученко Т. С., Єременко О. І. До питання про деякі функції діалогу в художній прозі. *Журнал Мова*. Одеса: Астропринт. № 7. 2002. С. 76 – 78.
44. Дяченко О. В. Складові механізми реалізації мовної маніпуляції в політиці. *Політичне життя*. Вінниця: Донец. нац. ун-т ім. Василя Стуса. № 2, 2018. С. 91 – 96.
45. Євдокимова Н. О., Зливков В.Л., Лукомська С.О. Дорога змін: ефективне спілкування у кризових умовах життя: посібник із психології для «чайників». Миколаїв, 2016. 116 с.
46. Євланова О.Є. Місце феномена маніпуляції в політичному дискурсі. *Пошуково-тематична поліфонія сучасного мовознавства*. 2021. С. 93 – 97.
47. Єфімов М. М. Особливості встановлення психологічного контакту при проведенні допиту під час розслідування злочинів проти моральності. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2020. № 1. С. 200 – 204.

48. Єщенко Т. А. Категорія «інформативність» («змістовність»), її мовне вираження в тексті. *Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету: Філологічні студії*. 2011. Випуск 6. С. 172 – 180.
49. Зейкан Я. П. Методика перехресного допиту в суді. Харків : *Фактор*, 2016. 192 с.
50. Иссерс О.С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. Изд. S-e. М.: Издательство ЛКИ. 2008. 288 с.
51. Иссерс О.С., Плотникова О. А. Речевая провокация как коммуникативная стратегия (на материале текстов интервью). *Культура народов Причерноморья*, 2007. №110. С. 223 – 226.
52. Ісаєнко Т. К., Лисенко А. В. *Макет Риторика*. Навч. посібн. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247 с.
53. Какуріна І. І. Етика ділового спілкування: конспект лекцій для студентів I курсу всіх спеціальностей денної та заочної форм навчання. Дніпропетровськ: ДВНЗ УДХТУ, 2015. 96 с.
54. Калюжна А. Б. Лінгвокогнітивні характеристики ключових концептів англomовного детективного дискурсу. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2017. 264 с.
55. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. *Век XXI. Алгоритм*. 2001. 464 с.
56. Кауза І. Б. Думка у думці як форма внутрішнього мовлення в англійськомовному художньому прозовому тексті. дис...канд. філол. наук: 10.02.04. Львів, 2020. 234 с.
57. Кекало Ю. В. Мовні засоби вираження погрози в гендерному конфліктному спілкуванні. *Закарпатські Філологічні Студії*. Випуск 7 Том 1. Ужгород, 2019. С. 20 – 24.
58. Кириченко Т. С. Класифікація інтрузивних перебивань у мовленнєвій взаємодії. *Science and Education a New Dimension. Philology*. III(10). Issue: 47, Budapest, 2015. С. 44 – 47.

- 59.Кияниця Ю. Вербальне вираження емоції співчуття в сучасній англійській мові. *Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах Європи та Азії*: матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Черкаси. 2015. С 367 – 369.
- 60.Ківенко І. О. Мовленнєвий акт подяки: прагмалінгвістичний аналіз (на матеріалі англійської мови): дис. канд. філол. наук: 10.02.04. Одеса, 2018. 226 с.
- 61.Клюев Е. В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. М.: Рипол классик. 2002. 320 с.
- 62.Кобчук Є. Є., А. П. Загнітко А. П. Функційні особливості питальних речень у політичному дискурсі. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ ім. Василя Стуса*. 2021. С. 166 – 169.
- 63.Ковалевська Т. Ю. Актуальні напрями дослідження вербального впливу. *Одеський лінгвістичний вісник*. Вип. 3. Одеса, 2014. С. 110 – 117.
- 64.Ковальчук О. В. Особливості тактики проведення допиту під час розслідування шахрайства в сфері діяльності кредитної спілки. *Науковий вісник*, Львів, 2018. С. 268 – 276.
- 65.Кондратенко Н. В. Дискурсивна парадигма досліджень художнього тексту. *Записки з романо-германської філології*. Вип. 1 (34). 2015. С. 60 – 65.
66. Кондратенко Н. В. Комунікативні стратегії учасників літературних інтернет-конкурсів: особливості мовленнєвої поведінки у віртуальному дискурсі. *Slavica Wratislaviensia*. 2023. № 178. С. 95-118.
- 67.Кондратенко Н.В. Комунікативні стратегії взаємодії з адресатом у медіадискурсі (на матеріалі заголовків чорногорських та українських електронних періодичних видань). *Lingua Montenegrino*. 2020. God. XIII, sv. 2, br. 26. P.33–52. 2.

