

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

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ГРІГОРЯН АННА ІГОРІВНА

УДК 811.111'37'42:316.77 (043.5)

**ПРЯМА ТА ОПОСЕРЕДКОВАНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПТУ
SECRET У 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. _____ А. І. Грігорян

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

ОДЕСА – 2025

АНОТАЦІЯ

Грігорян А.І. Пряма та опосередкована реалізація концепту SECRET у 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, 2025.

Дисертацію присвячено встановленню прямих та опосередкованих засобів реалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі. Об'єктом дослідження є номінативне поле концепту SECRET в англійській мові, а предметом вивчення є прямі та опосередковані засоби вербалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Універсальність та розповсюдженість поняття SECRET не викликає сумнівів. Проте, концепт SECRET ще не ставав об'єктом комплексного лінгвістичного дослідження. Актуальність роботи обумовлена відсутністю розвідок з дефініційного аналізу значення імені концепту SECRET, необхідністю встановлення способів категоризації концепту SECRET в діалогічній взаємодії.

Концепт SECRET описано як багаторівневий, складний, регулятивний, культурно-специфічний моральний концепт.

До концептуальних ознак *секрету* уналежнено: 1) відомість вузькому колу, конфіденційність (вербалізується лексемами *known by few people; shared confidentially with a few; should not be told to others; kept hidden*); 2) метод досягнення мети/успіху (*method for doing something well; best way of achieving something*); 3) щось таємниче, незрозуміле; те, що складно пояснити (*mystery; cannot be explained/understood*); 4) те, що приховано, таємниця (*something unrevealed/concealed/hidden; a mystery*); 5) молитва, частина Меси (*a variable prayer; part of the Mass*); 6) метод, відомий тільки

робітникам компанії (*method known only to those of one's own company or craft*); 7) езотеричні знання/практики (*esoteric knowledge/practices*).

Здійснений в роботі дефініційний та етимологічний аналіз концепту SECRET дозволив виділити ключові характеристики концепту SECRET: «конфіденційність», «формулу для досягнення успіху», «загадковість». До одного синонімічного ряду з семемою *secret* віднесено семими *confidence* та *mystery*. Встановлено, що синонімічно більш віддаленими від основного значення досліджуваного концепту є лексеми *lowdown*, *dope*, *tip*.

Ядро концепту SECRET становить сукупність ознак, які притаманні усім його реалізаціям: наявність прихованої інформації або знання; навмисне приховування певної інформації або її частини; обмежений доступ до секретної інформації (індивідуальний чи груповий); інтенція не розголошувати певну інформацію.

Периферія концепту SECRET охоплює паремічні одиниці, що вербалізують концепт SECRET, які фіксують факт приховування секрету; експлікують довіру та обіцянку зберегти секрет; описують навмисне або випадкове оприлюднення секрету; примушують до розкриття секрету; пов'язані з пліткуванням; в яких йдеться про володіння корисною секретною інформацією.

Культурологічний аналіз паремічних одиниць репрезентації концепту SECRET свідчить про те, що відповідно до уявлень англосаксонської лінгвокультурної спільноти, секрет треба приховувати від інших, адже якщо він стає відомим ще комусь (хоча б не одній, а двом-трьом особам), секрет перестає бути секретом – *three may keep a secret, if two of them are dead; two can keep a secret if one is dead; a secret spread between more than two is exposed; a secret is too little for one, enough for two, too much for three; no secret beyond two*. Англійські прислів'я також застерігають бути обережними у висловлюваннях (*fields have eyes and woods have ears; walls have ears; even the corn has ears*), застерігають не розповідати нікому свої

секрети (*a secret's a secret until it is told; a secret shared is no secret; the only way to keep a secret is to say nothing*), не видавати чужі секрети (*never tell tales out of school, dead men tell no tales; a dead dog tells no tales*). Проте, підкреслюється і складність збереження секретів (*a secret is either too good to keep or too bad not to tell*).

Аналіз комунікативних контекстів збереження та розкриття секретів в англomовному художньому літературному дискурсі та кінодискурсі дозволив виокремити психологічні мотиви збереження власного та чужого секрету, а також мотиви розкриття власного та чужого секрету.

Контекстуально-інтерпретаційний аналіз художнього персонажного мовлення уможливив складання власної класифікації комунікативних стратегій та тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі. Встановлено, що стратегію збереження секрету реалізують тактики вимоги зберігати секрет; прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет; пропозиції зберігати секрет; брехні; шантажу; поради зберігати секрет; обіцянки зберігати секрет; відмови розкрити секрет; зміни теми/уникнення розмови; застереження зберігати секрет; апеляції до спільних секретів. Стратегію розкриття секрету реалізують тактики вимоги розкрити секрет; прохання розкрити секрет; пліткування; випитування секрету у співрозмовника; провокації як засобу дізнатися секрет; шантажу.

У дисертаційному дослідженні визначено лексичні, граматичні, стилістичні засоби вербалізації кожної із виокремлених тактик у англomовному художньому персонажному мовленні, описано опосередковані засоби вербалізації тактик, які застосовуються в тому випадку, коли мовець не може прямо впливати на співрозмовника.

Перспективою роботи бачимо вивчення мультимодальних засобів реалізації комунікативних тактик збереження та розкриття секрету.

Ключові слова: когнітивна семантика, концепт, фрейм, мислення, картина світу, номінативне поле, секрет, секретність, приватність, взаємодія, художній дискурс, комунікація, вербалізація, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, контекстуально-інтерпретаційний аналіз, прямі мовленнєві засоби, опосередковані мовленнєві засоби.

ABSTRACT

Grigorian A.I. Direct and indirect manifestation of the concept SECRET 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, 2025.

The dissertation is devoted to the identification of direct and indirect means of realisation of the concept SECRET in the English-language fictional discourse. The object of the research is the nominative field of the concept SECRET in the English language, while the subject of the study is the direct and indirect means of verbalisation of the concept SECRET in the English-language fictional discourse.

The versatility and prevalence of the concept SECRET is undoubted. However, the concept SECRET has not yet been the subject of a complex linguistic study. The relevance of the dissertation is determined by the lack of research on the definitional analysis of the meaning of the concept SECRET, as well as by the need to establish ways for categorisation of the concept SECRET in dialogical interaction.

The concept of SECRET is defined as a multi-level, complex, regulatory, culturally specific moral concept.

The conceptual characteristics of SECRET include: 1) being known to a narrow circle, confidentiality (verbalised by the lexemes "known by few people";

"shared confidentially with a few"; "should not be told to others"; "kept hidden"); 2) a method of achieving a goal/success (method for doing sth well; best way of achieving something); 3) something mysterious, incomprehensible; something that is difficult to explain (mystery; cannot be explained/understood); 4) something that is hidden, a secrecy (something unrevealed / concealed / hidden; a mystery); 5) prayer, part of the Mass (a variable prayer); 6) a method known only to the employees of the company (a method known only to those of one's own company or craft); 7) esoteric knowledge/practices.

The carried out definitional and etymological analysis of the concept SECRET allowed to identify the key characteristics of the concept SECRET: "confidentiality", "formula for achieving success", "mystery". The sememes "confidence" and "mystery" are considered to be synonymous with the sememe "secret". It has been found that the lexemes "lowdown", "dope", "tip" are synonymously more distant from the main meaning of the concept under study.

The core of the concept SECRET consists of a set of features that are inherent in all its realisations: the existence of hidden information or knowledge; intentional concealment of certain information or part of it; limited access to secret information (individual or group); intention not to disclose certain information.

The periphery of the concept SECRET includes paremic units that verbalise the concept SECRET, which record the fact of secret concealment; explicate trust and promise to keep a secret; describe intentional or accidental disclosure of a secret; compel to disclose a secret; relate to gossip; and refer to the possession of useful secret information.

The culturological analysis of the paremic units of representation of the concept SECRET reveals that, according to the Anglo-Saxon linguistic and cultural community, a secret should be hidden from others, because if it becomes known to someone else (not just to one person, but to two or three people), the secret is no longer a secret - three can keep a secret if two of them are dead; two

can keep a secret if one is dead; a secret spread between more than two is exposed; a secret is too little for one, enough for two, too much for three; no secret beyond two. English proverbs also warn us to be careful about what we say (fields have eyes and woods have ears; walls have ears; even the corn has ears), warn us not to tell our secrets to anyone (a secret is a secret until it is told; a secret shared is no secret; the only way to keep a secret is to say nothing), and not to give away other people's secrets (never tell tales out of school, dead men tell no tales; a dead dog tells no tales). However, the difficulty of keeping secrets is also highlighted (a secret is either too good to keep or too bad not to tell).

The analysis of the communicative contexts of keeping and revealing secrets in the English-language literary discourse and film discourse has allowed us to identify the psychological motives for keeping one's own and someone else's secret, as well as the motives for revealing one's own and someone else's secret.

The contextual and interpretative analysis of literary character speech enabled us to develop our own classification of communicative strategies and tactics of keeping and revealing secrets in fictional discourse. It has been found that the strategy of keeping a secret is implemented by the tactics of demanding to keep a secret; requesting/persuading the interlocutor not to disclose a secret; suggesting to keep a secret; deceiving; blackmailing; advising to keep a secret; promising to keep a secret; refusing to disclose a secret; changing the topic/avoiding the conversation; warning/cautioning to keep a secret; and appealing to common interests/common ground. The strategy of disclosing a secret is implemented by the tactics of demanding to disclose a secret; requesting to disclose a secret; gossiping; seeking the secret from the interlocutor; provocation as a means of discovering a secret; blackmailing.

The dissertation identifies lexical, grammatical, stylistic means of verbalisation of each of the identified tactics in English-language literary character speech. The research also describes indirect means of verbalisation of

tactics which are used when the speaker is unable to directly influence the interlocutor.

The prospect of this study lies in the research of multimodal means of realisation of communicative tactics of keeping and revealing a secret.

Keywords: cognitive semantics, concept, frame, cognition, worldview, nominative field, secret, secrecy, privacy, interaction, fictional discourse, communication, verbalisation, communicative strategy, communicative tactics, contextual and interpretative analysis, direct linguistic means, indirect linguistic means.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Фахові статті:

1. Grigorian A. I. Pragmatic peculiarities of verbalization of secret in English fictional discourse. *Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства*. Одеса: Астропринт, 2022. С. 36-41.

URL: <https://dspace.onu.edu.ua/handle/123456789/33677>

2. Грігорян А. І. Фреймова структура концепту «secret» у художньому англомовному дискурсі. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт, 2023. С. 55-66.

URL: <https://dspace.onu.edu.ua/handle/123456789/37868>

3. Грігорян А. І. Вербалізація приховування та розкриття секрету в англійськомовному кінодискурсі. *Мова. Література. Фольклор*. Запоріжжя, 2024. С. 20-27.

URL: <https://journalsofznu.zp.ua/index.php/philology/article/view/4239/4041>

Тези конференцій:

1. Грігорян А. І. Дефініційний аналіз концепту секрет. *Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung*: збірник наукових праць «ΛΟΓΟΣ» з матеріалами II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Цюріх, 12 серпня 2022 р. Цюріх, 2022. С. 127-130.

URL:<https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/article/view/276>

2. Грігорян А. І. Лексикографічний аналіз синонімів концепту секрет. *Innovations and prospects of world science: proceedings of the 14th international scientific and practical conference* (September 14-16, 2022) Vancouver: PerfectPublishing, 2022. P. 252-255.

URL:<https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/09/INNOVATIONS-AND-PROSPECTS-OF-WORLD-SCIENCE-14-16.09.22.pdf>

3. Грігорян А. І. Реалізація концепту SECRET в англослов'янській фразеологічній картині світу. *Академічні студії з філології*: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., присв. 25-річчю Нац. ун-ту «Одеська юридична академія» (Одеса, 24 листоп. 2022 р.). Одеса, 2022. С. 18-20.

URL:<https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3ca51b4a-8a7b-40d1-8245-97b570787465/content>

4. Грігорян А. І. Концепт «secret» в пареміологічному уявленні (на матеріалі англійських прислів'їв). *Національна ідентичність у мові і культурі*: матеріали XV міжнародної конференції. Ужгород, 2023. С. 68-70.

URL:<https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/123456789/15689/1/ЗБІРНИК%202023%20merged.pdf>

5. Грігорян А. І. Ідіоматичні словникові одиниці у складі номінативного поля концепту SECRET. *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов*: зб. матеріалів IX міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті доктора пед. наук, проф. В.Л. Скалкіна (12 квітня 2024 року). Одеса, 2022. С. 161-165.

URL:https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/rgf/Aktualni_pytannia_linhvist_yky_ta_metodyky_vykkladannia_inozemnykh_mov_2024.pdf

6. Грігорян А. І. Етимологічний аналіз фразеологічних засобів репрезентації концепту *secret*. *Korsakov Conference*: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., Одеса, 12 травня 2025 р. Одеса: Видавець Букаєв В. В., 2025. С. 106-108.

URL: https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/rgf/grammar_eng/konferencii-grammar-eng/korsakov-conference-programme.pdf

7. Грігорян А. І. Шантаж як комунікативна тактика збереження секретів у англomовному художньому дискурсі. *Modern technologies and science: problems, new and relevant developments*: proceedings of the XXI International scientific and practical conference, May 26-28, 2025, Zaragoza, Spain. С. 201-205.

URL:<https://eu-conf.com/wp-content/uploads/2025/05/MODERN-TECHNOLOGIES-AND-SCIENCE-PROBLEMS-NEW-AND-RELEVANT-DEVELOPMENTS.pdf>

ЗМІСТ

ВСТУП	13
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПТУ SECRET	
1.1. Лінгвоконцептологія як напрям когнітивної семантики.....	22
1.2. Концепт у сучасних лінгвістичних студіях: логіко-філософський та лексикографічний напрями аналізу.....	29
1.3. Структура концепту.....	36
1.4. Типологія концептів.....	41
Висновки до розділу	46
РОЗДІЛ II. НОМІНАТИВНЕ ПОЛЕ КОНЦЕПТУ SECRET	
2.1. Етимологічний та дефініційний аналіз значення імені концепту SECRET і найближчих позначень. Ядерні та периферійні семи.....	48
2.2. Способи категоризації концепту SECRET. Фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET.....	63
Висновки до розділу	80
РОЗДІЛ III. ПРЯМА ТА ОПОСЕРЕДКОВАНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПТУ SECRET У АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ	
3.1. Когнітивно-психологічні підвалини збереження/розкриття секретів у діалогічному спілкуванні	88
3.2. Визначення комунікативних стратегій і тактик в комунікативній лінгвістиці.....	129
3.3. Таксономія комунікативних стратегій і тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі.....	132
3.3.1. Комунікативна стратегія збереження секрету	
3.3.1.1. Комунікативна тактика вимоги зберігати секрет.....	134

3.3.1.2. Комуникативна тактика прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет.....	137
3.3.1.3 Комуникативна тактика пропозиції зберігати секрет...	150
3.3.1.4. Комуникативна тактика брехні.....	153
3.3.1.5. Комуникативна тактика шантажу.....	160
3.3.1.6. Комуникативна тактика поради зберігати секрет.....	167
3.3.1.7. Комуникативна тактика обіцянки зберігати секрет...	173
3.3.1.8. Комуникативна тактика відмови розкрити секрет.....	177
3.3.1.9. Комуникативна тактика зміни теми/уникнення розмови.....	184
3.3.1.10. Комуникативна тактика застереження.....	187
3.3.1.11. Комуникативна тактика апеляції до спільних секретів.....	193
3.3.2. Комуникативна стратегія розкриття секрету	
3.3.2.1. Комуникативна тактика вимоги розкрити секрет.....	196
3.3.2.2. Комуникативна тактика прохання розкрити секрет...	205
3.3.2.3. Комуникативна тактика пліток.....	208
3.3.2.4. Комуникативна тактика випитування секрету у співрозмовника.....	212
3.3.2.5. Комуникативна тактика провокації як засіб дізнатися секрет.....	221
3.3.2.6. Комуникативна тактика шантажу.....	236
Висновки до розділу	242
ВИСНОВКИ.....	250
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	253

ВСТУП

Сучасна когнітивна лінгвістика постає наукою, яка вивчає способи отримання, обробки, зберігання та використання вербалізованих знань. Це – знання про мову як таку, а також про відображену за допомогою неї картину світу. Під картиною світу у найбільш загальному сенсі розуміють упорядковану сукупність знань про дійсність, що сформувалася в суспільній, груповій або індивідуальній свідомості (Голубовська, 2004; Кононенко, 2006; Ніконова, 2007; Федонюк, 2010; Слухай, 2011; Мартинюк, 2012). Картина світу, у свою чергу, поділяється на такі види, як об'єктивно існуюча, когнітивна та мовна картини світу. Об'єктивно існуюча картина світу виступає об'єктом пізнавальної діяльності людини, унаслідок чого в індивідуальній або колективній свідомості формується когнітивна картина світу як ментальний образ дійсності, результат безпосереднього чуттєвого та раціонального світосприйняття. Найбільш значущі елементи когнітивної картини світу знаходять своє відображення у мовній картині світу, під якою розуміють всю інформацію про зовнішній і внутрішній світ, що закріплюється у живій розмовній мові. Мовна картина світу виступає опосередкованою картиною світу, оскільки вона лише вербально фіксує існуючі в людській свідомості результати осмислення фактів реальної дійсності та омовлює так звані концепти.

Пропонована дисертаційна розвідка виконана в межах концептології – напрямку когнітивістики про концепти, які є сутністю загальнонародного, підсвідомого, вираженого у словах і граматичних формах мови.

А. М. Приходько справедливо зазначає, що концептуальна галузь лінгвістики переживає масове розширення в сусідні дисципліни, збагачуючи їх лінгвістичними методами отримання об'єктивних даних про «тонкі тканини» – продукти людського мозку [Приходько, 2008].

Концепт є одним із центральних понять когнітивної лінгвістики, проте єдиного визначення концепту не існує. Складність у трактуванні

поняття концепту зумовлена кількома обставинами. По-перше, концепт є міждисциплінарним утворенням і використовується в багатьох науках. По-друге, власне феномен самого концепту є складним і багатовимірним. Наразі концепти вивчають з позицій психологічного (Lakoff, Johnson, 1980; Потапчук 2008; Шевченко, 2015; Приходько, 2022), логічного (Searle, 1969; Grice, 1975; Кононенко, 2006; Потапчук, 2008; Радзієвська, 2010), філософського (Старко, 2007; Воробйова, 2011; Полюжин, 2015; Смаглій, 2020; Пятковська, 2022), культурологічного (Wierzbicka, 1985; Яковлева, 2008; Нідзельська, 2009; Качмар, 2010; Морозова, 2011; Саєвич, 2013) та інтегративного (Rosch, 1973; Laurence, 1999; Селіванова, 2004; Кондратенко, 2021; Бігунова, 2022; Ківенко, 2024; Рудік, 2024; Домбровська, 2025) підходів.

Водночас, термін «концепт» використовується також в окремих галузях сучасного мовознавства – лінгвокультурології та когнітивній лінгвістиці. У кожній з них термін отримує власну інтерпретацію, що зумовлює певну тенденцію розмежовувати когнітивний і лінгвокультурологічний підходи до визначення концепту. У відповідності до когнітивного напрямку (Полюжин, 2002; Селіванова, 2006; Іващенко, 2006; Вільчинська, 2007) концепт розглядається у рамках понять *знання* та *пізнання* і визначається як ментальне утворення, своєрідний фокус знань про світ, когнітивну структуру, що охоплює різносубстратні одиниці оперативної свідомості.

Щодо безпосереднього об'єкту пропонованої розвідки – концепту SECRET, універсальність та розповсюдженість поняття SECRET не викликає сумнівів. Відомо, що «люди зберігають секрети в усіх сферах життя. Вони зберігають їх від своїх друзів, партнерів, членів сім'ї та колег» [Kelly, 2002, 10]. Проте, незважаючи на те, що люди цікавляться секретами, приховують власні секрети та намагаються дізнатися чужі, концепт секрету ще не ставав об'єктом комплексного лінгвістичного дослідження.

Секрети є у всіх, люди приховують секрети від суспільства та діляться ними з довіреними особами, із задоволенням обговорюють чужі секрети, що можна простежити у персонажній комунікації в художній літературі, яка, як відомо, є відтворенням реальної комунікації.

За останні півстоліття лише декілька лінгвістичних розвідок було присвячено дослідженню секретності/секретів (Wegner, Lane, Dimitri, 1994; Lane, Wegner, 1995; Lehmiller, 2009; Goncalo, Vincent, Krause, 2015) та їх розкриттю (Taylor et.al., 1979; Yovetich, Drigotas, 1999; Kelly, et al, 2001; Slepian, Masicampo, Ambady, 2014). Ш. Тейлор з колегами звернулися до питання розкриття секретів та їх впливу на міжособистісні стосунки [Taylor et.al., 1979], а Р. Лейн та Д. Вагнер – до наслідків приховування секретів [Lane, Wegner, 1995]. Д. Вегнер, Р. Лейн і С. Димітрі вивчають, як саме люди намагаються приховувати секрети [Wegner et al, 1994]. Дж. Лемміллер та Дж. Гонсало з колегами розглядають вплив секретів на людину як індивідуальність та на групу людей [Lehmiller, 2009; Goncalo et al, 2015]. Н. Йоветіч і С. Дріготас, а також Л. Келлі з колегами аналізують вплив секретності на романтичні стосунки [Yovetich, Drigotas, 1999; Kelly et al, 2001]. М. Слеп'ян з колегами зосереджуються на вивченні морального навантаження, яке супроводжує приховування секретів [Slepian et al, 2014]. Очевидно, що ці дослідження виконані у площині соціолінгвістики та психолінгвістики, тоді як у когнітивній та комунікативній лінгвістиці ці теми майже не розглядаються.

Наскільки нам відомо, наразі відсутні розвідки з дефініційного, компонентного або етимологічного аналізу концепту SECRET, досі не визначено способи категоризації концепту SECRET. Існує нагальна потреба описати природу секрету, встановити психологічні мотиви приховування/розкриття секретів, а також встановити прямі та опосередковані способи приховування/розкриття секретів комунікантами в діалогічній взаємодії. Окреслені лакуни забезпечують **актуальність**

пропонованого дослідження, присвяченого класифікації ресурсів англійської мови, що використовуються в реалізації концепту SECRET.

Актуальність теми дисертаційного дослідження увиразнюється новітнім когнітивно-комунікативним підходом до мовлення, що передбачає врахування ментальних процесів, що його обумовлюють. Стає очевидною зумовленість вибору мовленнєвих засобів комунікативними стратегіями й тактиками учасників комунікації.

Дослідження комунікативних стратегій і тактик привертає увагу зарубіжних і вітчизняних вчених (Т. А. ван Дейк, 1983; В. Ф. Старко, 2007; В. Б. Яковлєва, 2008; Ф. С. Бацевич, 2009; І. П. Липко, Т. М. Артеменко, 2010; О. С. Іссерс, 2013; І. С. Шевченко, 2013, 2015; Н. Д. Борисенко, 2015; Л. В. Чайка, 2016; Н. І. Горбачова, 2017; Л. Я. Герасимів, В. Б. Гошилик, 2018; Н. В. Матушевська, 2018; Л. А. Білоконенко, 2019; І. П. Волощук, 2019; Н. О. Бігунова, 2017, 2019, 2023; Ю. В. Деде, 2023; О. В. Дейчаківська, 2023; М. В. Косовець, 2023; Н. І. Єльнікова, 2023; І. В. Базарова, 2024; Н. В. Кондратенко, 2024; Н. Д. Борисенко, О. О. Кодубовська, 2025).

В пропонованому дослідженні виокремлено та проаналізовано комунікативні стратегії та тактики, якими послуговуються персонажі художнього дискурсу для збереження / розкриття власних та чужих секретів.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах науково-дослідницької теми кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови факультету романогерманської філології Одеського національного університету імені І. І. Мечникова «Дослідження просодичних характеристик усного англійського дискурсу» (номер державної реєстрації 0119U002439). Тему дисертації затверджено на засіданні вченої ради Одеського національного університету імені І. І. Мечникова (протокол № 3 від 25 жовтня 2022 р.).

Метою дослідження є встановлення прямих та опосередкованих засобів реалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Реалізація поставленої мети передбачає виконання таких **завдань**:

- окреслити теоретичні засади лінгвоконцептології як напряму когнітивної семантики;
- висвітлити поняття «концепт» з точки зору логіко-філософського та лексикографічного напрямів аналізу;
- здійснити дефініційний та етимологічний аналіз значення імені концепту SECRET та його найближчих позначень;
- визначити та проаналізувати ядерні та периферійні семи концепту SECRET;
- висвітлити способи категоризації концепту SECRET;
- встановити та описати фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET;
- проаналізувати психологічні мотиви приховування та розкриття секретів;
- розробити та обґрунтувати класифікацію комунікативних стратегій та тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі;
- здійснити контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних тактик збереження та розкриття секретів;
- встановити прямі та опосередковані мовленнєві засоби реалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Об'єктом дослідження є номінативне поле концепту SECRET в англійській мові.

Предметом дослідження є прямі та опосередковані засоби вербалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Матеріалом нашого дослідження слугували художні контексти обговорення/приховування секретів, виокремлені з англomовної художньої літератури та кінодискурсу, а також дані лексикографічних джерел (тлумачних, енциклопедичних, фразеологічних та синонімічних словників та тезаурусів англійської мови).

Зазначені мета і завдання дослідження зумовили використання таких **загальнонаукових методів**, як 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, що уможливив виявлення характерних ознак досліджуваних одиниць; описовий метод – для планомірної інвентаризації та виявлення ознак аналізованого фактичного матеріалу. Серед **спеціальних** методів у роботі використано етимологічний, дефініційний та контекстуально-інтерпретаційний аналіз. Етимологічний аналіз дозволив встановити внутрішню форму імені концепту – слова, що репрезентують концепт. Дефініційний аналіз використовувався для дослідження словникових визначень лексеми SECRET та визначення ядерних й периферійних сем концепту SECRET. Контекстуально-інтерпретаційний аналіз прислужився для тлумачення вжитку мовних одиниць на позначення секрету в конкретному контексті аналізованих художніх творів.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що в дисертації вперше здійснено дефініційний та етимологічний аналіз значення імені концепту SECRET та його найближчих позначень, визначено та проаналізовано ядерні та периферійні семи концепту SECRET; вперше висвітлено способи категоризації концепту SECRET; визначено фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET; складено власну типологію психологічних мотивів приховування та розкриття власних та чужих секретів, вперше розроблено класифікацію комунікативних

стратегій та тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі; здійснено контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних тактик збереження та розкриття секретів; встановлено мовленнєві прямі та опосередковані засоби реалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Теоретичне значення дисертації полягає в тому, що здобуті напрацювання поглиблюють знання про когнітивно-прагматичне підґрунтя обговорення секретів; розробка моделі аналізу стратегічних стратегій та тактик, за допомогою яких персонажі художнього дискурсу приховують або поширюють секрети, є певним внеском до прагматики, комунікативної та когнітивної лінгвістики; результати дослідження становлять певний внесок у структурну семантику, зокрема, в когнітивну семантику, насамперед – концептологію.

Практичне застосування одержаних результатів визначається можливістю використання його положень і висновків у курсах лекцій та семінарів із комунікативної лінгвістики, когнітивної лінгвістики, прагмалінгвістики, на семінарах, присвячених проблемам концептології та теорії комунікації, 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 (2022 – 2025 рр.) і представлено на *семи міжнародних науково-практичних та наукових конференціях*: «Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung» (Цюріх, 2022), «Innovations and prospects of world science» (Ванкувер, Канада, 2022), «Академічні студії з філології» (Одеса, 2022), «Національна ідентичність у мові і культурі» (Ужгород, 2023), «Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов» (Одеса, 2024), «Korsakov Conference» (Одеса, 2025), «Modern

technologies and science: problems, new and relevant developments», (Зарагоза, Іспанія, 2025).

Публікації. Основний зміст дисертації висвітлено в *десяти* одноосібних публікаціях авторки. Із загальної кількості публікацій – *три* опубліковано у фахових виданнях України. Загальний обсяг публікацій – 6,7 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 252 сторінки, загальний обсяг дисертації разом зі списком використаної літератури становить 281 сторінку. Список використаних джерел налічує 231 позицію, із них 63 іноземними мовами, 12 джерел довідкової літератури. Список літературних та кінематографічних джерел містить 47 найменувань.

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** «Теоретичне підґрунтя дослідження концепту SECRET» схарактеризовано теоретичні засади лінгвоконцептології як напряму когнітивної семантики, висвітлено поняття КОНЦЕПТ з точки зору логіко-філософського та лексикографічного напрямів аналізу, висвітлено структуру концепту та зроблено огляд найбільш вагомих типологій концептів.

У **другому розділі** «Номінативне поле концепту SECRET» здійснено дефініційний та етимологічний аналіз значення імені концепту SECRET та його найближчих позначень, визначено та проаналізовано ядерні та периферійні семи; висвітлено способи категоризації концепту SECRET; визначено фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET.

У **третьому розділі** «Пряма та опосередкована реалізація концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі» аналізуються психологічні мотиви приховування та розкриття секретів, надається визначення комунікативних стратегій і тактик, запропоновано власну класифікацію комунікативних стратегій та тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі; здійснено контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних тактик збереження та розкриття секретів; визначено мовленнєві прямі та опосередковані засоби збереження та розкриття секретів в англomовному художньому дискурсі.

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

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПТУ SECRET

1.1. Лінгвоконцептологія як напрям когнітивної семантики

Мовознавці розглядають історію лінгвістики як послідовну зміну наукових парадигм: 1) генетичної або порівняльно-історичної (перша у лінгвістиці ХІХ ст.), спрямованої на дослідження генетичної спорідненості мов світу; 2) таксономічної або системно-структурної (перша половина ХХ ст.), об'єкт дослідження якої становили предмет, номінація, ім'я, тому в центрі уваги було слово; 3) антропоцентричної (друга половина ХХ ст.), що ґрунтується на пізнанні людиною світу через самоусвідомлення [Плотнікова, 2020].

У кінці 90 р. ХХ ст. у мовознавстві утворюється наукова парадигма, що синтезує різні підходи та формує «поліпарадигмальний» (термін О.С. Кубрякової) статус сучасної лінгвістики. Внаслідок цього з'являється низка наук, що мають міждисциплінарний характер, такі як лінгвокогнітологія, лінгвокультурологія, етнолінгвістика, соціолінгвістика, психолінгвістика, гендерна лінгвістика, лінгвістична філософія та ін. Вимоги інтеграції різних підходів у таких наукових галузях висувають на перший план вивчення людину [Вільчинська, 2014].

Як зазначає О. О. Селіванова, «у лінгвістиці принцип антропоцентризму застосовують у дослідженнях мови як продукту людської діяльності, призначеного для потреб людини посередника спілкування, засобу зберігання її досвіду, знань, культури» [Селіванова, 2017]. На думку Т. А. Космеди, «зрушення парадигми лінгвістичних досліджень у бік антропоцентричного бачення та розуміння мовних явищ є визначальною рисою сучасного мовознавства» [Космеда, 2010].

Поява і поширення в науковому просторі наприкінці ХХ століття когнітивної лінгвістики є логічним продовженням розвідок, побудованих на антропоцентричному підході до дослідження мовних явищ. Віднині вчені

зосереджують свою увагу на вивченні мови як суспільного явища, засобу впливу та концептуалізації дійсності. Як зазначає Т. А. Пятковська, «концептуальна революція» стала каталізатором для виникнення нових мовознавчих наук та їх подальшої диференціації на більш вузькоспеціальні» [Пятковська, 2022].

Поступово інтереси лінгвістики зміщуються в бік когнітивної складової мовленнєвого спілкування, до отримання, переробки, зберігання та використання певних знань, чим наразі опікується *когнітивна наука*. Передумовами виникнення цієї науки вважаються герменевтичні вчення про розуміння та інтерпретацію текстів і лінгвістичні надбання В. Гумбольдта, який висунув гіпотезу про взаємозв'язок мови й мислення. Крім того, поява електронних носіїв інформації в США в 50-х роках XX століття також стала причиною становлення й розвитку когнітології. Лінгвісти звернулися до процесів сприйняття та переробки інформації в мозку людини, який порівнюється з електронними обчислюваними машинами через здатність сприймати й обробляти інформацію за декілька секунд [Кременева, 2019].

У середині 50-х років XX ст. американський психолог і когнітивіст Дж. Брунер виступив з лекціями про природу когнітивних процесів, а у 1957 році Дж. Лакофф і Г. Томпсон опублікували статтю «Представляємо когнітивну граматику», що стало точкою відліку когнітології і когнітивної граматики зокрема. Три роки потому, у 1960 році, Дж. Брунер та Дж. Міллер організовують перший центр когнітивних досліджень при Гарвардському університеті. Проте, становлення когнітивістики як окремої галузі мовознавства пов'язують з 1989 роком, коли у місті Дуйсбург відбувся Міжнародний симпозіум, на якому було започатковано видання журналу «Когнітивна лінгвістика», а також було засновано Міжнародну асоціацію когнітивної лінгвістики. Таким чином, в кінці 80-х років XX ст. виокремилася нова дисципліна під назвою «когнітивна лінгвістика», в

фокусі якої опинилися отримання, переробка, зберігання та використання певних знань та інформації.

Розвитку нової дисципліни сприяли дослідження вчених, які виявили інтерес до проблем когнітивної лінгвістики: Н. Д. Арутюнова 1991; В. І. Кононенко 1996, 2006; С. А. Аскольдов 1997; О. С. Кубрякова 1997; В. З. Дем'янков 2001; З. Д. Попова 2007; В. І. Шаховський 2001; В. І. Карасик 2002; С. А. Жаботинська 2004; Й. А. Стернін 2001; М. М. Полюжин 2005; О. І. Морозова 2006; Т. П. Вільчинська 2005, 2008; О. М. Кагановська 2007; В. Г. Ніконова 2007; Г. І. Приходько 2008; В. Л. Іващенко 2008; Т. В. Радзієвська 2010; І. М. Колегаєва 2010; О. П. Воробйова 2011; Ю. М. Нідзельська 2013; А. М. Приходько 2013; Я. В. Бистров 2014; Т. В. Врублевська 2015, 2018; С. І. Потапенко 2016; С. В. Голик 2016; О. О. Селіванова 2017; Л. І. Строченко 2019; Н. О. Бігунова 2020.

Попри відмінності у визначеннях, багато дослідників вказують на інтегральність когнітивної лінгвістики та пов'язують її вивчення з когнітивними процесами у свідомості людини, де «мова розглядається як засіб отримання, зберігання, обробки, переробки й використання знань, спрямований на дослідження способів концептуалізації й категоризації певною мовою інтеріоризованої дійсності та внутрішнього рефлексивного досвіду» [Селіванова, 2017]. Таким чином, акцентується увага на мові як когнітивному інструменті, який відіграє важливу роль у «репрезентації та трансформації інформації; процесах накопичення знань, сприйняття й усвідомлення світу» [Врублевська, 2018].

Цікавим видається менталістський підхід до *когнітивної лінгвістики* як до науки, що досліджує когнітивні процеси свідомості людини на матеріалі мови. Лінгвісти наголошують на ідеї мови як знаряддя та розглядають мову як засіб отримання, переробки та використання знань. На сучасному етапі наукових розвідок набуті знання спрямовані на категоризацію та концептуалізацію навколишнього світу.

Якщо донедавна *об'єктом* когнітивної лінгвістики вважалась мова як «експонент когнітивних структур і процесів свідомості» [Селіванова, 2017], то зараз це «когніція в її мовному відображенні» [Шевченко, Шевченко, 2020]. Оскільки мова має «ментальний характер» [Schwarz, 1996], вона є частиною когніції, а когніція «охоплює всю людську пізнавальну діяльність» [Шевченко, Шевченко, 2020].

Щодо *предмету* когнітивної лінгвістики, згідно з О. О. Селівановою, його становить «співвідношення когнітивних механізмів свідомості з природною мовою та її мовленнєвою реалізацією». О. М. Шевченко та Н. С. Шевченко деталізують цей тезис і уналежнюють до предмету когнітивної лінгвістики «такі моделі репрезентації знань і уявлень людини про навколишній світ як *картина світу, фрейм, стереотип, архетип, концепт*, а також способи їхньої вербалізації» [Шевченко, Шевченко, 2020]. В. А. Маслова надає ще дрібнішу деталізацію предмету когнітивної лінгвістики: 1. когнітивна семантика; 2. теорія образних схем (когнітивна метафора, метонімія); 3. дослідження дискурсу з когнітивних позицій; 4. різні форми подання знань (фрейми, скрипти, сценарії тощо); 5. концепти та моделювання світу з їх допомогою [Маслова, 2008].

Як слушно зазначає Н. В. Плотнікова, необмеженість предмета вивчення лінгвокогнітології сприяла виникненню маргінальних із іншими мовознавчими дисциплінами галузей, зокрема поєднання семасіологічних та когнітивних досліджень відображено у фреймовій, процедурній, прототиповій та концептуальній семантиці [Плотнікова, 2020].

Метою когнітивної лінгвістики є опис залежності й співвідношення між структурами мови і людської свідомості. Вивчаючи особливості цієї залежності, когнітивні лінгвісти прагнуть пояснити як влаштовані світ і людина, чим спричинені ті чи інші фізичні, фізіологічні, психічні явища і процеси, які їхні наслідки [Шевченко, Шевченко, 2020]. Основне *завдання* лінгвокогнітології полягає в «описі та поясненні мовної здатності і / або

знань мови як внутрішньої когнітивної структури і динаміки мовця-слухача» [Загнітко, 2006].

Відповідно до мети та завдань лінгвоконцептології основними *принципами* когнітивної лінгвістики є *експансіонізм* як намір інтеграції когнітивної лінгвістики з іншими науками; *антропоцентризм* як результат зміщення лінгвістики в бік суб'єкту мовлення; *когнітивізм* як спробу вивчення мови у нерозривному зв'язку з мисленням, свідомістю та процесами, які відбуваються в мозку людини [Кубрякова, 1995; Селіванова, 2006].

Отже, з появою когнітивної лінгвістики інтереси дослідників поступово зміщуються в бік когнітивної складової мовленнєвого спілкування, до мовлення як до соціальної дії, до суб'єктивного аспекту мовлення та до аналізу прагматики мовлення.

Наразі когнітивна лінгвістика стала так званим «парасольковим» терміном, адже виокремилися такі когнітивні галузі, як когнітивна семантика, когнітивна граматика, когнітивна фонологія, когнітивна стилістика. Зокрема, наприкінці 90-х років XX ст. виокремилася нова галузь – *лінгвоконцептологія*, метою якої став «опис концептів і мовних засобів їхньої репрезентації» [Селіванова, 2017]. С. Г. Воркачов зазначає, що «саме на стику лінгвокультурології та когнітивної лінгвістики можна прогнозувати становлення лінгвістичної концептології» [Воркачов, 2007].

Питаннями лінгвоконцептології нині опікуються С. Г. Воркачов 2007; О. М. Кагановська 2002, 2007; К. Ю. Голобородько 2003; І. О. Голубовська 2004; В. І. Кононенко 2006; Т. П. Вільчинська 2007; В. Л. Іващенко 2008; Ю. М. Нідзельська 2009; І. М. Колегаєва 2010; Т. А. Космеда 2010; Н. В. Плотнікова 2010; Н. В. Слухай 2011; С. І. Потапенко 2013; С. В. Голик 2016; Т. В. Врублевська 2018; Л. І. Строченко 2019; Н. О. Бігунова 2020.

Лінгвоконцептологія трактується як наука про концепти, їх типи та зміст [Карасик, 2002; Воробйова, 2011; Нідзельська, 2013], що «вивчає

семантику мовних одиниць у вимірах етно-, соціо- та субкультурних категорій» [Приходько, 2008], адже у сучасній лінгвістиці мову розглядають як засіб зберігання, розвитку та засвоєння певної культури. Відмінність лінгвокогнітології від інших когнітивних наук вчені вбачають в тому, що «вона досліджує свідомість на матеріалі мови (інші когнітивні науки досліджують свідомість на власному матеріалі) [Попова, 2007].

Головним завданням лінгвістичної концептології є експлікація та пояснення змісту концептів [Попова, 2007; Плотнікова, 2020], розмежування термінів *концепту* і *поняття*, встановлення зв'язку *концепту* і *значення* [Потапенко, 2011; Приходько, 2008, 2013; Пасик, 2016]; визначення обсягу концепту, його типології, структури, методів та процедур опису [Потапенко, 2011; Шевченко, 2020]; побудування принципів побудови етно-, соціо-, ідіо- і подібних концептуальних мереж і конфігурацій, тобто прив'язка концептів до середовища їх реалізації [Воробйова, 2011; Селіванова, 2017; Врублевська, 2018]; конструювання номінативного поля концепту [Голик, 2020; Колегаєва, 2018; Строченко, 2022]; рівнева репрезентація концепту у певних мовах [Bigunova, Dombrovska, 2022].

Щодо термінологічного апарату лінгвоконцептології, головним поняттям цієї науки є *концептуалізація* – «один із найважливіших процесів пізнавальної діяльності людини, що полягає в осмисленні отримуваної нею інформації, яка надходить із різних каналів і приводить до творення концептів, концептуальних структур і всієї концептуальної системи в мозку (психіці) людини» [Кубрякова, 1995]. Концептуалізація, у свою чергу, сприяє формуванню *концептуальної системи*. Концептуальну систему визначають як «сукупність концептів у свідомості людини, що відтворює у вигляді структурованих й упорядкованих знань, уявлення про світ, дійсність і результати внутрішнього рефлексивного досвіду людини» [Вільчинська, 2008]. Складниками концептуальної системи є *концепти* –

«інформаційні структури свідомості, різносубстратні, певним чином організовані одиниці пам'яті, які містять сукупність знань про об'єкт пізнання, вербальних і невербальних, набутих шляхом взаємодії п'яти психічних функцій свідомості й позасвідомого» [Селіванова, 2006].

Звернімо увагу на те, що лінгвоконцептологія як окрема наука вже набула низку характерних рис, а саме: 1. *міждисциплінарність* лінгвоконцептології свідчить про «перехід науки про мову на якісно вищий ступінь пізнання дійсності, оскільки саме міждисциплінарність дозволяє адекватно описувати складні об'єкти» [Слишкін, 2004]; 2. лінгвоконцептологія реалізує *інтегральний підхід* до мови, адже «реалізуються в царині зіткнення наукових підходів і методик дослідження, зокрема з позицій психолінгвістики, лінгвокультурології, лінгвістичної філософії, пропозиційної логіки тощо» [Кононенко, 2006]; 3. вчені свідчать про спрямованість на розширення й поглиблення *загальногуманітарного* знання у лінгвоконцептологічних наукових працях, завдяки чому «вони володіють значно більшою пояснювальною силою щодо універсальних і етноспецифічних характеристик культури, мовної свідомості, сценаріїв комунікативної поведінки, шляхів і способів трансферу знання» [Приходько, 2008]; 4. лінгвоконцептологія здатна апелювати до поняття людської свідомості, користуватися спеціальною методикою дослідження, в тому числі методом метафоричного аналізу [Піменова, 2011].

Отже, переорієнтація лінгвістики з об'єкта пізнання (мови) на суб'єкт пізнання (людину), зосередження уваги на співвідношенні мови і мислення стали поштовхом до формування когнітивної лінгвістики, а потім і сфери нашого дослідження – лінгвоконцептології. Когнітивний статус концепту забезпечується його функцією передавати смисл, зберігати знання про світ, обробляючи суб'єктивний досвід в категорії та класи. Огляд теоретичних джерел свідчить про те, що аналіз концептів має на меті інтерпретацію

ментальних процесів, відображених у свідомості індивіда і вербалізованих за допомогою мовних одиниць.

1.2 Концепт у сучасних лінгвістичних студіях: логіко-філософський та лексикографічний напрями аналізу

Більше половини століття філософи, психологи, антропологи та когнітивні лінгвісти намагаються надати таке тлумачення терміну «концепт», яке б задовольнило всіх та охопило б його найбільш значущі аспекти. Проте, це завдання наразі виявляється недосяжним.

Вперше термінологічне значення *концепту* окреслив філософ С. А. Аскольдов-Алексєєв у 1928 році: «концепти – це ембріони мисленнєвих операцій: коли вимовлене ким-небудь слово розуміється у власному значенні, то це значить, що той, хто це розуміє, здійснює деякий миттєвий акт, який стає зародком цілої системи мисленнєвих операцій» [Аскольдов, 1997]. Отже, концепт було схарактеризовано як продукт когніції, проте в наукових працях того часу термін майже не вживався, вчені оперували значно вужчим терміном «поняття».

До проблеми вивчення концепту вчені повернулися лише у 80-х роках ХХ століття. На думку О. О. Селіванової, «у лінгвістиці поява концепту була зумовлена потребою нового тлумачення терміна «поняття», яке традиційно розглядалося як абстракція окремих чуттєвих ознак, а згодом розширило свій обсяг до рівня єдності загального, одиничного й особливого, тобто всього обсягу інформації про певний об'єкт або клас об'єктів» [Селіванова, 2006].

О. П. Бабушкін наголошує на тому, що «головною причиною введення концепту до наукового обігу стала потреба у створенні нового універсального терміну, у семантиці якого зливались би конотативне та денотативне значення слова, енциклопедична та лексикографічна

інформація, знання про світ, історичний досвід людей, пам'ять етносу» [Бабушкін, 1996].

Оскільки термін «концепт» з'являється у лінгвістичній семантиці завдяки взаємодії лінгвістики з філософією, психологією, культурною антропологією, концепт розглядається відповідно у різних векторах, у межах яких виділяють численні дефініції, тому можна виділити кілька підходів до інтерпретації концепту.

Першим підходом вбачаємо *власне філософський підхід*, який пов'язують з ідеями концептуалізму як одного з напрямів середньовічної схоластичної філософії, започаткованого, на думку дослідників, Д. Скоттом або П. Абеляром. Концептуалісти твердили, що в одиничних речах є дещо спільне, загальне, на основі чого в розумі виникає концепт – особливе загальне поняття, виражене словом [Плотнікова, 2020].

Згодом, набувши статусу наукового поняття, термін «концепт» починає вживатися у логіці, що спричиняє виникнення *логіко-філософського підходу* до інтерпретації концепту, який спирається на концепти як «логічні категорії, а не як ментальні сутності» [Іващенко, 2006].

Логічна парадигма була сформована на базі взаємодії лінгвістичної філософії та логічного аналізу мови. Саме тому можна виокремити лінгво-логіко-філософський, логіко-поняттєвий, та логіко-семантичний підходи.

Р. Павільоніс є представником *лінгво-логіко-філософського підходу*. Вчений зазначає, що «інформація, яка міститься у концептуальній системі, служить як для сприйняття означених об'єктів, так і для виділення мови як особливого об'єкта: їх співвідношення, що реалізується концептуальною системою, є кодування мовними засобами окремих фрагментів, «шматків» концептуальної системи» [Павільоніс, 1983].

А. Вежбицька, у свою чергу, застосовує *логіко-поняттєвий підхід* до вивчення концептів. Дослідниця вважає, що концепт є інструментом пізнання світу: «концепт – це об'єкт зі світу «Ідеальне», який має і

відображає певні культурно-обумовлені уявлення людини про світ «Дійсність»» [Wierzbicka, 1985].

Н. Д. Арутюнова застосовує *логіко-семантичний* підхід до інтерпретації концепту та розглядає концепти як поняття практичної філософії, що виникають «унаслідок взаємодії таких фактів, як національна традиція і фольклор, релігія та ідеологія, життєвий досвід та образи мистецтва, відчуття та система цінностей» [Арутюнова, 1993].

У 90-х роках XX століття концепти почали розглядали як ключові поняття когнітивної лінгвістики та лінгвоконцептології. На основі даних тлумачень можна виділити три сформовані підходи: лінгвістичний, когнітивний, культурологічний (лінгвокультурологічний).

Для представників *лінгвістичного* напрямку концепт – це «значення слова з його конотативними елементами» [Врублевська, 2014]. С. А. Аскольдов інтерпретував концепт як загальне родове поняття: «концепт – це мисленнєве утворення, яке в процесі думки замінює невизначену множину предметів, дій, мисленнєвих функцій одного й того ж роду» [Аскольдов, 1997].

Представники *когнітивного* підходу тлумачать концепт як одиницю пізнання, одиницю ментальної інформації. Фундаментальну дефініцію розробила О. С. Кубрякова, згідно з якою «концепт – термін, що служить поясненню одиниць ментальних і психічних ресурсів нашої свідомості й тієї інформаційної структури, що відображає знання й досвід людини; оперативна змістовна одиниця пам'яті, ментального лексикону, концептуальної системи й мови мозку, всієї картини світу, відображеної у психіці людини» [Кубрякова, 1995].

У лінгвокогнітивному розумінні концепт розглядається як «уявлення про ті смислові ознаки, якими оперує людина у процесі мислення та які відображають зміст досвіду й «квантів» структурованих знань, набутих нею у процесі її пізнавальної діяльності» [Полюжин, 2015]. С.В. Голик слушно

наголошує, що концепт розсіяно в мовних знаках, що його об'єктивують. Щоб відтворити структуру концепту, дослідниця вважає необхідним дослідити увесь мовний корпус, в якому його репрезентовано, тобто лексичні одиниці, фразеологію, пареміологічний фонд [Голик, 2020].

Через велику кількість представників когнітивного підходу з'явилося і різноманіття запропонованих вченими дефініцій та тлумачень поняття «концепт». Таким чином, вчені розуміють *концепт* як:

- *оперативну одиницю мислення, одиницю ментального рівня*: «концепт – будь-яка оперативна одиниця мислення, яка може передбачати або не передбачати наявності чіткої логічної форми» [Жаботинська, 2004]; «концепт – найбільша оперативна одиниця ментального рівня, яка на вербальному рівні може позначати слово, словосполучення чи фразеологізм» [Левченко, 2005; 2007].

- *локалізоване ментальне утворення, ментальну одиницю*: «концепт – ментальна одиниця, включена в мережу подібних їй одиниць: ментального лексикону, мови мозку» [Старко, 2007]; «концепт – ментальне утворення, властиве індивідуальній та колективній свідомості певного етносу» [Вишневська, 2012]; «концепт – локалізоване ментальне утворення, що відбиває реально існуючий, предметний, об'єктивний світ, маючи широкий зміст, який охоплює різні вияви явища в картині оточуючої дійсності і слова у системі певної мови» [Єфименко, 2005].

- *квант структурованого знання*: «локалізований у свідомості людини квант структурованого знання, ментальне утворення, позначене етнокультурною специфікою, що має вираження в мові» [Яковлєва, 2008].

- *інформаційну структуру свідомості, організовану одиницю пам'яті*: «концепт – це інформаційна структура свідомості, яка відображає знання та досвід людини» [Маслова, 2008]; «концепт – це інформаційна структура свідомості, різносубстратна, певним чином організована одиниця пам'яті, яка містить сукупність знань про об'єкт пізнання, вербальних і

невербальних, набутих шляхом взаємодії п'яти психічних функцій свідомості й позасвідомого» [Селіванова, 2017];

- *абстрактну одиницю; мисленнєву конструкцію*: «концепти – ідеальні, абстрактні одиниці, мисленнєві конструкції, якими людина оперує в процесі мислення»; «концепт – інтегративна, сумарна мисленнєва конструкція, яка у вербальній формі фіксує саме поняття, його цінність для концептоносіїв та образи їхньої мовної свідомості» [Мех, 2008]; «системне утворення, яке взаємодіє із середовищем свого існування (національною концептосферою) шляхом асоціативного обміну мовними одиницями» [Смаглій, 2020].

Представником *семантико-когнітивного* підходу є О. П. Бабушкін, який вважає, що концепти відповідають змісту семем кожної окремої мови та тлумачить концепт як «деяку дискретну одиницю колективної свідомості, що відображає предмет реального або ідеального світу, який зберігається у національній пам'яті носіїв мови у вигляді пізнаного субстрату» [Бабушкін, 1996]. З. Д. Попова визначає власний підхід до дослідження концепту як *семантико-когнітивний* та розуміють концепт як глобальну та структуровану мисленнєву одиницю: «концепт – це дискретне ментальне утворення, що є базовою одиницею мисленнєвого коду людини, має відносно внутрішню структуру, є результатом пізнавальної діяльності особи й суспільства, несе комплексну енциклопедичну інформацію про предмет відображення чи явище, про інтерпретацію цієї інформації суспільною свідомістю і відношення суспільної свідомості до цього явища чи предмета» [Попова, 2007].

І. Штерн, у свою чергу, розглядає концепт із позиції *психолінгвістики*, та вважає, що концепт має два боки – мовний і психічний: «для психіки концепт – «ідеальне» утворення, образ, що втілює зумовлені культурою уявлення про світ, являючи собою прототип групи похідних понять; для мови концепт – утворення, що має певне ім'я» [Штерн, 1998].

Далі, зазначимо, що культурологічний та лінгвокультурологічний підходи сформувались на підставі того, що мову почали вивчати в аспекті її взаємодії з культурою.

Представники культурологічного підходу розглядають концепт як осередок культури, який віддзеркалює національну картину світу: «концепт – основний осередок культури в ментальному світі людини» [Степанов, 2007]; «концепти культури відображають національну картину світу, треба вважати концепти, що позначаються безеквівалентною лексикою» [Саєвич, 2013].

Представники лінгвокультурного підходу вважають, що культура детермінує концепт, а власне концепт є одиницею культури, відображенням особливостей національного характеру: «концепт – це культурно позначений вербалізований смисл, що репрезентований у плані вираження цілою низкою мовних реалізацій, що утворюють відповідну лексико-семантичну парадигму та відзначається етнокультурною специфікою» [Воркачов, 2007]; «мова в потенційній формі її концептів – втілення всієї культури нації» [Ліхачов, 1997]; «концепт – умовна ментальна одиниця, що спрямована на комплексне вивчення мови, свідомості та культури» [Карасик, 2002]; «концепт – згусток культури у свідомості людини; те, у вигляді чого культура входить у світ людини» [Вільчинська, 2008].

На думку В. І. Карасика, усі підходи до розуміння концепту можна звести до двох – *лінгвокультурного* й *лінгвокогнітивного*. Проте слід зазначити, що існує відмінність між лінгвокогнітивним та лінгвокультурним концептом, оскільки у них різні вектори стосовно індивіда: «лінгвокогнітивний концепт – це спрямування від індивідуальної свідомості до культури, а лінгвокультурний концепт – це спрямування від культури до індивідуальної свідомості» [Карасик, 2002].

А. М. Приходько доходить слушного висновку про те, що в залежності від наукового напрямку, в межах якого дослідники вивчають концепт, його витлумачують як:

- *епістемічне утворення*, яке репрезентує знання;
- *психоментальне утворення*, котре є продуктом свідомості, формою відображення дійсності у психіці людини;
- *(етно)культурне утворення*, яке є точкою перетину між світом культури та світом індивідуальних смислів;
- *(прагма)регулятивне утворення*, яке здатне регулювати та спрямовувати комунікативну поведінку, визначати норми та стереотипи спілкування;
- *аксіологічне утворення*, яке відбиває суспільні уявлення про добро та зло, красу та потворність, правду та неправду, справедливість та несправедливість [Приходько, 2009].

Оскільки пропоноване дослідження виконане в рамках когнітивної та комунікативної лінгвістики, ми беремо за основу визначення концепту, надане М. М. Полюжиним: «концепт – це сукупне, категоризуюче знання про дійсність, про її елементи та перспективи. Концепт – це ментальна одиниця, елемент свідомості, який відіграє роль посередника між культурою і мовою. Саме у свідомість надходить культурна інформація, там вона фільтрується, переробляється, систематизується та формується у вигляді концепту, відповідає за вибір мовних засобів, що передають інформацію в конкретній комунікативній ситуації для реалізації певної комунікативної мети» [Полюжин, 2015].

Ця дефініція, на наш погляд, максимально охоплює висунуті А. М. Приходько аспекти концепту, адже вона враховує і психоментальну, і (етно)культурну, і (прагма)регулятивну, і аксіологічну природу концепту.

1.3. Структура концепту

Структура концепту визначається множиною «необхідних і достатніх ознак», які характеризують предмет відображення

Г. Мерфі

Проблема структурування концепту досі залишається невирішеною. Мінливість структури концепту пов'язана з трансформацією зовнішнього світу людини й внутрішньої системи цінностей, насиченням його смислу та збільшенням обсягу за рахунок нових ознак [Приходько, 2008]. Дослідники пояснюють мінливість структури концепту такими його ознаками: *динамізм і креативність* [Селіванова, 2017]; *мобільність* [Вільчинська, 2007]; *комплексність* (одночасна належність концепту до мови, свідомості та культури), *умовність і нечіткість, складноструктурованість* [Приходько, 2009].

Згідно з М.Ю. Полюжиним, *структура* концепту включає базові компоненти різної когнітивної природи – чуттєвий образ, інформаційний зміст та інтерпретаційне поле й описується як перелік ознак, що належать до кожного з них [Полюжин, 2002].

Такої ж думки дотримується З. Д. Попова та Й. А. Стернін, які виокремлюють такі самі елементи в структурі концепту та надають їх тлумачення: 1) образний компонент (ядро): перцептивні когнітивні ознаки; образні ознаки (метафоричне осмислення); 2) інформаційний зміст (або енциклопедичне поле, яке складається із чотирьох зон: категоріальної, диференціальної, описової, ідентифікаційної); 3) інтерпретаційне поле: енциклопедична, утилітарна, регулятивна, загальнооцінна, соціально-культурна, пареміологічна, міфологічна та символічна зони [Попова, 2007; Стернін, 2001].

З позиції лінгвокультурного напрямку лінгвокогнітології була розроблена «польова модель концепту, яка містить ядро та периферію» [Попова, 2007]. Й. А. Стернін описує таку модель метафорично: «якщо

уявити концепт у вигляді якогось плода, то базовий шар асоціюється з його кісточкою. У складніших концептах додаткові когнітивні ознаки нашаровуються на базовий образ і утворюють м'якоть плода» [Стернин, 2001].

Концепт постає як поле, у центрі якого лежить основне поняття (ядро концепту, утворене словниковими значеннями тієї чи іншої лексеми), а все, що внесене культурою, традиціями, народним та особистим досвідом (різні прагматичні складові лексеми, конотації та асоціації), знаходиться на периферії [Маслова, 2008].

Відповідно до польової моделі концептів, основним компонентом концепту є його базовий шар – певний чуттєвий образ, одиниця універсального предметного коду, яка кодує цей концепт для мисленнєвих операцій. У процесі пізнавальної діяльності та комунікативної практики людини, цей образ набуває в її свідомості нові концептуальні рівні, на нього нашаровуються нові пласти, внаслідок чого збільшується обсяг концепту та наповнюється його змістовий складник [Попова, 2007].

На думку Й. А. Стернина, ці нові когнітивні шари, які відображають розвиток концепту, його зв'язки з іншими концептами, є результатом когніції, тобто певним результатом пізнання зовнішнього світу. Сукупність базового шару та додаткових когнітивних ознак і шарів – це об'єм концепту та визначення структури концепту [Стернин, 2001].

До периферії концепту, або до його інтерпретаційного поля, когнітивісти уналежнюють суб'єктивний досвід, різноманітні прагматичні складники, конотації та асоціації, а також різні концептуальні ознаки та стереотипи, що знаходять своє вираження у фразеології і пареміях і часто є прихованими від прямого спостереження [Попова, 2007; Маслова, 2008; Голобородько, 2010; Пименова, Кондратьєва, 2011].

Польової моделі концептів дотримуються С.В. Голик, І.М. Колегаєва, М. М. Полюжин, Л.В. Строченко, В.М. Смаглій та інші українські

когнітивісти, які виділяють у структурі концепту ядро та периферію. Ядром концепту вони вважають предметно-образний код, а до периферії відносять абстрактні компоненти. У процесі поглибленого пізнання об'єкта ядро концепту набуває нових смислових ознак, які можуть змінюватись залежно від соціокультурного досвіду особистості. Розвиток концепту пов'язують з розвитком лексичного значення слова, що цей концепт вербалізує: вербалізація диференціювальних ознак концепту призводить до формування власне лексичного значення.

Г. Г. Слышкін моделює концепт як сукупність асоціативних зв'язків мовних одиниць і їхніх значень і вирізняє у структурі концепту чотири зони: основні (інтразону, екстразону) та додаткові (квазізону та квазіекстразону). Інтразоною він вважає сукупність входів у концепт, тобто ознаки концепту, які відображають власні ознаки денотату; а до екстразони (сукупність виходів) віднесені ознаки, які виявляються дослідниками при аналізі паремій та переносних значень, квазіінтра- та квазіекстразона пов'язані із формальними асоціаціями, які виникають внаслідок співзвучності імені концепту з іншим словом, використанням евфемізмів [Слышкін, 2004].

Окрім польової моделі концептів, яку можна вважати загально прийнятою серед когнітивістів лінгвокультурного напрямку, лінгвоконцептологи В.І. Карасик, А.М. Приходько, І. С. Шевченко, С.С. Потапчук приписують концепту такі компоненти, як *поняттєвий*, *образний*, та *ціннісний*.

Поняттєвою частиною концепту вважають мовну фіксацію концепту, яка збігається зі змістом лексичної одиниці та є фактуальною інформацією і може включати емпіричні (буденні), енциклопедичні та стереотипні і прототипні знання [Карасик, 2005; Приходько, 2008].

Перцептивно-образний компонент, на думку В.І. Карасика, включає знання, образи, асоціації, які виникають у свідомості за допомогою зорових, слухових, тактильних, смакових характеристик предметів, явищ, подій, які

відображені у пам'яті людини і визначаються її життєвим досвідом [Карасик, 2002].

Ціннісний складник концепту когнітивісти пов'язують з асоціативно-вторинними смислами, які визначаються нормами, оцінками, емотивно-прагматичними настановами певного етносу. Ці смисли визначають важливість ціннісного складника як для індивіда, так і для колективу, адже саме в цьому складному ментальному утворенні виділяються найвагоміші для певної культури смисли, сукупність яких і утворює тип культури, який підтримується і зберігається у мові [Карасик, 2005; Потапчук, 2008].

А. М. Приходько вважає ціннісний складник концепту не менш важливим за поняттєвий, бо він спирається на ті духовні імпульси, які оживають у свідомості людини завдяки її приналежності до того або іншого етно- і лінгвокультурного колективу [Приходько, 2008].

Проте, С. Г. Воркачов не вважає ціннісний вимір концепту суттєвим для власне лінгвістичного дослідження. Вчений виокремлює понятійний складник, який відображає структуру концепту; образний складник концепту як фіксацію когнітивних метафор, які підтримують його у мовній свідомості; а також значеннєвий складник, що визначається місцем імені концепту в лексико-граматичній системі конкретної мови [Воркачев, 2007].

Ми дотримуємось думки І. С. Шевченко, яка наполягає на принципі взаємопроникнення поняттєвого, образного та ціннісного складників та гнучкості будови лінгвокультурного концепту [Шевченко, 2015].

Концепту приписують рівні та ознаки. Н. Караулов зокрема виокремлює три *рівні* існування концепту, до яких уналежнює: 1) системний потенціал – арсенал засобів апеляції до концепту; 2) суб'єктивний потенціал – сукупність мовних засобів у свідомості індивіда; 3) текстові реалізації, що відображають певну комунікативну мету використання концептів [Караулов, 1999].

Ю. С. Степанов виділяє три основні ознаки концепту: 1) основну, актуальну, сучасну ознаку (релевантна для всіх носіїв мови (культури) як засіб взаєморозуміння та спілкування); 2) одну або кілька додаткових (пасивних, неактуальних, історичних) ознак (актуалізовані лише у свідомості представників деяких соціальних груп, при спілкуванні їх членів між собою); 3) внутрішню форму чи етимологічну ознаку, яка, зазвичай, зовсім не усвідомлюється, вона проявляється у зовнішній, словесній формі (мають справу лише дослідники, однак вона «існує опосередковано, як основа, на якій виникли і тримається решта шарів значень») [Степанов, 2007].

Отже, аналіз досліджень когнітивної лінгвістики щодо структурування концептів, дозволяє дійти певних висновків:

- лінгвокультурний аналіз структури концепту свідчить про його неоднорідність: вона містить чуттєвий образ, інформаційний зміст та інтерпретаційне поле, які утворюють ядерний та периферійні когнітивні шари;
- лінгвоконцептологічний підхід до концепту виявляє його гнучкість та взаємопроникнення поняттєвого, образного та ціннісного складників;
- розбіжності в розумінні структурних ознак концептів є неминучими з огляду на галузеві та міждисциплінарні підходи до них.

Когнітивний та культурний підходи до структури концепту, за слушним зауваженням В. Карасика, «різняться векторами стосовно індивіда: лінгвокогнітивний концепт – це напрям від індивідуальної свідомості до культури, а лінгвокультурний концепт – це напрям від культури до індивідуальної свідомості» [Карасик, 2002, 139].

Концептологія стрімко розвивається, формулюються нові перспективи та нагальні питання, які потребують обговорення та вирішення. Концептологія давно вийшла за межі суто лінгвістики і

міждисциплінарний підхід до об'єкту вивчення – концепту – розширює аспекти його тлумачення та унеможливорює складання уніфікованого визначення його структури.

1.4. Типологія концептів

У процесі становлення когнітивної лінгвістики питання типологічної варіативності концептів набуло найбільшої актуальності, адже існування різних типів концептів зумовлено найрізноманітнішими факторами: методологією, метою, завданнями, об'єктом та предметом дослідження.

Саме тому даною проблемою займалися такі провідні науковці в галузі когнітивної лінгвістики: С. Г. Воркачов, Г. Г. Слишкін, Й. А. Стернін, З. Д. Попова, А. Вежбицька, В. І. Карасик, А. М. Приходько, О. О. Селіванова та інші.

Почнемо з огляду найвідоміших класифікацій за різними параметрами.

А. Вежбицька класифікує типи концептів за семантичним параметром і виокремлює концепт-мінімум, концепт-максимум та *енциклопедичний* додаток. Концепт-мінімум – це неповне володіння смислом слова, що притаманне звичайному носію мови, якому відома сама реалія, але вона є нібито несуттєвою для його життєвої практики. Концепт-максимум передбачає «повне» володіння смислом слова, яке притаманне пересічному носієві мови, якому реалія відома в усьому її обсязі. Енциклопедичний додаток – це вже розширення чи поглиблення концепту-максимуму в галузі *професійних* знань [Wierzbicka, 1985].

В. Ф. Старко зауважує, що ознаки концепту-максимуму властиві не всім носіям мови, які володіють концептами в різному обсязі [Старко, 2007].

А. М. Приходько, у свою чергу, наголошує на тому, що індивідуальні концепти багатші й різноманітніші від колективних, мікрогрупових і

загальнолюдських, тому відсутність будь-яких елементів у свідомості певного носія/групи носіїв свідчить про відсутність цих елементів у структурі колективних, групових та загальнолюдських концептів [Приходько, 2008].

Загалом, А. М. Приходько пропонує, на наш погляд, дуже змістовну класифікацію та розглядає концепти у рамках бінарних опозицій: параметричність/ непараметричність, регулятивність/ нерегулятивність, позитивність/ негативність, універсальність/ специфічність, та за способом онтологізації людини у світі, суспільстві, культурі і мові. За цією класифікацією концепт може бути логіко-філософського, морального, телеономного, антропоморфного, гуманітарного, етно-психо-культурного або культурно-специфічного порядку [Приходько, 2008].

В. І. Карасик поділяє типи концептів за змістовим наповненням та протиставляє концепти як *параметричні* (відіграють роль класифікуючих категорій для співставлення реальних характеристик об'єктів: простір, час, кількість, якість) і *непараметричні* (профілюються на рівні відчуттів, уявлень та асоціацій і можуть у свою чергу розділятися на регулятиви та нерегулятиви) ментальні утворення. У *регулятивних* концептах найважливішим є ціннісний компонент, наприклад, «щастя», «щедрість», причому цінності можуть бути як позитивними, так і негативними і саме регулятивні концепти є найцікавішими для виявлення особливостей ментальності певного народу чи якоїсь групи у його складі. *Нерегулятивні* концепти – це синкретичні ментальні утворення різного роду – «подорож», «здоров'я», «подарунок». Залежно від того, наскільки широке коло мовних особистостей, для яких ці концепти є пріоритетними орієнтирами поведінки, регулятиви та нерегулятиви поділяються на універсальні (загальнолюдські), етноспецифічні, соціоспецифічні і індивідуальні [Карасик, 2005].

Й. А. Стернін виокремлює три типи концептів: *однорівневі*, *багаторівневі* та *сегментні*. Однорівневі концепти містять лише чуттєве ядро, фактично – один базовий шар. Багаторівневі концепти включають декілька когнітивних шарів, які розрізняються за рівнем абстракції, який ними відображається, і послідовно нашаровуються на базовий шар. Сегментні концепти – це базовий чуттєвий шар, оточений декількома сегментами, рівноправними за ступенем абстракції [Стернин, 2001].

Зважаючи на ментальну природу концепту, А. Вежбицька, К. Хегера, С. Г. Проскурін, З. Д. Попова виділяють: а) концепти-автохтони (внутрішньомовні одиниці, що містять у семантиці «предметні» й етнокультурні семи); б) протоконцепти як «універсальні концепти»; в) «ноєми» (ментальні одиниці, що забезпечують еталон порівняння в міжмовному зіставленні та перекладі); г) метафізичні (ментальні сутності високого або граничного ступеня абстрактності); д) потенційні (ментальні структури, які не мають відповідних лексем для вираження, не є ціннісно-значущими для суспільства, оскільки не можуть бути описані за допомогою предикатів «добре», «погано») [Wierzbicka, 1985; Іващенко, 2004, 2006].

Ю. С. Степанову належить неординарна типологія концептів, критерієм виокремлення якої є зміст поняттєвих структур: 1) «рамкові поняття» (актуальна ознака чи їхня сукупність становить основний зміст концепту, його рамку); 2) «поняття зі щільним ядром» (культурно значущі у своїй цілісності); 3) духовні концепти (передають внутрішній стан людини, не описуються, а переживаються); 4) концепти про людину (живуть у концептуальному часі чи поза ним, там, де хронологія не має значення). Дослідник також пропонує розглядати концепти за двома типами: наукові та художні. Науковими він називає «такі концепти, які формуються як синонімічні, мінімум парами, є парними утвореннями та не є ізольованими», ненаукові, художні – «такі концепти, які при звичайному

застосуванні мови не піддаються парному утвердженню, є абсолютними ізолятами» [Степанов, 2007].

В. А. Маслова доводить, що всі концепти можна розділити на: 1) світ – простір, час, число, батьківщина, зимова ніч; 2) стихії та природа – вода, вогонь, дерево, квіти; 3) уявлення про людину – геній, дурень; 4) моральні – сумління, гріх, правда, істина; 5) соціальні поняття та відношення – свобода, воля, дружба; 6) емоційні концепти – щастя, радість; 7) світ артефактів – храм, дім, геральдика, сакральні предмети; 8) концептосфера наукового знання: філософія, філологія, математика; 9) концептосфера мистецтва: архітектура, живопис, музика [Маслова, 2008].

М. В. Піменова та О. Н. Кондратьєва наводять об'ємну класифікацію, яка базується на структурі концепту. Дослідниці поділяють концепти таким чином: за ознакою появи концептів – *споконвічні* (зародилися в національній концептуальній системі) та *запозичені* (були привнесені в неї з інших національних концептуальних систем); за ознакою розвитку структури – концепти, що *розвиваються* (активно використовуються, доповнюють свою структуру новими ознаками), і такі, що *застигли* (їх структура припинила поповнюватися новими ознаками, що, як правило, обумовлене зникненням реалій, що пов'язані з концептом); за ознакою постійності базової структури – *постійні* (у них не змінилася понятійна та ціннісна частина структури, не зважаючи на зникнення чи трансформацію референтів, наприклад, правитель) та *трансформовані* (відповідають новим реаліям і у них зникла референтна база); за принципом первісності – *первісні* (основні, є базою для похідних) та *похідні* концепти [Піменова, Кондратьєва, 2011].

Проаналізувавши наявні типи класифікацій, підсумуємо розподіл концептів за наступними параметрами:

- за когнітивними ознаками: 1) мисленнєві картинки; 2) схеми; 3) фрейми; 4) гіпероніми – узагальнені образи; 5) інсайти – знання про

функціональне призначення предмета; 6) сценарії; 7) калейдоскопічні концепти – сукупність сценаріїв і фреймів, пов'язаних із переживаннями і почуттями [Бабушкин, 1996];

- за *когнітологічним параметром*: первинні концепти – вихідні концепти, сутність яких не підлягає аналізу до тих пір, поки вони не стають частиною системи; вторинні концепти – похідні концепти, що розвинулись з первинних, постійно уточнюються, модифікуються та видозмінюються під впливом інших концептів [Кубрякова, 1997];

- *пізнавальні та художні* концепти. Пізнавальні концепти – схематичні, мають поняттєву природу, оброблюють сферу замінюваних явищ з одного погляду. Художні концепти – діалогічні, характеризуються невизначеністю можливостей і підкоряються художній асоціативності, тобто вони, здебільшого, образні, символічні [Аскольдов, 1999];

- за параметром *локалізації* концепту в конкретній сфері людської свідомості: наукові, ненаукові, логічні, науково-логічні, філософські, історіософічні, моральні, художні, ономатопоетичні, естетичні, міфологічні, наївно-побутові, політичні, суспільно-політичні, лінгвістичні тощо [Іващенко, 2004];

- за *змістом відображення* концептів: а) концепти-етимони або вроджені / вихідні / чисті / первинні / формальні / апріорні; б) культурні / культурно-специфічні / культурологічні / культурно-історичні або концепти культури та епохи та за типом вираження: вербальні (словесні, мовні) та невербальні (жести, рухи, візуальні, акустичні знаки) [Ковалинська, 2014];

- за *належністю суб'єктові концептуалізації*: 1) індивідуальні / суб'єктивні / персональні / авторські / ідіоконцепти; 2) узуальні / групові (мікрогрупові, макрогрупові); 3) етноконцепти / національні / етнічні; 4) загальнолюдські / загальні / універсальні [Старко, 2007; Вільчинська, 2008];

- за *об'єктом концептуалізації*: антропоконцепти, натурфакти, артефакти, культурні, ідеологічні, емоційні, концепти-архетипи та залежно

від ролі концепту в структурі свідомості носія / носіїв мови: культурні, ментальні, міфологічні, ідеологічні та філософські [Селіванова, 2017].

Висновки до розділу

Когнітивна лінгвістика намагається пояснити, як влаштовані світ і людина, чим спричинені ті чи інші фізичні, фізіологічні, психічні явища і процеси, якими є їхні наслідки.

Головним *завданням* лінгвістичної концептології є експлікація та пояснення змісту концептів, визначення обсягу концепту, його типології, структури, методів та процедур опису, побудування принципів побудови етно-, соціо-, ідіо- і подібних концептуальних конфігурацій, тобто прив'язка концептів до середовища їх реалізації.

Концептуальна система охоплює сукупність концептів у свідомості людини, що відтворює у вигляді структурованих й упорядкованих знань, уявлення про світ, дійсність і результати внутрішнього рефлексивного досвіду людини. Складниками концептуальної системи є концепти – інформаційні структури свідомості, різносубстратні, певним чином організовані одиниці пам'яті, які містять сукупність знань про об'єкт пізнання, вербальних і невербальних, набутих шляхом взаємодії психічних функцій свідомості й позасвідомого.

Концепт – це ментальна одиниця, елемент свідомості, який відіграє роль посередника між культурою і мовою. Саме до свідомості надходить культурна інформація, там вона фільтрується, переробляється, систематизується та формується у вигляді концепту, відповідає за вибір мовних засобів, що передають інформацію в конкретній комунікативній ситуації для реалізації певної комунікативної мети.

Структура концепту включає базові компоненти різної когнітивної природи – чуттєвий образ, інформаційний зміст та інтерпретаційне поле, й описується як перелік ознак кожного з них.

Концепт постає як поле, у центрі якого лежить основне поняття (ядро концепту, утворене словниковими значеннями тієї чи іншої лексеми), а на периферії знаходиться все, що внесене культурою, традиціями, народним та особистим досвідом (різні прагматичні складові лексеми, конотації й асоціації).

Концепти розглядають у рамках бінарних опозицій: параметричність/непараметричність, регулятивність/нерегулятивність, позитивність/негативність, універсальність/специфічність.

Концепти класифікують за когнітивними ознаками, за когнітологічним параметром, за поняттєвою або асоціативною природою, за параметром локалізації концепту в конкретній сфері людської свідомості, за змістом відображення, за належністю суб'єктові концептуалізації, за об'єктом концептуалізації тощо.

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [38], [45], [190].

РОЗДІЛ II

НОМІНАТИВНЕ ПОЛЕ КОНЦЕПТУ SECRET

2.1. Етимологічний та дефініційний аналіз значення імені концепту SECRET і найближчих позначень. Ядерні та периферійні семи

Наразі нашою метою є проведення етимологічного та дефініційного аналізу ідіоматичних словникових одиниць, які входять до складу номінативного поля концепту SECRET. Ця мета зумовлена актуальністю нашого дослідження, адже номінативне поле концепту SECRET не знайшло свого повного висвітлення у сучасних наукових розвідках.

За даними етимологічних словників, слово «секрет» походить від латинського *secretus* «особливий, окремий, відокремлений, ізольований, далекий, таємний, прихований, потаємний», а також має наступні значення: «те, що приховано; щось нерозкрите чи невідоме; конфіденційність/приватність» [DE]. Наприкінці XIV століття слово *secret* позначало «те, що приховано від людського розуміння» [OED].

Отже, слово «секрет» стало вживатись в англійській мові з середини чи кінця 14 століття – це *secrete* у середньоанглійській мові (Middle English), від старофранцузького (old French) *secret*, яке, як вже зазначалось, було запозичене з латинського *secretus*, що означає «прихований». *Secretus* – це дієприкметник минулого часу від дієслова *sēcernere*, тобто «відокремлювати» або «відкладати вбік». Як бачимо, латинське і французьке слово витіснили «рідні» середньоанглійські слова, такі як *diegol*, *doerne*, *roune* та *hidel*, які означали «темний», «прихований», «таємна рада». Отже, ідея зберігати секрети є давньою і існує в різних формах протягом тисячоліть. В основі цієї ідеї лежить *виокремлення якоїсь інформації з метою її приховання*.

На початку XV століття до словникової дефініції потрапило нове значення – «те, що приховано від загального знання; те, що ретельно

приховується; те, що не розкривається або не повинно розкриватися». Значення «спосіб чи принцип, за допомогою якого вирішуються якісь труднощі» потрапило до словникової дефініції у 1738 році, можливо, через поняття «метод чи процес, прихований від «непосвячених»» (кінець XV століття). Пізніше, *secretum* набув нових, значень: «секретність; таємниця; прихована річ; таємна розмова», а також «усамітнення, самотність» [OED].

Таким чином, можна прослідкувати перехід від узагальненого значення *секрету*, тобто «щось, що приховано, відокремлено від людей» до конкретних значень, а саме: «таємна розмова; прихована річ; метод, прихований від «непосвячених»; самотність». Тобто спочатку уточнень щодо того що саме приховувалось в словниках не надавали. Лише із часом з'явилися нові, більш конкретизовані дефініції, у яких ми можемо прослідкувати що саме не повинно розкриватись.

Отже, етимологічні дані звертають увагу у структурі значення слова *secret* до таких сем, як «ізолюваність», «прихованість», «конфіденційність».

Метамовна свідомість, як стверджує С. Г. Воркачов, реалізується в словникових дефініціях [Воркачов, 2007]. Вона репрезентує особливості основних рівнів свідомості – наукового та повсякденного. У семантичній структурі слова, представлений у тлумачних словниках, відбито загальні предметно-логічні зв'язки, відносини з лексичними значеннями інших слів близької лексичної парадигми, межі лексичної сполучуваності, характер лексико-граматичної віднесеності, притаманні слову емоційно-експресивні властивості.

Основною функцією словникового визначення як особливого виду тексту є максимально стисле лексикографічне подання семантики слова, що означає певне поняття як результат номінативної людської діяльності. Компонентний або семний аналіз ґрунтується на уявленні про те, що «семантична структура будь-якого слова є ієрархією семантичних

компонентів, певним чином організованих» [Голик, 2020], і слугує відправною точкою концептуального аналізу. І. М. Колегаєва слушно вважає семи найменшими складовими поля, номенклатуру яких можна описати в результаті компонентного аналізу. На думку дослідниці, «семи є нематеріальними, ідеальними сутностями, які представляються досліднику словами (вербальними сутностями), що містяться в дефініційних статтях тлумачних словників» [Колегаєва, 2018].

Важливим етапом проведення концептуального аналізу є встановлення номінативного поля концепту на основі словників та текстової об'єктивації. Як зазначає С. В. Голик, номінативне поле є упорядкованою дослідником сукупністю мовних засобів, які репрезентують концепт у певний період розвитку суспільства і представленою одиницями різних частин мови [Голик, 2020]. Номінативне поле вважають принципово неоднорідним, воно містить як прямі номінації самого концепту, так і номінації окремих когнітивних ознак концепта і ставлення до нього в різних комунікативних ситуаціях [Голик, 2020].

За словами М. М. Полюжина, «виявлення семем здійснюється в номінативних реалізаціях різних типів – інших лексемах, синонімах, фразеологічних одиницях. Саме вони є носіями нових концептуальних ознак» [Полюжин, 2015].

Ми проаналізували дефініції слова *secret*, надані сьома англомовними словниками (American Heritage Dictionary, Cambridge Online Dictionary, Collins Dictionary, Longman Dictionary, Macmillan Online Dictionary, Merriam-Webster Dictionary, Oxford English Dictionary).

American Heritage Dictionary подає такі дефініції слова *secret*: 1. something that is kept out of the knowledge or sight of others or is known only to oneself or a few; 2. something that remains beyond understanding or explanation; a mystery; 3. a method or formula for doing or making something

well, especially when not widely known; 4. a variable prayer said after the Offertory and before the Preface in the Mass [AHD].

Cambridge Online Dictionary містить такі дефініції досліджуваної лексики: 1. a piece of information that is only known by one person or a few people and should not be told to others; 2. a fact about a subject that is not known; 3. the particular knowledge and skills needed to do something very well; 4. an important piece of information that only a few people know and that should not be told to anyone else [COD].

Collins Dictionary актуалізує наступні дефініції: 1. a fact that is known by only a small number of people, and is not told to anyone else; 2. if you say that a particular way of doing things is the secret of achieving something, you mean that it is the best or only way to achieve it; 3. something's secrets are the things about it which have never been fully explained [CD].

Longman Dictionary дає два визначення лексики secret: 1. something that is kept hidden or that is known about by only a few people; 2. a particular way of achieving a good result, that is the best or only way [LD].

Macmillan Online Dictionary визначає secret як 1. a piece of information that is known by only a small number of people, and is deliberately not told to other people; 2. something that cannot be explained or that is difficult to understand; 3. a particular way of achieving something [MOD].

Merriam-Webster Dictionary надає наступні дефініції: 1a. something kept hidden or unexplained; 1b. something kept from the knowledge of others or shared only confidentially with a few; 1c. a method, formula, or process used in an art or operation and divulged only to those of one's own company or craft; 1d. the practices or knowledge making up the shared discipline or culture of an esoteric society; 2. a prayer traditionally said inaudibly by the celebrant just before the preface of the mass; 3. something taken to be a specific or key to a desired end [MWD].

Oxford English Dictionary містить такі дефініції слова *secret*: 1. something that is known about by only a few people and not told to others; 2. the best or only way to achieve something; the way a particular person achieves something; 3. a thing that is not yet fully understood or that is difficult to understand [OED].

На основі розглянутих вище словникових дефініцій ми уклали таблицю 1, яка унаочнює наявність тих чи інших сем. По вертикалі розташовані аналізовані дефініції, а по горизонталі – назви словників.

Таблиця 1

Семантичні значення лексеми *secret*, наявні у словникових дефініціях

Dictionaries Secret	American Heritage Dictionary	Cambridge Online Dictionary	Collins Dictionary	Longman Dictionary	Macmillan Online Dictionary	Merriam- Webster Dictionary	Oxford English Dictionary
a piece of information that is only known by one person or a few people and should not be told to others	+	+	+	+	+	+	+
a method or formula for making something well; a particular way of achieving something	+	+	+	+	+	+	+
something that is difficult to understand or to explain	+	+	+		+	+	+
something unrevealed / concealed / hidden; a mystery;	+	+	+	+		+	+
a variable prayer, part of the Mass, said by the celebrant after the offertory	+		+			+	
a method, formula, or process used in an art or operation and divulged only to those of one's own company or craft			+			+	

the practices or knowledge making up the shared discipline or culture of an esoteric society						+	
--	--	--	--	--	--	---	--

У ядро номінативного поля вербалізованого концепту SECRET входять сім семем, що об'єднані на основі їх словникових визначень:

1. [a piece of information that is only known by one person or a few people and should not be told to others] = (інформація, яка відома лише одній людині або кільком людям і не повинна бути розголошена іншим)
2. [a method or formula for making something well] = (метод або формула для досягнення успіху в певній життєвій сфері)
3. [something that is difficult to understand or to explain] = (те, що важко зрозуміти або пояснити)
4. [something unrevealed / concealed / hidden; a mystery] = (те, що приховано, таємниця)
5. [a variable prayer, part of the Mass, said by the celebrant after the offertory] = (молитва; частина Меси, яку промовляє священик після оферторію)
6. [a method, formula, or process used in an art or operation and divulged only to those of one's own company or craft] = (метод, формула або процес, що використовується в мистецтві або виробництві і розголошується тільки тим, хто належить до певної компанії/певного підприємства або ремесла)
7. [the practices or knowledge making up the shared discipline or culture of an esoteric society] = (практики або знання, що складають спільну практику або культуру езотеричного суспільства)

SECRET (1 семема)

(семема зареєстрована у всіх 7 словниках)

- 1) a piece of information
- 2) known by one person or a few people
- 3) should not be told to others

Звертаємо увагу на першу дефініційну ознаку, що об'єднує усі словникові дефініції: секрет – це певна інформація, або частина [a piece of information] якоїсь інформації. Наступна дефініційна ознака вказує на те, що є обмежене коло людей [one person or a few people], яке знає цю інформацію (володіє цією інформацією). І третя дефініційна ознака демонструє усю сутність секрету: він не має бути розголошений іншим людям [should not be told to others].

SECRET (2 семема)

(семема зареєстрована у всіх 7 словниках)

- 1) a method or formula
- ← *method* [a particular way of doing something]

- 2) for making something well

- 3) a way

← *way* [a method, style, or manner of doing something; an optional or alternative form of action]

- 4) of achieving something

← *achieve* [to succeed in finishing something or reaching an aim, especially after a lot of work or effort]

Друга семема налічує чотири дефініційні ознаки та відноситься до методів, формул, способів [a method or formula; a way], які люди використовують для досягнення успіху [for making something well; to achieve something] у певній справі. Інші люди прагнуть дізнатись у чому

полягає секрет цього успіху, тому часто питають [What's the secret of your success (= How was it achieved)?]; [You always look great. What's your *secret*?].

SECRET (3 семема)

(семема зареєстрована у 6 словниках)

- 1) difficult to understand
- 2) difficult to explain

Наступні дві дефініційні ознаки третьої семеми звучать як [difficult] та [understand, explain] і поглиблюють наше уявлення про секрети. Секрет – це не тільки конфіденційна інформація, яку не можна розголошувати, а ще й певна інформація, яку важко зрозуміти/пояснити.

SECRET (4 семема)

(семема зареєстрована у 6 словниках)

- 1) kept hidden
- 2) to be unrevealed
- 3) a mystery
- 4) to be concealed

Наступні чотири дефініційні ознаки четвертої семеми є синонімічними та означають нерозкрити, приховану [unrevealed; concealed] інформацію, яка вважається таємницею [mystery]. Як відомо, усі таємниці мають триматись у секреті = зберігатись прихованими [kept hidden].

SECRET (5 семема)

(семема зареєстрована 3 словниках)

- 1) a variable prayer

← *prayer* [the act or ceremony of speaking to God or a god, esp. to express thanks or to ask for help, or the words used in this act]

2) part of the Mass

← *Mass* [a religious ceremony in some Christian Churches based on Jesus' last meal with his disciples, or music written for parts of this ceremony]

3) said by the celebrant

← *celebrant* [a priest who leads a religious ceremony, or a person who leads a ceremony such as a marriage or a funeral]

4) after the offertory

← *offertory* [the eucharistic offering of bread and wine to God before they are consecrated; the period of collection and presentation of the offerings of the congregation at public worship]

П'ята семема фіксується лише у 3 з 7 словників, що використовуються в даному дослідженні, і стосується релігійної тематики. Вона описує різновид молитви [prayer], яка є частиною Меси [Mass], тобто богослужіння. Ця молитва читається священником [celebrant] одразу після частини меси та піснеспіву католицької церкви, а також англіканської літургії та лютеранського богослужіння; на католицькій месі виконується під час приношення дарів [offertory].