- 68.Корольова В. В. Драматургійний і усний розмовний діалоги: співвіднесення категорій. Дніпро: ДНУ ім. Олеся Гончара, 2016. С. 232 – 241.
- 69.Косовець М. В. Інтенція як початковий етап породження мовлення. *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов*: зб. матеріалів VIII міжнародної науково-практичної конференції присвяченої пам'яті доктора педагогічних наук, професора В. Л. Скалкіна. (м. Одеса, 12 квітня 2022 р.). Одеса, 2022. С. 131 – 134.
- 70.Косовець М. В. Комунікативна тактика шантажу як спосіб дізнатися істини (на матеріалі сучасного англомовного детективного дискурсу). *Сучасні студії з романської і германської філології*: зб. матеріалів II всеукр. наук.-практ. конф. Одеса, 2021. С. 37 – 41.
- 71.Косовець М. В. Комунікативні засоби створення маніпулятивного впливу жінки-детектива підозрюваного у злочині (на матеріалі сучасного англомовного детективного дискурсу). *Записки з романо-германської філології*. Вип. 2 (49). Одеса, 2022. С. 51 – 68.
- 72.Косовець М. В. Комунікативні стратегії та тактики розслідування вбивства (на матеріалі англомовного детектива). *Сучасна філологія: тенденції та пріоритети розвитку*: зб. тез доп., міжн. наук.-практ. конф: (м. Одеса, 21–22 травня 2021 р.). Одеса, 2021. С. 78 – 80.
- 73.Косовець М. В. Комунікативні тактики емоційного впливу в мовленні поліцейського детектива. *Education and Science of Today: Intersectoral Issues and Development of Sciences*: зб. тез доп. IV Міжн. наук.-практ. конф. Кембрідж, 2022. С. 147 – 150.
- 74.Косовець М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії контролю над ходом бесіди. *Scientific researches and methods of their carrying out: world experience and domestic realities*: зб. тез доп. міжн. наук.-практ. конф. Вінниця, 2021. С. 214 – 217.
- 75.Косовець М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії маніпулювання в англомовному детективі. *Проблеми гуманітарних*

- наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія». Дрогобич, 2021. Вип. 45. С. 181 – 192.
76. Косо́вєць М. В. Комунікативні тактики реалізації стратегії самопрезентації в англomовному детективі. *Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства*. Одеса: «Астропринт», 2022. № 37. С. 89 – 94.
77. Косо́вєць М. В. Літературний персонаж як мовна особистість у художньому дискурсі. *Current trends and fields of philological studies in the challenging reality*: зб. тез доп. міжнар.наук.-практ. конф. (м. Рига, 29–30 червня, 2022 р.). Рига, 2022. С. 188 – 192.
78. Косо́вєць М. В. Мовленнєва реалізація тактики обіцянки у мовленні детектива (на матеріалі англomовного детективного дискурсу). *XI Глухівські наукові читання: актуальні питання суспільних та гуманітарних наук*: зб. тез доп. міжнар.наук.-практ. конф. Глухів, 2021. С. 236 – 237.
79. Косо́вєць М. В. Мовленнєва реалізація тактики прохання у мовленні детектива (на матеріалі англomовного детективного дискурсу). *Національна ідентичність у мові та культурі*: зб. тез доп. всеукр.наук.-практ. конф. Київ, 2023. С. 86 – 89.
80. Косо́вєць М. В. Мовленнєва реалізація комунікативної тактики погрози (на матеріалі англomовного детектива). *Theoretical and Empirical Scientific Research: Concept and Trends*: зб. тез доп. II Міжн. наук.-практ. конф. Оксфорд, 2021. С. 245 – 248.
81. Косо́вєць М. В. Роль просодії в реалізації стратегії прямого опитування у мовленні сищика – персонажа кінодискурсу. Одеса: Записки з романо-германської філології. 2023. Вип. 2 (51) С. 103 – 115.
82. Косо́вєць М.В. Communicative tactics manifesting manipulation strategy in English Detective Discourse. *International Scientific Discussion: Problems,*

- Tasks and Prospects*: зб. тез доп. II Міжн. наук.-практ. конф. Брайтон, 2021. С. 95 – 105.
83. Костроміна О.В. Соціорегіональні просодичні особливості мовленнєвої поведінки австралійців. *Науковий вісник Міжнародного Гуманітарного Університету. Серія : філологія*. Випуск 43. 2019. С. 130 – 133.
84. Костроміна О.В. Просодичні особливості мовлення австралійських політиків. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І.Вернадського. Серія : Філологія. Журналістика*. Том 34 (73). № 5, 2023. С. 77 – 81.
85. Кравченко Н. О., Богуславський С. С. Мелодика усної релігійної проповіді. *Записки з романо-германської філології*. Випуск 1 (50). Одеса, 2023. С. 137 – 147.
86. Крисько Ж. Л. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом. *Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал* Вип. 32. Тернопіль, 2019. С. 132 – 136.
87. Кукса Г. М. Історія розвитку та типологія жанру детективу у контексті світової літератури. Житомир, 2004. С. 1 – 4.
88. Кутуза Н.В. Сугестія і маніпуляція: спільні й відмінні ознаки різновидів (видів) комунікативного впливу. *Записки з українського мовознавства*. 2017. Вип. 24(2). С. 178 – 189.
89. Кучер Ю. М. Типи запитань у межах діалогічного дискурсу політичних новин телевізійного каналу BBC World. *Наукові Записки*. Том 22. Частина I. К. : КМ Академія, 2003. С. 47 – 49.
90. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 280 с.
91. Ланчуковська Н.В., Хапіна О.В. Просодичні засоби створення ігрового змісту в англomовному мінідискурсі. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Філологія. Соціальні комунікації*. Т. 30 (69). №1. Ч.1. К. : Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 75-78.