SECRET (6 семема)

(семема зареєстрована у 2 словниках)

1) a method, formula, or process

← *formula* [a standard or accepted way of doing or making something]

2) used in an art or operation

← *operation* [a business organization]

3) divulged only to those of one's own company or craft

← *divulge* [to make something secret known]

← *craft* [a job or activity that needs skill and experience, or something produced using skill and experience]

Шоста семема зафіксована у 2 з 7 словників, тобто є низькочастотною, демонструє певний метод або формулу [a method, formula, or process], які є секретними. Проте на відміну від другої семеди [a method or formula for making something well], п'ята семема пов'язана з певною роботою, ремеслом, організацією, підприємством [art, operation], секрети якої розкриваються [divulged only to those of one's own company or craft] тільки тим людям, які працюють безпосередньо в компанії.

SECRET (7 семема)

(семема зареєстрована у 1 словнику)

1) the practices or knowledge

← *practice* [a usual or customary action or proceeding]

2) making up the shared discipline or culture

← *discipline* [a particular area of study, esp. a subject studied at a college or university; training that produces obedience or self-control]

3) of an esoteric society

← *esoteric* [sharing of secret/special knowledge and rituals that are only known to a small number of people]

Остання, сьома семема є низькочастотною - вона реєструється лише в одному з 7 використаних лексикографічних джерел. Перша дефініційна ознака цієї семеди звучить як *практика*, або *знання* [the practices or knowledge]. Варто зазначити, що ці знання входять у склад певного вчення або певної культури [discipline or culture]. І наостанок, третя, найважливіша дефініційна ознака, вказує на те, що це вчення (або ця культура) є особливими, а саме – езотеричними [esoteric], тобто притаманними обмеженому колу людей, яке володіє специфічними езотеричними знаннями; а разом вони складають езотеричне суспільство, або езотеричну групу [esoteric society].

У результаті зіставлення даних словникових дефініцій можемо констатувати, що слово *secret* є багатозначним. Аналіз дефініцій лексеми *secret* за частотою їх використання у словникових статтях дозволяє визначити її семантичну структуру, оскільки виокремлено компоненти – дефініційні репрезентанти імені концепту *secret*: конфіденційна інформація, формула для досягнення успіху, важкість для розуміння / пояснення, загадка, знання культури езотеричного суспільства, молитва.

У результаті аналізу ми виявили, що у всіх розглянутих словникових дефініціях є тлумачення *секрету* як **конфіденційної інформації**, яка відома одному або декільком людям та яку не прийнято розголошувати. Наприклад:

- He wanted to have no secrets between them [AHD];
- Why did you have to go and tell Bob about my illness? You just can't keep a secret, can you? [COD];
- We don't keep secrets from each other [COD];
- Don't tell anyone – it's a secret [COD];
- I'm going to tell you a secret, but you have to promise not to tell anyone else [MWD].

Другим семантичним значенням, яке пропонують всі джерела, є дефініція *секрету* як **певної формули або методу** для досягнення успіху/мети. Наприклад:

- The secret of this dish is in the sauce [AHD];
- Careful planning is the secret of success [OD];
- So what's the secret of being a good cook? [COD];
- The ingredients of the drink are a closely-guarded secret [COD];
- She shared her beauty secrets with the group [MWD].

Крім того, у 85,7 % джерел, *секрет* вважають чимось *невідомим та незрозумілим* (тобто тим, що складно пояснити), а також певною таємницею, наприклад:

- These are the secrets of the universe [COD];
- It's one of nature's greatest secrets [MWD];
- He spent much of his childhood here, learning the secrets of the woods [OD].

У 42,9 % словників відображено релігійне трактування *секрету*, секрет набуває значення *молитви*, яка є складовою Меси. Наприклад:

The priest uttered the Secret with solemnity, as the bread and wine were presented, asking for God's grace to sanctify the offerings [OD].

Наближеним до третього значення є значення, у якому *секрет* є методом або формулою, яка відома тільки *обмеженому колу людей*, які працюють разом над певною справою (28,6 % джерел). Наприклад:

- She was dismissed for revealing trade secrets [OD];
- He was accused of passing on state secrets to a foreign power [LD];
- He was sent to prison for five years in 1933 for selling military secrets to Germany [LD].

Найменш розповсюдженою (14,3%) є дефініція *секрету* як знання *культури езотеричного суспільства*.

Отже, наведені дефініції актуалізують такі концептуальні ознаки концепту *secret* як 1. відомість вузькому колу, конфіденційність (вербалізується лексемами *known by few people; shared confidentially with a few; should not be told to others; kept hidden*); 2. метод досягнення мети/успіху (*method for doing sth well; best way of achieving something*); 3. щось таємниче, незрозуміле/те, що складно пояснити (*mystery; cannot be explained/understood*); 4. те, що приховано, таємниця (*something unrevealed / concealed / hidden; a mystery*); 5. молитва, частина Меси (*a variable prayer*;

part of the Mass); 6. метод, відомий тільки робітникам компанії (*method known only to those of one's own company or craft*); 7. езотеричні практики/знання (*esoteric knowledge/practices*).

Ключовими семами концепту *secret*, тобто такими які найбільш широко представлені в словникових статтях, вважаємо «конфіденційність», «формулу для досягнення успіху», «загадковість».

Аналіз синонімів семени *secret* дає змогу виявити диференційні атрибути концепту. Вони виявляються у зіставленні лексем, що належать одному синонімічному ряду. Кожна сема у складі семени *secret*, що є реалізацією понятійної складової концепту *secret*, може проявлятися в синонімічному ряді. Окрім ядерного слова, кожний синонім відіграє роль у репрезентації концепту, слугує його додатковою характеристикою.

Ми виокремили низку слів: *confidence*, *mystery*, *lowdown*, *dope*, *tip*, які є синонімічно близькими до основного значення досліджуваного концепту та дійшли наступних висновків.

Confidence, на нашу думку, є найбільш наближеним до концепту *secret*, адже у кожному словнику в його складі перелічені наступні семи: «a secret that you tell someone» [OD]; «a piece of information that is private or personal» [COD]; «a communication made in confidence» [LD].

Mystery відрізняється від концепту *secret* своїм домінантним значенням, адже *mystery* означає щось таємниче/загадкове, незрозуміле/те, що складно пояснити – «something that is difficult to understand or to explain» [COD]. Проте, як відомо, синоніми групуються в синонімічний ряд навколо певного стрижневого слова або домінанти, яка вказується першою у словниках синонімів. Відповідно до цього, у словниках знаходимо наступні дефініції: «something that is a secret» [MWD]; «information about a subject or activity that only some people are allowed to know» [LD]; «a private secret» [AHD].

Dope у більшості обраних для аналізу лексикографічних джерел, використовується у значенні «останні новини або нові факти про когось/щось» та має наступні семи: «*new information on somebody/something*» [OD]; «*details that are not generally known/that not many people know / information known by only a few people*» [COD]. *Lowdown* також містить такі семи як «*true facts about somebody/something*» [LD]; «*the most important facts and interesting information about something*» [COD]. Зауважимо, що *lowdown* та *dope*, у значенні «*secret information*» мають певне забарвлення (*informal, slang*), що не притаманно концепту *secret*, адже його основне значення є стилістично нейтральним.

У дефініціях до *tip* пропонуються такі синонімічні семи, як «*secret information*» [OD], «*confidential information*» [AHD], «*inside information*» [CD]. Проте, словникові дефініції з даними семами містять віддалені від концепту *secret* значення, а саме: «*a piece of inside information, esp. in betting or investing*» [COD]; «*a piece of private or secret information, as for use in betting, speculating, or writing a news story*» [MOD]; «*a secret warning or piece of information, especially to police about illegal activities*» [LD].

Отже, кожний синонім відіграє певну роль у репрезентації концепту, слугує його додатковою характеризуючою складовою. До одного синонімічного ряду з семемою *secret* уналежнюємо семими *confidence* та *mystery*. Синонімічно більш віддаленими від основного значення досліджуваного концепту слід вважати лексеми *lowdown, dope, tip*.

Узагальнення результатів аналізу семантики вербалізацій концепту (їх словникових дефініцій та контекстуальних уживань) дозволило виявити низку поняттєвих ознак, які групуються навколо поняття 'secret'.

Як зазначає М. М. Полюжин, *структура* концепту відображається в таких двох різновидах, як: 1) етимологічний та актуальний пласти; 2) ядро й периферія [Полюжин, 2015].

Тлумачення лексеми *secret* у словниках свідчить про те, що *етимологічний пласт* концепту *secret*, яке походить від латинського *secretus* (дієприкметник минулого часу від дієслова *sēcernere*), у початковому розумінні позначав *відокремленість/виокремленість, ізолюваність*. Це зумовлює уявлення про секрет як про інформацію, яка прихована від загальнодоступного знання. Проте згодом значення концепту почало набувати розширення і конкретизації, адже ми маємо змогу простежити що саме приховується. Таким чином, *актуальний пласт* концепту включає соціальну, психологічну, професійну, ритуальну, езотеричну репрезентації.

Ядро концепту SECRET становить сукупність ознак, які притаманні усім його реалізаціям:

- наявність прихованої інформації або знання;
- навмисне приховування певної інформації або її частини;
- обмежений доступ до секретної інформації (індивідуальний чи груповий);
- інтенція не розголошувати певну інформацію.

Периферія концепту SECRET охоплює різноманітні реалізації, а саме: психологічну (збереження секретної інформації, її розкриття лише довіреному колу людей); когнітологічну (те, що складно зрозуміти чи пояснити); соціальну (метод або формула, яка допомагає досягти успіху); професійну (приховані методи роботи, які використовуються у різноманітних ремеслах); ритуальну (елемент богослужіння); езотеричну (містичне знання, лише для закритих спільнот).

Складники ядерної зони акумулюють концептуальні ознаки і визначають інформаційний зміст концепту. Номінації периферійної зони деталізують ознаки, виражені ядерними номінаціями і забезпечують концептуальні зв'язки.

2.2. Способи категоризації концепту SECRET. Фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET

Звертаючись до безпосереднього об'єкту нашого дослідження – концепту SECRET, слід констатувати відсутність попередніх комплексних лінгвістичних досліджень цього концепту, що можна пояснити тим, що у реальній комунікації секрети й секретність, відповідно до їхньої латентної природи, приховані від сторонніх очей – про це дбають носії секретів. Дослідники цього явища намагаються встановити причини приховування секретів та вплив на співрозмовника, якому довірили секрет.

У першій, відомій нам, спробі психолінгвістичного аналізу феномену приховування та розкриття секретів, здійсненій у статті «Secrets: On the ethics of concealment and revelation (1983)», С. Бок запропонувала дещо вузьке тлумачення терміну секретність: «навмисне приховування» [Bok, 1983, 5]. Ідея навмисності присутня і в інших визначеннях, зокрема А. Келлі описує секретність як «навмисне приховування інформації принаймні від однієї особи» [Kelly, 2002, 35]. Згодом розуміння секретності розширилось: Дж. Пеннебейкер описує секретність як «активне перешкоджання розголошенню» [Pennebaker, 1989, 212], а Дж. Лейн називає секретом «навмисний обман через бездіяльність/замовчування» [Lane, 1995, 239]. Наведені дефініції вказують на те, що людина дбає про приховання секрету лише в момент комунікації з тим, від кого вона намагається приховати інформацію, і що секретність не може існувати, коли людина перебуває на самоті. Відповідно, секретність спочатку визначалась саме в такий спосіб.

Однак, нові визначення секретів і секретності розширили рамки розуміння цих понять. М. Л. Слепян та ін. визначають секретність як «намір приховати інформацію», що свідчить про те, що секретність може мати місце і поза активним процесом приховання секретів. Бажання зберегти секрет може не тільки спонукати людей до утаювання його в рамках соціальних взаємодій, але й призводити до того, що люди частіше думають

про секрет поза контекстом/ситуацією його приховування/утаювання, тобто «поза відповідними соціальними взаємодіями» [Slepian, 2017, 3-5].

Як відомо, у людини з'являється секрет у той момент, коли вона вирішує приховати інформацію про якийсь випадок або вчинок від іншої людини. Секрет існує з цього моменту, часто ще до того, як людина опиняється в присутності того, від кого вона хоче приховати секрет. «Перехід від активного приховування секрету до наміру його приховати змінює уявлення про те коли і де проявляється секретність» [Slepian, 2017, 3]. Таким чином, феномен секретності передбачає діадичну взаємодію: одна людина приховує секрет від іншої під час розмови чи соціальної взаємодії.

Розмежування потребують споріднені поняття «secret» та «secretiveness». Звернімося до дефініцій, представлених у англomовних словниках: *secret – a piece of information that is only known by one person or a few people and should not be told to others* [CD]; *secretiveness – the quality or fact, the behaviour, the practice of hiding your feelings, thoughts, intentions, and actions from other people* [CD; MWD]. Згідно з цими дефініціями, поняття «секрет» розглядається як певна частина інформації, яка відома лише одній або кільком особам і не повинна бути розголошена/передана іншим, а «секретність» визначається як властивість або риса людини, поведінка індивіда, практика приховування своїх почуттів, думок, намірів та дій від інших людей.

Розглянувши місце концепту SECRET в наведених вище типологіях концептів, визначаємо його як багаторівневий, складний, регулятивний, культурно-специфічний моральний концепт.

Далі, звернімося до фразеологічних засобів репрезентації концепту SECRET в англomовній фразеологічній картині світу.

Як відомо, «мова не лише відтворює дійсність у наївній картині світу і відображає ставлення до її фрагментів з позицій ціннісної картини світу, а

й транслює від покоління до покоління культурно-національні установки і традиції народу» [Телия, 1996, 231].

Перш за все, зазначимо, що *фразеологічні одиниці* «віддзеркалюють у своєму значенні довгий процес розвитку культури народу, фіксують і передають від покоління до покоління культурні настанови та стереотипи, еталони та архетипи» [Селіванова, 2004, 65].

Одиницею фразеології є фразеологізм (від грец. “φρασίς” – спосіб вираження, зворот і “λογισμός” – судження), «фразема», «фразеологічна одиниця», «фразеологічний зворот», «фразелюїд», «фразеологічна єдність», «стала сполука», «стійка фраза», «їдіома» та інші. Фразеологічну одиницю прийнято розглядати як знаки непрямої номінації, тобто як такі мовні одиниці, що виникли шляхом семантичної трансформації готових, наявних у мовній системі знаків. Фразеологічні одиниці або фразеологізми – це лексикалізовані сполучення слів, тобто такі, що прагнуть стати одним словом, однією лексемою, хоча і не втратили ще форми словосполучення [Хайдарі, 1918, 82]. Л.Г. Авксентьєв під фразеологізмом розуміє «окрему самостійну одиницю мови, що характеризується фразеологічним значенням, компонентним складом, граматичними категоріями, відтворюваністю, експресивністю. Сукупність мовних одиниць, яким властиві ці риси, буде становити обсяг фразеології будь-якої мови. Своєрідність фразеологічного значення, на відміну від значення лексичного, виявляється у «вторинному відтворенні мовної картини світу, збагаченому досвідом інтелектуально-емоційного освоєння носіями мови відповідного «шматочка дійсності» шляхом переосмислення вже існуючих у мові знаків» [Авксентьєв, 13].

Український мовознавець К. С. Бондарчук вважає, що фразеологізми є стійкими нерозкладними словосполученнями [Бондарчук, 2005, 19]. О. Є. Соболеwsька, своєю чергою, під фразеологізмом розуміє самостійну одиницю мови, яка характеризується фразеологічним значенням,

компонентним складом, граматичними категоріями, експресивністю, відтворюваністю [Соболевська, 2018]. На думку Л. Г. Скрипник, «фразеологічні одиниці називають лексико-граматичну єдність двох і більше нарізно оформлених компонентів, граматично організованих за моделлю словосполучення чи речення, яка, маючи цілісне значення, відтворюється у мові за традицією, автоматично» [Скрипник, 1973, 11]. Це визначення виокремлює найістотніші риси фразеологічної одиниці – відтворюваність у процесі спілкування, цілісність значення та надслівність.

Т. В. Здіховська виокремлює наступні диференційні ознаки фразеологізмів: відносну постійність компонентного складу та структури, відносну семантичну цілісність, відтворюваність у мовленні носіями мови, експресивність [Здіховська, 2014, 15].

Дехто з мовознавців розмежовує поняття *ідіома* та *фразеологізм*, надаючи останньому ширшого значення. Зокрема Н. М. Неровня зазначає, що «фразеологізм – не зовсім те саме, що ідіома. Ідіоми утворені внаслідок утрати семантики всіма словами-компонентами в їхньому складі. У фразеологізмах іноді можна простежити деякий зв'язок значення одного з компонентів із семантикою всієї одиниці. Отже, всі ідіоми – фразеологізми, та не кожний фразеологізм – ідіома» [Неровня, 2004, 60]. М. В. Жуйкова наголошує, що «мовні факти переконливо свідчать, що в кожній мові існує чимало фразем, які утворилися без опори на готові словесні комплекси, а тому не можуть бути зараховані до класу знаків вторинної номінації», тому дослідниця припускає, що «для значної частини ідіом-новотворів, які постійно виникають у розмовному мовленні, взагалі не характерний довгий шлях переосмислення готових знаків. Ідіоми можуть породжуватися миттєво, одразу як цілісні семантично, багатокomпонентні мовні одиниці зі своїм планом змісту» [Жуйкова, 2007, 20]. Слід зазначити, що важливою ознакою фразеологічної одиниці вважають ідіоматичність, під якою розуміють «ступінь вивідності значення фразеологізму зі значень

слів-компонентів» [Здіховська, 2014, 18]. Стійкість – це міра ідіоматичності. Ідіоми не стільки описують навколишній світ, скільки інтерпретують його, передають суб'єктивне ставлення носія мови до дійсності, переважно емоційне [Жуйкова, 2007].

Ідіоми, прислів'я та приказки відповідають диференційним ознакам фразеологізмів (стійкості, відтворюваності, експресивності), що підтверджує їхню належність до фразеологічних одиниць.

Ідіоматичні одиниці існують як на рівнях речення і словосполучення, так і на рівні слова. Поява ідіоматичних одиниць зумовлена потребою дати конкретну і образно-емоційну оцінку предметам та явищам, які вже мають вербальну форму вираження. Постійне суміщення значення прототипу ідіоматичних одиниць та їх ідіоматичного значення спричиняє, з одного боку, ускладненість смислової структури, а з іншого – її образність і, як наслідок, здатність виконувати експресивну функцію [Селіванова, 2006].

У відповідності до *інтерпретаційної моделі значення ідіом* (термін В.М. Телії), за допомогою фразеологізму комуніканти: 1) обмінюються денотативною інформацією про те, що відбувається у світі; 2) повідомляють та сприймають оцінку; 3) отримують враження від образу, що лежить в основі внутрішньої форми фразеологізму і що є мотивацією, або основу для уподібнення, при описі того, що відбувається, 4) відчують емоцію (емоційне ставлення) до сказаного/почутого [Телія, 1996].

Носій мови на глибинному рівні своєї свідомості здійснює не лише розуміння фразеологізму, що виражається у нагадуванні його власне мовною значення, а й сприйняття образної сутності фразеологізму, бачення його образу крізь «фільтр» культурних установок, стереотипів, символів тощо.

Фразеологізми виникають в результаті вербального кодування певної етно- чи національно-культурної інформації. Їх значення набагато ширше ніж значення мовних знаків, які їх репрезентують. Ці значення

«формується на основі образної системи, яка не може розглядатися ізольовано від культури конкретного мовного колективу, етносу, народу, нації» [Селіванова, 2004, 24].

В сучасних лінгвістичних працях *фразеологічна картина світу* розглядається як складова загальної мовної картини світу, тої її фрагмент, що транслюється з концептуальної в мовну картину світу фразеологічними засобами певної мови. Як частина мовної картини світу *фразеологічна картина світу* характеризується *антропоцентричністю*, *універсальністю* та *експресивністю* [Левченко, 2005, 40].

Таким чином, *фразеологічна картина світу* є результатом специфічного способу вторинного осмислення дійсності, означеного сталими зворотами мови [Колегаєва, 2023].

Фразеологічне значення визнається особливою семантичною категорією, що з характером виникнення, розвитку та функціонування фразеологічних одиниць. Воно є цілісним, похідним і нерозкладним, оскільки значення компонентів не відображають або відображають лише частково значення одиниці в цілому. Семантичний зміст фразеологічної одиниці обумовлює такі поняття, як мотивованість, образність, внутрішня форма, сфери денотації і конотації.

Комплексність фразеологічної семантики обумовлена специфікою породження цих мовних одиниць. Фразеологізація має місце у будь-якій мові для позначення нових екстралінгвальних понять та реалізації потреб спілкування.

Фразеологічне значення включає граматичне значення та власне семантичний зміст фразеологічної одиниці. Граматичне значення показує співвіднесеність фразеологізму з тією чи іншою частиною мови, свідчить про його синтаксичну функцію. Компонент значення, що визначає часткову співвіднесеність, називають граматичною домінантою. Виявлення

граматичної домінанти дозволяє скласти таку класифікацію фразеологічних одиниць:

1) номінативні фразеологізми: а) субстантивні фразеологічні одиниці: *small fry* - 'informal unimportant people' (граматична домінанта 'people'); б) адвербіальні фразеологічні одиниці: *like hell* - 'informal very quickly' (граматична домінанта 'quickly'); в) ад'єктивні фразеологічні одиниці: *enough to make a cat laugh* - 'informal very funny' (граматична домінанта 'funny');

2) дієслівні фразеологізми: *work your fingers to the bone* - 'informal to work very hard' (граматична домінанта 'to work'); *to pick up the threads* – 'to begin something again after a long period' (граматична домінанта 'to begin');

3) вигуківі фразеологізми, значення яких вказує на вираження емоційних і емоційно-вольових реакцій, часто у значенні використовуються фрази, які використовують для емоції/використання, наприклад: *for the love of Mike* ('old-fashioned spoken used to show that you are extremely angry, disappointed etc').

Дослідження фразеологічних засобів репрезентації концепту SECRET здійснювалось на матеріалі англomовних фразеологічних словників. У ході нашого дослідження ми поділили словникові одиниці на чотири групи (в залежності від опорної лексики): дієслівну, іменникову, прислівну, та прикметникову.

Найбільшу частку становлять дієслівні ідіоматичні одиниці (у кількості 28 одиниць), проте ми розділили дієслівні ідіоми на 4 типи згідно з опорними словами, які частіше за все з'являються в даних ідіомах.

Виокремлюємо 11 дієслівних ідіом з опорними словами, які номінують частини обличчя та тіла: *zip one's lips*, *button one's lip*, *be tight-lipped about something*, *be loose-lipped about something*, *my lips are sealed*, *keep a poker face*, *hold one's tongue*, *bite one's tongue*, *play, hold one's cards close to your chest*, *keep something close to one's chest*. Лексема *lip* активно

вживається у метонімічному значенні: щоб не розкрити секрет, треба міцно зжати губи, «застебнути» їх, «закрити на блискавку» або «скріпити їх печаткою». Якщо не вдалося зберегти якусь таємницю, вживається ідіома «be loose-lipped about something». Протилежною за значенням ідіомою вважається «be tight-lipped about something», яка означає зберігати секрети, не ділитись інформацією.

В даному випадку важливе значення мають саме прикметники, де «tight» означає «щільно закрите», що відображає той факт, що людина не розкриває таємниці, а «loose» означає «вільний» або «незамкнений», що вказує на те, що людина не контролює те, що говорить, і не стримує себе.

Ідіоми «button one's lip» та «my lips are sealed» обидві означають приховування інформації, де іменник «button» (кнопка, гудзик) асоціюється з ідеєю закріпити щось на місці, закрити, зашити рота щоб не розказати секрет, а дієслово «to seal» (закріплювати, запечатувати) вказує на те, що губи неможливо «відкрити» для розмови, тобто розголосити інформацію не є можливим.

Лексема *tongue* також часто використовується, адже язик – це орган, за допомогою якого ми говоримо. Тому щоб приховати секрет ми або «тримаємо язик» (*hold*), або «закусуємо язик» (*bite*), адже в таких позиціях мовець стримує себе щоб не розповісти секрет.

Лексема *face* у поєднанні з лексемою *poker* означає вираз обличчя, який не містить жодних ознак емоцій або почуттів, тобто йдеться про необхідність не видавати секрет. Інша частина тіла *chest* вживається у словосполученнях з прислівником *close* – і номінує необхідність утримувати секрет подалі від інших, близько до серця. В ідіомі «hold one's cards close to your chest» слово «cards» використано тому, що ідея цієї ідіоми походить з карткових ігор, де гравець тримає/приховує свої карти в руках та близько до грудей для того, щоб інші гравці не бачили їх.

Виокремлюємо 8 дієслівних ідіом з опорним дієсловом «keep» (усі ідіоми мають значення «зберігати щось в секреті/приховувати таємницю»): *keep something hush-hush* (*hush* це звук або команда, що закликає до мовчання, тобто у такому випадку розповісти секрет стає неможливим), *keep something on the down low* (*down low* означає «на низькому рівні» або «непомітно», тобто утримувати щось на такому рівні, щоб це не було розголошено), *keep a low profile* (*low* в цій ідіомі також означає не привертати уваги, залишатися непомітним або уникати публічності), *keep a lid on something* (*lid* - кришка, яка закриває або утримує щось всередині, тобто не дає чомусь «вийти» або не допускає, щоб інформація чи подія стали загальнодоступними), *keep something in the vault* (*vault* – сейф/сховище, яке у даному випадку використовується для зберігання певної секретної інформації), *keep something under wraps* (слово «*wraps*» може відноситися до чогось, що покриває або приховує предмет; тобто є намір прикрити/приховати секретну інформацію), *keep mum about something* (*mum* означає «тихо», «мовчання», тобто в цьому випадку мовчання для збереження інформації), *to keep someone/be kept in the dark* (*dark*, темрява, тобто те явище, через яке інші не можуть побачити щось важливе чи необхідне, не мають доступу до секретної інформації, а ми тримаємо секрет у темряві).

Згідно з нашими спостереженнями, у більшості випадків для демонстрації приховання секретів використовуються прикметники *dark* та *low*. Крім того, такі сленгові слова як *hush* та *mum* є частотними у значенні саме збереження секрету.

Найрідше зустрічаються дієслівні ідіоми з описом предметів гардеробу (5 одиниць) та назвами тварин (3 одиниці). Наприклад, *keep something under one's hat* (зберігати щось у таємниці, не розголошувати інформацію), *air one's dirty laundry* (викривати таємниці/секрети), *have something up one's sleeve* (мати таємний/секретний план), *hold something close to the vest*

(зберігати щось у таємниці/секреті, не ділитися з іншими), *keep something in the bag* (бути впевненим в успіху, таємно мати впевненість в чомусь).

Необхідно зазначити, що слова *hat, laundry, sleeve, vest, bag* символізують місця для приховування предметів або секретів, що мають бути захищені від сторонніх очей.

Наведемо ще такі приклади: *to let the cat out of the bag* (розкрити секрет або таємницю), *to open up a can of worms* (розкрити неприємну тему/щось секретне), *sing like a canary* (розповісти усі секрети як на духу).

Цікаво відмітити, що ідіома *to let the cat out of the bag* походить із середньовічної Англії, коли селяни часто брали свиней та клали у мішок, щоб нелегально продати їх на ринку або в м'ясній крамниці. Деякі нечесні торговці тваринами клали в мішки котів, а не справжніх тварин, які були виставлені на продаж; коти були приблизно однакового розміру і ваги, але вважалися малоцінними. Коли нічого не підозрюючи покупці поверталися додому і відкривали таємницю, про них говорили, що вони «випустили kota з мішка» [OneStopEnglish.com, 2023].

Походження наступної ідіоми *to open up a can of worms* достеменно невідоме, проте її пов'язують з 1950 роками, коли рибалки у Сполучених Штатах купували герметичні металеві банки з дощовими черв'яками та відкривали їх під час риболовлі, і якщо кришка залишалася відкритою надто довго або бляшанка перекидалася, то найбільшою проблемою ставало не зловити рибу, а зловити наживку. Саме тому цей вираз пов'язують з тим, що коли людина відкриває секрет, то він тягне за собою низку неприємних подій та проблем [TodayIFoundOut.com, 2014].

Третя ідіома (*sing like a canary*) напряду пов'язана з тим, що канарки відомі своїм приємним співом і здатністю видавати різноманітні мелодії, а в нашому випадку – це здатність легко розкривати різні секрети. Вираз також має кримінальне походження. У США «canary» (канарка) використовувався як сленгове позначення для інформатора, тобто особи,

яка дає свідчення проти своїх товаришів або викриває злочини [VoaNews.com, 2018].

Далі ми дослідили іменникові ідіоми, які становлять загальну кількість 6 фраз: *whistleblower* (особа, яка розкриває таємницю), *a skeleton in your closet* (секрет, про який не можна розповідати), *a fly on the wall* (людина, яка непомітно слідкує за іншими у спробі дізнатись секретну інформацію), *a thief in the night* (людина, яка робить щось таємно/секретно), *a dark horse* (людина, яка має багато секретів), *a fishing expedition* (спроба отримати секретну інформацію).

Термін «whistleblower» набув популярності в США в середині 20-го століття, особливо після 1970-х років, коли прийшли більш суворі закони для захисту осіб, які розголошують інформацію про кримінальні порушення. Однак сам термін «whistleblower» став широко вживаним саме після Вотергейтського скандалу в 1970-х роках, коли особи, які розкривали інформацію про незаконні дії, стали відомими як «whistleblowers» [Visslan.com, 2022].

Існує припущення, що ідіома *a skeleton in your closet* походить з епохи сумнозвісних викрадачів тіл, тобто до 1832 року, коли британський Закон про анатомію дозволив більш широке використання трупів для медичних досліджень, у житлових будинках в елізаветинській Англії, лікарі ховали в шафах незаконно утримувані скелети, які вони використовували для навчання. Тобто це і була таємниця, яку вони приховували [OneStopEnglish.com, 2023].

Ідіоми *a fly on the wall*, *a thief in the night*, *a dark horse* поєднує образ «непомітності/непримітності», який вербалізується через слова «a fly, dark, night».

Ідіома *a fishing expedition* виникла з процесу реальної риболовлі, де рибалка кидає вудку в надії, що спіймає рибу, не знаючи точно, чи буде успіх. Тому ця фраза почала використовуватись для опису ситуації, коли

людина намагається отримати якусь секретну інформацію, не маючи точних доказів, сподіваючись «піймати» хоч щось корисне в процесі розслідування або пошуку [Goong.com, 2024].

Третя група, прислівні ідіоми, також виражена шістьма фразами: *off the record, on the sly, in strict confidence, on the QT, in the dark, behind closed doors*. Усі ідіоми мають значення «таємно, секретно, так, щоб ніхто не дізнався».

Існує припущення, що ідіома «on the q.t.» походить від латині, а саме латинське *taceo* означає «не говорити». Таким чином, *quae tacenda*, або *q.t.*, означає «речі, про які не слід говорити» [NotOneBritishisms.com, 2022].

Найрідше зустрічається четверта група ідіом, а саме прикметникові ідіоми (у кількості 2), та відображаються у формі порівняння: *as quiet as a mouse, as dumb/close as an oyster*. Обидві ідіоми ґрунтуються на порівнянні (базуються на спостереженнях за природою або поведінкою тварин, які в певних контекстах символізують деякі риси або якості) та мають значення «нічого не говорити, бути мовчазним, не розкривати жодної інформації».

Розподіл фразеологічних засобів репрезентації концепту SECRET у відповідності до їх семантики дозволяє виокремити наступні **семантичні групи фразеологізмів**:

1. Одиниці, що характеризують факт **приховування** секрету (19 одиниць): *behind the scenes; behind closed doors; behind someone's back; on the sly; on the side; on the q.t.; a nudge and a wink; cloak-and-dagger; under the counter; under the table; keep one's mouth shut; keep something quiet/still; keep something to oneself; keep something under one's hat; keep something in one's mind; keep something dark; keep a lid on; keep mum; keep something under wraps*.

Зазначимо, що найчастіше використовуються применники *behind, on, under* та дієслово *keep*, де «behind» вказує на приховану або таємну дію; «on» вказує на активність, що відбувається таємно/секретно; «under»

стосується незаконних або прихованих дій; «кеер» використовується для позначення збереження чогось у таємниці або мовчання.

2. Одиниці, що характеризують **навмисне** розкриття / оприлюднення секрету (15 одиниць): *let something out; let one's hair down; come/get out of the closet; blow the gaff; blow/bust something wide open; shout something from the rooftops; give someone or something away; expose something to someone; leak something to someone; tip one's hand; unbosom oneself to someone; take (lift) the lid off/on; spill one's guts; give the game away; shoot one's mouth off.*

Через використання дієслів, ці ідіоми фокусуються саме на діях/процесах, що стосуються розкриття інформації. Вони мають спільну тему – діяти таким чином, щоб розповісти щось приховане або таємне.

3. Одиниці, що характеризують **обіцянку зберігати** секрет (11 одиниць): *take/carry something to one's grave; not breathe a word to anyone; not let something go any further; not let something out of the room; not tell a (living) soul; not open one's mouth; not utter a word; someone's lips are sealed / seal someone's lips; be silent as the dead; be silent as the grave; mum's the word.*

У всіх цих ідіомах частка «not» використовується для заперечення дії або стану, що зазвичай виражається через дієслова *tell, open, utter, let, breathe*. Це вказує на обіцянку на виконання певної дії, пов'язаної з нерозголошенням секретної/таємної інформації.

4. Одиниці, що характеризують **випадкове** розкриття / оприлюднення секрету (7 одиниць): *spill the beans; spill the works; let the cat out of the bag; give the game (show) away; spout something out; blurt something out; slip something out.*

Spill, let, spout, blurt, slip підкреслюють непередбачуване розкриття інформації, коли людина або випадково, або через емоційне напруження розповідає те, що мала б зберігати в таємниці/в секреті.

5. Одиниці, що характеризують **довіру** свого секрету / певної приватної інформації **адресату** (6 одиниць): *take someone into one's confidence; confide something in/to someone; tip someone the wink; between you and me and the cat's whiskers / between you and me and the bedpost / between you and me and these four walls.*

Ці ідіоми пов'язані з темою конфіденційності та довіри. «Confide» та «take into one's confidence» підкреслюють акт довіри та передачі секретів/приватної інформації. Часто використані ідіоми «between you and me and...» використовуються для підкреслення таємності між співрозмовниками, де важливо, щоб секретна інформація залишалася тільки між ними.

6. Одиниці, що характеризують розкриття/оприлюднення секрету у вигляді **пліток** (6 одиниць): *tell tales (out of school); blab something around; have a big mouth; noise something about and noise something abroad; whisper something around; shoot one's mouth off.*

«Blab», «shoot one's mouth off», і «have a big mouth» всі підкреслюють нездатність тримати секрети при собі. «Noise something about» і «whisper something around» пов'язані з пліткарством, але перша одиниця підкреслює гучне поширення пліток (noise), а інша - тихе, приватне розповсюдження пліток (whisper).

7. Одиниці, що характеризують власне **поняття секрету** (6 одиниць): *skeleton in the closet / a skeleton in the cupboard; something nasty in the woodshed; dirty laundry; not for publication; inside information.*

В той час як «dirty laundry» має більш конкретну асоціацію з особистими або сімейними секретами, «skeleton in the closet» більше підкреслює таємні, старі секрети. «Not for publication» та «inside information» мають більш практичне значення в контексті бізнесу або приватних організацій, коли важлива інформація повинна залишатися конфіденційною або обмеженою.

8. Одиниці, що характеризують стан **володіння** секретною інформацією, яку можна використати на свою **користь** (4 одиниці): *have an ace / a trick / a card up your sleeve; know where all the bodies are buried; keep one's cards close to one's chest/vest; be privy to something.*

«Have an ace up your sleeve» та «have a trick up your sleeve» використовують образ таємного козиря (тобто знання секретної інформації), який можна використати в будь-який момент для досягнення власних цілей. «Keep one's cards close to one's chest» або «vest» вказують на стратегію приховування своїх планів, приховування таємниць/секретів, які згодом можна буде використати для власної вигоди. «Know where all the bodies are buried» та «be privy to something» вказують на знання непублічної чи секретної інформації, перша одиниця акцентує на таємницях з минулого, які можуть бути використані для маніпуляцій або шантажу, а друга відноситься до більш формального доступу до конфіденційних даних, що не обов'язково має негативний або маніпулятивний характер.

9. Одиниці, що характеризують **примус** розкрити секрет (2 одиниці): *force someone's hand; break someone down.*

Обидві одиниці підкреслюють тиск/вплив на людину з метою досягнення певного результату. У той час як «force someone's hand» акцентує на примус людини діяти/розкрити секрет. Це може бути результатом зовнішнього тиску або обставин, що не дають людині зробити інший вибір, «break someone down» має більш психологічний відтінок, який вказує на процес поступового тиску на людину.

Таким чином, реалізація концепту SECRET в англomовній фразеологічній картині світу є широкою та характеризується 9 групами фразеологізмів, а саме: *факт приховування секрету; довіра секрету та обіцянка зберегти його; навмисне або випадкове оприлюднення секрету; пліткарство; володіння корисною секретною інформацією та примус до розкриття таємниць; власне поняття секрету.*

О. О. Селіванова визначає паремії як «стійкі відтворювані, культурно марковані одиниці переважно реченнєвої структури, зокрема, прислів'я, приказки, примовки, загадки, прикмети, скоромовки, замовляння тощо» [Селіванова, 2017, 415].

В. М. Телія називає паремії «потужним джерелом інтерпретації, тому що вони є за традицією передаваною від покоління до покоління мовою століттями сформованої культури, яка в сентенційній формі відображає всі категорії й установки життєвої філософії народу – носія мови» [Телія, 1996, 241].

О. В. Дуденко серед ознак паремій виділяє наступні: «стійкість структури, відтворюваність, повчальність змісту; наявність граматично та інтонаційно оформленого судження; лаконічність народного поетичного висловлення; узагальнення головних закономірностей, життєвих правил або істин; наявність конотативного компонента, що містить оцінну інформацію, експресивність» [Дуденко, 2002, 16].

Таким чином, вважаємо доцільним аналізувати паремії як стійкі культурно марковані одиниці, які є потужним джерелом інтерпретації категорій й установок носіїв мови.

Дослідження паремічних одиниць репрезентації концепту SECRET здійснювалось на матеріалі англomовних словників прислів'їв та приказок. У результаті проведеного практичного аналізу ми дійшли наступних висновків.

Відповідно до уявлень ангlosаксонської лінгвокультурної спільноти, секрет треба приховувати від інших, адже якщо він стає відомим ще комусь (хоча б не одній, а двом-трьом особам), секрет перестає бути секретом – *three may keep a secret, if two of them are dead; two can keep a secret if one is dead; a secret spread between more than two is exposed; a secret is too little for one, enough for two, too much for three; no secret beyond two.*

Таким чином, в англійських прислів'ях відзначається застереження не розповідати нікому свої секрети – *a secret's a secret until it is told; a secret shared is no secret; the only way to keep a secret is to say nothing*, а також бути обережним у висловлюваннях та розповідях, адже – *fields have eyes and woods have ears; walls have ears; even the corn has ears* – а отже людину можуть підслухати навіть тоді, коли вона найменше цього очікує.

Крім того, в англійських прислів'ях присутній заклик не видавати чужі секрети – *never tell tales out of school*, інакше людину можуть спіткати негативні наслідки – *dead men tell no tales; a dead dog tells no tales*, оскільки коли людина дізнається чужий секрет, вона стає небезпечною та єдиний спосіб змусити її зберігати цей секрет – позбавити людину фізичної можливості розповісти його.

З іншого боку, в сучасній англійській мові наявні паремії, які підкреслюють неможливість збереження секретів, адже секрет або занадто цікавий, щоб його приховувати, або занадто поганий, щоб його не розголошувати – *a secret is either too good to keep or too bad not to tell*.

Серед англійських паремій виокремлюємо також такі, що свідчать про розповсюдженість секретів: їх мають усі люди, усі члени угруповань: чи-то родини – *there's a skeleton in every closet/every family has a skeleton in the closet*; чи-то професійної спілки/організації – *there are tricks in every trade*.

Зареєстрована навіть паремія щодо тенденції людей розкривати секрети у стані алкогольного сп'яніння, коли вони не в змозі контролювати себе та свої дії/слова – *alcohol will preserve anything but a secret*.

Зрештою, сутність усіх вищеописаних прислів'їв можна підсумувати наступним чином – *we are only as sick as our secrets*, отже будь-який секрет, який ми зберігаємо та ретельно приховуємо, з часом розростається і стає більш шкідливим для нас самих. Але щойно секрет розкривається, його

руйнівна сила втрачається. Вбачаємо в цьому опосередкований заклик не приховувати секрети та говорити правду.

Отже, аналіз паремічних одиниць, що вербалізують концепт SECRET, дозволяє виділити групи паремій, які позначають секрет як такий, що потрібно приховувати; як те, що вкрай важко приховувати; як те, про що розповідати є небезпечним; як те, що має кожна людина.

Висновки до розділу

За допомогою етимологічного аналізу ми виявили, що ідея зберігати секрети є давньою та існує в різних формах протягом тисячоліть. В основі цієї ідеї лежить *виокремлення якоїсь інформації з метою її приховання*. Можна прослідкувати перехід від узагальненого значення *секрету*, тобто «щось, що приховано, відокремлено від людей» до конкретних значень, а саме: «таємна розмова; прихована річ; метод, прихований від «непосвячених»; самотність». Тобто спочатку уточнень щодо того що саме приховувалось в словниках не надавали. Лише із часом з'явилися нові, більш конкретизовані дефініції, у яких ми можемо прослідкувати що саме не повинно розкриватись.

За етимологічними даними, у структурі значення слова *secret* наявні семи «ізолюваність», «прихованість», «конфіденційність».

Далі ми проаналізували дефініції слова *secret*, наведені у семи словниках. Встановлено, що у *всіх* розглянутих словникових дефініціях є тлумачення *секрету* як *конфіденційної інформації*, яка відома одному або декільком людям та яку не прийнято розголошувати. Другим семантичним значенням, яке пропонують *всі* джерела, є дефініція *секрету* як *певної формули або методу* для досягнення успіху/мети. Крім того, у 85,7 % джерел, *секрет* вважають чимось *невідомим та незрозумілим* (тобто тим, що складно пояснити). З такою ж частотністю (85,7 %) знаходимо поняття «те, що приховано, таємниця». У 42,9 % словників відображено релігійне

трактування *секрету*, секрет набуває значення *молитви*, яка є складовою Меси. Наближеним до третього значення є те, у якому *секрет* є методом або формулою, яка відома тільки *обмеженому колу людей*, які працюють разом над певною справою (28,6 % джерел). Найменш розповсюдженою (14,3%) є дефініція *секрету* як знання *культури езотеричного суспільства*.

Отже, наведені дефініції актуалізують такі концептуальні ознаки концепту *secret* як 1. відомість вузькому колу, конфіденційність (вербалізується лексемами *known by few people; shared confidentially with a few; should not be told to others; kept hidden*); 2. метод досягнення мети/успіху (*method for doing sth well; best way of achieving something*); 3. щось таємниче, незрозуміле, те, що складно пояснити (*mystery; cannot be explained/understood*); 4. те, що приховано, таємниця (*something unrevealed/concealed/hidden; a mystery*); 5. молитва, частина Меси (*a variable prayer; part of the Mass*); 6. метод, відомий тільки робітникам компанії (*method known only to those of one's own company or craft*); 7. езотеричні практики/знання (*esoteric knowledge/practices*).

Ключовими семами концепту *secret*, тобто такими які найбільш широко представлені в словникових статтях, вважаємо «конфіденційність», «формулу для досягнення успіху», «загадковість».

Далі ми проаналізували синоніми семми *secret*: *confidence, mystery, lowdown, dope, tip*. До одного синонімічного ряду з семмою *secret* віднесено семми *confidence* та *mystery*. Синонімічно більш віддаленими від основного значення досліджуваного концепту слід вважати лексеми *lowdown, dope, tip*.

Вивчення фразеологічних засобів репрезентації концепту SECRET в англomовній фразеологічній картині світу уможливило виокремлення чотирьох груп словникових одиниць (в залежності від опорної лексеми): дієслівну, іменникову, прислівну, та прикметникову.

Виокремлюємо 11 дієслівних ідіом з опорними словами, які номінують частини обличчя та тіла: *zip one's lips*, *button one's lip*, *be tight-lipped about something*, *be loose-lipped about something*, *my lips are sealed*, *keep a poker face*, *hold one's tongue*, *bite one's tongue*, *play, hold one's cards close to your chest*, *keep something close to one's chest*. Лексема *lip* активно вживається у метонімічному значенні: щоб не розкрити секрет, треба міцно зжати губи, «застебнути» їх, «закрити на блискавку» або «скріпити їх печаткою». Якщо не вдалося зберегти якусь таємницю, вживається ідіома «*be loose-lipped about something*». Протилежною за значенням ідіомою вважається «*be tight-lipped about something*», яка означає зберігати секрети, не ділитись інформацією.

Виокремлюємо 8 дієслівних ідіом з опорним дієсловом «*keep*» (усі ідіоми мають значення «зберігати щось в секреті/приховувати таємницю»): *keep something hush-hush* (*hush* це звук або команда, що закликає до мовчання, тобто у такому випадку розповісти секрет стає неможливим), *keep something on the down low* (*down low* означає «на низькому рівні» або «непомітно», тобто утримувати щось на такому рівні, щоб це не було розголошено), *keep a low profile* (*low* в цій ідіомі також означає не привертати уваги, залишатися непомітним або уникати публічності), *keep a lid on something* (*lid* - кришка, яка закриває або утримує щось всередині, тобто не дає чомусь «вийти» або не допускає, щоб інформація чи подія стали загальнодоступними), *keep something in the vault* (*vault* – сейф/сховище, яке у даному випадку використовується для зберігання певної секретної інформації), *keep something under wraps* (слово «*wraps*» може відноситися до чогось, що покриває або приховує предмет; тобто є намір прикрити/приховати секретну інформацію), *keep mum about something* (*mum* означає «тихо», «мовчання», тобто в цьому випадку мовчання для збереження інформації), *to keep someone/be kept in the dark* (*dark*, темрява, тобто те явище, через яке інші не можуть побачити щось важливе чи

необхідне, не мають доступу до секретної інформації, а ми тримаємо секрет у темряві).

Найрідше зустрічаються дієслівні ідіоми з описом предметів гардеробу (5 одиниць) та назвами тварин (3 одиниці). Наприклад, *keep something under one's hat* (зберігати щось у таємниці, не розголошувати інформацію), *air one's dirty laundry* (викривати таємниці/секрети), *have something up one's sleeve* (мати таємний/секретний план), *hold something close to the vest* (зберігати щось у таємниці/секреті, не ділитися з іншими), *keep something in the bag* (бути впевненим у успіху, таємно мати впевненість в чомусь).

Наведемо ще такі приклади: *to let the cat out of the bag* (розкрити секрет або таємницю), *to open up a can of worms* (розкрити неприємну тему/щось секретне), *sing like a canary* (розповісти усі секрети як на духу).

Далі ми дослідили іменникові ідіоми, які становлять загальну кількість 6 фраз: *whistleblower* (особа, яка розкриває таємницю), *a skeleton in your closet* (секрет, про який не можна розповідати), *a fly on the wall* (людина, яка непомітно слідкує за іншими у спробі дізнатись секретну інформацію), *a thief in the night* (людина, яка робить щось таємно/секретно), *a dark horse* (людина, яка має багато секретів), *a fishing expedition* (спроба отримати секретну інформацію).

Третя група, прислівні ідіоми, також виражена шістьма фразами: *off the record*, *on the sly*, *in strict confidence*, *on the QT*, *in the dark*, *behind closed doors*. Усі ідіоми мають значення «таємно, секретно, так, щоб ніхто не дізнався».

Найрідше зустрічається четверта група ідіом, а саме прикметникові ідіоми (у кількості 2), та відображаються у формі порівняння: *as quiet as a mouse*, *as dumb/close as an oyster*.

За семантикою фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET поділяємо на наступні типи:

1) Одиниці, що характеризують факт *приховування секрету* (19 одиниць): *behind the scenes; behind closed doors; behind someone's back; on the sly; on the side; on the q.t.; a nudge and a wink; cloak-and-dagger; under the counter; under the table; keep one's mouth shut; keep something quiet/still; keep something to oneself; keep something under one's hat; keep something in one's mind; keep something dark; keep a lid on; keep mum; keep something under wraps.*

2) Одиниці, що характеризують *навмисне розкриття/оприлюднення секрету* (15 одиниць): *let something out; let one's hair down; come/get out of the closet; blow the gaff; blow/bust something wide open; shout something from the rooftops; give someone or something away; expose something to someone; leak something to someone; tip one's hand; unbosom oneself to someone; take (lift) the lid off/on; spill one's guts; give the game away; shoot one's mouth off.*

3) Одиниці, що характеризують *обіцянку зберігати секрет* (11 одиниць): *take/carry something to one's grave; not breathe a word to anyone; not let something go any further; not let something out of the room; not tell a (living) soul; not open one's mouth; not utter a word; someone's lips are sealed / seal someone's lips; be silent as the dead; be silent as the grave; mum's the word.*

4) Одиниці, що характеризують *випадкове розкриття/оприлюднення секрету* (7 одиниць): *spill the beans; spill the works; let the cat out of the bag; give the game (show) away; spout something out; blurt something out; slip something out.*

5) Одиниці, що характеризують *довіру свого секрету/певної приватної інформації адресату* (6 одиниць): *take someone into one's confidence; confide something in/to someone; tip someone the wink; between you and me and the cat's whiskers / between you and me and the bedpost / between you and me and these four walls.*

6) Одиниці, що характеризують розкриття/оприлюднення секрету у вигляді *пліток* (6 одиниць): *tell tales (out of school); blab something around; have a big mouth; noise something about and noise something abroad; whisper something around; shoot one's mouth off.*

7) Одиниці, що характеризують *власне поняття* секрету (6 одиниць): *skeleton in the closet / a skeleton in the cupboard; something nasty in the woodshed; dirty laundry; not for publication; inside information.*

8) Одиниці, що характеризують *стан володіння* секретною інформацією, яку можна використати *на свою користь* (4 одиниці): *have an ace / a trick / a card up your sleeve; know where all the bodies are buried; keep one's cards close to one's chest/vest; be privy to something.*

9) Одиниці, що характеризують *примус* розкрити секрет (2 одиниці): *force someone's hand; break someone down.*

Культурологічний аналіз паремічних одиниць репрезентації концепту SECRET свідчить про те, що відповідно до уявлень англосаксонської лінгвокультурної спільноти, секрет треба приховувати від інших, адже якщо він стає відомим ще комусь (хоча б не одній, а двом-трьом особам), секрет перестає бути секретом – *three may keep a secret, if two of them are dead; two can keep a secret if one is dead; a secret spread between more than two is exposed; a secret is too little for one, enough for two, too much for three; no secret beyond two.*

Таким чином, англійські прислів'я застерігають не розповідати нікому свої секрети – *a secret's a secret until it is told; a secret shared is no secret; the only way to keep a secret is to say nothing*, а також бути обережним у висловлюваннях та розповідях, адже – *fields have eyes and woods have ears; walls have ears; even the corn has ears* – а отже людину можуть підслухати навіть тоді, коли вона найменше цього очікує.

Крім того, в англійських прислів'ях присутній заклик не видавати чужі секрети – *never tell tales out of school*, інакше людину можуть спіткати

негативні наслідки – *dead men tell no tales; a dead dog tells no tales*, оскільки коли людина дізнається чужий секрет, вона стає небезпечною та єдиний спосіб змусити її зберігати цей секрет – позбавити людину фізичної можливості розповісти його.

З іншого боку, в сучасній англійській мові наявні паремії, які підкреслюють неможливість збереження секретів, адже секрет або занадто цікавий, щоб його приховувати, або занадто поганий, щоб його не розголошувати – *a secret is either too good to keep or too bad not to tell*.

Серед англійських паремій виокремлюємо також такі, що свідчать про розповсюдженість секретів: їх мають усі люди, усі члени угруповань: чи-то родини – *there's a skeleton in every closet/every family has a skeleton in the closet*; чи-то професійної спілки/організації – *there are tricks in every trade*.

Зареєстрована паремія щодо тенденції людей розкривати секрети у стані алкогольного сп'яніння, коли вони не в змозі контролювати себе та свої дії/слова – *alcohol will preserve anything but a secret*.

Зрештою, сутність усіх наведених прислів'їв можна підсумувати наступним чином – *we are only as sick as our secrets*, отже будь-який секрет, який ми зберігаємо та ретельно приховуємо, з часом розростається і стає більш шкідливим для нас самих. Але щойно секрет розкривається, його руйнівна сила втрачається. Вбачаємо в цьому опосередкований заклик не приховувати секрети та говорити правду.

Паремії позначають секрет як такий, що потрібно приховувати; як те, що вкрай важко приховувати; як те, про що розповідати є небезпечним; як те, що має кожна людина.

Отже, тлумачення лексеми *secret* у словниках свідчить про те, що *етимологічний пласт* концепту *secret*, яке походить від латинського *secretus* (дієприкметник минулого часу від дієслова *sēcernere*), у початковому розумінні позначав *відокремленість/виокремленість*,

ізолюваність. Це зумовлює уявлення про секрет як про інформацію, яка прихована від загальнодоступного знання. Проте згодом значення концепту почало набувати розширення і конкретизації, адже ми маємо змогу простежити що саме приховується. Таким чином, *актуальний пласт* концепту включає соціальну, психологічну, професійну, ритуальну, езотеричну репрезентації.

Ядро концепту SECRET становить сукупність ознак, які притаманні усім його реалізаціям:

- наявність прихованої інформації або знання;
- навмисне приховування певної інформації або її частини;
- обмежений доступ до секретної інформації (індивідуальний чи груповий);
- інтенція не розголошувати певну інформацію.

Периферія концепту SECRET охоплює наступні ознаки: психологічну (збереження секретної інформації, її розкриття лише довіреному колу людей); когнітологічну (те, що складно зрозуміти чи пояснити); соціальну (метод або формула, яка допомагає досягти успіху); професійну (приховані методи роботи, які використовуються у різноманітних ремеслах); ритуальну (елемент богослужіння); езотеричну (містичне знання, лише для закритих спільнот).

Розглянувши місце концепту SECRET в наведених у першому розділі типологіях концептів, визначаємо його як багаторівневий, складний, регулятивний, культурно-специфічний моральний концепт.

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [39], [40], [41], [42], [43], [44].

РОЗДІЛ III

ПРЯМА ТА ОПОСЕРЕДКОВАНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПТУ SECRET У АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

3.1. Когнітивно-психологічні підвалини збереження/розкриття секретів у діалогічному спілкуванні

Під час спілкування комуніканти, які знають якийсь секрет, свій або чужий, приховують його від інших комунікантів, або, навпаки, свідомо чи несвідомо, розкривають його. Ми звернулися до аналізу прагматичних мотивів, через які комуніканти обирають один з двох шляхів: поділитися секретом або зберегти його.

Причини, з яких люди зберігають або розкривають секрети, обумовлені загальними соціопсихологічними настановами комунікантів в процесі соціальної взаємодії. На думку Дж. Когліна та А. Вангелесті, люди зберігають секрети, щоб уникнути негативної оцінки. Є й такі, хто зберігає секрети для досягнення інших цілей, зокрема для зміцнення своїх стосунків з іншими. Часом люди вирішують розкрити секрет, тому що інформація добре підходить до теми розмови. Отже, вони мають інші цілі, ніж ті, хто розкриває секрети лише тоді, коли комусь терміново потрібно дізнатися інформацію і це є життєво необхідним [Caughlin, Vangelisti, 2009].

Отже, лінгвісти звернулися до мотивів приховання секретів, які, своєю чергою, залежать від конкретних обставин. Отже, виокремлюють чимало причин для збереження секретів:

- бажання не допустити формування негативних оцінок з боку інших [Derlega et al, 2004];
- збереження стосунків: люди намагаються зберегти стосунки, приховуючи секрети, або ж сподіваються убезпечити інших від стресу [Vangelisti, 1994];

- занепокоєння щодо комунікативної компетентності: люди, які зберігають секрети, можуть сумніватись у власній здатності або здатності потенційної довіреної особи дискутувати на певну тему. Вони також можуть вважати, що обговорення секрету порушить комунікативну норму [Afifi, 2007];
- як захист від соціальних загроз: існують ситуації, коли інші можуть зашкодити людині або цілій групі людей, якщо вони дізнаються про секрет [Bok, 1983];
- як приватність: люди цілеспрямовано приховують інформацію, оскільки вона є особистою або не стосується інших [Omarzu, 2000];
- для підтримки стосунків: коли люди разом зберігають секрет, це сприяє їх ідентифікації, демонструючи, хто є інсайдером, а хто – аутсайдером [Goffman, 1959].

Звертаємо увагу на фактор адресанта секрету: прагматика приховування/розкриття секретів, обумовлена, в першу чергу, тим, **чий** секрет, кого він стосується, чи це **власний** секрет адресанта або це секрет про **третю особу**, який став відомим адресанту.

З психологічної точки зору розкриття секрету відбувається з наступних прагматичних *причин (мотивів)*: через ситуативну необхідність розкриття секрету, через нестриманість, неуважність, емоційність та як демонстрація довіри.

Наші спостереження за спілкуванням персонажів художнього дискурсу, підтверджують виокремлені лінгвістами *причини зберігання власних секретів*. Дійсно, персонажі художньої комунікації приховують особистісну інформацію і намагаються «зберегти власне обличчя», не допускаючи формування негативних оцінок з боку інших, вони намагаються зберегти стосунки.

Якщо секрет «чужий», тобто стосується третьої особи, на нашу думку, комунікант відчуває зобов'язання зберігати його, мотиви

комуніканта зумовлені комісивною природою обіцянки зберігати секрет, яку комунікант дав володарю секрету. Крім того, комунікант може сумніватися в правдивості секрету, який він дізнався. У такому випадку спостерігаємо порушення постулата якості (за Г.П. Грайсом) з боку володаря секрету, тому комунікант не ділитися секретом з іншими, щоб так само не порушити цей постулат.

Щодо *причин розкриття секретів*, психолінгвісти вважають, що рішення розкрити секрет обумовлено наступними мотивами:

- прагненням до самовираження, бажанням проявити себе [Derlega et al, 2004; Omarzu, 2000];
- через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними [Vangelisti, 1994];
- бажанням допомогти іншій людині, особливо якщо вона перебуває в подібній ситуації, і розкриття секрету може допомогти їй впоратися з цією ситуацією [Caughlin, Vangelisti, 2009].

За нашими спостереженнями, секрети не розкривають людям, яким не довіряють, та тим, хто не входить до певного соціального кола. Тобто розкриття секрету потребує умов належності до одного соціального кола, більше того, воно потребує певної атмосфери інтимності та довірливості. Секрети розкривають, щоб привернути увагу до самого мовця, стати більш авторитетним, продемонструвати свою приналежність до певної соціальної групи або розважити співрозмовника.

Таким чином, до переліку причин розкриття секретів пропонуємо додати наступні:

- демонстрація належності до одного соціального кола,
- створення атмосфери інтимності та довірливості,

- привернення уваги до того, хто розкриває секрет, набуття ним іміджу авторитетності, обізнаності;
- розвага слухачів, задоволення від пліткування.

Крім наведених мотивів, існують й інші, ситуативні: розкриття секретів може відбуватись через ситуативну необхідність. Під ситуативною необхідністю розуміємо вимушену потребу діяти певним чином (в нашому випадку – розкрити секрет) через певні обставини. Можемо констатувати, що це не заздалегідь запланована дія, а реакція на якусь раптову подію. Звісно така реакція вимагає швидкого прийняття рішення, і, під тиском обставин, людина розкриває секрет. Обставини, через які відбувається розголошення секрету, може бути різним: запобігання небезпеці/наслідкам, вибір сказати правду, відсутність альтернативного варіанту, тиск від оточення, допомога людям, тощо. Таким чином, людина може переслідувати різні цілі: прагнення допомогти/підтримати, створити відчуття безпеки/довіри, необхідність виправдатись/пояснити ситуацію, нездатність витримувати моральний тиск.

Отже, прагматичним підґрунтям збереження власного секрету може бути, по-перше, намагання захистити власне «обличчя» та уникнути негативної оцінки з боку інших людей.

Як правило, люди намагаються створити та зберегти власний позитивний імідж («збереження лиця») [Brown, Levinson, 1978]. Наприклад, деяким людям соромно зізнатись, що вони знаходяться у боргах; вони не хочуть щоб їх фінансові проблеми та негаразди псували їх репутацію:

“Anything on English’s background in Stirling?” asked Hamish. “Lots o’ nasty stuff. Insulted hundreds.”

“So why did he keep his job?”

*“Like I said earlier, he didn’t. Got the golden push last year. **Before that, people kept a bit quiet about it, not wanting the neighbours to know they were in debt.**”* [Beaton, 2018, 42].

Іншим мотивом збереження власного секрету є прагнення *зберегти або зміцнити свої стосунки з іншими*, що ілюструє наступний приклад з кінодискурсу: перед весіллям жінка вирішує зізнатись у всіх своїх темних секретах чоловіку. Коли він питає чому вона приховувала всі ці секрети, вона пояснює, що приховувала усе це для того, щоб зберегти їх стосунки:

- *I wanted so badly to be the person that you thought I was, but I'm not, I'm not that person. And you deserve to know who you're marrying, so... I'm the reason Gil went to jail. I framed him for embezzlement...I'm the one who opened up the credit cards in Ginny and Austin's name and used them to get by along with the money that I stole and framed him for. Yeah, so, Cynthia was right. I... I stole from work. I did, I took it, but I put it all back... Oh, I... I've been in jail before. I lost custody of Ginny. I was in a motorcycle gang. I've shoplifted.*

- *Okay, why did I not know about any of this until right now?*

- ***Because you are literally...the knight in shining armor I've been dreaming about since I was a little girl. But Cinderella gets the prince and the happy ending, and I am no Cinderella. I don't expect you to marry me. I don't blame you, but it was too good. Everything I wanted was right there, and you were offering it to me...and I took it, and I'm so sorry*** [Ginny and Georgia, 2023].

Розглянемо ще один приклад приховування власного секрету з метою *зберегти свої добрі стосунки* з кимось. Протягом 20 років жінка зберігала в таємниці інформацію про своє минуле життя, своє справжнє ім'я та професію. Коли усі секрети розкрились, жінка пояснила, що вона знала, що розкриття секрету зруйнує їх шлюб, саме тому вона приховувала інформацію задля збереження стосунків із чоловіком:

- *When are you gonna stop being angry with me?*

- *Well, you've been lying to me for 17 years, so we've got a way to go. You know, you brought a psycho into our lives and after our children. Who the fuck are you?*

- Dave, you know who I am.

- So, some guy gets killed, so you decide to skip town, pretend to be someone else, and then come and fuck with me for nearly 20 years? What was I, a strategic relationship? Were we a family to hide behind in case the police showed up? How can you expect me to believe that everything that we built is real when you can hide something like that from me?

- **Because it wasn't about hiding anything from you. It was about being with you. I loved being your Megan. So I shut Cassie away because I didn't want her to ruin what we have. You know me better than anyone. Even more now. You know it all. I've told you everything. Dave, I know I've hurt you. I know I need to fix this. But our family is everything. Everything I've ever wanted** [Stay close, 2021].

Далі проілюструємо комунікативну ситуацію збереження власного секрету через сумніви у здатності потенційної довіреної особи дискутувати на певну тему. Віктор має секрет: у своїй лабораторії він створив монстра. Проте він не може нікому розкрити цей секрет, навіть власному батькові, адже він знає, що ніхто не здатний зрозуміти його, тим паче він сам не розуміє як розкрити цей секрет і як про нього правильно розповісти:

My father had often, during my imprisonment, heard me make the same assertion; when I thus accused myself, he sometimes seemed to desire an explanation, and at others he appeared to consider it as the offspring of delirium, and that, during my illness, some idea of this kind had presented itself to my imagination, the remembrance of which I preserved in my convalescence. I avoided explanation and maintained a continual silence concerning the wretch I had created. I had a persuasion that I should be supposed mad, and this in itself would for ever have chained my tongue. But, besides, I could not bring myself to disclose a secret which would fill my hearer with consternation and make fear and unnatural horror the inmates of his breast. I checked, therefore,

my impatient thirst for sympathy and was silent when I would have given the world to have confided the fatal secret. Yet, still, words like those I have recorded would burst uncontrollably from me. I could offer no explanation of them, but their truth in part relieved the burden of my mysterious woe [Shelley, 1994, 174].

Наступним мотивом зберігання власного секрету є прагнення захиститися від соціальних загроз з міркувань безпеки. Таку ситуацію спостерігаємо, коли мати тримала в секреті від дітей те, що в неї є рідна сестра, адже поява сестри могла нашкодити їм (сестра веде неблагополучний спосіб життя):

- *He needs to see someone, Mom!*

- *Clearly, he's not handling things well with your whole secret family surprise.*

- *I didn't tell you about them for good reason. Maddie is trouble! You can't trust anything she says* [Ginny and Georgia, 2023].

Розглянемо ще один приклад з художнього дискурсу. Філіпа приховує хто вона насправді, і те, що в неї є чоловік-дезертир, який ховається від поліції, і відмовляє Едмунду вийти за нього заміж:

Phillipa looked at him. She saw a tall rather solemn young man with an anxious face and large spectacles. His sandy head was rumpled and he was regarding her with a reassuring friendliness.

- *"No," said Phillipa.*

- *"Definitely no?"*

- *"Definitely no."*

- *"Why?"*

- *"You don't know anything about me."*

- *"Is that all?"*

- *"No, you don't know anything about anything."*

Edmund considered.

- "Perhaps not," he admitted. "But who does? Phillipa, my adored one
- " He broke off [Christie, 2011, 141].

Зберігання власного секрету може бути умотивовано *прагненням до приватності*. Є особиста інформація, яка не стосується інших, як можемо спостерігати у ситуації, коли жінка приховує від свого чоловіка та від свого психолога журнал, в який вона записує всі свої думки:

"I could feel a resentment growing within me. An anger. He seemed so determined that I could not be helped. So adamant. Suddenly I didn't feel so inclined to tell him about my journal, or Dr Nash. I wanted to keep my secrets for a little longer. I felt they were the only thing I had that I could say was mine" [Watson, 2012, 214].

Внутрішнє персонажне мовлення демонструє мотив секрету: жінка вважає усю інформацію у журналі – особистою/приватною, це те, що належить тільки їй і нікому більше, тому вона ні з ким не бажає ділитись цією інформацією.

Далі прослідкуємо на прикладі намагання мовця зберегти секрет певної групи людей з міркувань *групової ідентифікації та елітності*: розмова ведеться між двома людьми, які володіють магією. Мовець, який володіє магічними силами, закликає іншого мага зберігати спільний секрет, адже вони є одним «колективом». Співрозмовник погоджується зберігати цей секрет:

- *Imagine what we could achieve, if we shared our knowledge.*

- *I should be getting back.*

- *Of course. You must promise to keep our secret safe.*

- *Of course.*

- *People like you and I, we must look after each other* [Merlin, 2008].

Прослідкуємо на прикладі зберігання секрету від тих, *хто не вміє їх тримати* (через надмірну балакучість, або просто через невміння це робити): сестра та її чоловік приховували від брата сестри те, що вона

вагітна. Коли він спитав чому вони не розповідали, чоловік сестри прямо сказав, що брат не вміє «тримати язика за зубами» і одразу всім би розповів про це:

Buck: Why didn't you tell me?

Maddie: Uh, it's just the first trimester.

Chimney: And you're a blabbermouth [911, 2024].

Зберігання секрету через *тактовність*, *емпатію* до співрозмовника віддзеркалює наступний епізод з кінодискурсу:

Maddie: And... you know, we know that you're going through a hard time and we didn't want to rub our good news in your face, so...

Buck: This isn't good news. This is the best news. Guys, hey. Come here, I-I'm so happy for you [911, 2024].

Отже, коли секрет має позитивно-оцінний характер, але адресант розуміє, що у співрозмовника зараз важкі часи, або є певні проблеми, він не хоче здатись нетактовним, егоїстичним, або байдужим до переживань іншої людини і переключити фокус на хороші події в своєму житті. Можемо зазначити, що така поведінка свідчить про дотримання мовцем принципу ввічливості (за Дж. Лічем), а саме максими такту (*Tact Maxim*) – мінімалізуйте затрати інших, максималізуйте користь інших (не ставте інших у ситуацію, коли вони змушені порушити максимум такту) [Leech, 1983]. Отже, ввічлива особа – це така, для якої характерне почуття такту, шляхетність, скромність, відкритість, а також доброзичливість і привітність [Болотнікова, 2018].

Проілюструємо мотив зберегти колективний секрет від того, хто *морально не готовий сприйняти інформацію*: подружки, які приховують спільний секрет (вбивство чоловіка), тримали в секреті від однієї з них те, що їм прийшло письмо з погрозами. Подружки аргументують збереження секрету від однієї з них тим, що вона не змогла б морально витримати цю інформацію:

- Oh, let's face it, Susan. **You're kind of a loose cannon.** Yeah, I mean, fifteen minutes after we made a pact to keep this secret, you were begging us to tell Mike.

- Oh, yeah? Well, guess what? I didn't tell Mike. Carlos did. So who's your loose cannon now?

- The important thing is the body is gone. We're gonna be okay.

- Yeah, as long as we don't get another letter.

- What letter?

- Yeah, what letter?

- Gaby, we never told them about the letter.

- Crap.

- Susan, wait.

- **No, no, you get a blackmail letter ... The same one Mary Alice got, and you don't tell me?**

- **We didn't think you could handle it. You said it yourself. You're out of your mind with guilt.**

- Our pact was to keep this thing a secret, not to keep secrets from each other. We're done [Desperate Housewives, 2011].

Ще один з виокремлених мотивів приховування власного секрету – зберігання його від людей, з якими володар секрету *не зміг побудувати довірливі стосунки, від яких він не відчуває підтримки*. Розглянемо наступний приклад. Джорджія збрехала своєму чоловіку про те що вагітна. Вона зробила це для того, щоб він з нею не розлучився. Коли він питає чому в неї стільки секретів від нього, Джорджія аргументує це тим, що вона не може довіряти Полу і звинувачує його у тому, що він покинув її та дітей тоді, коли Джорджія так його потребувала:

- *But this? Lying to me about being a father? How could you do this?*

- *For better or worse... You were gonna divorce me. You left.*

- *Because you kept things from me! Damn it, you are like a russian doll! It's just secret, inside a secret, inside a secret!*

- *I couldn't tell you!*

- *Why?*

- ***I can't trust you! You weren't here when they took Ginny and Austin! You're the reason my kids are gone*** [Ginny and Georgia, 2025].

Наступним мотивом зберігання власного секрету є прагнення зберегти існуючий порядок речей у житті, уникати слабкої позиції. Розглянемо наступний приклад з кіносеріалу: Лінет тримає у секреті від усіх те, що в неї рак. Коли чоловік запитує чому не можна розповісти хоча б сусідам, жінка відповідає:

- *God, honey, this is one of those moments when it occurs to me that wouldn't it be easier if we just told everyone that you have cancer? Look, I mean, I get not wanting to scare the kids, but to keep all our friends in the dark?*

- ***Look, I can deal with the chemo, I can deal with people telling me my hair has never looked better, but what I cannot deal with is the pity, so we are doing it my way*** [Desperate Housewives, 2007].

Коли подружки Лінет врешті-решт дізнаються про її секрет, жінка аргументує приховування секрету наступним:

- *Why didn't they tell us? We're your friends. Why would you shut us out?*

- ***I just liked being able to throw on my wig, and join you guys for a cup of coffee and a good gossip about the new neighbours. You know, for five minutes, I could pretend I wasn't a sick person. But once your friends know you're sick, you can't pretend any more. Because you can see it in their eyes. The fear, the pity*** [Desperate Housewives, 2007].

Далі звернімося до мотивів приховування **чужих секретів**. По-перше, люди зберігають чужі секрети через обіцянку, яку вони дали володарю секрету, тобто через зобов'язання зберігати його, що ілюструє

наступний епізод з серіалу: Лінет та Сюзан – подруги. Джулі, донька Сюзан, розповіла Лінет про свою ймовірну вагітність, проте вона попросила не розповідати це мамі. Лінет зберігла цей секрет, але потім зовнішні чинники (описані нижче у прикладах) змусили Лінет розповісти все Сюзан:

Lynette: So, what did they say?

Susan: The doctors still don't know. But she's not pregnant.

*Lynette: **I'm so sorry about that. I just had to say something.***

Susan: What made you think that she might be?

*Lynette: **She told me. A few days ago, I was out in my yard. I was upset. Julie saw me and asked me what was wrong. We started talking about stuff and it just came out.***

Susan: And you didn't just... Just immediately pick up the phone and call me?

*Lynette: **She asked me not to.***

Susan: So, you knew that she was in trouble, and you chose not to come to me?

*Lynette: **Like I said, Julie asked me not to.***

Susan: You are my friend, not hers. After everything we've been through, I cannot believe you would betray me like that.

Lynette: Whoa, that's not fair.

Susan: Lynette, my daughter is hooked up to a machine. And a guy who was complicating her life, a guy that I didn't even know about, might have put her there. So, I don't need to be fair [Desperate Housewives, 2009].

Мотив збереження секрету експлікується наступними репліками: «*She asked me not to*», «*Like I said, Julie asked me not to*». Лексичний повтор в даному випадку підсилює центральний аргумент діалогу: це було прохання Джулі і воно є важливим для Лінет.

Розглянемо ще один приклад: жінка приходить до колишнього чоловіка і звинувачує його в тому, що він приховував секрет їх спільної

доньки. Проте чоловік пояснює цей вчинок тим, що донька попросила його зберігати це в секреті.

- *How could you keep that from me? I'm her mother. How could you not tell me Ginny was hurting herself?*

- *I didn't know what to do.*

- *So you secretly put her into therapy?*

- *Yes, I did. Our daughter is struggling with some deep shit.*

- *So, what, you move into town, live in a trendy toaster, and you suddenly get to unilaterally decide what's best for her?*

- *Like the time you took off in the middle of the night and I didn't see her for a year?*

- *I was 16, you're 34. **We don't keep secrets.***

- ***Georgia, I don't even wanna know some of the secrets I'm sure you're keeping.***

- *You should've told me.*

- ***You're right, I'm sorry.***

- *Why didn't you?*

- ***Look, she begged me not to. She didn't want you to know*** [Ginny and Georgia, 2023].

В ще одній комунікативній ситуації Девід викриває свою коханку (Луїзу), яка в секреті дружила з його жінкою (Адель). Луїза пояснює Девіду, що вона ненавмисно почала дружити з Адель і не мала інтенцій приховувати це від нього. Проте Луїза робила це, адже сама Адель попросила її:

- *You and Adele. The whole time. **And you said nothing!***

- ***I didn't know how to. It wasn't intentional, I literally bumped into her outside Adam's school. She wanted to have coffee with me, I couldn't say no! It just happened!***

- *So many fucking lies!*

- *No, I didn't lie. I just didn't tell you.*
- *I thought I could trust you* [Behind her eyes, 2021].

Після цього викриття Девід звільняє Луїзу. Жінка йде до Адель і вона мають наступну розмову:

Adele: I can't believe David fired you. I'm sorry. Why didn't you just tell him I made you promise not to say anything?

Louise: Cause I said I wouldn't.

Adele: You kept our secret. I'll talk to him. Explain [Behind her eyes, 2021].

Тут бачимо мотив збереження чужого секрету (*Cause I said I wouldn't*) і також вдячність співрозмовника за збереження його секрету (*You kept our secret*).

Зберігання чужого секрету можливо також через *сумніви в правдивості секрету*. Наприклад, чоловік роками зберігав секрет свого найкращого друга (багато років тому Рей прийшов до нього весь у крові і не міг пояснити що сталося). Рей повністю забув про той день і про те що сталося, а друг вирішив зберігати його секрет і не розповідати про те в якому стані Рей прийшов до нього, адже він сам не зрозумів що тоді відбулось і ніяк не міг пояснити ситуацію:

- *The police think that I, um... They think that I killed Guy. And that I've got something to do with this missing kid. And Stewart Green. What if they're right? When I'm blacked out, I don't even know...who I am, and I... I can't...God. I would give anything to know what happened that night.*

- *You turned up here. The morning after Cassie disappeared...you turned up here. You were covered in blood. You were catatonic, just looking right through me. And when you finally went to sleep, you were just out for hours. When you woke up, you couldn't...couldn't remember anything. And I... I've gotta tell you, Ray, you...you have never been the same. **I don't know what happened that night**, but there was a Ray before and a Ray after. I'm sorry. I like both, though.*

- *How could you not tell me, all this time? Christ, what have I done?*

- *You're not a killer. I don't know what happened that night, but I know you.*

You...You're not a killer [Stay Close, 2021].

Ще одним мотивом збереження чужого секрету (зокрема секрету близької людини) є *прагнення допомогти*, навіть зберегти життя або свободу. Наприклад, багато років тому, коли син Брі на смерть збив свекруху Габі (подруги Брі) на автівці, вона приховала цей злочин та сказала усій родині приховувати цей секрет. Однак почуття провини не дало Брі і надалі зберігати цей секрет, тому вона вирішила покаятись:

- *Honey, what's wrong?*

- *What Susan said, it's not true. **I'm not a good person.***

- *That's silly. Of course you are.*

- *No, I'm not. There's something I need to tell you. **I should have told you years ago. But I didn't.***

- *You sound so serious. What is it?*

- ***It's the kind of thing that could end our friendship.** Can we go talk?*

- *Bree, I've never seen you like this. Are you all right?*

- ***I have something horrible to tell you, and I don't know how to say it.***

- *Well, you better think of somethin'. You're starting to freak me out.*

- ***Remember that night when Carlos' mother was run over by a car?***

Well, I know who did it.

- *You what?*

- ***It was Andrew.***

- *Oh, God!*

- ***He was only 16. I was afraid he was gonna go to jail...***

- *Ohh!*

- ***So Rex and I decided to cover it up.***

- *Oh, this is...this is bad. This is really bad. I need to go throw up a little.*

- ***Oh, I am so sorry. And I realize I should have told you sooner***
[Desperate Housewives, 2011].

Проте, у даному випадку секрет став колективним, адже Брі наказала усій родині зберігати цю таємницю.

Зберігання чужого секрету може бути умотивовано бажанням уникнути негативної оцінки – тобто зберегти «обличчя» третьої особи. Прикладом може слугувати кіноепізод, в якому мама (Брі) приховує те, що її неповнолітня донька вагітна, саме тому Брі носить накладний живіт щоб усі думали, що вагітна саме вона, а її донька тим часом знаходиться в іншому місті. Проте свекруха несподівано знаходить накладний живіт і розуміє хто саме вагітний. Брі не залишається нічого окрім розкрити цей секрет (тут ми також можемо говорити про такий мотив розкриття секрету як *ситуативна необхідність*). Брі пояснює приховування секрету тим, що вона хотіла зберегти репутацію доньки:

- *I guess you won't be needing the breast pump I bought you. So...Danielle is having a baby.*

- ***Yes, and for the sake of her reputation we've agreed to pretend that it's mine.***

- *I just hope that those Swiss doctors know what they're doing.*

- *She's not in Switzerland. She's at the Sisters of Hope convent* [Desperate Housewives, 2007].

Зауважимо, що невміння зберігати чужі секрети засуджується суспільством і, у більшості випадків, не пробачається:

- *I also...wanted to tell you that. I've grown fond of you and Mr. Powell. And if you could find it in your heart to forgive me, I would love to come back and work for you.*

- *Good help does more than fold shirts and wash dishes. The people who work for us must also keep our secrets. And since you are incapable of doing that, I'm sure you will understand why we will never allow you in this house again* [Devious Maids, 2013].

Далі проаналізуємо прагматичне підґрунтя комунікативних ситуацій дискурсу, в яких мовці розкривають *власні секрети*.

По-перше, люди розкривають власні секрети, щоб створити *відчуття безпеки/довіри*. Довіра у спілкуванні розглядається як одна з важливих умов його ефективності і як один з найважливіших і необхідних компонентів зв'язку людей між собою. Довіра розуміється як специфічний спосіб соціально-психологічного відокремлення особистостей в деяку спеціалізовану спільність «ми». Найголовнішою функцією довіри є обмін значущими думками і почуттями на основі віри та довіри до партнера. Виділяють три ключові функції довіри: 1) психологічного розвантаження; 2) зворотного зв'язку в процесі самопізнання; 3) психологічного зближення і поглиблення взаємовідносин [Супрунець, 2015].

Головною соціально-психологічною функцією довіри вважають комунікативну, адже комунікативні процеси взаємодії людей неможливі без довіри, бо саме довірливе спілкування є основою всіх можливих шляхів зближення людини з людиною. Загалом, довіра актуалізується під впливом таких чинників:

– інформаційного поля, яке акумулює у собі знання та попередній досвід індивіда (це джерело для формування когнітивних складових у структурі довіри);

– емоційного підкріплення знання та його співставлення з конкретною потребою, внаслідок чого формується емоційно забарвлене знання – оцінки, думки, судження, ідеали, переконання тощо [Супрунець, 2015].

Розглянемо приклад, в якому довіра функціонує як засіб психологічного зближення і поглиблення взаємовідносин.

Дізнавшись про проблеми своєї доньки, мама вирішила поділитись з нею своїм секретом задля того щоб підтримати її та дати зрозуміти, що вона не одна знаходиться в подібній ситуації:

- *Oh, believe it or not, growing up...I was a lot like you...interested in boys and sex...at a time when we were all supposed to be good girls.*

- *Isn't that all the time? Even now?*

- *You have no idea what it was like back then.*

- *What is that supposed to mean?*

- *I got caught with one of those boys that I was so crazy about. A quarterback. We snuck off after a game to his car...thought nobody would see...and my classmates branded me a slut. And that never went away. Not even at home. My mother made sure of that.*

- *Why didn't you ever tell me this?*

- *Because you're not the only one who felt shame. I love you, Billie. No matter what you think. All I've ever wanted was for you to be happy* [Sex/Life, 2023].

Також навмисне розкриття секрету відбувається тоді, коли людина хоче позбутися секретів і більше не мати їх від близької людини. Це можна розглядати як демонстрацію щирості та довіри.

There's something I need to tell you. Okay, so I did something, for Kayleigh. It's not a big deal. But we... had this father-daughter thing, like a pact. So if she was ever in trouble or she needed a ride home, and she calls me, I go, no questions asked, all right? So, uh... one night, a few months ago, you were sleeping. She calls, asking me to pick up her and Bea. Um, so I drive out, middle of nowhere. And then as we're driving off, I see this other car discarded by the bushes. A few days later, I saw something about the car on the news. I didn't want her getting mixed up in anything, so I went back, and the car was still there. No one's gonna

find it now. I was protecting Kayleigh, but nothing's come of it. And seriously, I don't think there's anything to worry about. It's gone. It's done with. And that is it. There's definitely no more secrets [Stay Close, 2021].

Часом комуніканти розкривають власні секрети через необхідність *виправдатись/пояснити ситуацію*. Так відбувається у ситуації, коли Майк, чоловік Сюзан, починає підозрювати, що вона має стосунки з їх сусідом по вулиці (Карлосом). Але ж насправді, Сюзан та Карлос приховують спільний секрет: Карлос вбив вітчима своєї дружини, а Сюзан допомогла приховати цей злочин. Коли Майк застає Сюзан та Карлоса удвох, він остаточно переконується у своїх підозрах. Тепер, щоб зберегти шлюб, ситуація змушує Сюзан пояснити чоловіку що відбувається і розкрити секрет:

Mike: If you're gonna say it, say it fast.

Carlos: There is no fast way to say it, buddy.

Mike: What the hell are you doing here?

Carlos: We're finally gonna tell you the truth.

Susan: About a month ago, the progressive dinner...you remember that night?

Mike: Just get to the part that's the truth.

Carlos: I killed Gaby's stepfather.

Susan: And me and the girls helped cover it up [Desperate Housewives, 2011].

Розкриття власного секрету можливе через *нездатність витримувати моральний тиск*. Проаналізуємо наступний приклад. Коли донька приходить додому у нетверезому стані, і вкотре звинувачує маму в тому, що вона має багато секретів від неї, мати не витримує тиску з боку доньки, і розкриває свій секрет:

- Hi, Mom.

- You're drunk.

- I am sober...like a judge.

- *Listen here, you little lunatic. I am responsible for your friends when they're under my roof. You can't sneak out, lie to me, and not tell me where you're going.*

- *OK. OK, you are like... You are like the grand poobah of lies, OK? You're like... You're like a lie pro.*

- *You ever think that maybe my secrets are to protect you? To keep you happy and safe? You wanna know everything, peach? You think you need to know everything? Here it is, darling. I was abused by my stepdad my whole childhood. He molested me most nights with my mom asleep in the next room. That's why I ran away when I was 14. I've been homeless. I've been in jail. I... Happy? That's the big secret.*

- *You were abused?*

- *Surprise!*

- *Mom, I... [Ginny and Georgia, 2021].*

Розглянемо ще один приклад: двадцять років тому Рене провела ніч із Томом, чоловіком Лінет. Тоді вони з Лінет були заручені і розійшлися на тиждень. Рене відчуває провину за цей вчинок, а ще її шантажують цим секретом, це все створює сильний емоційний тиск на Рене і вона розкриває секрет.

- *I have to tell you something. 20 years ago...I did something awful.*

- *God, who cares? Ten minutes ago, you did something amazing.*

- *I slept with Tom.*

- *When?*

- *It was that weekend you went to visit your parents. And it was just the one time, and it meant nothing. And I've been carrying this around ever since I moved here. And it's been eating me up.*

- *That was after we were engaged.*

- *Yeah, but you had... broken up...for the week. I'm so sorry.*

- *I don't want to hear it. In fact, I can't even look at you right now. I can't even... be in the same room as you right now* [Desperate Housewives, 2010].

Ще однією причиною розкриття власного секрету є *нестриманість*, *емоційна збудженість* мовця. За словниковими даними, нестриманість – якість за значенням *нестриманий*; відсутність стриманості; невміння або небажання стримувати себе в чомусь (словах, діях, емоціях тощо) [СУМ]. Нестриманість у збереженні секрету може полягати у різних причинах: людина не встигає обдумати свої слова; мовець хоче вразити співрозмовника; співрозмовник не усвідомлює серйозності секретної інформації.

Неуважність – якість за значенням *неуважний*; відсутність уваги; нездатність або небажання зосередитися [СУМ]. Мовець не повністю залучений у розмову через свою розсіяність або через відсутність концентрації. Людина може бути втомленою, неуважною через багатозадачність під час розмови, і тому мовець може ненароком розкрити чийсь секрет.

Емоційність – властивість за значенням *емоційний*; сукупність властивостей людини, що характеризують зміст, якість та динаміку його емоцій та почуттів [СУМ]. У той час, коли людина перебуває в стані сильного емоційного напруження (захоплення, злість, радість, сум), вона втрачає контроль та раціональне мислення відходить на другий план, а емоції беруть верх над людиною. Це може відбуватись із різних причин: потреба в емоційній розрядці, захисна реакція (реакція на стрес), сильні негативні або позитивні почуття. Цікаво, що можуть переважувати як позитивні, так і негативні емоції. Коли людина дуже щаслива або захоплена якоюсь новиною/секретною інформацією, вона не може стримуватись і хоче скоріше поділитись радістю, навіть якщо це певна таємниця. З іншого боку, коли людина розгнівана, наприклад під час конфлікту, вона хоче

завдати болю співрозмовнику, або «зачепити» за болюче, тоді мовець може розкрити секретну інформацію, яка ранить іншу людину.

Наведемо приклад: колишній чоловік Луїзи розповів їх спільному сину про те, що їде з новою дружиною до Франції. Але він не узгодив це з Луїзою, тому вона була дуже зла на нього. Чоловік намагався пояснити, що це сталось через те, що вони були дуже схвильовані подією:

- *He'd have a great time. God, I thought you'd appreciate the time to yourself.*

- *You fucking told him as well, didn't you? Adam? Before you spoke to me...*

- ***We were excited. It just came out...***

- *Oh, I bet! [Behind her eyes, 2021].*

Емоційно-оцінний прикметник «excited» експлікує причину розкриття секрету: надмірна емоційність, схвильованість майбутньою подією.

Розглянемо ще один приклад. Одна з подруг помічає, що джинси з принтом зебри (ті, які вона так хотіла приміряти), висунулися з-під штори примірювальної. Дівчина починає звинувачувати подругу в тому, що вона навмисно сховала джинси, щоб не дати їй їх приміряти. Героїня намагається викрутитися, але зробити це в неї не виходить:

I follow her gaze and freeze. The zebra-print jeans have rolled out from under the curtain. For a moment we all stare at them.

"Gosh!"** I manage at last. **"There they are!"

"And what exactly are they doing down there?" asks Danielle.

"I don't know!"** I say. **"Maybe they..."** I swallow, trying to think as quickly as I can. **"Maybe..."

"You took them!"** says the girl incredulously. **"You bloody took them! You wouldn't let me try them on, and then you hid them!"

“That’s ridiculous!” I say, trying to sound convincing – but I can feel my cheeks flushing a guilty red.

“You little...” The girl breaks off and turns to Danielle. “I want to make an official complaint” [Kinsella, 2003, 74].

Внутрішнє персонажне мовлення сигналізує про те, що емоційність заважає мовцю зібратись та зберегти свій секрет (*I manage at last; I swallow, trying to think as quickly as I can; I say, trying to sound convincing – but I can feel my cheeks flushing a guilty red*). Наостанок, іменникова фраза «a guilty red» дає змогу читачеві пересвідчитись у тому, що героїня дійсно сховала джинси від подруги.