- 92.Марціяш М. Особливості реалізації комунікативних тактик стратегії ухилення відповідно до імпліцитного смислу в англomовному телеінтерв'ю. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки : Філологічні науки. Мовознавство*. Луцьк, 2012. № 6. С. 52-58.
- 93.Маслова А. Ю. Введение в прагмалінгвістику. Москва: Флинта: Наука, 2010. 152 с.
- 94.Матієнко-Сільницька А.В. Роль мелодичного компонента інтонації в реалізації функції переконування (на матеріалі англomовних проповідницького та судового дискурсів). *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського*. Серія : Філологія. Соціальні комунікації. Київ : Видавничий дім «Гельветика», 2020. Т. 31(70). № 2. Ч. 2. С. 170-175.
- 95.Матюшенко О.Ю. Прагматичні аспекти декодування імпліцитної інформації у руслі когнітивних вчень. *Вісник СумДУ. Серія Філологія*. № 1. Т. 2. 2007. С. 34 – 39.
- 96.Мацюк О. О., Андрійчук К. В. Лексичні засоби вираження модальності у романі Ієна Мак'юєна «Спокута». *Актуальні проблеми філології та перекладознавства*. Вип. 15. Хмельницький національний університет, 2019. С. 41 – 46.
- 97.Мельник І. В. Мовний портрет провокатора: успішний VS хибний. *Молодий вчений*. No 8 (35). Одеса, 2016. С. 297 – 301.
- 98.Мельник О.М. Лінгвальні та паралінгвальні засоби актуалізації егоїзму комунікантів (на матеріалі англomовної художньої прози ХХ–ХХІ століть): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.14. Луцьк – Запоріжжя, 2017. 230 с.
- 99.Мінка П. Я., Чаплинський К. О. Тактика розслідування злочинів, вчинених організованими групами та злочинними організаціями : навчальний посібник. Дніпропетровськ. 2007. 223 с.
100. Мойсієнко О. А. Структурно-семантичні та функціональні

- особливості ремарки в художньому тексті: (на матеріалі творів А. Зеї): автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.14. Київ, 2008. 20 с.
101. Морозова І. Б., Репушевська І.І. Жіночий роман і «чік-літ»: вербальні особливості. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету, серія: Філологія, №38*. Одеса. 2019. С. 21 – 24.
102. Морозова О. І. До проблеми виділення одиниць дискурсу: дискурсема неправди. *Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен*: колект. монографія / Під загальн. ред. І.С.Шевченко. Харків: Константа, 2005. С. 65-104.
103. Морозова О.І. Когнітивні моделі ситуації в лінгвістичних студіях. *Нова філологія*. Запоріжжя: Вид-во ЗНУ, 2010. № 41. С. 75-84.
104. Мраморнова О. М., Соціологічне дослідження мовленнєвої взаємодії: метод конversaційного аналізу. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2011. Вип. 12. С. 32.
105. Мудраченко Т.Б. Сугестія як засіб мовленнєвого впливу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна*. Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2015. Вип. 56. С. 211 – 214.
106. Мурзин Л. Н. О суггестивно-магической функции языка Фатическое поле языка (памяти профессора Л. М. Мурзина): *Межвуз. сб. научн. трудов*. Пермь, 1998. С. 111.
107. Наумова С. Ю. Мовленнєвий акт спонування в сучасному англomовному художньому дискурсі. *Донбас*. 2014. 4 с.
108. Негляд К. О. Інтонaційні засоби вираження афекту в англomовному художньому кінодискурсі. *Науковий вісник ДДПУ імені І. Франка. Серія “Філологічні науки”*. *Мовознавство*, № 12. Дрогобич, 2019. С. 146 – 151.
109. Новицька О. А. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2018. 106 с.