Розглянемо ще один приклад. Лінет хвора на рак, але вона тримає це у секреті. Коли знайома звинувачує її у тому, що вона погано організовує свято, кажучи що втома Лінет це не аргумент і починаючи розповідати про свої «проблеми», Лінет не стримується, знімає перуку в голови і розкриває свій секрет:

- *So, you're bailing on me now?*
- *I know, the timing is terrible.*
- *Damn right! It's three weeks before the gala!*
- *I just didn't realise how tired I would be when I took this on.*
- *We're all tired, Lynette, but some of us still manage to honour our commitments.*
- *Okay, I'm going to be honest with you. I haven't been feeling that great lately.*
- *Don't whine to me about your aches and pains. I've had the same migraine since '87. And my knee's so bad, I can't even use the treadmill any more.*
- ***Yeah, that's rough. By the way, I have cancer*** [Desperate Housewives, 2007].

Часом комуніканти розкривають власний секрет для того, щоб допомогти людям (яким вони могли нашкодити). Наприклад, перед смертю

жінка, яка працювала медсестрою у лікарні, викликає священника, розкриває йому свій секрет, і просить його поділитись цим секретом із керівництвом лікарні (медсестра багато років тому переплутала новонароджених дітей, і тепер вона хоче, щоб керівництво та батьки дізнались про це):

- *Hello, Teresa. I came as soon as I could. I'm so sorry.*

- *Don't be. It's my time.*

- *You're very brave.*

- *I wish that were true. Father, did you know I used to be a nurse in this hospital?*

- *Yes. You just retired a few years ago, right?*

- *I didn't retire. I quit out of guilt.*

- *What do you mean?*

- ***I did something awful.***

- *Do you want to take confession?*

- ***No. Confessions are private. And the people who run this hospital need to know what I did. Because they have to make it right*** [Desperate Housewives, 2010].

Ще одним прагматичним мотивом розкриття власного секрету є прагнення зберегти «обличчя» близької людини. У нашій вибірці таких прикладів небагато. Хелен, мати неповнолітнього Джона, думає що Сюзан має стосунки з її сином. Проте це не Сюзан, а Габріель таємно зустрічається з Джоном. Габріель хоче зберегти «обличчя» подруги і розкрити секрет:

Helen: I know you're friends with Susan Mayer. But let's just say I had my reasons.

Gabrielle: It wasn't Susan. It was me.

Helen: What?

Gabrielle: I'm the one who was sleeping with your son. I'm so sorry.

Helen: For how long?

Gabrielle: Almost a year. But it's over now.

Helen: So when it started, he was 16?

Gabrielle: I think. But, Helen, you have to believe me, it's over now.

Helen: No, you're wrong. It's not even close to being over [Desperate Housewives, 2004].

Причиною розкриття власного секрету може бути і *ситуативна необхідність* (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними).

Розглянемо наступний приклад з кінодискурсу: подруга приходить до Лорейн і прямо питає її хто бачив Стюарта Гріна (чоловіка, який її кривдив). Хтось пустив чутки про те, що він повернувся в місто. Лорейн сама і пустила ці плітки. Вона розуміє, що скоріш за все подруга дізнається правду, тому вона вирішує у всьому зізнатись.

- *I need to speak to the person who claims they saw Stewart Green.*
- ***Go on, then.***
- *Why didn't you say it was you?*
- ***I don't wanna get into Stewart Green's sight, alright? The man scares the shit out of me*** [Stay close, 2021].

Зазначимо, що фраза «*Go on, then*» вказує на те, що Лорейн це зробила і зараз готова розкрити секрет.

Після цього мовець пояснює причину збереження секрету «*I don't wanna get into Stewart Green's sight, alright? The man scares the shit out of me*» (збереження власного секрету *заради безпеки*).

Щодо розкриття чужих секретів, через прагнення до *самовираження*, його може спричинити бажання *привернути увагу* до самого мовця, набуті *авторитетності*. Розглянемо приклад з кіносеріалу: Мія щойно переїхала до нового містечка. Вона має скрутне фінансове становище, а також вона афроамериканка. Елена, заможна та успішна жінка, пропонує Мії

працювати в нею помічницею по дому, що, звісно, дуже ображає Мію. Саме тому вона мимохіть пригадує, що син Елени тісно спілкується з її дочкою, усвідомлюючи, що Елена про це нічого не знає. Таким чином, Мії вдалось «вколоти» Елену розкриттям цього маленького секрету її сина:

- *I've been meaning to hire someone for my house. Um, just to do a little light cleaning. Some laundry. Maybe cook dinner.*

- *You mean, like, to be your maid?*

- *More, more like a housekeeper.*

- *Yeah, I don't do that.*

- *I mean, we would pay. We pay very... We pay really well. I mean, we pay what's fair, and whatever you thought was fair, that's what we would pay. But I just... you know, what I meant was...house helper, house manager. That's what I really meant because I'm so unorganized. But it was just a suggestion, so take it or leave it. Take it or leave it.*

- *I went to use the lawnmower, and it's out of gas.*

- *Oh, I'll send Bill over with gas.*

- ***Yeah, or Moody, next time he comes over.***

- ***Uh, wait, I'm sorry. My son, Moody?***

- ***Yeah.***

- ***He and Pearl have been hanging out every day. You didn't know. Okay***
[Little Fires Everywhere, 2020].

Фраза *You didn't know* демонструє відчуття переваги, зверхності над співрозмовником, адже Мія переконалась, що Елена не знала інформацію про свого сина.

Розкриття чужого секрету часом відбувається через *бажання розважити співрозмовника*, отримати задоволення від пліткування, створити атмосферу інтимності та довіри. Наприклад, дівчинка розповідає хлопцю, який їй подобається, про свою маму та її секрети:

- *I mean, either way, she's way more chill, and, you know, laid back than my mom.*

- *She hides stuff. Just like everybody else.*

- *Well, like what?*

- ***Why she does what she does. Why we go where we go. Who she sleeps with.***

- *Who does she sleep with?*

- ***Whoever she wants, whenever she wants.*** She says that, that sex doesn't have to mean anything but sex [Little fires everywhere, 2020].

Хлопець, у свою чергу, розповідає їй про секрет своїх батьків.

- *My-my parents, they have a schedule.*

- *Wait, what?*

- *Wednesdays and Saturdays. Lexie told us* [Little fires everywhere, 2020].

Розкриття чужого секрету може бути зумовлено бажанням продемонструвати свою *належність до певної соціальної групи*. Розглянемо наступний приклад. Реджина належить до групи «крутих дівчат» у школі. Для того щоб підтримувати такий статус і бути частиною соціальної групи у школі, вона постійно має розкривати чужі секрети і пліткувати про інших учнів школи:

- *Why were you talking to Janis Ian?*

- *She's so weird. She just came up and started talking to me about crack.*

- ***She's so pathetic. Let me tell you something about Janis Ian. I was best friends with her in middle school. I know, right? It's so embarrassing, I don't even...whatever. Then, in eighth grade, I started going out with my first boyfriend, Kyle, who was totally gorgeous but he moved to Indiana, and Janis was, like weirdly jealous of him. Like, if I blew her off to hang out with Kyle she would be like, "Why didn't you call me back!?" And I would be, like, "Why***

are so obsessed with me?" So then my birthday was an all-girls pool party and I was like, I can't invite you, Janis, because I think you're a lesbian. I mean, I couldn't have a lesbian there. Girls were going to be in their bathing suits. I mean, right? Then her mom called my mom and was, like, yelling at her... It was so retarded and then in the fall when we started high school all her hair was cut off and she was totally weird and now I think she does heroin [Mean Girls, 2004].

Комуніканти часом розкривають чужий секрет через *ситуативну необхідність* (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними). Розглянемо наступний приклад. Під час розмови дівчат про їх подруг, вони підіймають тему відносин, і коли одна з подруг прямо запитує про статус відносин Ебі, співрозмовниця розуміє, що вона здогадується про стосунки Ебі та Тріс, і тому розкриває чужий секрет:

- *Aren't Abby and Tris so cute?*
- *Yes.*
- *Oh, it's so nice to finally see Abby just like someone.*
- ***So they are a thing?***
- ***Look... she just didn't want us to tell you.***
- *But why? I feel so left out.*
- *You're not [Ginny and Georgia, 2025].*

Часом мовці розкривають чужий секрет через, коли вони розуміють, що мають *допомогти людині* і тільки від них залежить, як будуть розгортатись події, адже тільки вони знають секрет третьої особи. Наприклад, Джулі, донька Сюзан, розповіла Лінет про свою ймовірну вагітність, проте вона попросила не розповідати це мамі (Сюзан). Лінет погодилась зберігати секрет, проте потім Джулі потрапила у лікарню, де їй мали зробити рентген (який не можна проводити вагітним). Розуміючи, що

ніхто більше не знає про вагітність Джулі, а такі аналізи можуть нашкодити їй та дитині, Лінет спочатку натякає на те, що рентген краще не робити, але потім прямо зазначає причину неможливості проведення такого обстеження, тим самим розкриваючи секрет Джулі:

Doctor: I'd like to run some tests to make sure there's no internal bleeding.

Susan: What kind of tests?

Doctor: Blood work, some x-rays.

Lynette: I don't think you should give her an x-ray.

Susan: Lynette, just let him do his job.

Lynette: Julie's pregnant.

Susan: What?

Lynette: She might be. She's not sure.

Susan: What are you talking about?

Lynette: She told me.

Doctor: It's no problem. I can give her an MRI. There's no radiation, so it's safer for the baby [Desperate Housewives, 2009].

Зазначимо, що перед тим як вимушено розкрити секрет «Julie's pregnant», який Лінет до останнього не бажала розкривати, вона намагається вдатись до натяку «I don't think you should give her an x-ray». Проте, оскільки Джулі зберігала дуже багато секретів від Сюзан (мами), про які вона навіть не здогадується, Сюзан не може розпізнати імпліцитний зміст повідомлення Лінет, тому Лінет доводиться розкрити секрет Джулі.

Розкриття чужого секрету може бути обумовлене бажанням допомогти іншій людині, особливо якщо вона перебуває в подібній ситуації, і розкриття секрету може допомогти їй впоратися з цією ситуацією. Є випадки, коли розкриваючи секрет, люди намагаються допомогти своїм близьким уникнути фатальних помилок у житті, зберегти їх від негативних наслідків їх рішень. Наприклад, мати розкрила секрет жінки, на якій мав одружитися її син. Виявилось, що ця жінка просто

хотіла отримати гроші сина і була одружена все багато разів у різних країнах. У наступному епізоді мама пояснює причину свого вчинку:

*Hey. Your father told me you called off the wedding. Obviously, I think you are doing the right thing. I know you hate me right now, and I just want you to know that I am okay with that. **I love you so much, I would rather have you resent me, or even cut me off completely, than to allow you to make a mistake that could ruin your life.** So go ahead, hate me for as long as you want, and when you are done, I will be here waiting. Try not to take too long because I miss you already [Desperate Housewives, 2009].*

Проаналізуємо ще один приклад: хлопчику стає шкода однокласницю, яку ображає її брат, тому він розказує про вчинки свого брата, який фізично ображав дівчат у школі:

"Mummy," said Josh.

"Hmmm?"

"I need to tell you a secret."

"Hmmm. What's that?" She closed her eyes and hugged him closer.

***"I don't want to tell you,"** said Josh.*

"You don't have to tell me," said Celeste dreamily.

***"But it makes me feel sad,"** said Josh.*

"What makes you feel sad?" Celeste lifted her head and made herself focus.

*"OK, so Max isn't hurting Amabella anymore," said Josh. "But then, yesterday, **he pushed Skye down the stairs near the library again, and I said he shouldn't do that, and we had a big fight because I said I was going to tell.**" [Moriarty, 2014, 311].*

Чужий секрет можуть розкрити випадково, наприклад через нестриманість. Наприклад, Габріель знає, що чоловік Сюзан (Майк) взяв у Карлоса (чоловіка Габі) дуже велику суму грошей у борг. Коли Габріель приходить до Сюзан, жінка показує їй нове фортепіано, яке вони купили за великі кошти для свого сина. Габріель розуміє за які кошти це було

придбано, але вона пообіцяла мовчати і намагається це робити. Проте, коли Сюзан каже, що у дітей Габі такого фортепіано немає, вона не може стримати своїх емоцій і розкриває секрет.

- *Hey, as long as you're here, I want to show you something.*

- *Wow.*

- *We just got it. MJ is going to take lessons.*

- *May I ask how much this costs?*

- *Well, Mike doesn't like me throwing around numbers, but let's just say your jaw would drop 30,000 times.*

- *What...*

- *That's one.*

- *This is none of my business, but is this really the best time to buy something this expensive? I mean, didn't Mike just have his truck repossessed?*

- *Things finally turned around. He got a big cash infusion. Anyway, I know you guys don't have a piano, so if you ever want the girls to take lessons...*

- *Well, thank you. I got to go. Enjoy your peaches.*

Габріель вже майже вийшла із дому Сюзан, але повернувшись і не витримавши, розкрила секрет. Окличне речення свідчить про емоційну нестриманість мовця.

- ***You owe me \$50,000!***

- *What?*

- ***For your information, Mike's "big cash infusion" cost me my ski house!*** [Desperate Housewives, 2010].

Наступним мотивом розкриття чужого секрету може бути *прохання співрозмовника розкрити його*. Ілюстрацією може слугувати епізод, в якому перед смертю жінка, яка працювала у лікарні, попросила священника розкрити секрет керівництву лікарні про те, що вона переплутала дітей багато років тому:

- *Mr. Chase, you got a minute?*

- *Sure, Father. Come on in.*

- *I just came from Teresa Pruitt's bedside. She passed.*

- *I'm sorry to hear that. I remember her fondly. She was one of my best nurses.*

- ***Before she died, she told me something. An awful secret that she'd been living with for years.***

- *Father, I'm not trying to tell you how to do your business, but aren't those things supposed to be confidential?*

- ***She wanted you to hear this. But I think you should sit down first*** [Desperate Housewives, 2010].

Деколи люди розкривають чужий секрет випадково, не розуміючи що це був секрет. Наведемо такий приклад. Донька Сюзан (Джулі) знаходиться у комі. Ендрю, її друг, приходить навідати її. Вони з Сюзан починають розмовляти про Джулі, і Ендрю розповідає звичайні факти з її життя, будучи впевненим, що мама Джулі все це знає. Проте Сюзан навіть не здогадувалась про все те, що їй розповідає Ендрю:

Susan: Julie, you should see the flowers Andrew brought you. They're gorgeous.

Andrew: It's the least I could do. Julie knows how I feel about her. Don't you, Jules?

Susan: I love that you two have stayed friends all these years.

Andrew: Yeah, well, we kind of lost touch when she was in med school, but ever since she quit, we talk all the time.

Susan: She quit med school?

Andrew: I thought she told you. It was six months ago.

Susan: She's been out of school for six months? What has she been doing all this time?

Andrew: She didn't know what she wanted to do with her life, so, while she was deciding, she got herself a job waiting tables.

Susan: Did you just say "waiting tables"?

*Andrew: **I thought she...***

Susan: Told me? Yeah. No, she didn't. This is unreal. Yesterday, I found out Julie thought she was pregnant. And now I'm finding out that my daughter the surgeon is actually my daughter the waitress. I'm going to need a moment [Desperate Housewives, 2009].

Ненавмисне розкриття секрету вербалізується за допомогою повторення фрази «I thought she told you». Тобто мовець був переконаний в тому, що адресат знає інформацію про яку вони спілкуються. Саме так звичайна розповідь про їх дружбу з Джулі перетворилась у розкриття секрету.

Крім того, розкриття чужого секрету може бути через здогадку, шляхом спостереження за певним типом поведінки співрозмовника. Трапляються випадки, коли людина сама здогадується про секрет прямо під час розмови і розкриває його сама. Наприклад, сестра приховувала від брата свою вагітність, але він здогадався про те що вона чекає дитину через те, що вона відмовилась їсти сир:

Buck: That's my baked brie.

Maddie: You baked brie?

Buck: Yeah, your favorite. Mm. Beautiful, right? Hey.

Maddie: [SHARP INHALE]

Buck: What? What's, uh, what's wrong? Why do you look like you're gonna barf?

Maddie: Uh, I can't really do the stinky cheese right now.

Buck: Brie is not a stinky cheese.

Maddie: It is to me, so if we could just...

Buck: Okay, uh, you loved brie. I mean, the only time I've ever seen you turn down brie is when you were pregnant with... You're pregnant. That's why you didn't drink the wine [911, 2024].

В даному прикладі відбувається непряме розкриття секрету: Бак сам доходить до висновку про вагітність, помітивши нехарактерну поведінку своєї сестри.

Іноді людина розкриває секрет, спостерігаючи за поведінкою співрозмовника, оцінюючи *наскільки вона типова чи нетипова для тієї чи іншої ситуації*. Таким чином, якщо близька людина помічає щось незвичайне, або щось типове для певних подій у житті співрозмовника, вона розкриває його секрет, наприклад:

- *Morning.*

- ***Hang on, you're wearing the spare shirt from your car. And you're eating one of the bagels you were obsessed with when you were seeing Sarah Green.***

- *How many times do I have to tell you? That finished years ago. Hm?*

- *Okay, look, so I'm seeing Lorraine. I... I don't know if I'm "seeing her" seeing her, but... It doesn't matter. We're not having this conversation.*

- *We just did [Stay Close, 2021].*

Часом люди розкривають чужий секрет через бажання *помститись*, *зробити їм боляче* у відповідь, тобто розкриття секрету має місце через образ. Наприклад, мати Орсона розкриває секрети сина його теперішній дружині, адже мама ображена на сина за те, що він погано з нею повадився:

Bree: I know you're upset, but don't blame Orson. It's not his fault.

Orson's mom: It's all his fault. You think he's so wonderful. You don't know the half of what he's done. He doesn't want you to hear the truth, how he cheated on Alma. How he broke her heart... and mine, All for his precious Monique.

Orson: You shut up, mother.

Bree: Monique Polier? I thought that was Harvey Bigsby's mistress.

Orson's mom: Oh, she got around, that girl! There he was, cheating on Alma, not knowing all the time his whore was cheating on him.

Orson: Stop it! You shut your evil mouth!

Orson's mom: Or what?! What are you gonna do to me that hasn't already been done? [Desperate Housewives, 2006].

Причина розкриття секрету уособлюється у риторичному питанні «Or what?! What are you gonna do to me that hasn't already been done?», яке яскраво демонструє глибокі образи, які мама має на свого сина; звинувачення сина та осуд за його дії у минулому.

Ще однією причиною розкриття чужого секрету є *неприязнь* до цієї людини. Отже, секрети можуть розкривати навмисно не тільки через бажання помститись, але й через відчуття неприязні до людини, або щоб зробити людині боляче у відповідь. Наприклад, новий співробітник Брі (Сем) каже про те, що треба звільнити Теда. Але Ендрю (син Брі) виступає проти цього. Сем, відчуваючи сильну неприязнь до Ендрю, спеціально розкриває його секрет щодо відносин із Тедом. Ендрю, у свою чергу, після засудження з боку матері, розкриває її секрет (те, що вона зраджує чоловіку). Таким чином, Сем розкрив секрет Ендрю через їх ворожі стосунки, а Ендрю розкрив секрет матері, бо відчув осуд від неї, і вирішив у відповідь зробити їй боляче:

Sam: I also wanted to talk about Tad.

Bree: What about him?

Sam: Every task I've given him, he has either botched or failed to finish. I think it's time to cut our losses.

Andrew: We're not firing Tad.

Bree: Andrew, you have to admit, he's more than a little incompetent.

Andrew: Give him a chance. He's just a kid.

Sam: You're having an affair with him, aren't you?

Bree: Sam, how could you say such a thing?

Sam: I think the more pertinent question is, why isn't Andrew denying it?

Bree: Andrew? Have you had sex with Tad?

Andrew: Just once.

Bree: You're living with Alex.

Andrew: And you're married to Orson! Yeah, I know about Karl Mayer.

Bree: I cannot believe you would bring this up in front of a stranger.

Andrew: Yeah, you know me. Hypocrisy just makes me forget my manners
[Desperate Housewives, 2009].

Іншим мотивом розкриття секрету є бажання *повідомити співрозмовника про його походження*. Це відбувається, коли походження людини приховувалось від неї і мовець вважає необхідним повідомити людині правду. Розглянемо наступний приклад. Сем розкриває Джону секрет про його походження (цей секрет роками приховувався від Джона його дядьком, але вийшло так, що Сем *випадково розкрив чужий секрет*). Джон є спадкоємцем короля – наступним королем. Сем розкриває секрет для того, щоб Джон прийняв престол та врятував країни від війни.

- *I wasn't a king.*

- *But you were. You've always been.*

- *I gave up my crown, Sam. I bent the knee. I'm not King in the North anymore.*

- *I'm not talking about the King in the North. I'm talking about the King of the bloody Seven Kingdoms. Bran and I worked it out. I had a High Septon's diary. Bran had whatever Bran has.*

- *What are you talking about?*

- *Your mother was Lyanna Stark. And your father - your real father - was Rhaegar Targaryen. You've never been a bastard. You're Aegon Targaryen, true heir to the Iron Throne. I'm sorry, I know it's a lot to take in.*

- *My father was the most honorable man I ever met. You're saying he lied to me all my life.*

- *No. Your father - Well, Ned Stark. He promised your mother he'd always protect you. And he did. Robert would have murdered you if he knew.*

You're the true king. Aegon Targaryen, Sixth of His Name, Protector of the Realm, all of it.

- *Daenerys is our queen.*
- *She shouldn't be* [Game of Thrones, 2019].

Часом чужий секрет розкривають через прагнення *виставити людину у поганому світлі* та досягти певної особистої мети, причому це зазвичай прикривається добрими намірами. Розглянемо наступний приклад. Гіл приходить до Зайона та розкриває йому секрети про колишню дружину для того, щоб підірвати Джорджії репутацію та компрометувати її. Гіл прикривається благородним мотивом, а саме переживаннями за дітей, які зараз живуть із Джорджією. Але насправді Гіл хоче очернити Джорджію та забрати в неї сина.

- *Gil. What the hell are you doing here?*
- *I know I am not your favorite person, but we got something in common. Our kids are both in that house.*
- *Nice place.*
- ***Did you know that she was married to this Anthony Green missing person? Because, um... that was news to me. Look, Georgia is manipulative. She's controlling. She had Cynthia block my housing application so I couldn't get an apartment near my son. She's always gonna try and keep them from us. But this, right now, this...this is our opportunity, man.***
- *She's a good mom.*
- ***Bet you didn't know about the gun.***
- *I know Georgia has guns.*
- *Okay. Did you know that...Austin shot me?*
- *Please. You expect me to buy that?*
- ***You don't believe me? There's a bullet hole by the fridge. Ginny was there when it happened. They are not safe with her.***
- *Get out of my house, Gil.*

- *Hey, look, I know Georgia probably doesn't speak super favorably about me, and that is fine, but I am scared for my son. And you need to take off those rose-colored Georgia glasses. This is about our kids! And a dad's job is to protect their kid. Ginny's not safe.*

- *Get out of my house, Gil. Out, now* [Ginny and Georgia, 2025].

Центральною емоцією, яка часто супроводжує розкриття секрету, вважаємо відчуття мовцем провини. Відчуття провини є значущим прагматичним фактором, що спостерігається під час обговорення секретів. Слід зазначити, що загалом вибачення є культурно зумовленим феноменом, який відіграє важливу роль у соціально значимій комунікативній діяльності людини, оскільки це – один зі способів регулювання цієї діяльності (відновлення соціального порозуміння), який перешкоджає виникненню можливого конфлікту або припиняє конфлікт, що виник [Edmondson 1981; Olshtain 1989; Wolfson 1989; Tavuchis 1991; Wierzbicka 1991].

Провина визначається як: 1. негативний вчинок або злочин; причетність до них або до чогось неприємного, що сталося; 2. відповідальність за негативний вчинок або злочин; 3. помилка, прорахунок у чому-небудь; 5. негативна риса, недолік, вада; порок [СУМ].

О.С. Іванченко визначає провину як стан, який є гострим, хворобливим, відносно короткочасним переживанням етичного характеру, зміст і призначення якого полягає в координації реальної поведінки людини з особистісними, професійними і громадянськими принципами та ідеалами, що, у свою чергу, призводить до скасування певних видів поведінки, допомагає встановлювати й підтримувати конструктивні взаємини з оточенням, а також стан внутрішньої рівноваги й гармонії, який сприяє особистісному вдосконаленню [Іванченко, 2019].

В момент переживання провини думки людини спрямовані на засудження свого вчинку, необхідність вирішення ситуації. Вивчення емоційного компонента показало, що провина пов'язана з внутрішнім

неспокоєм і соромом. Позбавлення від почуття провини, зазвичай, проводиться як за допомогою вербальних засобів шляхом отриманням прощення, так і за допомогою предметних дій, що компенсують завдані збитки, які виправляють ситуацію (часто в символічній формі). Такі емоції як провина, сором, внутрішній неспокій, тривога, смуток, стан розгубленості злиті в генералізований комплекс негативних емоцій проявляються одночасно [Іванченко, 2019].

У структурі провини виділяються три компоненти: емоційний, когнітивний і мотиваційний. Провина виконує ряд функцій: 1) виступає як моральний регулятор для підтримки норм соціально-прийнятної поведінки (зовнішній регулятор); 2) є емоцією самовідношення (внутрішній регулятор) [Царькова, 2014].

Вирізняються декілька видів провини. *Моральна* провина виникає через порушення або нехтування моральними нормами й цінностями. У разі моральної провини головним суддею насамперед є сама людина, її совість. Саме усвідомлення моральної провини призводить до каяття. Каяття і є переживанням внутрішнього болю за скоєні помилки [Дорда, 1997]. *Реальна* провина виникає з оцінки свого вчинку в безпосередній ситуації. Реальність сприймається індивідом адекватно, і він чітко усвідомлює вплив своєї провини на інших людей. Для переживання реальної провини характерне каяття, бажання спокутувати провину, прагнення відновити зіпсовані взаємостосунки [Царькова, 2014]. *Невротична або патологічна* провина має свої корені в глибокій підсвідомості. Вона детермінована минулою життєвою ситуацією, від якої людина ніяк не може звільнитися звичайним способом каяття [Максименко, 2015]. Почуття провини, яке виникає слідом за проступком, називають *реактивною* провиною. Але людина може переживати провину заздалегідь, знаючи, що вчинить неправильно. Таке відчуття називають *попереджуючою* провиною [Максименко, 2015].

Усвідомлення власної моральної/реальної провини викликає у людини каяття. Каяття – 1. Почуття жалю з приводу зробленого вчинку. 2. Визнання своєї провини, вияв жалю з приводу своєї провини. 3. Признання в своїх гріхах; сповідь [СУМ].

Каяття може виникнути миттєво, або через певний час. Іноді каяття виникає через багато років, коли людина починає каятись у помилках, зроблених в молодості; або коли людина через призму здобутого життєвого досвіду усвідомлює свій вчинок і вирішує покаятись, розкриваючи секрет. Проте в наступних прикладах мовці вирішили розкрити секрети через багато років та покаятись у своїх вчинках не тільки через почуття провини, а також через те, що їх секрети почали розкриватись під впливом різних зовнішніх факторів. Деякі секрети дійсно зберігаються набагато довше ніж інші, це залежить від суті прихованої інформації: загальне правило полягає в тому, що чим більша (стратегічна) цінність інформації в поєднанні з більшим ризиком того, що людина/група людей можуть морально, фізично, матеріально постраждати від розкритої інформації, тим більша ймовірність того, що вона буде збережена в таємниці якомога довше [Keane, 2008].

Отже, проведений аналіз прикладів із художніх джерел дозволив нам виокремити наступні мотиви **збереження власного секрету**: 1) задля уникнення негативної оцінки та збереження власного «обличчя», позитивного соціального іміджу / уникнення осуду; 2) для збереження гармонійних стосунків у родині / турбота про емоційне благополуччя близьких; 3) сумніви у власній здатності (або здатності співрозмовника) дискутувати на певну тему; 4) для власної безпеки та/або безпеки близьких; 5) як приватність, тобто особисту інформацію, яка не стосується інших людей; 6) задля ідентифікації групи (збереження колективного секрету); 7) недовіра до здатності іншої людини зберігати секрет (приховування секретів від тих, хто не вміє їх зберігати); 8) тактовність, емпатія до інших (у разі якщо секрет є позитивним, а співрозмовник переживає не найкращий

період в житті); 9) збереження колективного секрету від того, хто *морально не готовий* сприймати інформацію; 10) збереження секрету від людей, з якими ми не змогли побудувати довірливі стосунки; від яких ми не відчуваємо підтримки; 11) задля збереження існуючого порядку речей у житті; тоді, коли людина не хоче відчувати себе у слабкій позиції.

Щодо **збереження чужого секрету**, виокремлюємо наступні мотиви:

1) прохання іншої людини зберегти секрет (тоді мовець не може зрадити довіру співрозмовника); 2) через сумніви в правдивості секрету; 3) заради допомоги, збереження життя/свободи близької людини; 4) щоб допомогти іншій людині уникнути негативної оцінки – тобто зберігаємо чуже «обличчя».

Щодо мотивів **розкриття власного секрету**, можемо виокремити наступні: 1) задля створення відчуття безпеки/довіри; 2) через необхідність виправдатись/пояснити ситуацію; 3) через нездатність витримувати моральний тиск; 4) через нестриманість, емоційну збудженість, бажання порадитися; 5) для того, щоб допомогти людям (яким ми могли нашкодити); 6) задля збереження обличчя близької людини; 7) через ситуативну необхідність (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними).

До мотивів **розкриття чужого секрету**, уналежнюємо: 1) прагнення до самовираження, бажання привернути увагу до самого мовця, набути авторитетності; 2) через бажання розважити співрозмовника, отримати задоволення від пліткування, створити атмосферу інтимності та довіри; 3) задля демонстрації своєї належності до певної соціальної групи; 4) через ситуативну необхідність (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними); 5) коли ми розуміємо, що маємо допомогти людині і тільки від нас залежить як будуть

розгортатись події, адже тільки ми знаємо чужий секрет; 6) через бажання допомогти іншій людині, особливо якщо вона перебуває в подібній ситуації, і розкриття секрету може допомогти їй впоратися з цією ситуацією; 7) випадково, через нестриманість; 8) через прохання людини розкрити його; 9) випадково, не розуміючи що це був секрет; 10) через здогадку, прослідковуючи типову поведінку співрозмовника і доходячи до певного висновку; 11) через бажання помститись; 12) через відчуття неприязні до іншої людини; 13) розкриваємо секрет людині, який приховувався безпосередньо від неї третьою особою (мотив розкриття – людина повинна знати про своє походження/історію/справжнє коріння); 14) через прагнення виставити людину у поганому світлі та досягти певної особистої мети (частіше за все це прикривається добрими намірами).

3.2. Визначення комунікативних стратегій і тактик в комунікативній лінгвістиці

Вивчення мовної реальності у комунікативному вимірі віддзеркалює сучасні тенденції розвитку лінгвістичної науки і має суттєве значення для розуміння механізмів мовленнєвої взаємодії.

При осмисленні поверхневих спостережуваних процесів взаємодії співрозмовників у дискурсивному просторі на перший план виходить стратегічний підхід як особливий тип прагматичного опису дискурсу. Нині серед мовознавців посилюється інтерес до проблем живої комунікації, а конкретні стратегії та тактики мовленнєвої поведінки дедалі частіше стають об'єктом досліджень.

Поняття «комунікативна стратегія» і «комунікативна тактика» співвідносяться між собою як рід і вид, варіант й інваріант, глобальна інтенція та комунікативна дія [Dijk, 1983]. О. С. Іссерс стверджує, що на вибір комунікативних стратегій і тактик впливають мотиви, система

цінностей та переконань мовця, його статус у суспільстві, соціальні норми й конвенції [Иссерс, 2013].

Щодо дефініції «комунікативної стратегії» та «комунікативної тактики», звернімося до найпоширеніших та найуживаніших трактувань.

Ф. С. Бацевич визначає комунікативну 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. Комунікативну тактику лінгвіст розглядає 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].

О. О. Селіванова зазначає, що дефініція комунікативної стратегії не є чітко окресленою. Лінгвіст визначає комунікативну стратегію як складник евристичної інтенційної програми планування дискурсу, його проведення й керування ним із метою досягнення кооперативного результату, ефективності. Комунікативна стратегія ґрунтується на глобальному намірі комунікації, конкретній інтенції комунікативної дії, комунікативному смислі й інтерактивному режимі (виборі манери, стилю, жанру тощо). Комунікативна тактика, в свою чергу, розглядається як підпорядкований комунікативній стратегії конкретний спосіб реалізації інтенційної програми дискурсу. Комунікативна тактика має динамічний характер, що забезпечує оперативне реагування на ситуацію, і ґрунтується на мовленнєвих уміннях, комунікативній компетенції. Комунікативна тактика має певну знакову репрезентацію, тому спосіб її встановлення керується експліцитною інформацією, на відміну від стратегії [Селіванова, 2011].

Л. В. Синявська визначає комунікативну стратегію як вектор мовленнєвої поведінки конкретного автора, яка реалізується у виборі адресантом у поетапних мовленнєвих діях, а комунікативна тактика

розглядається як конкретний мовленнєвий крок, що відповідає певному етапу реалізації авторської комунікативної стратегії, який спрямовано на розв'язання конкретного комунікативного завдання [Синявська, 2019].

Н. В. Кондратенко визначає комунікативну стратегію як загальну схему розгортання мовленнєвої взаємодії, вектор досягнення наміру комунікантів, який реалізується за допомогою специфічних мовленнєвих прийомів – комунікативних тактик», а комунікативною тактикою є способи реалізації обраних стратегій, представлених у мовленні переважно мовленнєвими актами і текстами [Кондратенко, 2020].

Таким чином, на відміну від комунікативної стратегії, що має відношення до теоретичних ходів, які визначаються мовцем заздалегідь, комунікативна тактика – це набір практичних ходів, що сприяє досягненню комунікативної мети, яку ставлять перед собою мовець і слухач.

У пропонованій розвідці звертаємось до комунікативних стратегій та тактик художнього дискурсу. Сучасний художній дискурс характеризується наявністю множинності неявно виражених смислів, виявлення яких мовна особистість читача інтерферується в метасистему дискурсу, породженого іншою мовною особистістю – автором. Сучасний художній дискурс поглинає всі можливі текстові традиції, при цьому створює з них не мовну цілісність, а якийсь мовний колаж, позбавлений тимчасових та культурних координат. Для сучасного художнього дискурсу все позасистемне стає цінним, оскільки будь-який порядок ілюзорний, будучи лише породженням людської уяви [Hutcheon, 1988, 43].

Сучасний художній дискурс має характер мовної події, а не мовного результату, і рамки його сприйняття, інтерпретації, таким чином, суттєво розширюються. Принцип децентрації, що актуалізується сучасним художнім дискурсом, дозволяє уявити об'єктивну реальність як нелінійну, незавершену, невизначену, дезорганізовану. У зв'язку з цим можна говорити про аксіологію авторських комунікативних стратегій як про

сукупність всіх елементів загальної ціннісної ієрархії індивідуальної чи колективної свідомості, пов'язаних із лінгвістичними явищами.

3.3. Таксономія комунікативних стратегій і тактик збереження та розкриття секретів в художньому дискурсі

Аналіз стратегічної складової персонажного мовлення дозволив нам створити власну *класифікацію* стратегій та тактик, якими послуговуються персонажі, які намагаються приховати власний / чужий секрет або, навпаки, дізнатися про чужий секрет.

Ми пропонуємо дві основні стратегії, зумовлені прагматичним наміром комуніканта: **стратегію збереження секрету** та **стратегію розкриття секрету**. Кожна з цих стратегій експлікується певними комунікативними тактиками (див. Рис.1 та Рис.2).



Рис. 1. Комунікативні тактики збереження секрету у англomовному художньому дискурсі



Рис. 2. Комунікативні тактики розкриття секрету у англомовному художньому дискурсі

Стратегія збереження секрету реалізована тактиками відмови розкрити секрет, збереження власного секрету через брехню, переведення теми/уникнення розмови, прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет, тактикою поради зберігати секрет, обіцянки зберігати секрет, апелювання до спільних секретів як маніпуляція співрозмовником, посилення на секрет як застереження та тактикою шантажу співрозмовником через володіння його секретом.

Стратегія розкриття секрету реалізована тактиками пліткування, вимоги розкрити секрет та уникати секретів, тактикою випитування секрету у співрозмовника, тактикою провокації як засобу дізнатися секрет та тактикою шантажу.

3.3.1. Комунікативна стратегія збереження секрету

3.3.1.1. Комунікативна тактика вимоги зберігати секрет

Вимога визначається як: 1. дія за значення вимагати. 2. Побажання, прохання, висловлене так, що не припускає заперечень. 3. Норми, правила, яким хто-, що-небудь повинні підлягати. 4. Потреби, запити, які хто-, що-небудь має або ставить до когось, чогось [СУМ].

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 є психологічним впливом одного комуніканта на іншого з метою змінити його поведінку. Як слушно зауважує С.Ю. Наумова, 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].

Розглянемо типовий приклад вживання мовцем тактики вимоги зберігати секрет: Хейміш та Елспет збираються одружитися та розповідають про це Діку. Проте Хейміш вимагає від Діка не розголошувати цю інформацію:

Dick was lounging on the sofa with the dog and the cat beside him when Hamish and Elspeth walked in. He took one look at their glowing faces and his heart sank.

“You’ve got to keep quiet about this, Dick,” said Hamish. “Be the first to congratulate us. We’re going to get married.”

Dick got slowly to his feet. "That's just great. Will I get some drinks?"
[Beaton, 2013, 120].

Вимога реалізована модальним дієсловом «have got to», що має сенс необхідності, обов'язку. Словосполучення називає бажану для мовця поведінку слухача щодо секретної інформації.

Як відомо із контексту наступної ситуації, Елеонора знущалась зі своєї однокласниці (ДжіДжі) з балетної школи, тримаючи це в секреті. ДжіДжі прийшла до Елеонори думаючи, що це зробила Бет і попросила Елеонору нікому про це не розповідати:

"She's been torturing me. All the little things. And the big things."

I can feel the tears slipping down my cheeks. One, then two, then an endless stream.

"It's all her."

I'm shaking now, and I'm so, so humiliated. But at least now I know.

"You can't tell anyone," I say, suddenly urgent. I have to get out of here. I have to pull myself together. "You can't tell Bette." [Charaipotra, 2016, 440].

Емоційне напруження ДжіДжі посилюється використанням повтору негативної форми дієслова *tell* та паралельних конструкцій «You can't tell anyone. You can't tell Bette». Емоційність мовця увиразнює і авторський опис її невербальної поведінки (*I can feel the tears slipping down my cheeks. One, then two, then an endless stream*), а також зображене внутрішнє мовлення (*I say, suddenly urgent. I have to get out of here. I have to pull myself together*).

Проаналізуємо ще один приклад. Бак випадково дізнається про вагітність сестри. Чоловік сестри, за сумісництвом друг та колега Бака, вимагає від нього тримати цю новину в секреті:

Buck: Why didn't you tell me?

Maddie: Uh, it's just the first trimester.

Chimney: And you're a blabbermouth.

Maddie: And... you know, we know that you're going through a hard time and we didn't want to rub our good news in your face, so...

Buck: This isn't good news. This is the best news. Guys, hey. Come here, I-I'm so happy for you.

Chimney: You tell anyone, you're dead.

Buck: Understood [911, 2024].

Паралельна конструкція з асиндетоном «You tell anyone, you're dead» містить також гіперболу, яка називає перебільшені, негативні наслідки поширення секрету.

Розглянемо наступний приклад. Подруги заховали тіло вітчима однієї з них, і тепер Брі каже наступне: *That's enough. This is a very bad man. He attacked our friend, and her husband protected her, and now we are gonna protect them. That means we tell no one. Not the police...not our families. No one. When we bury the body, we bury the secret forever* [Desperate Housewives, 2011].

Перш за все, Брі намагається виправдати їх з подругами вчинок, використовуючи негативно-оцінний прикметник у поєднанні із інтенсифікатором (*This is a very bad man*); повторення дієслова «protect» та паралельні конструкції (*her husband protected her, and now we are gonna protect them*) для того, щоб морально вигородити себе та подруг.

Далі, заперечувальний займенник «no one» використовується для підсилення категоричності висловлювання. Еліптичні речення, які також є паралельними конструкціями (*Not the police...not our families*) створюють ефект змови — жінки домовляються не розкривати секрет навіть найріднішим людям. Наступне еліптичне речення «No one», в якому знову повторюється заперечувальний займенник, є емоційним, він інтенсифікує повідомлення, надаючи висловленню виразності та емоційності. І наостанок, паралельна конструкція у поєднанні із метафорою «When we bury the body, we bury the secret forever» являє собою символічне

«захоронення» спільного секрету. Така метафора надає висловлюванню певної трагічності.

Отже, вимога зберігати секрет вербалізується, як правило, прямо: за допомогою імперативних речень, модального дієслова зобов'язання *have to*, негативної форми дієслова *tell*, сталого словосполучення *keep quiet*, а також негативних та невизначених займенників.

Опосередкованими засобами реалізації вимоги слугують різні типи питань: закриті (загальні) питальні речення, запитання-підхвати, розділові питання, так звані «шокуючі» питання, риторичні питання; умовні речення, складнопідрядні речення часу.

Емоційність вимоги підсилюють оцінні слова, інтенсифікатори та стилістичні засоби: повтори, паралельні конструкції, асиндетон, гіпербола.

3.3.1.2. Комунікативна тактика прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет

Серед комунікативних тактик, застосованих для збереження секрету, найбільш активно вживається тактика прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет.

В Теорії мовленнєвих актів прохання має особливий статус і визначається як непрямий директивний мовленнєвий акт [Searle, 1976; Wierzbicka, 1987; Кузенна, 2012; Гавриш, 2012]. Він застосовується в тому випадку, коли мовець не має можливості прямо впливати на співрозмовника і тому він обирає непрямий шлях. Отже, як зауважив Дж. Серль, один іллокутивний акт здійснюється опосередковано, шляхом здійснення іншого [Searle], тобто смислова оболонка висловлювання розходиться з справжніми намірами мовця. Дж. Серль зображує прохання як «спробу спонукання Н зробити А». Іллокутивною ціллю прохання він вважає прагнення мовця добитися того, щоб адресат виконав бажану для адресанта дію [Серль, 1986, 172].

А. Вежбицька пропонує наступну схему прохання: «хочу, щоб ти зробив для мене дещо хороше; кажу це, тому що хочу, щоб ти це зробив; не знаю, зробиш ти це чи ні, бо знаю, що ти не повинен робити те, чого я від тебе прошу» [Wierzbicka, 1987].

На слухну думку Ван Дійка та В. Кінча, тактика прохання може бути розглянута як явна або прихована мотивація подання своїх прохань (вимог) [Dijk, Kihtsch, 1983]. Як зазначає О. Л. Доценко, прохання розглядається як вид волюнтативної модальності [Доценко, 2006, 61, 76].

На думку українських лінгвістів, тактика прохання реалізована здебільшого непрямо, за допомогою питань та модальних дієслів *can / could* або *will / would / may* [Мацюк, Андрійчук, 2019, 44; Косовець, 2024, 76].

На нашу думку, прохання та вмовляння слід розглядати як єдину тактику, оскільки вмовляння характеризується такою ж прагматикою, як прохання, але має більшу експресивно-емоційну маркованість.

Вмовляння вивчається як персуазивне мовлення, оскільки в англійській мові воно передається словом *persuasion*. Комунікативну тактику вмовляння активно вивчають зарубіжні (Miller, 1980; Dijk, Kihtsch, 1983; Taillard, 2000; Poggi, 2005, Close, Ham, 2016; Perloff 2017) та українські (Белова, 1997; Доценко, 2006; Голоднов, 2011; Мацюк, Андрійчук, 2019; Косовець, 2024) дослідники.

Г. Р. Міллер трактує вмовляння як будь-яке повідомлення, яке має на меті сформувати, 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].

Вмовляння також розглядається як випадок комунікативного непримусового залучення мети. Вмовляючий спонукає реципієнта

переслідувати певну мету за вільним вибором, тобто переконати його/її, що запропонована мета є корисною [Poggi, 2005, 297]. Іншими словами, вмовляння – це професійний і вимірний досвід впливу на прийняття рішень [Close & Ham, 2016].

Таким чином, вмовляння – це 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 вважається здатність змінити не думку людей, а своє ставлення до того чи іншого питання [Perloff, 2017].

Проаналізувавши визначення вмовляння, можемо стверджувати, що вмовляння – це тиск на адресата, насильно здійснювана влада над ним. Найчастіше такий тиск відбувається через прямі вмовляння або маніпуляції.

Звернімося до зображених в художній комунікації комунікативних ситуацій прохання та більш емоційного вмовляння співбесідника не поширювати секрет мовця.

У першому із розглянутих контекстів головна героїня Адель намагається приховати те, що вона займається астральними практиками від свого чоловіка Девіда, адже він не зрозуміє такого роду заняття. Тому просить свою подругу не розкривати цей секрет чоловікові:

- *Does David know?*

- *He's practical. He'd never understand.*

- ***Please don't mention it, okay? Our special secret*** [Pinborough, 2017, 43].

Даний типовий випадок експлікується прямим засобом вираження прохання – спонукальним реченням (*Please don't mention it*) із розділовим питанням (*okay?*). Прислівник «please» увиразнює прохання, а розділове питання підсилює зворотній контакт із співрозмовником. Можемо вважати

таку комбінацію ввічливим, але в той же час наполегливим проханням зберігати таємницю.

Відокремлена фраза «Our special secret» пригортає увагу до концепту SECRET, увиразнює близькість мовців, створює інтимну, довірливу атмосферу між мовцями. Прикметник «special» також вказує на те, що секрет, який будуть ділити між собою два співрозмовника, є надзвичайно важливим та конфіденційним, і таким чином маркується «елітарність», «обраність» реципієнта повідомлення.

В наступному кіноепізоді також розглянемо непряме прохання зберігати секрет. Рене просить Сюзан не розповідати їх подрузі (Лінет) секрет про неї та чоловіка Лінет (Рене мала інтимні стосунки з чоловіком Лінет, але це було 20 років тому ще коли вони були заручені):

- ***Susan, listen to me! If you don't care about my life, think about what you're doing to Lynette!***
- *I am thinking about Lynette.*
- ***This would destroy her*** [Desperate Housewives, 2010].

Рене, відчуваючи емоційну напругу та тривожність через можливе розкриття секрету, використовує імперативи та умовні конструкції «Susan, listen to me. Think about what you're doing to Lynette!». Умовна конструкція першого типу «*If you don't care about my life, think about what you're doing to Lynette*», а також умовна конструкція другого типу «*This would destroy her*» називають можливі наслідки розкриття секрету. Спостерігаємо емоційний тиск на слухача за допомогою негативною формою дієслова *care*, що створює значення байдужості (*If you don't care about my life*), та гіперболи, що увиразнює наслідки розкриття секрету (*This would destroy her*).

Наступному контексту передуює вбивство: Адель вбила свого друга, після чого зателефонувала чоловікові та попросила його приїхати. Прибувши на місце злочину, Девід захотів викликати поліцію та все їм пояснити. Читач знає з контексту, що Адель вбила друга не випадково, а

свідомо, і вона розуміє, що на неї чекає покарання. Адель вже лежала у психіатричній лікарні і Девід дуже чекав на її повернення. Для збереження секрету Адель апелює до почуттів Девіда, тобто вона вдається до емоційного маніпулювання. Тепер її головна задача – маніпулювати почуттями Девіда до неї, що їй успішно вдається:

- After the fire, my parents and Westlands, what if they think I'm insane? David, I can't go back there. I can't be locked up again. Away from you. Telling someone won't bring him back. No one else knows he's here.

- Adele...

- Just us. All I want...is for us to be together. I love you. David...I love you. David... please [Behind her eyes, 2021].

По-перше, вмовляння реалізується прямим засобом: вставним словом *please*, проте імперативне речення, яке має йти за ним, відсутнє. Сутність прохання зрозуміла із контексту: Адель просить Девіда не визивати поліцію. Крім того, звертаємо увагу на активне повторення імені чоловіка (David): таке повторення слугує засобом емоційного впливу.

Прохання умотивовано, наведена аргументація у вигляді простих речень (*I can't go back there. I can't be locked up again. Away from you. Telling someone won't bring him back*). Звернімо увагу на синонімічний повтор речення та на відокремлення (*detachment*) «*Away from you*», які акцентують важливі у семантичному плані елементи та підсилюють емоційний тиск на реципієнта. У даному випадку це яскравий приклад маніпуляції: Адель апелює до почуттів Девіда до неї.

Аргументацією слугує й сентенція з неозначеним займенником *someone* (*Telling someone won't bring him back*). Безпеку та безкарність Девідові забезпечує аргумент про те, що ніхто нічого не знає (тут використовується займенник *no one* та прислівник *else*, які забезпечують впевненість та категоричність мовця).

Прохання підкріплене й емофатичною конструкцією «*All I want...is for us to be together*», що є варіацією *cleft-sentence* (розщепленого речення), де виділяється певна частина повідомлення та підсилює емоційний вплив на адресата. *All* – це невизначений кількісний прикметник, який підсилює категоричність мовця. Адель наголошує на тому, що вона ставить любов і спільне майбутнє на перше місце, ніби все інше (злочин, викриття, правда, чесність, справедливість) не має значення. Ця конструкція створює ілюзію щирості: Адель намагається переконати Девіда в тому, що вона не має поганих намірів, вона просто хоче бути разом з Девідом і це все що її хвилює.

Такий стилістичний засіб як лексичний повтор фрази «*I love you*» теж підсилює емоційний «градус» вмовляння.

Таким чином, Адель намагається зсунути фокус уваги з факту злочину на її стосунки з Девідом, які знаходяться під загрозою. Врешті-решт, Адель схиляє чоловіка до бажаної поведінки через вмовляння, емоційний тиск і маніпуляцію. Девід захоче тіло друга Адель і надалі вони мають приховувати спільний секрет.

Розглянемо наступний приклад, в якому теж спостерігаємо вживання непрямих засобів вмовляння. Адель зустрічається з секретаркою свого чоловіка у кафе, але хоче приховати це від Девіда. Вона пояснює Луїзі, що Девід не любить поєднувати роботу та особисте життя, тож просить її приховати факт цієї зустрічі:

- *Was lovely to meet you...*

- ***Louise, this is gonna sound silly, but I'd rather you didn't mention to David that we did this. Probably easier if you don't mention meeting me at all.***

- *Why is that?*

- ***He can be a bit funny about mixing work life and home life. And us girls need some things for ourselves, right?***

- *I won't say anything [Pinborough, 2017, 22].*

У наведеному прикладі спостерігаємо пом'якшення директивних інтенцій мовця у відповідності максими такту Дж. Ліча [Leech, 1983]. Непрямим засобом вираження прохання слугують конструкції умовного типу «I'd rather you didn't mention to David that we did this» та «Probably easier if you don't mention meeting me at all», які виступають непрямым директивом. Друге з наведених речень еліптоване, за допомогою еліпсиса відкидається імпліцитна частина (*It would be*), а залишається найважливіше – позитивно-оцінний прикметник у вищому ступені порівняння, який маркує результат пропонованої дії, а також прислівник *probably*, який пом'якшує категоричність мовця. Оцінка прохання як чогось нерозумного «this is gonna sound silly» теж оцінюємо оцінюємо як засіб пом'якшення – мітигації. Як відомо, прохання потребує мітигації, адже, за спостереженням Ю. В. Деде, воно загрожує «обличчю» мовця [Деде, 2023].

Зниження категоричності також вербалізується через деінтенсифікатор (послаблювач) «at all». Як зазначає Л. А. Хосман, деінтенсифікатори утворюють три семантичні групи: *помірні, інтенсивні та максимальні*. Помірні послаблювачі сигналізують незначний рух вниз за шкалою інтенсивності (*rather, kind of, sort of, fairly, nearly, quite*). Інтенсивні послаблювачі позначають значний рух вниз за шкалою інтенсивності (*slightly, somewhat, something, partly, in a way, a little*). До групи максимальних послаблювачів, що переносять значення до нижньої межі та межують із запереченням, дослідник відносить *a bit (of), a shade, barely, hardly, in the least, in the slightest, at all* [Hosman, 1989]. У нашому прикладі «at all» функціонує як максимальний деінтенсифікатор.

У наступній фразі також спостерігаємо вживання максимального деінтенсифікатора «a bit»: «He can be a bit funny about mixing work life and home life». В даному випадку Адель прагне послабити негативну оцінку характеру свого чоловіка.

В наступному реченні «And us girls need some things for ourselves, right?», яке слугує аргументацією прохання, Адель апелює до жіночої солідарності, що мусить виправдати дії Адель. Тобто тут спостерігаємо поєднання прохання з тактикою апеляції до спільних секретів. Належність до однієї групи увиразнюється використанням займенників «us, ourselves» задля зміщення фокусу з самого мовця на жіноцтво в цілому. Розділове питання «right?» на кінці речення покликане залучити співрозмовника до комунікації, знизити власну авторитарність, а також скоріше отримати згоду щодо збереження секрету.

У наступному контексті Елеонора пояснює причини своїх вчинків, вибачається, і просить ДжіДжі зберігати секрет:

*“We’ve just been here so long, worked so hard. And you—” She grabs a new pair of tights and shoes. “There’s no excuse, really. I’m sorry. I won’t do anything else again.” She hugs me before I can answer. **“Please don’t tell Mr. K,” she says. “I’ll do whatever you want. Just don’t tell him what I did.” She squeezes me tighter.** “I don’t push her away, but I don’t hug her back either. I came looking for answers, and what I found is even worse than I thought”* [Charaipotra, 2016, 441].

Бачимо типову реалізацію вмовляння: використання імперативу та повторів у поєднанні з паралельними конструкціями, які містять прислівник «please» та заперечення «don’t»: «Please don’t tell Mr. K. Just don’t tell him what I did». Крім того, бачимо спробу налагодити фізичний контакт зі співрозмовником «She squeezes me tighter», підсилюючи емоційний тиск на співрозмовника.

У наведеному епізоді тактика прохання комбінується із тактикою обіцянки «I’ll do whatever you want». За нашими спостереженнями, нерідко під час вмовлять зберегти секрет мовці вдаються до благань та обіцянок. Л. В. Прус зазначає, що першою ознакою, яка вирізняє промісивний мовленнєвий акт від інших, є мета, яка полягає у прийнятті адресантом

обов'язку виконати щось. Друга ознака відрізняє промісиви направленням пристосування між словами і світом, оскільки їх ілокутивна мета полягає у відповідності світу словам (пропозиційного змісту). Третя ознака промісивів – вираження психологічних станів адре-санта, що демонструють його намір виконати щось [Прус, 2016]. У промісивних висловленнях адресант завжди слугує гарантом реальності обіцяного. Ця особливість впливає на їхню структуру та семантичні ознаки: якщо підмет такого висловлення співвідноситься з адресантом мовлення, то він - агент, присудок - перформативне дієслово у формі дійсного стану: *I'll write, do, come, ring up* та *in* [Прус, 2016].

У нашому прикладі використання неозначеного займенника «whatever» інтенсифікує обіцянку, робить її емоційнішою та експресивнішою.

У наступній ситуації мовець вимушено ділиться чужим секретом та просить зберігати його надалі:

“Cassie had to take a rest. Well, she’s still resting.”

“A rest?” I say.

*“Yes. While she was here she got hurt, and it affected her badly. So my aunt put her in an institution. My dad calls it a rehab center,” he whispers. “**Please don’t tell anyone that. No one at all.**”*

“Of course not. What did they do to her?” I ask, the words careful and soft [Coben, 2012, 150].

Тактика прохання зберегти секрет, як і в попередніх прикладах, реалізується через використання імперативу, пом'якшеного прислівником «please» (*Please don’t tell anyone that*). Неозначений займенник «anyone», заперечений займенник «no one», прислівник «at all» та анадиплосис (catch repetition) «No one at all» підсилюють важливість прохання, надають йому експресивність.

Розглянемо приклад непрямого прохання. Кетрін приховує свої стосунки із жінкою. Коли вони разом приходять на свято, вона нагадує подрузі, що ніхто не має знати про їх секретні стосунки.

- *Now, remember...We're not a couple.*

- *I know. We're on a covert lesbian mission.*

- ***I'm sorry. I just want people not to figure out we're together. It'll blow their minds.***

- *Oh, please. You stabbed yourself and blamed Mike, and this will blow their minds?* [Desperate Housewives, 2009].

З одного боку, прислівник «just» пом'якшує прохання мовця, але гіпербола (*It'll blow their minds*) вказує на істині переживання, пов'язані із розкриттям секрету.

Проаналізуємо наступний приклад. Після того як Брі та її син посварились перед Семом, розкривши деякі родинні секрети, Брі хоче вибачитись і попросити тримати все, що почув Сем, у секреті. Проте вона не хоче принижуватись і ще раз нагадувати про те, що саме почув Сем. Більш того, вона начальниця Сема і також не має бажання благодати його зберегти вчорашню розмову в секреті. Тому вона робить це непрямо, називаючи все що сталося «ugliness».

- *You're in early.*

- *Oh, I couldn't sleep, so I thought I'd review our liability insurance. But I'm having a little trouble focusing.*

- *Maybe some coffee will perk you up. **About what happened yesterday, Sam, that ugliness with Andrew...***

- *Driven, successful people like you have complicated lives. But the specifics are none of my business* [Desperate Housewives, 2010].

Використання апозиопеи пояснюється почуттям ніяковості і сорому мовця. Таким чином, навіть не вербалізуючи прохання, співрозмовник може зрозуміти, що від нього чекають збереження секрету.

Розглянемо ще один приклад. Елен хоче перевірити свою нову приятельку, Мію, на судимість. Для цього вона випікає солодке і їде до свого приятеля у поліцію. Вона дає йому випічку, щоб «підкупити», і просить тримати її прохання у секреті.

- *Lou! Lou. I was hoping I would catch you.*

- *Oh, no, this looks dangerous.*

- *Only if you eat them all in one sitting. Make sure and share them with Marnie and the kids, okay?*

- *What do you need?*

- *I need a criminal background check. **And if we could keep it discreet, that would be great.***

- *For a story?*

- *Possibly down the line. Thank you, you're the best. Her name is Mia Warren [Little fires everywhere, 2020].*

Умовне речення другого типу (*And if we could keep it discreet, that would be great*) пом'якшує прохання, робить його більш ввічливим.

Тріна ходила на співбесіду, після чого зустріла друга сім'ї Купера. Вона просить його не розповідати Девону (чоловіку Тріни) про те, що вона була на робочій зустрічі, пояснюючи це складнощами у їх стосунках.

- *I actually had a meeting about getting my old job back.*

- *Oh, no kidding? How'd that go?*

- *When it was over, I ran to Bergdorf's and dropped four grand on a studded McQueen knuckle clutch, so super practical. All they want are 20-something influencers with mega followers.*

- *Ugh. What a world, huh?*

- *Yeah.*

- ***Please don't say anything to Devon. I didn't even tell him I was going for the interview. I'm invisible enough at home. I don't wanna give him more excuses to dismiss me.***

- *No, no, no, of course not. But I think it's great you're putting yourself out there. They'd be lucky to have you. I remember when we first met, you were absolutely crushing it in the ad world.*

- *I'm glad someone remembers that person [Sex/Life, 2023].*

В даному прикладі для прохання використовується типова структура: вставне слово *please* + заперечувальна частка + неозначений займенник. Проте, далі мовець ділиться деталями із подружнього життя, пояснюючи своє прохання зберігати секрет.

Саша пропонує своєму хлопцю приховувати їх стосунки (просить не розкривати секрет) для того, щоб не зіпсувати її імідж, адже вона є відомою авторкою.

- *Mick called me in to discuss how to stop the hemorrhaging. Like a Twitter tourniquet. **Actually, we decided I should break up with you. Publicly.***

- *You're breaking up with me?*

- *No, of course not. **We can keep seeing each other just in private.***

- *In secret?*

- *Hey, secrecy... can be really hot.*

- *Oh, my God. That's why you came and seduced me. To soften me up before lowering the boom.*

- *That's not what this is. I have to do whatever it takes to expand my platform, to teach women to fight back against the patriarchy and live the way they want to. You know that [Sex/Life, 2023].*

Відокремлення (detachment) – *Publicly* – слугує натяком на те, що стосунки треба приховувати лише публічно, а секретно вони можуть і далі зустрічатись.

Розглянемо ще один приклад. Донька застала маму з іншим чоловіком. Вона сказала, що подзвонить батьку і все розкаже. Тут бачимо непряме вмовляння зберігати секрет. Мама розповідає наскільки важливою для неї є родина та їх відносини.

- *Kayleigh, please stop! Hey!*
- *Who's that random guy? You're cheating on Dad. I followed you to Vipers a few weeks ago. I know you've been lying to everyone.*
- *Listen, I don't know what you... what you think is going on, but this is... this is ridiculous.*
- *I'm calling Dad.*
- *Kayleigh, wait. Stop. I'll tell you everything! We... we were just friends. Look, he... he used to work on the door. He... he used to look out for me. He wanted to see how I was getting on. Please, you and your dad and... Laura and Jordan, you are the world to me. You are everything.*
- *And that guy?*
- *I told you. He was just an old friend.*
- *I'm still telling Dad.*
- *Okay, of course. I've got nothing to hide. I'm going to the church now. I'll tell him* [Stay Close, 2021].

Використання повторів (*He... he used to; We... we were just*), пауз хезитації (*I don't know what you... what you think is going on, but this is... this is ridiculous*), гіпеболи (*You are the world to me. You are everything*) свідчить про розгубленість, емоційне напруження та переживання мовця.

Таким чином, комунікативна тактика вмовляння / прохання зберігати секрет реалізується переважно непрямыми засобами. Найпоширенішою структурою є імператив зі вставним слово *please* + заперечувальна частка (*not*) + неозначений займенник anyone. Часом таке спонукальне речення доповнюється розділовим питанням для встановлення контакту із співрозмовником.

Опосередкована реалізація прохань зберігати секрет відбувається умовними речення другого типу, зокрема типу *I'd rather ...*, а також модальними дієсловами *would, could*, які знижують категоричність. Крім того, зменшення категоричності відбувається за допомогою прислівників

possibly та *just*. Для пом'якшення прохання використовується також низка деінтенсифікаторів (*a bit, little, rather, quite*). Стилiстичними засобами увиразнення прохання є повтори, паралельні конструкції, апозиопеза, гіпербола, відокремлення, розщеплене речення.

3.3.1.3 Комунікативна тактика пропозиції зберігати секрет

За словниковими даними, пропозиція – це 1) те, що пропонується чий-небудь увазі, виноситься на обговорення, розгляд і т. ін.; 2) порада, вказівка відносно того, як діяти, що робити і т. ін.; 3) те, що пропонується кому-небудь замість чогось або на вибір як угода, умова і т. ін. [СУМ].

Здійснюючи мовленнєвий акт пропозиції, мовець спонукає адресата а) здійснити яку-небудь дію, б) здійснити цю дію спільно із самим мовцем, в) самому здійснити дію, тобто мовець пропонує свою послугу [Pishghadam, 2011].

До основних характеристик мовленнєвого акту пропозиції відносять: а) некатегоричність спонукання до виконання дії; б) необлігаторність виконання дії для адресата; в) несуттєвість показника статусу комунікантів; г) бенефактивність дії для мовця, для слухача або для слухача і мовця [Tongqing, 2014].

Предикат пропозиції виражається дієсловами фізичної дії (*eat, drink, try, cut, wait*), ментальної дії (*think*), дієсловами руху (*go*) і просторової орієнтації (*stay*) у формі інфінітива, герундія, наказового способу. Модифікаторами пропозиції є *will*, що передає відтінок ввічливого речення, у поєднанні з заперечною часткою *not* та смисловим дієсловом; прагматичний актуалізатор «спільної дії» *let's* зі смисловим дієсловом у формі інфінітива, питальні слова *why, how/what about* у складі спеціального запитання. У разі вживання перформативних дієслів *to suggest, to offer* речення виражається експліцитно [Martinez-Flor, 2005].

М. В. Матушевська визначає тактику пропозиції як наявність одного або декількох альтернативних варіантів дій, які реалізуються мовцем на користь адресата або пропонуються пацієнсу для виконання, з метою допомогти обрати найбільш вдалий для респондента план розв'язання проблеми. Тактика актуалізується у векторі кооперативного впливу, має рекомендаційний характер, експліцитну та імпліцитну форми вираження, надає пацієнсу свободу у винесенні вердикту розглянути пропозицію, погодитися із нею або відкинути її. Пропозиція орієнтована на спонукання реципієнта зробити або навпаки не робити певний вчинок та включає випадки, коли мовець пропонує реципієнту послугу, яка за його переконанням повинна покращити ситуацію адресата та перебуває у полі вподобань бенефіціанта [Матушевська, 2018].

Тактику пропозиції дослідниця поділила на власне пропонування та особисте пропонування, класифікуючи її за параметром виконавця пропозиції. Власне пропозиція розглядається як повідомлення агенсом своєї комунікативної інтенції адресату для того, щоб спонукати останнього зробити певні дії або стимулювати до спільного виконання конкретних вчинків. Тактика пропозиції втілюється: питальним реченням *Why don't you...?* (імпліцитне вираження); модальними дієсловами *We/you should ...* (поєднання пропозиції і поради); інклюзивною формою *Let's ...* (використовується з метою заохочення до майбутньої спільної діяльності і позначає різноманіття варіантів колективних кооперативних дій); перформативним дієсловом *to offer*; директивним мовленнєвим актом *do smth*; загальними запитаннями *Do you want ...? Would you ...?*, за допомогою яких відбувається запит інформації про бажання адресата [Матушевська, 2018].

Розглянемо наступний приклад. Дізнавшись, що в їх лікарні переплутали дітей, начальник пропонує зберегти цей секрет і не розповідати нікому:

- *This is bad.*
- *What if we don't say anything? The nurse is dead. Nobody else knows.*
- *The priest knows.*
- *I don't suppose we could buy him off. Just a suggestion.*
- *If this leads to a lawsuit, we have no defense. This could ruin the hospital* [Desperate Housewives, 2010].

Мовець використовує непрямий спосіб – умовне запитання у формі «*What if ...*» та модальні дієслова *should* та *could*. Для пом'якшення категоричності мовець використовує прислівник *just* і пряму номінацію пропозиції у еліптованій формі (*Just a suggestion*).

У наступному кіноепізоді нова секретарка дізналась, що її начальник – це той чоловік, з ким вона близько познайомилась у клубі минулої ночі. А також він виявився одруженим. Для того щоб зберегти роботу, вона пропонує начальнику забути це все і зберегти в секреті.

- *It's you.*
- *Yes. It's me. What happened, it was nothing, and we were both drunk. And trust me, I have no intention of telling anyone about it. So, I think if we both do our best to... act like it never happened then there's no reason we can't just get along. And no one will ever know... Okay?*

- *What are you doing here?*
- *Oh, right. Yeah, I'm your secretary. Three days a week.*
- *You are?*
- *What are the odds? (chuckles) ... We were drunk. That's all. And you didn't really do anything. And I really like this job, so let's forget it* [Behind her eyes, 2021].

Для пропозиції мовець також використовує умовне речення (*So, I think if we both do our best to... act like it never happened then there's no reason we can't just get along*) для підтримки ввічливого тону спілкування, проте часті паузи, використання паралельних конструкцій (*And you didn't really do*

anything. And I really like this job, so let's forget it), применшення (*What happened, it was nothing. And you didn't really do anything*) сигналізують про емоційність мовця, відчуття ніяковості та сорому.

Психіатр просить секретаря не додавати пів години, які він провів з пацієнтом, до рахунку. Секретар каже, що це не сподобається головному лікарю, на що психіатр пропонує не розповідати йому про це:

- *Em... I booked Anthony Hawkins into another session on Friday.*

Same time, 3:45.

- *Should I charge for the extra half hour he's had today?*

- *Eh, no. No, that was my fault. I didn't want to stop him once he started talking.*

- *I know what Dr. Sharma would say about that.*

- ***Well, I won't tell if you won't*** [Behind her eyes, 2021].

В даному прикладі пропозиція зберегти секрет (*I won't tell*) з інваріантною негативною формою дієслова говоріння *tell* поєднується із умовою (*if you won't*).

Отже, тактика пропозиції вербалізується імпліцитно питальними реченнями «*Why don't you...? What if ...*», модальним дієсловом *should*, негативною формою дієслів говоріння *tell* та *say*; для зниження категоричності вживається прислівник *just*. Емоційність пропозиції посилюють паузи, повтори, паралельні конструкції.

3.3.1.4. Комунікативна тактика брехні

Перш за все зазначимо, що інформація, що поширюється у процесі спілкування, має достовірний або недостовірний зміст. Її недостовірний зміст, що характеризується неправдивістю, спотворенням та фальсифікацією, відображений у брехні. Усі вони переслідують головну мету – сформувати установку на довіру і переконати у правдивості поданої інформації [Калька Н. М. et al, 2017].

П. Екман виділяє два основні види брехні: замовчування (приховування правди); спотворення (повідомлення неправдивої інформації). *Замовчування* інформації полягає в тому, що більшість людей не вважають цей вид брехнею. Особа не подає спотвореної інформації, але й не видає реальної. Часто найважливіша та значуща інформація замовчується. У випадку, коли озвучується частина інформації, можна говорити про часткову подачу інформації. *Спотворення* інформації – це і є власне брехня, яка пов'язана зі зміною фактів та змістового наповнення повідомлень, котрі не відповідають реальності і вводять співрозмовника в оману [Екман, 2018].

Л. Малецькі провів аналіз лексикографічних джерел та узагальнив семантичну дистрибуцію лексеми брехня і дійшов наступних висновків:

- брехня - те, що не відповідає правді; неправда, обман;
- навмисне спотворення інформації;
- будь-яке заперечення того, що відповідає дійсності;
- ствердження, метою якого є ввести співрозмовника в оману;
- висловлювання, породжене індивідом, який знає, що його зміст неправдивий;
- свідоме утвердження індивідом неправди, включаючи його інтенцію і ставлення до співрозмовника [Малецькі, 2017].

Дослідник наголошує, що брехню трактують не тільки як неправду, спотворення істини чи обман, але і як намір, викликаний прагненням отримати особисту, соціальну, матеріальну і т. д. перевагу у конкретних обставинах і ситуаціях. Саме задум, інтенція, навмисне і свідоме намагання ввести адресата в оману є найбільш важливим структурним компонентом брехні [Малецькі, 2017].

Отже, визначаємо брехню як форму взаємодії, когнітивно-ментальне явище, ментальну конструкцію, що передбачає свідоме викривлення правди

з метою сформувати у адресата хибне уявлення про дійсність, саме тому брехня відображає не лише реальність, а й наше уявлення про неї та емоційне ставлення до неї.

Розглянемо типовий приклад брехні задля збереження секрету. Медді та чоловік вирішили, що будуть тримати її вагітність в секреті. Тому вона бреше брату (Баку), коли відмовляється пити вино:

Buck: I actually have a Malbec breathing.

Maddie: Ooh, and none for me. My trainer says I need to lay off the booze [911, 2024].

Розглянемо приклад, в якому мовець *спотворив* інформацію задля того, щоб зберегти секрет подруги. Лорейн вигадує хибну історію (яка слугує ніби псевдорозкриттям секрету третьої особи під тиском співрозмовника) та бреше щодо життя Кессі.

- *Did you ever hear from Cassie? You have...*
- *No..*
- *Please...I can see that you've heard from her. Tell me.*
- *Okay...about five or six years ago, Cassie called out of the blue to say she was sick. She had cervical cancer with secondaries. She wouldn't say where she was. She didn't want anyone to see her like that...but...I rang the number back about a week later...and somebody from the hospice where she was answered...and he told me that Cassie had died that morning* [Stay close, 2021].

Так як співрозмовник раптово застав Лорейн своїм питанням, їй доводиться вигадувати «правду» на ходу, тому Лорейн постійно робить паузи, запинається, адже, по-перше, їй потрібен час вигадати свою брехню, а по-друге, її емоційний стан є дуже напруженим, тому що вона не просто розповідає про місцезнаходження подруги, а бреше про її смерть.

Проаналізуємо приклад, в якому спостерігається завищена експресивність мовця. Міс Блекдок приховує свою ідентичність, тому що,

якщо виявиться, що вона видає себе за власну сестру, вона не отримає спадщину. Міс Блекдок бреше, щоб не розкривати свій секрет.

"The point remains the same," she said. "Why on earth should anyone want to murder me?"

"It's the answer to that that I want you to give me, Miss Blacklog."

*"Well, I can't! That's flat. I've no enemies. As far as I'm aware I've always lived on perfectly good terms with my neighbours. I don't know any **guilty secrets** about anyone. The whole idea is **ridiculous**! And if what you're hinting is that Mitzi has something to do with this, that's **absurd**, too. As Miss Bunner has just told you she was frightened to death when she saw that advertisement in the Gazette. She actually wanted to pack up and leave the house then and there."*
[Christie, 2011, 132].

Щодо лексичних засобів, емоційно-забарвлена, експресивна лексика, в нашому випадку прикметники *guilty, ridiculous, absurd*, сигналізують про емоційність жінки.

Еліптична конструкція «*Well, I can't!*» створює ефект динамічності, раптовості, що демонструє напружений стан мовця.

Далі розглянемо те, як мовець бреше заради безпеки рідної людини. Джулія вже здогадалася, що Філіпа і є Піп, її сестра, але приховує секрет, не видає її.

"Pip and Emma," murmured Miss Blacklog. "I never believed, somehow, in spite of what the Inspector said, that they were real -"

She looked searchingly at Julia.

"You're Emma," she said. "Where's Pip?"

Julia's eyes, limpid and innocent, met hers.

"I don't know," she said. "I haven't the least idea."

"I think you're lying, Julia. When did you see him last?"

Was there a momentary hesitation before Julia spoke?

She said clearly and deliberately: "I haven't seen him since we were both three years old – when my mother took him away. I haven't seen either him or my mother. I don't know where they are." [Christie, 2011, 243].

Перш за все, звертаємо увагу на те, як невербальні засоби маркують зусилля, які докладає мовець для того, щоб приховати секрет: «Julia's eyes, limpid and innocent, met hers», «Was there a momentary hesitation before Julia spoke?», «She said clearly and deliberately».

Дві послідовні репліки «*I don't know. I haven't the least idea*» можна вважати формою висхідної градації, адже мовець намагається переконати співрозмовника у тому, що не знає інформації. Такий стилістичний прийом додає емоційності та експресивності мовленню. Ідіоматичний вираз «*the least idea*» виступає як інтенсифікатор та підсилює заперечення знання.

Крім того, використання анадиплосису (*catch repetition*) у репліках «*I haven't seen... I haven't seen*» допомагає мовцю звучати більш категорично та переконливо, ніби закликаючи співрозмовника повірити у сказане.

Загалом, уся репліка «*I haven't seen him since we were both three years old – when my mother took him away. I haven't seen either him or my mother. I don't know where they are*» може вважатись конструкцією з висхідною градацією. В цьому випадку градація також використана для більшої переконливості, для логічного та змістовного розширення змісту повідомлення; для того, щоб підсилити віру співрозмовника у правдивості інформації.

Розглянемо ще один приклад. Героїня зателефонувала Еріці Парнелл, а потім у паніці поклала слухавку. Вона боїться, що Еріка перетелефонує в будь-яку секунду, і тому ховає телефон під подушку. Коли Сьюз заходить у кімнату і питає про дзвінок, героїня вдає, що все гаразд, нічого не сталося, і пропонує піти святкувати, щоб не зіпсувати день народження Сьюз.

I stare at the silent phone for a few seconds, not quite able to believe what I've just done. What did I do that for? Erica Parnell knew it was me, didn't she?

Any minute, she'll ring back. She's probably pressing redial now, and she'll be really angry.

Quickly I take the phone off the hook and hide it under a cushion. Now she can't get me. I'm safe.

"Who was that?" says Suze, coming into the room.

"No one," I say, and force a bright smile. I don't want to spoil Suze's birthday with my stupid problems. "Just a wrong...Listen, let's not have drinks here. Let's go out!" [Kinsella, 2003, 44].

Для початку, речення «No one» не випадково є еліптичним саме в цьому прикладі, адже мовець намагається якомога швидше дати відповідь, щоб уникнути підозри. Одразу після цього звертаємо увагу на невербальний маркер «force a bright smile», який означає те, що мовець намагається приховати внутрішнє хвилювання за посмішкою. Цікаво зазначити, що фраза «force a bright smile» є оксюмороном. Особливість оксиморона полягає у сполученні різко контрастних, протилежних за значенням слів, внаслідок чого утворюється нова смислова якість, несподіваний експресивний ефект [Кухаренко, 2007]. Оксюморон полягає в тому, що тут вимушеність комбінується з чимось світлим та щирим.

Далі, розглянемо стилістичний прийом апозиопезу у репліці «Just a wrong... Listen...». В цьому випадку мовець використовує цей прийом не стільки через емоційну напругу, як через те, що їй не вдалося швидко придумати брехню і довелося застосувати *тактику переведення теми*.

Проаналізуємо наступний приклад. Лінет вагітна. Проте, вона приховує це від свого керівника Карлоса, адже він тільки що запропонував їй підвищення. Оскільки термін вагітності немаленький, приховувати це стає все складніше. Карлос помічає зміни у Лінет і думає, що вона зробила пластичну операцію по збільшенню грудей. Він вирішує сказати Лінет, що здогадався про операцію:

Carlos: You know, Gabby really looks up to you. If she knew you got a boob job, she might consider it.

Lynette: A boob job?

Carlos: Sorry, breast enhancement. Just give her the name of your doctor. He did great work.

Lynette: Oh. Oh, no, I...Okay. Got it. Sure.

*Carlos: By the way, let this be a lesson to you, **don't try to hide things from me. I'm a little too sharp for that.***

Lynette: Okay [Desperate Housewives, 2008].

Цікаво зазначити, що спочатку Лінет майже наважилась розкрити свій секрет, проте потім вирішила збрехати і підтримати версію Карлоса про операцію. У прикладі це експлікується за допомогою використання *apocionези* (*aposiopesis*) «Oh. Oh, no, I...Okay. Got it. Sure».

Слід зазначити, що у наведеному прикладі мовець вживає ще одну тактику – тактику застереження не зберігати секрети від співрозмовника, яка вербалізується імперативною конструкцією та наказовим реченням у поєднанні із запереченням (*let this be a lesson to you, don't try to hide things from me*).

Тактику брехні супроводжує деталізованість, нанизування деталей у формі простих речень для створення достовірності, проте, мовця видають паузи хезитації та апозиопеза, а іноді мовець не може нічого вигадати і просто перериває речення. Коли через переживання емоційність мовця зростає, він використовує емоційно-забарвлену лексику, еліпсис, анадиплосис, градацію. Головним засобом ідентифікації брехні є знання читачем / глядачем контексту, невербальна поведінка мовця та авторські ремарки.

3.3.1.5. Комунікативна тактика шантажу

Словник української мови дає наступне визначення шантажу: залякування погрозою викрити або розголосити з певною метою факти, відомості, які можуть скомпрометувати, зганьбити кого-небудь [СУМ].

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].

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].

За М. В. Косовець, шантаж є різновидом маніпулятивного психоемоціонального впливу [Косовець, 2021]. Дослідниця зауважує, що тактика шантажу має намір підкорегувати поведінку об'єкта та пропонує адресатові альтернативний вибір між двома негативними перспективами: реалізацією погрози або виконанням вимог [Косовець, 2024].

Вслід за Н.І. Горбачовою, виділяємо наступні диференційні ознаки поняття *шантаж*: 1) вимагання матеріальних засобів; 2) погроза поширення компрометуючої інформації/погроза нанесення моральної або фізичної шкоди; 3) злочинні дії; 4) вплив на емоційну сферу адресата (а саме залякування) [Горбачова, 2017].

За нашими спостереженнями, шантаж співрозмовника задля збереження секрету реалізується через вплив на його емоційну сферу, тобто можна говорити про емоційний шантаж.

Загалом, емоційний шантаж є потужною формою маніпуляції, за якої людина погрожує, прямо чи опосередковано, покарати, якщо не буде зроблено те, що людина хоче. 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].

У випадку емоційного шантажу адресант намагається викликати в адресата почуття вини і сорому. У ситуаціях шантажу адресата вводять у певний емоційний стан, який характеризується такими негативними почуттями як страх, гнів, сором, вина та презирство. Володіючи інформацією, яка є важливою для іншої людини, адресант ситуативно знаходиться в емоційному статусі домінування, що не залежить від постійного статусу або положення [Косовець, 2024].

Розглянемо наступний епізод. Бет вчиться у балетній школі, вона мріє про головні партії та успіх. Проте вона має багато секретів: її мати вживає алкоголь, сама Бет зловживає знеболювальними препаратами через травму ноги. Бет підставила іншу балерину (Кессі), роблячи вигляд що вони подруги, задля того, щоб здобути її партію. Бет попросила Вілла, партнера Кессі, вронити її під час танцю, щоб Бет змогла зайняти її місце. А найголовніше, Бет підозрюється у тому, що зіштовхнула Кессі з даху. Генрі, хлопець Кессі, підозрює Бет у злочині, і знаючи усі інші її секрети, шантажує Бет. Він буде і надалі зберігати секрет Бет, але Генрі не втратить можливість вдатись до шантажу.

“I know a lot, Bette Abney. I know lots of things you probably wouldn’t want me to know. And I plan to prove it. Show everyone who you are.” He lets his fingers graze my collarbone.

“Don’t touch me,” I say. Does he really know the things I did? I can’t seem to move.

He laughs. "Your secrets are safe with me," he says. Then he adds, "Well, maybe not" [Charaipotra, 2016, 81].

По-перше, вживання повного ім'я та прізвища у зверненні (*Bette Abney*) створюють загрозливу, дискомфортну, та більш формальну атмосферу. Повтори та паузи хезитації «*I know... I know...*» у поєднанні з використанням прислівників-інтенсифікаторів «*a lot, lots of*» створюють додаткове напруження. Крім того, Генрі знає не один секрет, а набагато більше секретів Бет, і хоче показати їй що знає більше ніж здається: це досягається ще одним стилістичним засобом - рамочним повторенням (*framing*) – «*I know lots of things you probably wouldn't want me to know*».

Частина «*you probably wouldn't want me to know*» цікава для аналізу, адже прислівник «*probably*» у поєднанні із модальним дієсловом «*wouldn't*» використовуються мовцем як *непрямі* засоби вербалізації погрози.

Загалом, дану репліку "*I know a lot, Bette Abney. I know lots of things you probably wouldn't want me to know. And I plan to prove it. Show everyone who you are*" можна вважати висхідною градацією (*climax*). Це стилістична фігура, яка «розкривається у мовленні в напрямку наростання його інтонаційно смислового напруження» [Гром'як, Ковалів, 1997]. В даному випадку наростає ступінь загрози – Генрі повідомляє про те, що він знає – планує довести – а потім викрити секрет Бет. Можемо зробити висновок, що з кожним реченням емоційне напруження зростає, а шантаж та погроза стає більш реальною та масштабною.

Репліка "*Your secrets are safe with me," he says. Then he adds, "Well, maybe not"* побудована на спадній градації (*anticlimax*). Спадна градація раптово переривається несподіваним поворотом думки, який руйнує очікування читача (слухача) і закінчується повним смисловим зламом основної ідеї [Кухаренко, 2007]. Спочатку Генрі обіцяє Бет що не розкриє її секрети (*Your secrets are safe with me*), але наступною фразою (*Well, maybe not*) повністю перекреслює обіцянку зберегти секрет та натякає на те, що

секрети можуть бути розкриті. Таким чином, першим реченням створивши атмосферу безпеки та довіри, він раптово «ламає/розбиває» очікування Бет, викликаючи відчуття емоційної нестабільності у співрозмовниці. Речення «Well, maybe not» є еліптичним: саме в цьому випадку еліпсис викликає та підсилює ефект раптовості.

Звернімося до наступного прикладу. Девід дізнався, що його секретарка Луїза, з якої в нього довгий час був роман, потайки близько спілкувалась з його дружиною Адель. Таким чином, Луїза повністю втрутилась в їх родину і дізналась від Адель усі таємниці Девіда. І тепер Девід шантажує Луїзу, бо якщо вона не перестане переслідувати його родину, він розкриє їх спільний секрет (те, що вони мали стосунки на роботі) їх керівнику.

“And if you think about telling Dr Sykes about our tawdry little affair, then I will show him this”. He holds up Adele’s phone. “And then you’re going to look as obsessive as Anthony Hawkins”.

He leans in close to me, threateningly controlled and quiet. “Because only a fucking crazy person would start a secret friendship with the wife of the man they’re fucking”.

He pulls back slightly. “And Dr Sykes is a man’s man. He won’t care that I fucked you. But he won’t respect you for fucking me. He’ll find a way to get rid of you himself” [Pinborough, 2017, 268].

Перша репліка «*And if you think about telling Dr Sykes about our tawdry little affair, then I will show him this*» є яскравим прикладом експліцитної погрози. Експліцитна погроза як гібридний мовленнєвий акт зазвичай має вираження у формі моделі, яка будується за пропозиційною схемою *If you do/don’t do p, I will do/ will not do q*, де *p* – вимога адресата здійснити певну дію, а *q* – зобов’язання мовця виконати певну дію у майбутньому в разі невиконання вимоги. Одна частина таких висловлень співвідноситься з директивом, а інша – з комісивом, тобто мовець нанесе адресату збитків,

якщо адресат не виконає певну дію. Визначальним фактором є бенефактивність дії, яка предикується адресату, і якщо невиконання такої дії *q* нанесе адресату шкоди, то воно буде еквівалентним виконанню мовцем дії по нанесенню шкоди адресату [Пономаренко, 2018].

Крім того, ця репліка доповнена епітетами (*twardy, little*) для надання фразі більшої емоційності та експресивності.

В наступному реченні застосовується стилістичний прийом порівняння: «*And then you're going to look as obsessive as Anthony Hawkins*», в якому «два об'єкти порівнюються на основі подібності за певною ознакою» [Кухаренко, 2007]. Можна припустити, що використання порівняння посилює ефект стигматизації. Стигматизація (з гр. stigma — ярлик, тавро, пляма) – процес застосування стигми: перенесення дійсних чи уявних рис, притаманних усієї групі, на окремих її представників; процес виокремлення індивідів на підставі їхніх негативних, неприйнятних індивідуальних рис (уявних чи дійсних) з їх відсторонення чи ізоляції; процес соціального маркування людей, наліплювання ярликів [Goffman, 1964]. Саме тому феномен негативного сприйняття як формування упередженого ставлення до об'єкта когнітивного процесу за рахунок часткової або повної дискредитації учасників соціальної взаємодії отримав таку назву.

Стигматизація – це упереджене ставлення до людини, пов'язане з її статусом, глобальне явище, яке зустрічається в усіх країнах світу, динамічний процес знецінення особистості, що певною мірою дискредитує людину в суспільній колективній свідомості. Стигматизація діє шляхом створення і відтворення соціальних структур влади, ієрархії, класовості та виключення, перетворення відмінності в нерівність [Товщик, 2017].

Соціальна стигматизація призводить до негативного маркування, виокремлення людини на тлі інших. Завдяки цьому індивід «випадає» з формальної або неформальної організаційної структури суспільства,

поповнює ряди маргіналів. В умовах сучасного суспільства стигматизація посилюється практично в усіх сферах соціальних взаємодій – міжетнічних, релігійних, сімейних, політичних, професійних тощо. Це – якісний показник насичення масової свідомості негативними стереотипами [Товщик, 2017].

Далі у розмові стигматизація набирає обертів: *And Dr Sykes is a man's man. He won't care that I fucked you. But he won't respect you for fucking me. He'll find a way to get rid of you himself.*

Девід прямо каже Луїзі, що його не засудять за роман із секретаркою, а от Луїза отримає осуд від суспільства за стосунки із одруженим чоловіком. Тут можемо бачити яскравий приклад гендерної асиметрії: чоловікам дозволено мати романи на стороні, а от жінкам – ні, бо вони втратять повагу в очах суспільства. Гендерна асиметрія – це «об'єктивна закономірність, яка проявляється у диспропорції питомої ваги чоловіків та жінок в конкретних сферах їхньої життєдіяльності (політиці, економіці, освіті і тощо) і відображає пряму або приховану нерівність чоловіків і жінок за статевою ознакою» [Оксамитна, 2004].

Ця асиметрія підсилюється використанням такого лексико-синтаксичного прийому як паралельна конструкція «*He won't care that I fucked you. But he won't respect you for fucking me*». Паралелізм також підкреслює подвійні стандарти.

Ще один приклад «*And Dr Sykes is a man's man*» містить в собі ідіому (*a man's man*), яка теж уособлює гендерну асиметрію. Бачимо посилення контрасту між чоловіками, які готові підтримати один одного та жінками, які будуть осуджені та дискредитовані за аморальну поведінку.

На вечірці донька Брі розповіла Сему (її новому працівнику) про те, що Ендрю (син Брі) багато років тому збив на смерть маму Карлоса (друга Брі). Тоді Ендрю було 16 і Брі приховала його злочин, щоб він не потрапив

у в'язницю. Тепер Сем шантажує Брі: якщо вона не віддасть йому свою компанію, він розкриє цей секрет поліції і Карлосу.