110. Норец М. В. Детективний і шпигунський роман: «клітинна» модель жанроутворення. *Культура народів Причорномор'я*. 2014. № 267. С. 188 – 193.
111. Нушикян Э. А. Типология интонации эмоциональной речи. Одеса: *Вища школа*, 1986. 157 с.
112. Олексій К. Б. Діалогічна взаємодія з адресатом-читачем у художньому тексті. *Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Сер. Філологічні науки*. Кам'янець-Подільський. 2015. С. 152 – 157.
113. Олексій К. Б. Особливості репрезентації монологу і діалогу в сучасній українській прозі. *Закарпатські філологічні студії*. Ужгород. 2019. Вип. 8, Т. 1. С. 27 – 31;
114. Олійник Г.О. Вербальні та невербальні засоби вираження нерозуміння в сучасному англomовному літературному та кінодискурсі: когнітивно-прагматичне дослідження: дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2019. 209 с.
115. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: посібник. К.: Академвидав, 2003. 446 с.
116. Оробінська Р. В. Функціонування спеціальних питальних речень у персонажному діалозі сучасного німецького кіно. *Закарпатські філологічні студії*. Вип. 9, Т. 1. 2019. С. 106 – 110.
117. Остряньська Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Комунікативні процеси у навчанні». Харків : ХНАМГ, 2009. 24 с.
118. Петрик В. М., Присяжнюк М. М., Компанцева Л. Ф. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посіб. / за заг. ред. С. Д. Скулиша. 2-ге вид.. К. : ВІПОЛ, 2011. 248 с.
119. Пожарицька О.О. Авторський концепт позитивності у мовленнєвому портреті головного героя: комунікативно-парадигматичний аналіз : автореф. ... канд. філол. наук. Одеса, 2014. 20 с.

120. Пономаренко О. О. Розмежування шантажу і погрози з позиції теорії мовленнєвих актів. Х. : *Science and Education a New Dimension. Philology, IV(26), Issue: 106, 2016. С. 68 – 73.*
121. Почепцов Г. Г. Прагматика текста. *Коммуникативно-прагматические и семантические функции речевых единств.* Калинин: КГУ, 1980. С. 8 – 20.
122. Почепцов О. Г. Основы прагматического описания предложения. Киев: Высшая школа, 1986. 116 с.
123. Присяжнюк О.Я. Просодія гендеру на Британських островах. *Наукові записки Національного університету «Острозька Академія»: серія «Філологія»: збірник наукових праць.* Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2020. Вип. 10 (78). С. 137–141.
124. Прудка Л. М.. Лекція до теми No 4 «Психологія допиту». Спеціальність: 6.030401 «Правознавство». Одеса. 2017. 41 с.
125. Путрова М. Д. Речевые действия переспроса в аспекте гендера. *Вестник Полоцкого государственного университета.* 2017. Вип. 2. С. 117 – 123.
126. Рибаківа О. В. Гендерна специфіка втілення стратегії незгоди в усній англійській неофіційній комунікації: дис. ... канд. філ. наук. Харків, 2016. 290 с.
127. Романов А. А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. Москва, 1988. 181 с.
128. Руденко Н.В. Сугестія як засіб формування громадської думки в сучасних англійських інтернет-виданнях: інформаційно-комунікаційні стратегії та способи їх реалізації: дис. ... д-ра філософії : 061. Суми, 2022. 235 с.
129. Селіванова О. О. Методологічні проблеми дослідження діалогу. *Одеський лінгвістичний вісник.* 2013. Вип. 1. С. 144 – 158.
130. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми :

- підручник. Полтава : Довкілля-К, 2008. 712 с.
131. Семенюк І. С. Відтворення концепту ЗЛОЧИНЕЦЬ у сучасній американській художній прозі та газетній публіцистиці: лінгвокогнітивний аспект: Монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. 256 с.
132. Семенюк О. А. Художній дискурс як відображення авторської картини світу (лінгвокультурологічний підхід). *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Філологія. Соціальні комунікації*. Київ: Гельветика, 2019. Т. 30 (69), № 1. С. 7 – 10.
133. Сотников А. В. Маніпулятивний вплив у сучасному медіа-дискурсі. Київ: *Науковий вісник ДДПУ ім. І. Франка. Серія «Філологічні науки»*. 2016. Том 2, № 5. С. 104 – 107.
134. Ставицька Л.О. Гендерна лінгвістика: українська перспектива. *Українська мова*. 2004. № 3. С. 58 – 66.
135. Старцева Т. М. Співчуття як міра гуманності в умовах сучасного суспільства: автореф. дис. ... канд. філол. наук : 09.00.03. Сімферополь, 2011. 19 с.
136. Степаненко О. О. Мовленнєві та композиційні особливості віртуального спілкування в сучасному англomовному детективному романі. *Мова*. 2017. № 27. С. 45 – 50.
137. Стрельченко Н. С. Питання-перепити як тип питань. *Філологічні науки*. Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Ніжин, 2014. С. 234 – 239.
138. Сукаленко Т.М. Лінгвокультурні типажі в українській художній літературі ХІХ ст. : монографія. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2018. 676 с.
139. Сусов И. П. Введение в языкознание : учебник для студентов лингвистических и филологических специальностей. Москва : АСТ: Восток–Запад, 2007. 379 с.

140. Сусов И. П. Лингвистическая прагматика. Винница, Нова Книга, 2009. 272 с.
141. Тюрина С. Ю. Лексико-фонетические характеристики связующих элементов дискурса в английской деловой речи (на материале фраз вежливого прерывания разговора): автореферат дис. канд. филол. наук. Иваново, 2003. 20 с.
142. Фарина У. Провокація як мовленнєва дія. Студентський науковий вісник. 2005. випуск №10. С. 172 – 174.
143. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. Москва: ИКАР, 2007. 478 с.
144. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. Москва : Русский язык, 2002. 465 с.
145. Фролова І. Є., Омецинська О. В. Специфіка художнього дискурсу та його аспектів. Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Іноземна філологія. Вип. 87. Харків: 2018. С. 52 – 61.
146. Хом'як А., Кліш П. Вплив маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Педагогічні науки.* 2013. № 7. С. 119 – 124.
147. Чаплинський К. О. Криміналістика : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / К. О. Чаплинський, О. В. Лускатов, І. В. Пиріг, В. М. Плетенець, Ю. А. Чаплинська. 2-е вид. Дніпро : Ліра ЛТД, 2017. 480 с.
148. Чаус С. В. Комунікативні стратегії як реалізація мовленнєвої поведінки учасників судового допиту (на матеріалі нюрнбергського процесу). *Научно-теоретический журнал.* Киев, 2014, 262 – 272.
149. Черняк Ю. І. Літературний дискурс як комунікативний феномен. *Держава та регіони.* 2014. С. 16 – 20.
150. Шабат-Савка С. Категорія комунікативної інтенції в українській мові : монографія. Чернівці : «Букрек», 2014. 412 с.

151. Шабат-Савка С. Діалогічність у художньому дискурсі: толерантний і атолерантний реєстр текстової комунікації Чернівці: *Slavia Orientalis*. 2020. С. 143 – 155.
152. Шабат-Савка С. Психолінгвістичний вимір комунікативної інтенції: субстанція мовця та синтаксування. *Psycholinguistics. Pereiaslav-Khmelnytskyi*, 2018. № 24(2). С. 321–339.
153. Шалацкий Д. Л. Прямые и косвенные тактики речевой стратегии упрека в политическом дискурсе. *Политическая лингвистика*. 1 (47). К.: 2014. С. 206 – 211.
154. Шевченко С.С. Усна англомовна проповідь в сучасному художньому кінодискурсі: дис. ... докт. філософії. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2023. 181 с.
155. Шепітько В. Ю. Тактика допиту. Текст лекцій. Українська юридична академія. Харків. 1992. 21 с.
156. Шкворченко Н. М. Художній діалог у парадигмі досліджень. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. No 11 том 2. 2014. С. 96 – 98.
157. Шличкова А. Емотивність портрета в художньому дискурсі. *Філологічні науки*. Чернівці: Чернівецький національний університет. 2013. С. 307 – 308.
158. Щербачук Н. П. Семантична структура простого речення в діалогічному мовленні, її компонентний склад. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2014. Вип. 50. С. 112 – 115.
159. Arkin R. M. Self-presentation styles. Impression management theory and social psychological research. New York : Academic Press, 1981. P. 313 – 333.
160. Athanasiadou A. The Discourse Function Of Questions. Greece. 1991. С. 107 – 122.

161. Baker M. Aristotle's Three Modes of Persuasion. Department of Management Studies. Aalto University School of Business. Macmillan Publishers Limited. Palgrave, London. 1995. 33 p.
162. Banfield A. 1982. *Unspeakable Sentences*. London : Routledge & Kegan Paul.
163. Blakar M. R. Language as a means of social power. Theoretical-empirical explorations of language and language use as embedded in a social matrix. *Pragmalinguistics*. The Hague-Paris: Mouton, 1979. Vol. 1. P. 131 – 169.
164. Boden D. The business of talk. Cambridge: Polity Press, 1994.
165. Brovchenko T. O., Korolova T. M. English Phonetics (contrastive analysis of English and Ukrainian pronunciation). Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 296 p.
166. Clayman S. E. Reformulating the Question: A Device for Answering / Not Answering Questions in Interviews and Press Conferences. *Text. Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*. 1993. No 13 (2). P. 159–188.
167. Close J. P. and Ham J. Persuasive Communication. The Netherlands. 2016. 29 p.
168. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis. 2nd ed. London: Longman, 1985.
169. Danziger R. The pragmatics of flattery: The strategic use of solidarity-oriented actions. L.: *Elsevier: Journal of Pragmatics*. Vol. 170, 2020, P. 413 – 425.
170. Dijk T. A. van., Kintsch W. Strategies of Discourse Comprehension. New York : Academic Press, Inc., 1983. 389 p.
171. Dijk T.A. van. Discourse and Context: A Sociocognitive Approach. Cambridge University Press, 2008. 267 p.
172. Drew P., Heritage J. Analyzing talk at work: an introduction. *Talk at work: interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University