- *You know, about what your cop friends said about how effective threats can be.*

- *I think they're right.*

- *Get out.*

- *I will. But not before we do a little business.*

- *What kind of business?*

- *I want you to sign over your company to me.*

- *What?*

- *I'm talking about your catering clients, your cookbooks, the frozen-food line, all of it.*

- *Are you insane? Why would I do that?*

- ***Remember the dinner you threw to welcome me to the family? Well, Danielle had a little too much to drink. I hear that's genetic. Anyway, she got pretty chatty, kept asking me why I wanted to join a family with so many secrets.***

- *What did she tell you?*

- ***The same thing I'm going to tell some of my cop friends. And while I'm at it, I should probably tell Carlos Solis, too.***

- *I don't know what you're talking about.*

- ***I'm talking about Andrew, your son, getting into a car and running down Carlos' mother. So, should we draw up the papers now or wait till morning?*** [Desperate Housewives, 2009].

У даному прикладі мовець використовує деінтенсифікатори (*a little too much to drink; pretty chatty*) але не для зниження категоричності, а для того, щоб звучати більш саркастично.

І. В. Лосєва визначає сарказм як іронічне образливе глузування або глузливе, єхидне, різке висловлення. Сарказм є вищим ступенем іронії, його

сутність не вичерпується лише високим ступенем глузування і викриття, а полягає передусім у кореляції двох інформаційних планів - імпліцитного та експліцит-ного. Сарказм вирізняється тоном обурення. Таким чином, сарказм співвідноситься з агресією, а іронія – ні. Для саркастичних висловлювань характерне недоброзичливе ставлення адресанта до адресата, напруженість у спілкуванні, завуальованість негативного ставлення, почуття зневаги й обурення [Лосєва, 2017].

Модальне дієслово *should* у поєднанні із прислівником *probably* також виконує зворотню функцію. Замість того, щоб пом'якшувати категоричність висловлювання, у даному контексті це формулювання додає більшої емоційної напруженості. Напруга зростає, коли мовець виокремлює частину (*your son*) апелюючи до почуттів матері і її найгіршого страху.

Отже, прямий шантаж будується за типовою структурою інтенції загрози: *If you do/don't do A, I will do/ will not do B*. Тобто мовець використовує умовне речення першого типу. Коли мовець прагне здійснити емоційний тиск на адресанта, шантаж реалізується непрямым шляхом, інтенція загрози може бути виражена у висловлюваннях інших іллокутивних типів, тобто у непрямих мовленнєвих актах. Емоційність мовця посилюють епітети, порівняння, емоційно-оцінні прикметники, прислівники-інтенсифікатори, рамочний повтор, а у найнапруженіші моменти діалогу вживається висхідна та спадна градація. Спостерігається так звана «фальшива» ввічливість, виражена деінтенсифікаторами та модальними дієсловами, ціль якої – створення імпліцитного значення загрози, підвищення напруги між комунікантами.

3.3.1.6. Комунікативна тактика поради зберігати секрет

Порада – це рекомендація мовця щодо рішення або поведінки адресата, його позиція щодо того, як саме адресат має поводитися, а також пропозиція чи вказівка, як діяти в певних обставинах [CD].

А. Вежбицька зазначає, що порада «нагадує повідомлення тобі того, що буде для тебе кращим за все» [Wierzbicka, 1985].

При наданні поради центральним для мовця стає принцип кооперації, який включає в себе максими кількості (говорити стільки, скільки необхідно), якості (повідомляти те, що відомо), релевантності (говорити по суті справи) та способу вираження (висловлюватись ясно та зрозуміло), а також принципом ввічливості за Грайсом [Grice, 1975; Searle 1976].

І. Я. Гродський вважає пораду директивним мовленнєвим актом, за допомогою якого мовець спонукає співрозмовника до виконання корисної для нього дії [Гродський, 2015].

Л. П. Боть та О. М. Красовська відносять пораду до сугестивних мовленнєвих актів, зазначаючи що сугестиви – це один з типів директивів, у якому пріоритетну позицію займає мовець. Він має певний життєвий досвід або краще розуміє ситуацію [Боть, Красовська, 2021]. Порада, як зазначають дослідниці, передбачає намір мовця підказати співрозмовнику, яка дія є необхідною, як поводитися, стимулює адресата до виконання дії, пояснює йому її доречність та доцільність [Боть, Красовська, 2021].

За О. В. Наумук, порада вербалізує намір мовця висловити адресатові рекомендацію щодо виконання/невиконання певної дії, яка буде бенефектною, тобто доброю. Більш того, мовець повинен мати вищий рольовий статус або життєвий досвід чи ситуативну обізнаність. Задля досягнення бажаного перлокутивного ефекту мовленнєвий акт поради ставить перед мовцем завдання викликати відповідні емоції, почуття, бажання викликати рекомендовану дію» [Наумук, 2012].

Серед ознак, які притаманні мовленнєвому акту поради, Н. Я. Нера виокремлює первинність / вторинність директива, тобто вираження базового недиференційованого спонукання (безпосередній директив) та експліцитність / імпліцитність вираження директивної іллокуції. Саме ці ознаки, на думку дослідниці, дають змогу класифікувати мовленнєвий акт

поради за такими критеріями: 1) структурно-синтаксичної складності (прості та складні мовленнєві акти поради); 2) комунікативно-прагматичним призначенням (прямі і непрямі мовленнєві акти поради) [Нера, 2015].

О.В. Наумук справедливо зазначає, що прямий акт поради має експліцитне вираження, тобто порада в даному випадку є перформативом, а непрямий акт поради містить вторинне прагматичне значення, яке нашаровується на основне [Наумук, 2012].

Н. Я. Нера наголошує на тому, що непрямий акт поради надає адресатові більше інформації, ніж міститься у буквальному розумінні висловлення [Нера, 2015]. Завдяки непрямому способу вираження поради мовець знижує категоричність, що робить звучання поради більш ввічливим. Вираження непрямого акту поради досягається такими комунікативно-прагматичними типами директивів, як власне директиви, репрезентативи, комісиви та експресиви. Непряме вираження поради звучить значно м'якше, що дає змогу мовцеві приховати свій намір, отримати певні соціальні та комунікативні переваги, оскільки інтенція може бути неприємною для адресата [Наумук, 2012; Нера, 2015].

Як тактика впливу на співрозмовника, порада має за мету спонукати слухача до певних дій, які відображають позицію мовця щодо конкретної проблеми або ситуації, що стосується слухача. В ситуації кооперативного та ввічливого спілкування мовець щиро намагається допомогти адресатові розв'язати його проблему, і порада є одним із способів показати слухачеві, що мовець дбає про його інтереси та звертає на нього увагу. Відповідно, мовець вважає, що застосування тактики поради сприятиме виконанню адресатом певних дій, які є правильними, виправданими або принесуть йому користь, що, в свою чергу, покращить ментальний або емоційний стан слухача [Борисенко, Кодубовська 2025].

Проілюструємо це прикладом. У наступному епізоді Адель зі своїм другом палять заборонені тютюнові вироби. Адель переживає, що якщо Девід (її чоловік) дізнається про це, він буде дуже злим та розчарованим. Проте друг Адель посилається на загальноприйнятну поведінку, каже що у всіх є секрети, таким чином закликаючи співрозмовницю зберегти їх спільний секрет (те, що вони приймали наркотики):

- *Oh my God, David would go mad.*
- ***Don't tell him. Live a little.***
- *I guess I can keep this one little secret.*
- ***Everyone has secrets.***
- *I don't want to have any with David.*
- *Boke. Good luck with that* [Behind her eyes, 2021].

По-перше, імперативна конструкція у заперечній формі «Don't tell him» створює ефект заклику до дії, тобто використовується як директив, мовець спонукає адресата до певної дії.

Фраза «Live a little» також є імперативною конструкцією, проте цікаво зазначити те, що ця фраза є ідіоматичною. Ідіоми додають більшої експресивності та емоційності мовленню. Прислівник «a little» покликаний мінімізувати почуття провини в Адель.

«Everyone has secrets» - неозначений займенник everyone підкреслює загальнолюдську рису: усі люди мають секрети. Такого роду «генералізація» слугує як виправдання, яке додає переконливості мовцю.

Фінальну фразу «Boke. Good luck with that» можна вважати сарказмом. Іронія передбачає неоднозначність закладеного сенсу висловлювання, певний натяк, який можна інтерпретувати по-різному. Іронія обеззброює партнера зі спілкування та не викликає бажання захищатися, а, навпаки, – посміятися. Вона реалізує етикетне спілкування, попереджає конфлікт, коли мовець імпліцитно закладає інший сенс у свої слова, «коли задається така ситуація, за якої виникає повний незбіг між

пропозиційним змістом висловлювання і його мовленнєвим змістом» [Космеда, 2000]. Проте В. Передерій зауважує, що коли іронічна насмішка стає злою, знущальною, то її називають сарказмом [Передерій, 1979]. Таким чином, сарказм є своєрідною формою вираження зловмисного домінування мовця над опонентом, його думками, діями, партнерами тощо.

Друг Адель хоче показати, що неможливо не мати секретів від інших людей. Він ніби глузує над ідеальною картиною світу Адель. Фраза «Good luck with that», яка найчастіше використовується як підтримка співрозмовника, в даному випадку бере на себе протилежну функцію. Тим паче, це стає очевидним завдяки використанню сленгового слова «Boke», яке означає «нудота/блювання» перед вищезазначеною фразою.

З іншого боку, мовленнєвий акт поради у різних ситуаціях може підвищувати як статус мовця, так і статус слухача. Реалізація тактики поради зміцнює ситуативний статус мовця, бо демонструє його право або бажання керувати поведінкою й діяльністю слухача. Згода з порадою або її виконання адресатом ще більше підвищують статус мовця та вказують на залежну позицію адресата поради.

Розглянемо наступний приклад: Хейміш дзвонить колезі та розповідає про свій план (залишитись на фабриці), проте Джиммі не вважає це гарною ідеєю. Хейміш не готовий відмовитись від свого плану, тому радить колезі просто не розголошувати цей секрет:

Hamish phoned Jimmy and outlined his theory.

“It’s a long shot,” said Jimmy. “But if you want to kip in the factory, it’s up to you. I can’t see Daviot giving permission.”

“Then don’t tell anyone,” said Hamish. “Who will inherit Heather’s money?” [Beaton, 2013, 105].

В даному випадку порада є категоричною. Хейміш ніби показує своє домінування над колегою, адже він є вищим за статусом. Таким чином, Хейміш керує діями Джиммі, використовуючи директив «Then don’t tell

anyone» у формі імперативу із заперечною формою. Неозначений займенник «anyone» підсилює імперативну конструкцію.

Розглянемо ще один приклад, в якому адресант нагадує адресату про те, як давав пораду у минулому. Психолог нагадує клієнтці про те, що в неї є журнал, в якому вона записує всі свої спогади. Він нагадує пацієнтці, що радив їй приховувати журнал у секреті від чоловіка.

“And you’ve been reading it, as we’ve been going along?”

“No,” he says. “You’ve been writing it in private”.

“But how—?” I begin, and then say, “Ben’s been reminding me to write in it?”

He shakes his head. “I suggested that you keep it secret,” he says. “You’ve been hiding it, at home. I’ve been calling you to tell you where it’s hidden”.

“Every day?”

“Yes. More or less” [Watson, 2012, 41].

Репліка «suggest + that + [підмет] + [дієслово]» є формою Mandative Subjunctive. Це суб’юнктив, який використовується для наказів або рекомендацій. Саме дієслово suggest використовується для надання порад. Загалом, дана формула пом’якшує пораду, дозволяючи адресанту звучати менш категорично та наполегливо.

Пряма порада вербалізується за допомогою імперативної конструкції у заперечній формі (Don’t tell...). Формулювання «suggest + that + [підмет] + [дієслово]» використовується для пом’якшення порад, надання рекомендацій, адже мовець прагне звучати доброзичливо і не бути наполегливим. Імпліцитна порада реалізується модальними дієсловами *could, might, should* та конструкціями *you’d rather.., you’d better...* Крім того, співрозмовники часто апелюють до універсальності секретів, використовуючи неозначений займенник *everyone*.

3.3.1.7. Комунікативна тактика обіцянки зберігати секрет

Останні розвідки з розуміння природи обіцянки свідчать про те, що вона сприйматися як прямий, так і непрямий мовленнєвий акт [Волощук, 2015], може бути потрактована як комунікативна тактика [Борисенко, 2014; Волков, 2010; Матушевська, 2015] або як мовленнєвий жанр [Скрипник, Когутюк, Турлюк, 2024].

З точки зору теорії мовленнєвих актів обіцянка являє собою промісив та перформатив. Відповідно до В. І. Карасика, промісив може бути віднесений до статусно-фіксованих мовленнєвих актів із висхідним статусним вектором, що підвищують статус слухача. Промісив направлений на реалізацію максими такту і великодушності, яка вимагає від мовця збільшувати власні витрати та брати на себе зобов'язання відносно слухача [Карасик, 2002]. Перформативна природа промісиву визначається тим, що він є висловлюванням, еквівалентним дії, вчинку.

Обіцянка характеризується декількома обов'язковими ознаками, коли взяття мовцем на себе зобов'язань є добровільним, контрольованим, направленим на виконання обіцяного у майбутньому, а саме зобов'язання є вигідним для слухача [Борисенко, 2015].

Цікаво зазначити, що обіцянка розглядається більше як перлокутивний, ніж іллокутивний мовленнєвий акт на підставі того, що застосовується з інтенцією переконати, вмовити, схилити на свою сторону інших. Адресант *X* (*the speaker, promisor*) має намір виконати дію *A*, і ця дія відповідає інтересам адресата *Y* (*the hearer, promisee*). Іноді обіцянка дається у присутності свідка *Q*. Усі перераховані елементи об'єднуються під поняттям "соціальне зобов'язання", згідно з яким адресант бере на себе обов'язок реалізувати *A*, оскільки реципієнт хоче, щоб дія *A* була виконана [Hickey, 1968].

Що стосується тактики обіцянки, то її визначають як добровільне зобов'язання, яке людина дає з власної ініціативи, діяти певним

чином, зробити щось у майбутньому [Борисенко, 2015] або утриматися від певних вчинків на користь іншої особи [Hogg, 2011].

Під час реалізації тактики обіцянки адресант прагне до співпраці з адресатом, намагається викликати довіру у членів спільноти та побудувати діалог на засадах гармонійного, дружнього, щирого спілкування [Fried, 1981].

Розглянемо приклад з кінодискурсу: Кірк приходить на вечірку, яка має бути тільки для дівчат, проте Ешлі обіцяє зберегти цей маленький секрет між ними.

- *Hi.*

- *Hey.*

- *Didn't expect to see you here. I thought this was a "girls only" thing.*

- *Yeah, well, Katie doesn't know I'm here.*

- ***Well, I will not tell her.***

- *Thanks.*

- *OK [Sharp objects, 2018].*

Бачимо типове формулювання обіцянки зберігати секрет: просте стверджувальне речення із використанням простого майбутнього часу.

Проаналізуємо іншу ситуацію: Патрік хоче отримати від ЛаРоша список працівників, яких підозрюють у співпраці з Червоним Джоном (серійним убивцею). У свою чергу він обіцяє ЛаРошу сказати, де переховується Мадлен Гайтауер, яку вважають зрадницею. А потім Патрік додає ще один «бонус»: він обіцяє зберегти секрет ЛаРоша, якщо той піде йому назустріч.

I'll tell you what. You give me the list, and I will tell you where Hightower is. And as an added bonus, I promise I will keep your secret entirely to myself [The Mentalist, 2011].

Перформативний вислів *I promise* вживається з наміром підкреслити, наголосити на виконанні обіцянки, запевнити співрозмовника в тому, що

обіцянка буде виконана. Прислівник «entirely» у поєднанні із прийменниковим зворотом «to myself» надає абсолютний характер обіцянці, підкреслює особисту відповідальність мовця за збереження секрету, допомагає мовцю звучати більш переконливо.

Цікаво зазначити, що фраза «*And as an added bonus*» не використовується випадково. Джейн фактично шантажує ЛаРоша, натякаючи, що розкриє його секрет, якщо той не погодиться дати йому потрібну інформацію (тобто список працівників). Тому обіцянка зберігати секрет в даному випадку тісно пов'язана із тактикою шантажу (вербалізується умовною конструкцією першого типу: *You give me the list, and I will tell you where Hightower is*).

Розглянемо ще один приклад: донька (Мідо) сперечається з матір'ю (Кармелою) через свого хлопця Ноа. Мідо захищає свого хлопця і каже що все одно продовжить стосунки з ним. Кармела не схвалює ці стосунки, так само як і її чоловік, але розуміє що нічого не зможе вдіяти, тому вирішує підтримати доньку та мовчати про її стосунки з Ноа.

- *I'd hate to think you're airing family business in public. Noah's not stupid. It took him a while, but he caught on.*

- *He keeps his opinions to himself. Unlike some people, he's brilliant and sensitive.*

- ***I'll keep my mouth shut. Anything I say to you, or your father, will just fuel this.***

- *I'm not gonna stop seeing Noah [The Sopranos, 2001].*

У наведеному прикладі спостерігаємо типове формулювання обіцянки із використанням простого майбутнього часу. Проте використання ідіоми «to keep one's mouth shut» додає висловленню більшої емоційності та експресивності. Далі, мовець пояснює причину з якої обіцяє тримати інформацію під секретом: *Anything I say to you, or your father, will just fuel this*. У даному реченні інверсія, яка починається із неозначеного

займенника у поєднанні з метафорою (fuel this – «підливати масло у вогонь» - розпалювати конфлікт) демонструє небажання матері чинити опір. Адже вона усвідомлює, що розкриття секрету лише погіршить ситуацію та загострить конфлікт.

Обіцянка зберегти секрет може стосуватись і плану минулого часу. Наприклад, жінка пригадує сестрі, що обіцяла не розповідати її секрет про підпільний покер, і дотримується цієї обіцянки й досі.

But I know you ain't mad about the PI. You know I'd never rat out what you did in New Orleans. Your stupid little poker game. You're mad 'cause I remind you of him. You can't take one look at me without seeing my dad [Ginny and Georgia, 2023].

Умовне речення (*You know I'd never rat out what you did in New Orleans*) в даному контексті підкреслює лояльність мовця, обіцянку зберігати секрет і надалі. Крім того, мовець прагне нагадати про свою вірність для того, щоб отримати прощення від співрозмовника. Відокремлення (detachment) у поєднанні із емоційно-оцінним прикметником (*Your stupid little poker game*) показує істинне ставлення мовця до секрету, який він зберігає. І, крім того, таке відокремлення використовується для того, щоб ще раз нагадати співрозмовнику сутність збереженого секрету.

Отже, обіцянка найчастіше формулюється простим реченням із використанням простого майбутнього часу. В інших випадках спостерігаємо використання перформативного вислову *I promise*. Коли мовець прагне запевнити співрозмовника у дотриманні обіцянки, він використовує прислівники *entirely, completely, fully*. Експресивність обіцянки посилюють ідіоми «to keep one's mouth shut», «my lips are sealed», «I won't breathe a word». Коли мовець пригадує обіцянки, надані раніше, використовуються умовні речення другого типу.

3.3.1.8. Комунікативна тактика відмови розкрити секрет

Відмова – це відповідь про небажання або неможливість виконати прохання, наказ і т. ін. [СУМ].

Л. А. Білоконенко зазначає, що тактика відмови від відповіді є комплексом мовно-мовленнєвих кроків, що дають змогу зовсім уникнути реакції – пряма відмова від відповіді, уможлиблюють приховування дійсного змісту відповідної репліки – непряма відмова від відповіді, чим перешкоджають інтенціям співбесідника [Білоконенко, 2019]. Дослідниця зауважує, що опанування механізмами імпліцитної чи експліцитної відмови від відповіді засвідчує особливий сценарій мовної взаємодії з контактером, оскільки ці вербальні форми значущі в обставинах досягнення мовцем своєї мети [Білоконенко, 2019].

Загалом, слідом за Л. А. Білоконенко [Білоконенко, 2019] виділяємо дві форми вербалізації відмови від відповіді, що втілені певними прийомами та мовними засобами.

1. Пряма відмова від відповіді (простий за спрямуванням спосіб):

а) загалом не надавати відповідь, що передбачає мовчання (чи паузу) й невербальні компоненти (дії, міміку, жести тощо);

б) заперечити саму подію питання.

2. Непряма відмова від відповіді (складний за спрямуванням спосіб),

тут С. Клейман виділяє наступні тактики:

а) зміна уваги відправника питання через підсумовування інформації, яке передбачає повторне формулювання питання за допомогою незначних змін, але з відривом від вихідного змісту;

б) фокусування уваги контактера на якомусь змісті питання для уникнення відповіді на інший семантичний пласт запиту;

в) відвернення уваги адресанта від змісту питання за допомогою згоди / незгоди з неістотними семантичними елементами питального висловлення [Clayman, 1993].

Л. А. Білоконенко, у свою чергу, виділяє такі тактики:

- 1) отримувач питання вдає, що не чує, не розпізнає чи не сприймає його;
- 2) мовець звертає увагу на неправильність, недоречність, неадресність питання чи некомпетентність його відправника;
- 3) співрозмовник негативно оцінює питання чи особу контактера;
- 4) мовець дає коротку, неконкретну відповідь з відмовою її уточнити, поширити, додатково прокоментувати;
- 5) співрозмовник ухиляється від відповіді через складність питання, потребу додаткової інформації чи допомоги когось іншого;
- 6) отримувач питання ухиляється від реакції через брак часу;
- 7) мовець спрямовує розмову до іншої теми, ігнорує питання;
- 8) співрозмовник удається до зустрічного запитання;
- 9) отримувач питання пом'якшує категоричність відповіді, заспокоює;
- 10) мовець натякає на можливий зміст відповіді [Білоконенко, 2019].

Отже, ухилення від відповіді це прагматичний вибір людини, яка за допомогою спеціальних комунікативних прийомів сигналізує про те, що не має наміру реагувати на запит [Білоконенко, 2019].

Зазначимо, що у більшості випадків мовці намагаються пом'якшити відмову задля збереження доброзичливих стосунків зі співрозмовником.

Ю. В. Деде зазначає, що відмова виражає негативне ставлення мовця до висловлення співрозмовника, тому у ввічливому спілкуванні вона потребує пом'якшення. Мітигація відмови відбувається шляхом використання тактик *зменшення категоричності, вибачення, обіцянки, жалкування та виправдання* для чого вживаються формули мовленнєвого етикету: *I'm afraid, I'm sorry*, модальні дієслова *maybe* та *perhaps* та умовні речення другого типу, які починаються з *I wish*. Мітигація може бути не тільки стилістичною, а й логічною – тоді мовець пом'якшує відмову

аргументацією, наводячи причини, з яких згода не виявляється можливою – так експлікується тактика виправдання [Деде, 2023].

Наступний типовий приклад ілюструє незгоду розкрити секрет, коли мова йде про подарунки:

- *I got your Christmas present yesterday.*
- *You did? What'd you get?*
- ***I can't tell you. It's a secret*** [The Preacher's Wife, 1996].

Модальне дієслово *can't* демонструє неможливість здійснення дії/повідомлення певної інформації, після чого одразу слідує аргументація з використанням власне слова *secret* – інформація є секретною, її не можна розкривати.

Наведемо ще один приклад: батько відмовляється розкрити секрет доньці, тому що вони з матір'ю готують їй сюрприз:

"No worries, Kats. Your mom and I are fine, unless you know something I don't. Looks like I'm going to be taking a little trip, though."

"I thought Big Pine was a little trip."

"A trip from my trip, then. A kind of a business thing."

"Hmmm. Very mysterious."

"I'd tell you more, but it's top secret, I'm afraid. At least for now."

"Daddy, I know you. You don't do top secret. Top secret is not your thing."

"Don't be so sure. I might surprise you, Kats" [Cronin, 2005].

Знову фіксуємо використання власне слова *secret*, яке стає більш експресивним у поєднанні з прикметником *top*, модального дієслова *would* у реченні умовного типу, що пом'якшує відмову, а також виражає умовну готовність розповісти інформацію. «*I'm afraid*» є формулою мовленнєвого етикету, як вже зазначалось раніше, яка також пом'якшує відмову. «*At least for now*» є стилістичним прийомом *відокремлення (detachment)*, за допомогою якого мовець виділяє важливі елементи з потоку мовлення та додає певної емоційності та експресивності.

У деяких випадках за відмовою розкрити секрет слідує власне розкриття секрету. Це відбувається тому, що секрет вважається не настільки важливим та серйозним для його збереження, або тоді, коли мовець не може стримати своє захоплення та розкриває секрет. У наступному епізоді Моніка спочатку відмовляється розкрити секрет своєї подруги, проте потім обмінює секрет, який тримає її чоловік та секрет, яким володіє вона:

Monica: Hey sweetie.

Chandler: Hi sweetie. So, what was with all the whispering?

*Monica: **I can't tell you. It's a secret.***

Chandler: Secret? Married people aren't supposed to have secrets between one another. We have too much love and respect for one another.

*Monica: Awww. (Kisses him.) **But still no.***

Chandler: No I'm serious, we should tell each other everything. I do not have any secrets from you.

Monica: Really? Okay, so why don't you tell me what happened to Ross Junior year at Disneyland?

Chandler: Oh no-no, I can't do that.

*Monica: **If you tell me, I'll tell you what Phoebe said.***

Chandler: Okay.

Monica: Okay.

Chandler: So, Ross and I are going to Disneyland and we stop at this restaurant for tacos. And when I say restaurant, I mean a guy, a hibachi, and the trunk of his car. So Ross has about 10 tacos. And anyway, we're on Space Mountain and Ross starts to feel a little iffy.

Monica: Oh my God. He threw up?

Chandler: No, he visited a little town south of throw up. (Monica laughs hysterically.) So what was Phoebe's secret?

Monica: Oh, Nancy Thompson from Phoebe's old massage place is getting fired.

Chandler: That's it?! I gave up my Disneyland story for that?

Monica: That's right! You lose sucker!! (Pause) Please still marry me
[Friends, 2000].

Ее можливість розкрити певну інформацію виражається через модальне дієслово *can't*, після чого мовець одразу пояснює таку свою відповідь (*It's a secret*). Проте, співрозмовник апелює до соціального та морального зобов'язання розкрити секрет (*Secret? Married people aren't supposed to have secrets between one another. We have too much love and respect for one another*) і маніпулює фактом відсутності секретів від близької людини (*I do not have any secrets from you*). Мовець, у свою чергу вдається до хитрощів, і пропонує розкрити секрет за певних умов, адже вона теж хоче отримати секрет у відповідь (*If you tell me, I'll tell you*).

Розглянемо ще один приклад з кінодискурсу. На ранчо приїхала суперзірка, і Мелорі взяла серветку з відбитком її «поцілунку» (з помадою). Вона приносить цей відбиток Джейку, проте каже, що не може сказати чий саме це відбиток, адже це секрет і вона пообіцяла його не розкривати. Проте її захоплення та емоції беруть гору, і вона розповідає все другу:

- *I wanted to pay you back, but Jack recycled my water bottle.*
- *Your water bottle?*
- *Yeah, but I got something even better.*
- *Guess whose lipstick this is.*
- *She's really pretty.*
- *You wear lipstick?*
- *It's not me. She's famous.*
- ***I would tell you, but it's a secret, and Lou made me sign this stupid paper.***
- *I understand. If it's a secret...*
- *Mindy Fanshaw. She's staying here.*
- *I can get a bunch of stuff that she's personally used.*

- *We can sell it on eBay and make a fortune, and I can pay you back.*
- *I don't want money. I helped you out 'cause that's the kind of guy I am*
[Heartland, 2008].

Умовне речення другого типу *I would tell you* вказує на бажання мовця розкрити інформацію. Проте мовець одразу пояснює те, що це секрет. Далі, використовується оцінний прикметник *stupid*, який показує зневагу мовця щодо такої конфіденційності. Саме тому дівчина не витримує і розкриває секрет.

Розглянемо ще один приклад. Брі приходить до Кетрін і ділиться рецептом свого пирога. Проте, у відповідь вона хоче отримати від Кетрін рецепт лимонного тарту, яким вона ні з ким не ділиться, адже у рецепті є секретний інгредієнт, який вона тримає у таємниці. Брі починає випитувати секрет, адже їй необхідно перевершити Кетрін у приготуванні цього десерту:

- *Bree.*
- *I hope this isn't a bad time. I just wanted to bring you a housewarming gift. It's the recipe for my special mincemeat pie. It wouldn't be thanksgiving at my house without it.*
- *Well...aren't you thoughtful?*
- *Let me just file this in my recipe box.*
- *Well, as long as we're swapping pie recipes, I would love the one for your fabulous lemon meringue.*
- ***Really? I'm so flattered you'd ask. But I don't share that.***
- *Excuse me?*
- ***You have to understand...I experimented for years before i came up with my secret ingredient.***
- *Which is what? Vanilla? Nutmeg? Cardamom?*
- ***If I told you, it wouldn't be a secret anymore. It would just be an ingredient.***

- Well, that, um, hardly seems neighborly. After all, I just gave you the recipe for my mincemeat pie.

- Yes, and it's a very good one. I have the book it came from.

- That recipe is not from a book. That recipe was handed down to me from my mother.

- Well, unless your mother was betty crocker, she got it from a book. Oh, dear. Now i've upset you.

- No. No, i am not upset. ***I'm just confused as to why you seem so determined to get off on the wrong foot*** [Desperate Housewives, 2008].

Перш за все, мовець намагається пом'якшити відмову, використовуючи емоційно-забарвлений прикметник «flattered» у поєднанні із інтенсифікатором «so». Використовуючи модальну конструкцію «*You have to understand*», мовець намагається логічно аргументувати свою відмову. Умовне речення 2-го типу ("If I told you, it wouldn't be...") використано для уникнення прямого конфлікту через відмову.

Цікаво зазначити, що Брі натякає Кетрін на наслідки відмови розкрити секрет «*I'm just confused as to why you seem so determined to get off on the wrong foot*» - тобто якщо Кетрін все ж таки не розкриє секрет, є ризик того, що їх стосунки зіпсуються.

Отже, як правило, відмова розкрити секрет вербалізується за допомогою заперечення словосполучення *tell a secret*, негативної форми модального дієслова *can* та дієслова говоріння *tell*, що експлікують неможливість мовця поділитись певною конфіденційною інформацією. Модальне дієслово *would* в умовному реченні другого типу також часто використовується тоді, коли мовець демонструє своє бажання розкрити інформацію, але не може, аргументуючи це тим, що інформація є секретною (*It's secret / It's top secret*).

3.3.1.9. Комунікативна тактика зміни теми/уникнення розмови

Наступною тактикою є тактика переведення теми/уникнення розмови. За Ю. В. Деде, стратегія ухилення від відповіді – це послідовні рішення мовця, комунікативний вибір мовленнєвих дій та засобів, які дозволяють завуалювати, приховати істинний сенс репліки у відповідь або зовсім ухилитися від відповіді [Деде, 2023]. Мета тактики ухилення від відповіді – приховати думки, оцінки, емоції щодо подій у особистому та громадському житті [Dillon, 1990]. Л.А. Білоконенко вважає, що ухилення від відповіді – це прагматичний вибір людини, яка за допомогою спеціальних комунікативних прийомів сигналізує про те, що не має наміру реагувати на запит [Dillon, 1990; Білоконенко, 2019; Черкашин, 2012].

Науковці виокремлюють наступні причини використання ухилення: непоінформованість комуніканта; небажання демонструвати власну непоінформованість; небажання піддаватися словесному впливу, тобто щось робити, пояснювати чи чинити так, як хоче співрозмовник; відмова обговорювати неприємну тему та відповідати на неприйнятне питання; «захисна реакція»; намір емоційно вплинути на співрозмовника [Білоконенко, 2019].

С. В. Черкашин визначає, що стратегія ухилення від прямого питання реалізується за допомогою наступних тактик: тактики повторів та перепитувань; тактики затримки відповіді; тактики пом'якшення категоричності висловлювання; тактики узагальнення; тактики підтакування; тактики власне імпліцитної відмови; тактики ігнорування; тактики іронії; тактики натяку; тактики умови; комбінованих тактик (що включають різні поєднання вище перерахованих тактик); а також невербальних засобів [Черкашин, 2012].

Щодо тактики *ігнорування*, Ю. В. Деде зазначила, що «мовець зазвичай не просто ігнорує питання, а змінює тему», тому дослідниця у своєму

дисертаційному дослідженні запропонувала замінити тактику ігнорування тактикою *зміни теми* [Деде, 2023].

Крім того, Ю. В. Деде додала до вищезазначеної класифікації ще дві тактики: тактику *неясної, «туманної» відповіді* та тактику *обіцянки* (коли мовець обіцяє дати відповідь пізніше) [Деде, 2023].

Наведемо приклад, в якому співрозмовник ухиляється від відповіді, використовуючи тактику зміни теми (за Ю.В. Деде) або тактику ігнорування (за Черкашин). Замість відповіді на поставлене питання від своєї дружини Адель (*Where were you?*), Девід уникає розмови, адже минулої ночі він був зі своєю коханкою:

- *What time did you get home last night?*
- *I don't know.*
- *Where were you?*
- ***I better go. I'll call you later*** [Behind her eyes, 2021].

Як можемо бачити, Девід намагається відтермінувати розмову/втекти від потенційного конфлікту, уникаючи відповіді, нова тема виражена еліптичним реченням із модальним дієсловом та дієсловом фізичного руху (*I better go = I had better go*). Модальність пом'якшує різку відмову прямо відповідати на питання. Формально фраза звучить ввічливо, проте основна її функція – якнайскоріше відсторонитись від дружини. Фраза «*I'll call you later*» ніби дає Адель надію на те, що Девід передзвонить та дасть відповідь на запитання. Дане речення є яскравим прикладом використання тактики обіцянки (коли мовець обіцяє дати відповідь пізніше).

Щоб зберегти секрет, мовець може не тільки перевести тему, але й намагатись уникнути розмови, спираючись на свій стан. Наприклад, жінка приходить із дівич вечора і посеред ночі починає шукати важливу інформацію про чоловіка з її минулого. В цей момент, в кімнату заходить її наречений. Щоб не видати свій секрет (бо жінка тримає в секреті все своє

минула життя), вона робить вигляд, що знаходиться у не тверезому стані і просто намагається прийти до тями.

- *Megan, what are you doin'?*
- ***Uh... nothing. I'm really drunk!***
- *So why are you down here?*
- *I just was trying to sober up. Thought I'd look at stuff online [Stay Close, 2021].*

Вживання негативного прислівника *nothing* експлікує уникнення відповіді. Прислівник-інтенсифікатор *really* увиразнює ступінь сп'яніння (*drunk*), тим самим мовець намагається гіперболізувати свій стан і виправдатись, удаючи що нічого серйозного не відбувається.

Окрім цього, бувають випадки, коли люди применшують свою значимість, свій соціальний статус. Лорейн має секрет. Вона вбиває чоловіків, які ображають жінок. Одним з жертв є Карлтон Флін. Коли детектив приходить до бару і питає Лорейн про цього чоловіка, вона каже, що не знає нічого, адже просто працює барменом, приносить випивку. Насправді, Лорейн усе життя працює у цьому нічному клубі і є там головною.

- *What can I get you, handsome?*
- *Maybe just a tonic water.*
- *Tonic it is... You just sit back and enjoy.*
- *I didn't come here to ogle the girls. Or the boys.*
- *Why did you come here, then?*
- *My friend used to come here. You probably heard about him.*

Carlton Flynn. He's missing. Presumed dead.

- *I'm sorry. That must be really hard for you.*
- *This is where he spent his final evening, so they say. All night here.*

Surprised you don't know about this.

- *I'm just serving the drinks, darling. Just serving the drinks* [Stay close, 2021].

Повторення прислівника *just* у поєднанні із загальним повторення усього речення свідчить про спробу мовця занизити свою значущість та зняти з себе будь-яку можливу відповідальність.

Таким чином, тактика уникнення теми вербалізується за допомогою простих, еліптичних речень, що переключають фокус на іншу тему, адже мовець намагається «втекти» від розмови. При переведенні теми, мовець використовує прислівники-інтенсифікатори для перебільшення важливості нової теми / применшення важливості заданого питання, або повтори задля відтермінування відповіді.

3.3.1.10. Комунікативна тактика застереження

Тепер розглянемо посилення на секрет під виглядом тактики застереження. Варто зазначити, що застереження поєднує дві рівноправні інгерентні іллокуції: 1) асертивну – повідомлення мовця адресатові про певну подію, яка сталася в минулому, відбувається у теперішньому або має відбутися у майбутньому, проте є небезпечною для майбутніх дій адресата; 2) директивну – пораду мовця адресатові здійснити певну дію у майбутньому задля запобігання негативних наслідків, спричинених повідомлюваним станом речей [Крупкіна, 2020].

За Т. В. Крупкіною, застереження: 1) є формою репрезентації свідомості людини в діалогічному дискурсі, будучи формою цілеспрямованої знакової діяльності; 2) активується у людській свідомості, розгортаючись у часі; 3) актуалізується у дискурсі у вигляді мовленнєвого акту та визначає основну його іллокуцію, яка є гібридним поєднанням асертиву й директиву; 4) моделюється у вигляді акціонального фрейму [там само].

Цікаво зазначити, що О. В. Дейчаківська вважає застереження тактикою, яка входить до стратегії *солідаризації*. Стратегія солідаризації розглядається у контексті теорії ввічливості і віднесена до стратегій позитивної ввічливості поряд із контактної – встановлюючою стратегією та стратегією “збереження обличчя” адресата. Метою стратегії є демонстрація згуртованості, існування єдиних цінностей і норм. Як вже зазначалось пізніше, застереження поєднує риси двох ілюквативних типів – асертиву та директиву і виражене предикативними прикметниками, підкреслює відмінність новоствореної спільноти від інших груп, що існують в суспільстві. Застереження щодо конфіденційності наданої інформації, забезпечує зближення комунікантів [Дейчаківська, 2023].

Наведемо приклад вербалізації застереження. Чоловік на ім'я Джон Кларк підозріло поводить (намагається створити враження, що є власником чужого будинку, а потім інсценує серцевий напад). До того ж, у містечку з'явився інший чоловік, який видає себе за детектива, і Хейміш застерігає співрозмовника не довіряти йому та не розповідати нічого (не розкривати секрети).

“Was he in the house or out in the garden when you called?” asked Hamish.

“He was hanging over the garden gate.”

Hamish felt excited. This so-called John Clarke possibly had found an empty house and pretended it was his own by waiting in the garden and then faking a heart attack.

He said, “Be careful. There’s a man pretending to be a detective chief inspector called Blair. Don’t tell him anything.” [Beaton, 2013, 82].

Проаналізуємо репліку «*Be careful. There’s a man pretending to be a detective chief inspector called Blair. Don’t tell him anything*». Як зазначалось раніше, наявність предикативного прикметника *careful* свідчить про імплементацію тактики застереження у рамках стратегії солідаризації, адже

задача Хейміша – встановити контакт зі співрозмовником та допомогти йому своїм застереженням. Імперативну конструкцію у поєднанні із запереченням та неозначеним займенником «Don't tell him anything» у даному випадку можна також вважати порадою.

Розглянемо ще один приклад. Хейміш пропонує Елспет одружитись. Проте героїня переживає за свою роботу й не хоче, щоб про заручини одразу дізналися там, бо їй почнуть шукати заміну. Тому Елспет пропонує Хеймішу тримати їх рішення щодо одруження в секреті.

“What about my career? Would you move to Glasgow?”

“No, I belong up here and so do you. Why don't we chust get engaged and take it from there?”

“We'd need to keep quiet about it for a bit,” said Elspeth, although her eyes were shining. “If I announce I'm getting married, believe me, they'll start looking for a replacement right away.”

“Is that a yes?”

“Yes.” [Beaton, 2013, 120].

Тут бачимо застереження у максимально пом'якшеній формі «We'd need to keep quiet about it for a bit». Модальність (*would need*) у поєднанні із максимальним деінтенсифікатором (*a bit*) дозволяє стверджувати, що Елспет намагається максимально згладити ситуацію, зберегти теплі стосунки між нею та її партнером.

Проаналізуємо наступний приклад. Габріель застерігає свого коханця бути обережним, адже їх стосунки можуть розкрити:

John: Nobody's home.

Gabrielle: I know. I came to talk to you. Keep working. What were you thinking showing up at the hospital?

John: I had to see if she was OK.

Gabrielle: You need to keep a low profile right now [Desperate Housewives, 2005].

Ідіома «to keep a low profile right» робить застереження непрямым: Габріель натякає на небезпеку викриття. Як і у попередньому прикладі, бачимо використання дієслова «need», яке підкреслює значення потреби, необхідності, наполегливого попередження.

Розглянемо ще один приклад з кінодискурсу: Том (чоловік Лінет) попереджає/застерігає Рене (їх спільній подрузі) про те, що Лінет не має дізнатись їх спільний секрет (20 років тому, коли Том з Лінет були заручені, але посварились на тиждень, саме в цей тиждень Рене та Том мали інтимні стосунки):

- *You really think it's a good idea for you to move here?*
- *Of course. It'll be a nice fresh start. Plus, I can be close to my dear friend.*
- ***It's just... I want to be sure...***
- *Tom, that was a million years ago.*

It doesn't matter. She can never know what happened between us

[Desperate Housewives, 2010].

Спочатку Том намагається непрямо застерегти Рене і натякнути на те, що можливо їй не потрібно ставати їх сусідкою, використовуючи еліптичне питання із прислівником-інтенсифікатором «really», що додає більшої емоційності висловлюванню, адже Том дуже нервує та переживає, що Лінет може дізнатись про їх спільний секрет з Рене.

Після того як Рене відповідає та висловлює свої чіткі наміри щодо переїзду, емоційний стан Тома погіршується, тривожність зростає, саме тому Тому складно сформулювати речення та висловитись «*It's just... I want to be sure...*». Апозиопеза свідчить про зростаючу емоційну напругу мовця.

Рене використовує гіперболу «*Tom, that was a million years ago*», намагаючись применшити значення події, яка відбулась між ними. Проте це не заспокоює Тома і він застерігає Рене щодо збереження спільного секрету (*She can never know what happened between us*). Том використовує евфемізм (*what happened between us*) для того, щоб уникнути прямої згадки інтимного

зв'язку. Прислівник «*never*» підсилює категоричність та заборону на розкриття секрету.

Застереження може приймати форму погрози, що ілюструє наступний епізод: Брі переписала свою компанію на Сема, адже він знає її секрет, і умовою мовчання була саме компанія. Брі приховала те, що її син випадково вбив людину. Жінка застерігає Сема: у випадку якщо він все ж таки видасть її секрет, вона залишить його без копійки:

- *Here you go. You are now the sole owner of Mrs. Van De Kamp's Old Fashioned Foods.*

- *Of course, my lawyers will have to approve this.*

- *Of course. And they'll see there's a codicil. **If you breathe one word of Andrew's involvement in that incident, you'll be forced to pay me all sorts of money.***

- *Don't worry. I'm much better at keeping secrets than your daughter.*

One can only hope [Desperate Housewives, 2009].

Застереження приймає типову форму погрози: умовне речення першого типу (*If you do A, I will do B*). Використання гіперболи (*breathe one word, pay me all sorts of money*) вказує на емоційний стан мовця та напругу між співрозмовниками.

Розглянемо ще один приклад з кінодискурсу: Девід та Адель мають спільний секрет: вбивство друга Адель. Девіда мучить почуття провини і він знов пропонує Адель у всьому зізнатись. Проте вона застерігає його і пояснює, що якщо вони це зроблять, все стане набагато гірше і це зруйнує їх обох.

- *No one knows. No one was ever going to know*

- *Maybe they should. Look at us.*

- ***Cause you won't let it go. You want to let it destroy us. It won't help, David. Trust me. I'm going to make us some peppermint tea. It will help you sleep. I'm going to fix things, David. You'll see*** [Behind her eyes, 2021].

Використання метафори (*You want to let it destroy us*) допомагає мовцю підкреслити усю серйозність ситуації та критичність наслідків, які чекають на них.

В іншому епізоді колега бачить Сашу та її колишнього хлопця, вона думає, що вони знову разом. Жінка застерігає Сашу про те, що якщо бос дізнається про стосунки Саші, які вона мала завершити, він не буде цьому радий.

- *I know you're on a date.*
- *She's a colleague.*
- *I'm helping her with a speech she's giving at the UN.*
- *Wow, impressive.*

...

- ***Sash? I thought you said the doc was done. You better hope Mick doesn't find out.***

- *Really sorry about that.*
- *Just like old times* [Sex/Life, 2023].

В даному випадку застереження виражено непрямо, за допомогою спонукального речення у формі другого типу умовного речення з прислівником у вищому ступені порівняння (*You better*). Таке застереження також може приймати форму поради.

Таким чином, прямі засоби реалізації тактики застереження включають імперативні конструкції, а також умовні речення першого типу, що створюють причинно-наслідковий зв'язок. Коли застереження є емоційно-забарвленим, мовець використовує гіперболу.