- Press, 1992. Pp. 3 – 65.
173. Eylon Y., Heyd D. Flattery. *Philosophy and Phenomenological Research*. 2008. № 77 (3). Pp. 685 – 704.
174. Eysenck H. J. Encyclopedia of psychology. Bungay, Suffolk : Fontana, 1975. Vol. II. 1186 p.
175. Farrington D. P. Integrated developmental and life-course theories of offending: Advances in criminology theory. In D. P. Farrington (Ed.), *Integrated developmental and life-course theories of offending*. New Brunswick, NJ: Transaction. 2011. Pp. 1 – 14.
176. Firth J. Papers in linguistics. London: Oxford University Press, 1957.
177. Forward S., Frazier D. Emotional Blackmail: When the People in Your life Use Fear, Obligation, and Guilt to manipulate You. NY: HarperCollins Publishers Inc. 2019. 232 p.
178. Francik E.P. & Clark H.H. How to make requests that overcome obstacles to compliance. *Journal of Memory and Language*. № 24, 1985. C. 560 – 568.
179. Freeman R. A. The Complete works of R. Austin Freeman: Thriller Classics, Adventure Novels & Detective Stories. London: Musaicum Books 2017. 7933 p.
180. Garfinkel H. Studies in Ethnomethodology. USA: Wiley. 1991. 304 p.
181. Goffman E. Presentation of Self in Everyday Life Text. New York : Doubleday Anchor, 1959. 259 p.
182. Goffman E. The Interaction Order: American Sociological Association. WA: Northeastern. Vol 48. №1. 1988. 256 p.
183. Goodwin C. Conversational Organization: Interaction between Speakers and Hearers. New York, 1981.
184. Grice H. P. Logic and Conversation. *Syntax and Semantics*. Vol. 3. New York: Academic Press, 1975. Pp. 41 – 58.
185. Harris D. W. Intentionalism versus The New Conventionalism. *Croatian Journal of Philosophy Vol. XVI, No. 47*. Hunter College, The City

- University NY, USA, 2016. 30 p.
186. Harvey S., Emanuel A. Schegloff and Gail Jefferson. A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation. *Linguistic Society of America*. Vol. 50, No. 4, Part 1. 1974. pp. 696 – 735.
 187. Higbie R. Character and Structure in the English Novel. Gainesville: University of Florida Press, 1984. 208 p.
 188. Jacobs S., Jackson S. Strategy and structure in conversational influence attempts. *Communication Monographs*, Volume 50. 1993. P. 285 – 304.
 189. Jefferson G. Side sequences. *Studies in social interaction*. D. Sudnow (Ed.) New York: Free Press, 1972. P. 294–338.
 190. Kellermann K. Communication: Inherently strategic and primarily automatic. *Communication Monographs*. №59(3), 1992. Pp. 288–300.
 191. King P. E. Compliance-Gaining Strategies, Communication Satisfaction, and Willingness to Comply. *Communication reports*. 1994. Volume 7, No. 2. P. 99 – 108.
 192. Li H. Z. Cooperative and intrusive interruptions in inter- and intracultural dyadic discourse. *University of Northern British Columbia. Sage Publications: Journal of Language and Social Psychology*, Vol. 20 No.3, 2001. P 259 – 284.
 193. Miller G. R. On being persuaded: some basic distinctions. In M. E. Roloff & G. R. Miller (Eds.), *Persuasion: New directions in theory and research*. Beverly Hills, CA: Sage. 1980. P. 11 – 28.
 194. Moston S., Stephenson G.M. Police questioning in tape recorded interviews with criminal suspects. *Community and Applied Social Psychology*. 1993. P. 223 – 237.
 195. Owen M. Apologies and Remedial Interchanges: A Study of Language Use in Social Interaction. New York-Amsterdam, 1983.
 196. Perloff R. The Dynamics of Persuasion. Communication and Attitudes in the 21st Century. NY: Routledge. 2017. 609 p.

197. Pittman T. S., Jones E. E. Psychological Perspectives on the Self: *Toward a general theory of strategic self-presentation*. L.: Lawrence Erlbaum. 1982. Vol. 1. P. 231 – 262.
198. Poggi I. The goals of persuasion. *Pragmatics and Cognition*. Italy. 2005. Pp. 297 – 336.
199. Psathas G. Conversation analysis: the study of Talk-in-Interaction. Thousand Oaks: Sage, 1995.
200. Ramazan F. J. The Golden Age of Detective Fiction: Genre Conventions of Agatha Christie's Cosy Mysteries. *Scientific Journal of Polonia University: Wydawnictwo "Educator" Akademli*, 2021. 49 (6). Pp. 17 – 21.
201. Rehbein J. Komplexes Handeln: Elemente zur Handlungstheorie der Sprache. Stuttgart : Metzler, 1977.
202. Roach P. English Phonetics and Phonology. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 212 p.
203. Robinson W.P., Rackstraw S. J. A. Question of Answers. London etc.: Routledge and Kegan Paul, 1972. Vol. I. 180 p.
204. Roulet E. On the structure of conversation as negotiation. Searle J. R. et al. (On) *Searle on Conversation*. Amsterdam; Philadelphia, 1992. Pp. 91 – 100.
205. Sacks H. Lectures on Conversation. Oxford: Blackwell Publishing, 1992. 1492 p.
206. Sacks H., Schegloff E. A., Jefferson G. A. Simplest Systematics for the Organisation of Turn-Taking for Conversation. *Language*. Vol. 50. № 4. USA: University of Michigan, 1974. P. 696 – 735.
207. Scanlon C. T. Moral Dimensions: permissibility, meaning, blame. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press. 2008. 262 p.
208. Schegloff E. A. Sequence Organization in Interaction: A Primer Conversation Analysis Volume 1. Cambridge, UK and New York: Cambridge University Press, 2007. 300 p.

209. Schegloff E.A., Sacks H. Opening Up Closings. *Semiotica*. 1973. Vol. 8. No 4. P. 289– 327.
210. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*. Great Britain : Cambridge University Press, 5 (1), 1976. Pp. 1–23.
211. Searle J. R. Indirect Speech Acts. *Syntax and Semantics*. Vol. 3. New York -San Francisco-London: Academic Press, 1975. P. 59 – 82.
212. Shlenker B. Self-presentation. *Handbook of Self and Identity*. New York : Guilford, 2003. 207 c.
213. Shofia A. A. A Conversation Analysis of Interruption in High School Musical Movie Series : A thesis. Yogyakarta: Yogyakarta State University. 2016. 168 p.
214. Sinclair J. M., Coulthard R. M. *Towards an Analysis of Discourse: The English Used by Teachers and Pupils*. London: Oxford University Press. 1975.
215. Taillard M. Persuasive communication: The case of marketing. *Working Papers in Linguistics*. 2000. V. 12. P. 145 – 174.
216. Thomas K.V. *Interrogation and Police Interview: Myth, Realities and Challenges*. Bogota, D.C. Colombia, 2017. P. 423 – 429.
217. Tsui A. *English Conversation*. UK: Oxford University Press, 1994. 295 p.
218. Vonk R. Self-serving interpretations of flattery: Why ingratiation works. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 82, № 4. 2002. P. 515 – 526.
219. Vorobyova O.P., Gladio S.V. The Pragmatics of Emotivity Markers in Literary Discourse: Cognitive Implications. *Науковий вісник кафедри ЮНЕСКО Київського державного лінгвістичного університету. Мова, освіта, культура: наукові парадигми і сучасний світ*. Київ: КДЛУ, 2001. С.165 – 173.
220. Weinrich H. *Textgrammatik der deutschen Sprache*. Mannheim. 1993. 1101 s.

221. Wunderlich D. Studien zur Sprechakttheorie. Frankfurt/M., 1976.
222. Yang L. “Visualizing Spoken Discourse: Prosodic Form and Discourse Functions of Interruptions”. *Proceedings of the Second SIGdial Workshop on Discourse and Dialogue*, 16, 2001. P. 1 – 10.
223. Zhao X., Gantz W. Disruptive and Cooperative Interruptions in Prime-Time Television Fiction: The Role of Gender, Status, and Topic. *Journal of Communication*. №53, II. International Communication Association, 2003. P. 347 – 362.
224. Zimmerman H. D., West C. 1975. “Sex Roles, Interruptions and Silences in Conversation”, in Barrie Thorne and Nancy Henley (Eds.) *Language and Sex: Difference and Dominance*. Rowley, MA: Newbury House, P. 105 – 29.

ДОВІДКОВА ЛІТЕРАТУРА

225. Гірік С. Велика українська енциклопедія. Тематичний реєстр гасел з напрямку «Філологічні науки» (Мовознавство) / The Great Ukrainian Encyclopedia. List of Terms on Linguistics. К.: ДНУ "Енциклопедичне видавництво", 2020.
226. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII, 1728 с.
227. Івченко А. Тлумачний словник української мови. 4-й додатковий тираж. Харків: Фоліо, 2002. 543 с.
228. Загнітко А. Словник сучасної лінгвістики : поняття і терміни. Донецьк : ДонНУ, 2012. 402 с.
229. Селіванова О. О. Лінгвістична енциклопедія. Полтава: Видавництво Довкілля-Л, 2011. 844 с.
230. Словник української мови. Т. 2. К.: Наукова думка, 1971. 258 с.

ІЛЮСТРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

А) художні романи

231. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Fairies of Fryfam*. London: C & R Crime, 2013. 288 p.
232. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Haunted House*. Minotaur Books, 2003. 272 p.
233. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Perfect Paragon*. London: Little, Brown Book Group. 2016. 288 p.
234. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Potted Gardener*. London: C & R Crime, 2009. 136 p.
235. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Quiche of Death*. London: C & R Crime, 2010. 285 p.
236. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Vicious vet*. London: C & R Crime, 2015. 234 p.
237. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Walkers of Dembley*. London: C & R Crime, 2015. 192 p.
238. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Wellspring of Death*. London: C & R Crime, 2015. 272 p.
239. Beaton M. C. *Agatha Raisin and the Wizard of Evesham*. London: C & R Crime, 2014. 288 p.
240. Beaton M. C. *As the Pig Turns: An Agatha Raisin Mystery*. Minotaur Books, 2011. 239 p.
241. Beaton M. C. *Death of a Cad*. New York: Grand Central Publishing, 2012. 256 p.
242. Beaton M. C. *Death of a Maid*. New York: Grand Central Publishing, 2008. 272 p.
243. Beaton M. C. *Death of a Snob*. New York: Ballantine Books, 1992. 224 p.
244. Beaton M. C. *Death of a Traveling Man*. New York: Grand Central Publishing, 2013. 272 p.
245. Beaton M.C. *Death of a Glutton*. New York: Grand Central Publishing, 2011. 205 p.

246. Beaton M.C. Death of a Nurse. New York: Grand Central Publishing, 2016. 257 p.
247. Beaton M.C. Death of a Perfect Wife. London : C & R Crime, 2011. 240 p.
248. Beaton M.C. Death of a Poison Pen. Edinburgh : Constable and Co., 2007. 268 p.
249. Beaton M.C. Death of a Scriptwriter. London: C & R Crime, 2014. 304 p.
250. Beaton M.C. Death of a Witch. London: C & R Crime, 2010. 268 p.
251. Beaton M.C. Death of an Honest Man. New York: Grand Central Publishing, 2018. 241 p.

Б) Художні серіали

252. Agatha Raisin. A Spoonful of Poison Part 1. Season 4, Episode 4. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
253. Agatha Raisin. A Spoonful of Poison Part 2. Season 4, Episode 5. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
254. Agatha Raisin. Hell's Bells. Season 1, Episode 2. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
255. Agatha Raisin. Love Lies and Liquor Part 1. Season 4, Episode 2. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
256. Agatha Raisin. Love Lies and Liquor Part 2. Season 4, Episode 3. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
257. Agatha Raisin. The Day the Floods Came. Season 1, Episode 6. Mammoth Screen / directed by Matthew Mulot, 2016.
258. Agatha Raisin. The Deadly Dance. Season 3, Episode 2. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
259. Agatha Raisin. The Love from Hell Part 1. Season 3, Episode 4. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.

260. Agatha Raisin. The Pig that turned. Season 3, Episode 5. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
261. Agatha Raisin. The Potted Gardener. Season 1, Episode 4. Mammoth Screen / directed by Matthew Mulot, 2016.
262. Agatha Raisin. The Walkers of Dembley. Season 1, Episode 1. Mammoth Screen / directed by Matthew Mulot, 2016.
263. Agatha Raisin. The Witch of Wyckhadden. Season 1, Episode 7. Mammoth Screen / directed by Matthew Mulot, 2016.
264. Agatha Rasin. As the Pig Turns. Season 3, Episode 7. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
265. Agatha Rasin. The Love from Hell. Season 3, Episode 3. Company Pictures / directed by Matthew Mulot, 2016.
266. Hamish Macbeth. A Bit of an Epic. Season 1, Episode 6. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
267. Hamish Macbeth. A Perfectly Simple Explanation. Season 2, Episode 1. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
268. Hamish Macbeth. A Pillar of the Community. Season 1, Episode 2. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
269. Hamish Macbeth. Deferred Sentence. Season 3, Episode 2. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
270. Hamish Macbeth. In Search of a Rose. Season 2, Episode 2. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
271. Hamish Macbeth. Isobel Pulls it Off. Season 2, Episode 3. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
272. Hamish Macbeth. More than a Game. Season 3, Episode 6. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
273. Hamish Macbeth. Radio Lochdubh. Season 2, Episode 4. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
274. Hamish Macbeth. The Big Freeze. Season 1, Episode 3. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.

275. Hamish Macbeth. The Good Thief. Season 3, Episode 4. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
276. Hamish Macbeth. The Great Lochdubh Salt Robbery. Season 1, Episode 1. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
277. Hamish Macbeth. The Honourable Policeman. Season 3, Episode 1. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
278. Hamish Macbeth. The Lochdubh Assassin. Season 3, Episode 3. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
279. Hamish Macbeth. The Lochdubh Deluxe.. Season 2, Episode 6. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
280. Hamish Macbeth. The Trouble with Rory. Season 3, Episode 5. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
281. Hamish Macbeth. Wee Jock's Lament. Season 1, Episode 5. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.
282. Hamish Macbeth. West Coast Story. Season 1, Episode 4. Zenith Entertainment / directed by Nicholas Renton, 1995.