Опосередкована реалізація тактики застереження відбувається шляхом використання модальних конструкцій з дієсловами *would / need /*

should, а також умовних речень другого типу, які пом'якшують висловлювання. Коли мовець відчуває емоційну напругу, спостерігаємо використання інтенсифікаторів, деінтенсифікаторів, метафори, гіперболи, еліпсису та апозиопези.

3.3.1.11. Комунікативна тактика апеляції до спільних секретів

Далі, розглянемо тактику апелювання до спільних секретів, яка реалізує маніпулятивний вплив на співрозмовника. Продемонструємо наступний приклад.

Девід хоче розлучитись зі своєю дружиною (Адель), але вона не готова відпускати його. Адель наголошує на тому, що їх пов'язує дуже багато секретів (а саме те, що він приховав вбивство друга Адель), тому він ніколи не зможе від неї піти, адже їм треба зберігати ці секрети.

- I can't look after you anymore. I just can't.

- We share so much...you and I. No matter who or what comes between us. We share things that we can never tell anyone. You know you can never leave me, David.

- I know... [Behind her eyes, 2021].

По-перше, апелювання до сумісного володіння секретом як маніпуляція співрозмовником, а саме як засіб утримати чоловіка вербалізується через лексичний повтор прислівника заперечення «never», що підкреслює абсолютну неможливість вийти з цих відносин, та лексичний повтор дієслова «share», що ще раз розкриває суть розмови: Адель нагадує чоловіку про потребу зберігати спільний секрет. Також, у першому реченні дієслово «share» посилено інтенсифікатором «so much», що вкотре наголошує на тому, що секретів між подружжям багато, і ці секрети мають зберігатись у таємниці.

Крім того, друга частина речення «*We share so much...you and I*» є цікавою для аналізу. «*You and I*» в даному випадку є стилістичним

прийомом *detachment*, а точніше виступає як *detached apposition*. Цей засіб використовується для більшої емоційності та експресивності висловлювання, а також допомагає Адель підкреслити сильний та особистий зв'язок між нею та чоловіком.

Далі, проаналізуємо речення «*No matter who or what comes between us*». *No matter* є «концесивною кондиціональною клаузою (*conditional concessive clauses*), яка реалізує значення умовної поступки за допомогою умовних кон'юнктив» [Селіванова, 2008]. Ця клауза посилює ідею нерозлучності та незламності їх зв'язку. Повна байдужість до будь-яких перешкод (чи-то люди, чи-то події) виражається за допомогою паралельної конструкції «*who or what*». Ідіома «*to come between*» підсилює експресивність мовлення.

У цьому реченні «*You know you can never leave me, David*», «*You know*» використовується як апеляція до знань Девіда, тобто те, що Девід не зможе піти від Адель є очевидною істиною. Ця маніпуляція створює додатковий тиск на чоловіка. Емоційне загострення відбувається наприкінці фрази, коли Адель відокремлює та персоналізує звернення до чоловіка (*David*).

У наступному прикладі детектив знаходить у жінки (Сари) в підвалі чемодан із грошима її чоловіка, який вже багато років вважається зниклим безвісти. Він думає, що Сара знає де знаходиться її чоловік. Але жінка пояснює, що через декілька днів після зникнення її чоловіка цей чемодан просто з'явився біля її дому. Їй були дуже потрібні гроші, тому вона не стала розбиратися в тому хто підкинув цей чемодан, а просто забрала гроші. Сара намагається вмовити детектива зберегти секрет:

- *So, why is there a suitcase of cash in your basement? Is it Stewart's money? Is he back?*

- *Sarah?*

- *It just showed up...a couple of weeks after Stewart was gone.*

- *I just needed the money more than I needed to know where the money had come from. Please don't tell anyone about this. We've kept our secrets before...what's one more?* [Stay close, 2021].

Спостерігаємо прямий спосіб вираження вмовляння – через спонукальне речення «Please don't tell anyone about this» з прислівником «please». Неозначений займенник «anyone» підсилює категоричність прохання.

Вмовляння аргументовано реченням «We've kept our secrets before» з використанням безпосередньо слова *secret* та теперішнього доконаного часу для опису минулих подій, які важливі в момент мовлення, а саме про наявність спільних секретів комунікантів у минулому. Риторичне питання «what's one more?» демонструє впевненість Сари в тому, що ще один секрет не завадить. Пропущене слово *secret* (*What's one more secret?*) легко відновити з контексту, явище еліпсису увиразнює подібність ситуацій.

Зазначимо, що мовець під час діалогу використовує багато пауз хезитації: *We've kept our secrets before ... what's one more?* Це відбувається, коли емоційні переживання персонажа настільки загострені, що він або запинається (говорить із запинками), або йому фізично важко продовжувати розмову.

Апеляція до спільних секретів відбувається прямим шляхом, з використанням безпосередньо слова *secret*, як правило, у поєднанні з дієсловом *keep*, що експлікує ідею зберігання секрету. Апеляція до спільних секретів – це завжди емоційний тиск на одного із співрозмовників, тому мовець використовує експресивні мовні засоби: лексичні повтори, інтенсифікатори, відокремлення, апозиопезу, а також риторичне запитання.

3.3.2. Комунікативна стратегія розкриття секрету

3.3.2.1. Комунікативна тактика вимоги розкрити секрет

Мовці послуговуються тактикою вимоги як для того, щоб зберегти секрет, так і для того, щоб змусити співбесідника розкрити секрет. У першому випадку вимога реалізує стратегію приховування секретів, а в другому – стратегію розкриття секрету.

Як вже було сказано (пункт 3.3.1.1), вимога є спонукальним комунікативним актом, який призначений створити психологічний вплив на слухача та змінити його поведінку.

У випадках, коли секрет потребує негайного розкриття, тактика вимоги виражається прямо, що ілюструє наступний комунікативний епізод і кіносеріалу: Дені сказав мамі, що їде з другом на кемпінг, але пізніше вона зустрічає цього друга у супермаркеті і вимагає негайно розповісти правду про місцезнаходження її сина:

- *Hey, Mrs. Bolen! Do you shop here?*
- *Where's Danny? He said you guys were going camping.*
- *Oh, yeah, no..It turned out I couldn't go. So, he just went by himself.*
- ***Spill it.***
- *I'm sorry. He said he'd call you when he got there.*
- ***So where is he really?***
- *New York. Danny went to find Anna [Desperate Housewives, 2009].*

Використання імперативної конструкції (*Spill it*) та спеціального (так званого відкритого – *open-ended*) запитання є прямими способами вираження вимоги дізнатись секретну інформацію.

У наступному кіноепізоді детектив вимагає у Сари негайно розповісти йому як вона отримала гроші від свого чоловіка, який пропав безвісти. Сара тримала це в секреті багато років:

- So, why is there a suitcase of cash in your basement? Is it Stewart's money? Is he back? Sarah? Cash in the basement, it's not exactly normal banking procedure.

- It just showed up, uh, a couple of weeks after Stewart was gone.

- **Sarah! Stop that. Tell me.**

- Niall was having one of his tantrums, um, and so I just went outside to get a breath of fresh air, and...it was just sitting there. In the log store. I know I should have called you. But I panicked.

- **Why?**

- I... I was desperate. Stewart had always taken care of all the money side of things. Suddenly I had all these companies calling me, asking me for payments, and... and the mortgage was late and... and...and then I kept it [Stay close, 2021].

У даному випадку прямими засобами висловлення вимоги слугують дві імперативні конструкції (*Stop that, Tell me*) у поєднанні із окличним звертанням (*Sarah!*), яке увиразнює емоційну напругу мовця, якому необхідно якнайшвидше спонукати співрозмовника розкрити секрет.

Пряма вимога як заклик не зберігати більше секретів спостерігається також у ситуації, коли Білі, яка застала свого хлопця з іншою, вимагає негайно розкрити усі секрети що є між ними, адже вона довірила йому усі свої таємниці, і тепер хоче того ж самого від нього:

- *Billie! Wait!*

- *No.*

- *Please, just hear me out.*

- *I trusted you. You said you loved me.*

- *I do love you. This thing with Crystal, it's complicated.*

- *You think my life isn't complicated? I told you everything about my marriage, about the mistakes that I made, about Brad.*

- *I know.*

- *I didn't want any secrets this time around, so you need to be honest with me right now* [Sex/Life, 2023].

Лексема *secret* поєднується із негативною формою дієслова *want*. Невизначений займенник *any* увиразнює бажання уникати будь-яких секретів. Крім того, нагальність вимоги увиразнюють прислівники часу *this time around* та *right now*.

Меган не хоче розкривати секрет детективу. Вона не хоче казати хто саме бачив чоловіка, який пропав безвісти 20 років тому. Проте детектив наполягає на розкритті секрету, адже від цього залежить життя багатьох інших людей:

- *Listen, can I tell you something, Cassie? Every year during Carnival, men disappear.*

- *Like Stewart?*

- *Like Stewart. And since Stewart. Missing, presumed dead, their loved ones going out of their mind, because year after year, there are no answers. So you say someone saw Stewart Green at Vipers, but you can't tell me who because you promised not to. **If I may be so bold, fuck your promise. If Stewart Green is still alive, we need to know. Yours is not the only life turned on its head. Men are dying.***

- *It was Lorraine. She's the one who saw Stewart at Vipers* [Stay close, 2021].

Наведена вимога є аргументованою. Окрім імперативного речення, яке на лексичному рівні набуває максимального емоційно-емфатичного забарвлення за допомогою обценної лексеми (*fuck your promise*), вживається дієслово *need*, яке має семантичне значення необхідності, ідіома *turn on its head*, яка увиразнює складність ситуації, а також умовні конструкції та на стилістичному рівні – інверсія (*Yours is...*).

У наступному кіноепізоді донька вимагає від матері розкрити секрети про її минуле і припинити брехати їй:

- ***What did people like that want with you?***
- *I don't know.*
- ***Stop lying to me! You weren't just a dancer. You stripped. Is that what this is all about? You should have told me the truth*** [Stay close, 2021].

Знову спостерігаємо вживання прямих засобів: спеціального питання (*What did people like that want with you?*) та імперативу (*Stop lying to me!*). Також вживається уточнююче загальне (відкрите) питання *Is that what this is all about?* Слід також зазначити, що тактика вимоги розкрити секрет комбінується у цьому комунікативному епізоді також із тактикою докору, що виражена третім типом умовного речення (*You should have told me the truth*).

Розглянемо ще один приклад. Сюзан просить друга доньки розповісти про її секретні стосунки:

Andrew: Take your time. I'll just...

Susan: Wait! The guy!

Andrew: What guy?

Susan: Julie was seeing some guy. You two talk all the time. What do you know? Andrew! Who is he? He may be the one that attacked her.

Andrew: All I know is there was a guy. I don't know his name.

Susan: Please. Why would she tell you she was seeing someone and not say who?

Andrew: Because he's married [Desperate Housewives, 2009].

Вимога реалізована прямими засобами: імперативним реченням та уточненням-виокремленням (*Wait! The guy!*), що висловлюють емоційність та занепокоєність мовця. Спеціальні запитання, реалізовані паралельними конструкціями «What do you know? Who is he?» у поєднанні із зверненням-вигоком «*Andrew!*» також уособлюють вимогу негайно розкрити секрет. Вимога переростає в прохання розкрити секрет із використанням прислівника «please». Спеціальне питання у поєднанні з умовним способом

«*Why would she tell you she was seeing someone and not say who?*» слугує аргументацією вимоги розповісти секрет.

Звернімося до комунікативної ситуації, в якій мовець вимагає розкрити секрет третій особі. Том з Лінет вирішили розлучитись. Проте вони тримають це в секреті від дітей. Том, нарешті, хоче розкрити дітям секрет і прямо вимагає від Лінет зізнатись у всьому:

Tom: *This is ridiculous. We have to tell the kids we've separated.*

Lynette: We will, but this weekend is Gaby's big barbecue, and I don't wanna ruin it for them.

Tom: Yeah, and last weekend, you didn't wanna ruin the basketball tournament. The weekend before that, Penny's birthday. Come on, Lynette. Are you sure this is about the kids?

Lynette: What else would it be? No, Tom, nothing's changed. We still need time away from each other.

Tom: *Yeah, I agree. We got a lot of problems to work out, so why can't we tell the kids?*

Lynette: I just think they deserve one more happy weekend before we tear this family apart [Desperate Housewives, 2011].

Прямим засобом вербалізації вимоги слугує модальне дієслово зобов'язання «have to». Особовий займенник «we» підкреслює спільну відповідальність перед дітьми. Том використовує емоційно-оцінний прикметник (*ridiculous*), щоб аргументувати необхідність розкриття секрету. Далі Том продовжує наполягати на розкритті секрету, задаючи риторичне питання «*so why can't we tell the kids?*».

Наведемо ще один приклад. Мама Джона думає, що Сюзан має інтимні стосунки з її неповнолітнім сином. Насправді ж це Габріель перебуває у стосунках із Джоном. Тепер Сюзан вимагає від Габріель розкрити секрет та розказати правду мамі Джона:

Gabrielle: Susan, I feel awful about what happened. Susan, talk to me.

Susan: OK, you're gonna find Helen Rowland and tell her the truth before everyone thinks I'm sleeping with an underage boy.

Gabrielle: I can't do that.

Susan: Why not?

Gabrielle: Carlos will divorce me.

Susan: So? You obviously don't love him.

Gabrielle: I do love him. I do. It's just complicated. You know, there's gotta be another way to fix this.

Susan: God, you are so weak.

Gabrielle: Susan, don't be like this.

Susan: What did you expect? A hug? [Desperate Housewives, 2004].

У даній репліці Сюзан *OK, you're gonna find Helen Rowland and tell her the truth before everyone thinks I'm sleeping with an underage boy* бачимо пряму вимогу розкрити секрет третій особі. Ця вимога, як ми розуміємо з контексту та відносин Сюзан і Габріель, є умовою збереження їх дружби. Прямим вербалізатором вимоги розкрити секрет слугує словосполучення *tell the truth*. Вимога реалізована теперішнім тривалим часом, яке передає значення запланованої на майбутнє дії – у нашому випадку це планування розкрити секрет. Вживання складнопідрядного речення часу аргументує потребу у розкритті секрету – адже якщо секрет не розкрити, люди подумають, що Сюзан має стосунки із неповнолітнім хлопцем.

Розглянемо ще один приклад. Мати знає, що донька збрехала поліції і тримає якусь інформацію в секреті. Вона переживає за доньку і просить її сказати правду, пояснюючи, що секрети ніколи не доводять до хороших наслідків.

- *Why did you lie to the police?*

- *I didn't. Carlton did spike our drink.*

- *Which is horrifying, and we'll come back to that later, but, Kayleigh... I know you. I know when you're hiding something. Listen, keeping*

secrets is exhausting. And it never works. The police aren't stupid. Tell me the truth. What really happened? [Stay Close, 2021].

Окрім типових словосполучень *keep a secret, tell the truth*, які вживаються у імперативних реченнях, та відкритого питання (*What really happened?*), спостерігаємо вживання дієслова *hide*, яке містить сему приховування. Спостерігаємо лексичний повтор, застосований у паралельних конструкціях (*I know you. I know when you...*), який сприяє аргументованості вимоги.

Емоційно-оцінні прикметники (*horrifying, exhausting*) вказують на ставлення мовця до секрету і до факту приховання секретів. Повторення та паралельна конструкція (*I know you. I know when you're hiding something*) наголошують на тісному зв'язку між співрозмовниками. Відокремлення (*detachment*) – *And it never works* – підсилює спроби мовця переконати співрозмовника розкрити секрет для її ж блага.

Далі розглянемо імпліцитну вимогу розкрити секретну інформацію: жінка винайняла квартиру, але приховала деяку інформацію про себе та збрехала орендодавиці. Але згодом жінка зрозуміє, що орендодавиця знає правду. Вона вирішує обговорити це з орендодавицею.

- ***I need to talk to you. I saw your fax machine. The criminal record check.***

- *Oh, okay.*

- ***Well, I feel terrible, but you were coming to work in the house, and I always trust my instincts.***

- *I did lie. I had to break my last lease because I couldn't find a month-to-month apartment. So I put down a fake reference. I'm sorry. I've never been arrested. I'm not a criminal* [Little fires everywhere, 2020].

Жінка «заходить здалеку». Вона повідомляє орендодавиці, що бачила в неї на факс машині документ по перевірці судимості. Тобто вона натякає, що знає про те, що та секретно перевіряла її. Проте, як ми можемо побачити,

вона не вимагає розкрити секрет експліцитно. Це робиться імпліцитно за допомогою відокремлення (detachment): «*I saw your fax machine. The criminal record check*». Оскільки орендодавиця щиро зізналась для чого зробила перевірку судимості, жінка вирішила також сказати правду, використавши емпатичну частку *do*, яка слугує логіко-емоційною інтенсифікацією сказаного. Тобто бачимо визнання провини з обох боків. Далі мовець пояснює причину своєю брехні та вибачається за це. Вибачення, в даному діалозі, класифікуємо як щире, та як те, що виконує важливу соціальну функцію та відіграє значну роль у соціально значущій комунікативній діяльності людини, будучи одним із способів регулювання цієї діяльності та сприяючи запобіганню можливого конфлікту або припиненню вже виниклого, забезпечуючи успішність комунікативної взаємодії між учасниками [Ківенко, 2022].

Ілюстрацією непрямой вимоги розкрити секрет може слугувати епізод кіносеріалу, в якому Сюзан дізналась, що Габріель має стосунки з неповнолітнім хлопцем:

Gabrielle: Susan, hi. Wanna help with the seating cards?

*Susan: **Wanna tell me why you had your foot in John Rowland's crotch yesterday?***

Gabrielle: Oh, that. He was helping me adjust the seam in my stocking, and from your angle it must have looked a little weird.

*Susan: **You're sleeping with him, aren't you?***

Gabrielle: OK, yes, but you have to promise not to tell anybody.

Susan: Gabrielle, he's in high school, and it's illegal and you're married. If Carlos found out, this would kill him.

Gabrielle: It's just sex. It's totally harmless [Desperate Housewives, 2004].

Замість того щоб прямо сказати, що знає секрет Габріель, Сюзан відповідає питанням на питання, тобто використовує підхват, повторює таку саму синтаксичну конструкцію – відкрите питання. Таке питання, як

вже зазначалось раніше, називають «шокуючим питання» або «питанням-нападом», яке застає людину зненацька, і у співрозмовника немає часу вигадати брехню, тому він розкриває секрет. Далі вона прямо називає секрет і вимагає його підтверження, вживаючи розділове питання «*You're sleeping with him, aren't you?*».

В решті-решт Габріель зізнається і просить Сюзан пообіцяти зберегти цей секрет (*OK, yes, but you have to promise not to tell anybody*), виправдовуючись тим, що ці стосунки не були чимось серйозним, таким чином зменшуючи свою провину (*It's just sex. It's totally harmless*).

Розглянемо ще один приклад з кінодискурсу: мовець тисне на співрозмовника, вимагаючи розкрити чужий секрет. Крім того, він пропонує посаду шерифа в обмін на секрет третьої особи. Проте, він отримує відмову у розкритті секрету:

- *You expect me to believe she'd allow you to move to a town...in the middle of a swamp and date a waitress? **I know you're still working for her...and I know she has secrets...and I wanna know what they are. In return, I'll make you sheriff of Area 2.***

- *There's clearly been a mistake. I am not the vampire you are looking for. I am not privy to the queen's secrets...nor do I have any interest in being your sheriff* [True Blood, 2008].

Використання риторичного питання (*You expect me to believe....?*), а також повтори із паралельними конструкціями (*I know you're still working for her...and I know she has secrets...and I wanna know what they are*) підсилюють емоційний тиск на співрозмовника. Крім того, обіцянка, яка формується за допомогою простого речення із використанням простого майбутнього часу, створює вигідні умови розкриття секрету для співрозмовника.

Отже, згідно з результатами нашого дослідження, пряма вимога розкрити секрет вербалізується за допомогою імперативних речень та

відкритих (спеціальних) питань з вживанням іменників *secret* та *truth* у поєднанні з дієсловом говоріння *tell*, а також дієслова *hide*, яке містить сему приховування. Нагальність вимоги увиразнює дієслово *need*, яке має семантичне значення необхідності, модальне дієслово зобов'язання *have to*, а також невизначений займенник *any* та прислівники часу зі значенням терміновості (наприклад, *right now*).

Опосередкованими засобами реалізації вимоги слугують різні типи питань: закриті (загальні) питальні речення, запитання-підхвати, розділові питання, так звані «шокуючі» питання, риторичні питання; умовні речення, складнопідрядні речення часу.

Емоційність вимоги підсилюють ідіоми та оцінні слова, зокрема обценна лексика, та стилістичні засоби: паралельні конструкції, виокремлення, інверсія.

3.3.2.2. Комунікативна тактика прохання розкрити секрет

Мовці послуговуються тактикою прохання як для того, щоб зберегти секрет, так і для того, щоб змусити співбесідника розкрити секрет. У першому випадку прохання реалізує стратегію приховування секретів, а в другому – стратегію розкриття секрету.

Як вже було сказано (пункт 3.3.1.2), прохання є непрямым директивним мовленнєвим актом, що застосовується в тому випадку, коли мовець не має можливості прямо впливати на співрозмовника і тому він обирає непрямий шлях.

Класичним прикладом непрямой реалізації прохання розкрити секрет є загальне питання з модальним дієсловом *could*. Наведемо типовий приклад:

- *Are you going to get back your fame since you make a success here?*
- *Get back my fame?*
- *Could you tell us the secret of success of your "Pissing Beef Balls"?*

- *It's simple, delicious, new and interesting* [The God of Cookery, 1996].

Зазначимо, що в даному прикладі секрет позначає не конфіденційну інформацію, а метод, формулу, спосіб, який люди використовують для досягнення успіху.

Імператив, що висловлює директиву розповісти секрет, переходить до класу прохання, якщо його пом'якшує вставне слово *please*, як-от у ситуації, коли Орсон, колишній чоловік Брі, усвідомлює, як щось мучить його жінку. Він просить її розкрити секрет, який вона зберігає, наполягаючи на тому, що завжди підтримає її і буде поруч:

- *You really are a good friend. Perhaps my only one.*
- *What a thing to say. You're still close with Gabrielle, Lynette, and Susan, aren't you? Is something wrong?*
- *We're estranged.*
- *Really? I thought the four of you were inseparable.*
- *I know, but something happened a few months ago, and...*
- *Bree? After everything we've been through, I promise you can trust me.*
- *I don't want you to know. You're the only one who still believes in me.*
- *And I always will. **Please, I can see this is tearing you up. For your own good tell me.***
- *About six months ago...we threw a dinner part but before the guests arrived at Gaby's, something terrible happened* [Desperate Housewives, 2012].

Вставне слово «please» пом'якшує імператив та нівелює тиск на співрозмовника. Аргумент *For your own good* висувається на перший план і формує інверсію.

В теорії ввічливості П. Браун і С. Левінсона хеджинг зафіксовано у використанні певних слів і поєднань як засобів, що зберігають «обличчя»

співрозмовника. Науковці звернули увагу на двосторонню функцію хеджів, які здатні як посилити, так і пом'якшити висловлення [Brown, Levinson, 1987]. Б. Фрейзер ввів термін *hedged performatives*, який застосовувався до комбінацій різних модальних дієслів з певними дієсловами, такими як *apologize*, *request*, *promise* як засоби пом'якшення іллокутивної сили висловлювання [Fraser, 1975]. Варто зазначити, що зниження категоричності висловлювання дозволяє мовцю пом'якшити іллокутивну силу таких висловлювань, як відмова, осуд чи критика [Fraser, 1980].

Проаналізуємо непряме прохання розкрити секрет. Габріель знає, що її нова приятелька ховає якийсь темний секрет. Вона просить її поділитись таємницею для того, щоб їй самій стало легше. Габі обіцяє зберігати секрет і бути вірною подругою.

- ***Look. I know you have a secret. Carlos and I overheard you and Nick fighting. Something about "blowing your cover"? Don't worry, I didn't tell anybody. I just... I just want you to know that I've carried around a lot of secrets, and I know how lonely it can feel. So, if you ever need a friend...***

- *Okay. When I was 18, I wanted to save the planet. I organized protests against logging companies, big oil, auto plants...But then I got involved with a bad guy. A really bad guy. He convinced me that we had to get more aggressive. Long story short, someone got killed [Desperate Housewives, 2009].*

Опосередкованим засобом прохання поділитись секретом у наведеному епізоді вважаємо твердження, що мовець вже і так знає секрет (*I know you have a secret*), вміє берегти чужі секрети (*I've carried around a lot of secrets*) та розумієпочуття людини, яка зберігає секрет (*and I know how lonely it can feel*). Прохання увиразнюють повтори та паралельні конструкції (*I just... I just want you to know that I've carried around a lot of secrets, and I know how lonely it can feel*), щирість мовця забезпечується також паузою хезитації, а також апозицією (*So, if you ever need a friend...*). Тактика

прохання тут поєднана з тактикою обіцянки (*Don't worry, I didn't tell anybody*).

Отже, прохання розкрити секрет здебільшого реалізують загальні питання з модальними дієсловами *can, could*. Оскільки прохання є більш м'якою формою здобуття інформації ніж вимога, мовець використовує імперативні конструкції з вставним словом *please*. Активно вживається власне лексема *secret* з дієсловами, які позначають приховування секрету (*tear up, hide, carry around, keep*). Прохання часто містить емоційно-оцінні прикметники, його увиразнюють паузи, апозиопези, повтори, паралельні конструкції, відокремлення.

3.3.2.3. Комунікативна тактика пліток

Далі, ми визначили, що розкриття чужого секрету може бути реалізовано тактикою пліткування.

І. Базарова зазначає, що пліткування посідає особливе місце в жанровій структурі повсякденної комунікації, воно є інформаційно-фатичним жанром усного побутового спілкування, властивим певній групі осіб, що володіє деякою системою колективних знань і уявлень, і включає елементи засудження третьої особи. Дослідниця визначає пліткарство як специфічний жанр, що поєднує в собі фатичну та інформаційну комунікацію, оскільки вгамування «інформаційного голоду» поєднується з приємним проведенням часу, отриманням задоволення, почуттям причетності до обмеженого соціального кола членами певної групи, вирішити конфлікти і зміцнити безпеку спільноти [Базарова, 2024].

За І. Базаровою, плітки – це зібрана і часом доповнена або спотворена інформація різного ступеня достовірності про події приватного життя. Ці події мають бути незвичайними, прихованими від суспільства, «болючими» та такими, що утворюють емоційний вплив на певних комунікантів. Плітки

розважають, надають задоволення комунікантам, підтверджують спільні цінності та погляди, зміцнюють альянси [там само, 185].

Спостереження над вибіркою нашого дослідження свідчать про те, що мовці часом розкривають чужі секрети у ході пліткування, яке надає їм задоволення та підсилює їх обізнаність, авторитетність.

Розглянемо приклад пліток, які слугують тактикою розкриття секрету. Співрозмовник без дозволу розкриває приватну інформацію третьої особи з метою попліткувати. Точніше, коли відвідувач приходить на колишнє місце роботи свого знайомого (Гаррі), секретар каже, що це більше не його фірма. Проте замість того щоб просто сповістити відвідувача про те, що Гаррі там більше не працює, вона вирішила попліткувати:

- *I used to live around here a few years ago and I could've sworn that this was Harry Sutton's law firm.*

- *Oh, that is a while. No, he's long gone. **I shouldn't really be saying this, but I know he hit hard times. I think his wife left. There was drink involved or worse.***

- *Right.*

- ***The premises were two expensive for him. I mean, they would be, wouldn't they? All he was doing was pro bono work for strippers and hookers. Not that I'm judging. Everyone needs the law.***

- *Sure [Stay close, 2021].*

По-перше, мовець одразу визнає, що збирається порушити етичні норми (*I shouldn't really be saying this*), тобто це експліцитний сигнал для співрозмовника про те, що далі буде озвучена конфіденційна, секретна інформація. Модальність (*shouldn't*) у цій фразі слугує пом'якшенням заяви, а прислівник-інтенсифікатор *really* робить таке самовиправдання більш щирим. Таким чином, мовець ніби хоче показати свої високі моральні

якості: вона розуміє, що пліткарство в таких випадках засуджується, але ніби намагається просто надати необхідну інформацію співрозмовнику.

Фразу *hit hard times* можна вважати *евфемізмом*. Як вже зазначалось раніше, евфемізми використовуються при небажанні називати що-небудь неприємне своїм прямим ім'ям. Таким чином, адміністратор ніби не хоче озвучувати все те погане, що знає про Гаррі. Це також можна прослідкувати по еліптичній фразі *or worse*, яка створює ефект недомовленості. Порівняльний ступінь прикметника *bad* в цьому випадку залишає співрозмовнику місце для уяви, що є також типовим для пліткарства.

Друга частина в розділовому питанні (*I mean, they would be, wouldn't they?*) вказує на те, що адміністратор хоче встановити контакт з відвідувачем і залучити його до пліткарства.

«*All he was doing was pro bono work for strippers and hookers*» можна назвати псевдо-розщепленим реченням (*pseudo-cleft*), яке додає експресивності мовленню та вказує на те, що мовець засуджує Гаррі. Проте одразу після такого емоційного речення мовець каже: «*Not that I'm judging*». Це еліптичне речення прямо контрастує з тим, що мовець сказав раніше. Таким чином бачимо, що мовець намагається «зберегти своє обличчя» і уникнути осуду від оточення.

Щоб здатись ще більш неупередженою та об'єктивною, мовець далі каже «*Everyone needs the law*». Неозначений займенник *everyone* надає фразі нейтральності, узагальнює сказане, надає мовцю більшої об'єктивності та виправдовує його.

В інших випадках, розголошення секрету третьої особи відбувається задля того, щоб привернути увагу, вихвалитись своїми знаннями. Наприклад, дівчинка розповідає хлопцю, який їй подобається, про свою маму та її секрети. Вона не відчуває провини, а навпаки робить узагальнення щодо «секретних» звичок мами:

- *I mean, either way, she's way more chill, and, you know, laid back than my mom.*

- *She hides stuff. Just like everybody else.*

- *Well, like what?*

- ***Why she does what she does. Why we go where we go. Who she sleeps with.***

- *Who does she sleep with?*

- ***Whoever she wants, whenever she wants*** [Little fires everywhere, 2020].

Дійсно, бачимо всебічне використання лексики узагальнюючої семантики «*stuff, everybody, whoever, whenever*» допомагають мовцю уникнути конкретики, при цьому розкриваючи певний шар інформації.

Крім того, мовець використовує паралельні конструкції разом із різними типами лексичних повторів: «*Why she does what she does. Why we go where we go. Who she sleeps with*», «*Whoever she wants, whenever she wants*». У сукупності ці паралельні конструкції можна назвати своєрідною висхідною градацією, тому що бачимо наростання логіко-емоційного змісту повідомлення. Це додає емоційності та експресивності, інтимності.

Жінка прийшла на роботу до колишнього чоловіка. Від секретарки вона дізналась, що її чоловік там більше не працює. Секретарка, у свою чергу, зрозумівши, що жінка нічого не знає і мабуть чоловік тримає це в секреті від неї, вирішила попліткували.

- *Billie? What are you doing here?*

- *Hey, Jill. I just need to talk to Cooper.*

- *But Cooper doesn't work here anymore.*

- *What are you talking about?*

- *He hasn't worked here for months.*

- *Didn't he tell you?*

- *No, he didn't.*

- Ah.

- ***Well, he made quite an exit. Everyone's still talking about it. I think he's working for Morgan Stanley now*** [Sex/Life, 2023].

Зазначимо, що секретарка намагається залишатись у нейтральній позиції, ніби не розкриваючи чужий секрет, а просто передаючи певну інформацію. Мовець використовує вставну фразу *I think* для додання своєму твердженню розмитості, неясності, наче не знаючи усієї інформації.

Отже, пліткування надає людям задоволення, воно здійснюється з активним використанням емоційно-оцінної лексики, вищого і найвищого ступенів порівняння, розділових питань для заохочення співрозмовника. Тим не менш, плітки засуджуються суспільством, тому комуніканти, які поширюють плітки, намагаються залишатись осторонь, уникати відповідальності, використовуючи слова узагальнюючої семантики (*stuff, everybody, whoever, whenever*), фрази «*I think*», «*I guess*». Більш того, пліткарі визнають, що порушують етичні норми, отже вони використовують модальні дієслова (*I shouldn't really be saying this*). Намагаючись оминати неприємні теми, мовці використовують евфемізми для того, щоб не називати певні речі своїми іменами.

3.3.2.4. Комунікативна тактика випитування секрету у співрозмовника

Випитування – означає дію за значенням випитувати, тобто настирливо/наполегливо розпитувати когось з метою дізнатися про щось або когось [СУМ]. Згідно з наданим визначенням, за своєю природою випитування є своєрідним примусом, тиском на співрозмовника для досягнення певних цілей адресанта. Репліки з прямим запитом інформації, що суперечать нормам етикету та виходять за «рамки пристойності», а також репліки, що містять пропозицію обговорити приховувану,

«небажану» для співрозмовника тему, мають провокаційний характер та створюють значний маніпулятивний вплив на співрозмовника.

Випитування – це спосіб отримання інформації від людини шляхом задання їй питань. Випитування може здійснюватися прямими запитаннями та прихованим шляхом, в тому числі за допомогою натяків.

Згідно зі словниковими даними, натяк – це 1) Слово або вислів, що не повністю щось розкриває, а лише створює умови для догадування. 2) Те, що нагадує собою про кого, що-небудь або подібне до когось, чогось. 3) у знач. присл. натяками (рідше натяком) [СУМ]. Тактика натяку визначається як комунікативне завдання інформувати слухача про той обсяг актуальної інформації, яким володіє мовець [Чайка, 2016].

Натякання розглядається як різновид непрямого дискурсу, що актуалізується за допомогою імпліцитних мовленнєвих актів, де спостерігається одночасна активація як експліцитного, так і імпліцитного пропозиціонального смислу [Кузнєцова, Кузнєцова, 2010]. Кузнєцова, І. В. та Кузнєцова, Г. В. трактують натяк як тактику, що сприяє реалізації певних дискурсивних стратегій та виступає інструментом мовця для досягнення конкретної комунікативної мети. Таким чином, натякання як дискурсивна тактика забезпечує реалізацію певної інтенції мовця [там само].

Крім того, тактика випитування межує із тактиками з'ясування, підтвердження і уточнення. Тактика з'ясування пов'язана з отриманням додаткової інформації. Ця тактика є центральною під час випитування. Вона реалізується за допомогою реплік, які пов'язані з тим, що адресат не зрозумів або не розчув повідомлення, спрямоване до нього. Крім того, мовець може висловлювати зацікавленість у веденні бесіди за пропонованою темою. Основне призначення реплік-відповідей у цьому випадку полягає в тому, щоб у дуже короткій формі спонукати адресанта продовжувати бесіду. У деяких випадках дії адресата можуть бути спрямовані на виявлення істинного змісту репліки співрозмовника, його

комунікативного наміру. У цьому випадку тактика з'ясування реалізується за допомогою питальних речень (загальні, спеціальні), що дозволяють експлікувати істинний зміст повідомлення [Липко, Артеменко, 2016].

Розглянемо наступний приклад. Новоспечені подружки зібрались разом випити мартіні та поспілкуватись. Одна з подруг почала наполегливо випитувати секрети іншої. Оскільки діалог є великим, дозволимо собі коментувати його після кожної з реплік для кращої репрезентації змісту розмови. Представляється діалог із фільму «Simple favour» (2018).

- *I just know you're not exactly a sexual maverick. Nothing wrong with that. Prudes are people, too. **But now I really want to hear your dirty little secret. Spill it.***

Бачимо, що мовець використовує *прислівники-інтенсифікатори* (really) та *емоційно-оцінні* прикметники (dirty, little) на лексичному рівні, *експресивні синтаксичні* структури на синтаксичному рівні. Далі, адресант використовує імперативне/наказове речення (*Spill it*) для того, щоб спонукати співрозмовника до дії = скоріше розкрити секрет. Більш того, адресант прагне почути найособистіший, найінтимніший секрет (dirty, little). І адресанту це вдається, адресат починає розповідати секретну інформацію:

- *My father died when I was a senior in High School ... A boy showed up at the funeral. His name was Chris. He was the spitting image of my father - only thirty years younger. Turns out ... he was my half-brother.*

- ***Hold on. This is your deep dark secret? That your dad had an affair?***

Після цього, мовець підкреслює своє здивування (*Hold on*) і перепитує співрозмовника щодо природи цього секрету. Вона провокує подругу, адже не вірить, що це саме той особливий (*deep dark*) секрет. Для експресивності мовлення знову використовуються *емоційно-оцінні* прикметники. Далі, адресант ще раз перепитує співрозмовника, наполягаючи на подальшому розкритті секрету (*That your dad had an affair?*). Це питання є формою

відокремлення (*detachment*). Таким чином, мовець висловлює свій скептицизм: вона не вірить, що це і є весь секрет.

- *No, this is necessary prologue.*

- *Necessary prologue. Got it. **Keep going, Dark Side.***

Адресант наполегливо просить подругу продовжувати (*Keep going*). Також, бачимо використання іронії у цій репліці, де мовець посилається на поняття «темної сторони», тобто робить алюзію на популярні фільми про негативних персонажів з темними секретами.

- *We talked for a long time, looking at old photos of my dad. It was too late for Chris to drive home. So he stayed over. Maybe it was the loss of my dad, who was the only person who ever truly understood me, maybe it was the way Chris looked and acted like him, or the fact I suddenly wasn't an only child, which I never wanted to be. I don't know, we just stood there for the longest time. We didn't know how to say goodbye...*

- ***Hello? Keep going! You're not allowed to be too drunk in my house not to finish a juicy story.***

Бачимо, що мовцю, по-перше, складно продовжувати через стан сп'яніння, а також через те, що вона не хоче розкривати увесь секрет. Проте адресант не полишає спроб витягнути усю інформацію і наполегливо повторює ту ж саму фразу (*Keep going*), яку можна вважати прямим тиском на співрозмовника. І знову, мовець використовує емоційно-оцінний прикметник (*juicy*), що знову вказує на експресивність мовця, а також його непереборне бажання скоріше дізнатись таємницю. Більш того, мовець забороняє адресату зупинятись (*You're not allowed*), що у даному випадку може вважатись гіперболою, адже співрозмовники знаходяться у дружніх стосунках.

- *Me? No, I'm fine. What was I saying?*

- *You stood there for the longest time, you didn't know how to say goodbye.*

I'm waiting for the big ending here.

Мовець експліцитно наголошує на тому, що чекає на кульмінацію історії (*big ending*).

- *Oh, I don't know. Maybe it's not so racy where you're from. I went in to hug him and then we ... kissed. It's so gross.*

- ***So that's your whole story? You kissed your brother? Once?***

Бачимо, що подруга не хоче розкривати секрет повністю, проте мовець не збирається зупинятись, вона й надалі провокує подругу (*So that's your whole story?*). Відокремлення (*detachment*) «*Once?*» в даному випадку відіграє важливу роль, адже показує зневажливе ставлення подруги до секрету. Вона показує, що не вважає це гідним секретом. Саме тому подруга продовжує свою розповідь.

- *It's like Chinatown! We immediately said this will never happen again, and we'd never breathe a word. And no, he wasn't my brother, he was my half-brother.*

- ***There's more.***

Бачимо далі репліку-провокацію. Подруга ніби розкрила весь секрет, але мовець провокує її, намагаючись зрозуміти, що було далі.

- *No, there's no more.*

- ***You started that story, then hit the eject button. I saw it happen.***

Тут маємо прокоментувати саме інтонаційні характеристики мовлення подруги, яка розкриває свій секрет (оскільки це приклад з кінодискурсу). Коли мовець каже «*then hit the eject button. I saw it happen*», вона не має на увазі, що прямо побачило що щось подібне відбулось. Адресант має на увазі, що вона зрозуміла це через те, що подруга використовувала багато пауз, висхідну інтонацію, тобто звучала так, ніби не договорила до кінця, і у цієї історії є продовження.

- *I did not eject –*

- ***You fucked him.***

Ця коротка, але влучна фраза також є провокативною. Вона створює ефект раптовості, після чого мовець не встигає оговтатись і зорієнтуватись у своїй відповіді.

- *What!? No! I didn't say that. I swear.*

- ***Swear.***

Далі, мовець використовує імперативну конструкцію, щоб змусити співрозмовника видати увесь секрет.

- *I swear.*

- ***Swear on your father's grave.***

Бачимо «брудну» маніпуляцію найсакральнішим та найдорожчим. Мовець точно знає, як витягнути потрібну інформацію. І їй це вдається.

- ...

- ***Ha! You're a brother fucker!***

У фіналі ми розуміємо, що тепер «подруга», дійшовши до суті секрету через маніпуляції та провокації, може в подальшому використовувати цей секрет проти співрозмовника. Співрозмовниця розуміє що накоїла і одразу жалкує про це:

- *Oh my Gosh, you're terrible. I never should have said anything. Stupid martinis ... from Dukes* [Simple favour, 2018].

Наведемо ще один приклад.

Поки донька Сюзан була у комі, Сюзан дізналась що донька має стосунки із одруженим чоловіком, а ще ймовірно вагітна від нього. Але донька не знає про те що Сюзан це все відомо. Сюзан намагається випитати у доньки хоч якусь частину інформації, задаючи навідні питання.

Susan: Oh, Julie, it is so good to see you awake.

Julie: Hey, Mom.

Susan: How are you feeling? Wait, I forgot, the doctor said no questions, so I'm just going to sit here and look at you.

Julie: Thanks. I'm really tired.

*Susan: Well, you just sleep, baby. **Just so you know, you're not pregnant.***

Julie: What?

Susan: Well, Lynette said you were scared you might be. But you're not. So, yay!

Julie: She shouldn't have told you that.

Susan: Oh. Now I've upset you. I'm sorry. Just ignore me, you sleep.

Julie: Okay.

*Susan: **If you want, I could tell your boyfriend that you're better.***

Julie: My boyfriend?

*Susan: **Well, I knew you thought that you were pregnant. And I don't see you going the turkey baster route, so I just assumed that you had a boyfriend, and I could call him for you.***

Julie: Mom.

*Susan: **Unless you think he strangled you because he's married.***

Julie: I don't want to talk about this now.

Susan: Then we won't. I'm not even here. You just rest.

Julie: How can I rest when you come in here with all these questions?

*Susan: **Have I asked you one single question? I mean, besides that one.***

Julie: I think you should go.

Susan: Julie, please, I am your mom. There is not a thing that you can't tell me.

Julie: I know. And I'm telling you to go.

Susan: Okay [Desperate Housewives, 2009].

Використовуючи умовні речення (*If you want, I could tell... I could call him; Unless you think ...*), вставні фрази (*Just so you know*) мовець, з одного боку, намагається знизити тиск та співрозмовника та створити доброзичливу атмосферу, але з іншого боку, адресант намагається вивідати

якогомога більше інформації, натякаючи на знання секретів і провокуючи адресата розкрити їх надалі.

Риторичним питанням «*Have I asked you one single question?*» Сюзан намагається зняти з себе звинувачення у «допиті» і вдати, що вона не випитує нічого.

Наведемо ще один приклад. Габі розуміє, що її нова приятелька Енжі має дуже багато секретів і намагається будь-яким способом випитати їх. Спочатку вона ділиться своїми секретами, а потім починає розпитувати Енжі про її секрети, ніби поділившись інформацією, Габі хоче отримати щось цікаве та корисне у відповідь.

- *So, after we get to Manhattan, what's our plan?*
- *We go to Ana's modeling agency. I know that world. It's all interconnected. Someone will know someone who knows where they are. How do you know that world? Were you a model?*
- *Yeah. You didn't know? Big time. I was even on the cover of Vogue.*
- *Really? What happened?*
- *Mmm-hmm. I decided I wanted a different kind of life and married Carlos.*
- *Wow. Good for you.*
- ***So?***
- *What?*
- ***It's just,..I shared something about my past, and I know nothing about yours, like where you grew up, or where you lived before moving to Fairview.***
- *My past isn't that interesting.*
- ***Come on. I shared stuff about me.***
- *Telling me you were a supermodel is not sharing, it's bragging.*
- *It's not bragging when it's the truth. And the fact is, I was very successful [Desperate Housewives, 2009].*

Еліптичне питання *So?* спонукає співрозмовника до взаємної відвертості, до того, щоб поділитись секретом. Паралельні конструкції (*I shared something about my past, and I know nothing about yours*) створюють контраст між знанням і незнанням, і, таким чином, натякають співрозмовнику на те, що саме час розкрити свої секрети.

Розглянемо ще один приклад з кінодискурсу: мовець намагається випитати секрет третьої особи у співрозмовника (секрет колишньої дівчини свого товариша):

- ***But you stopped seeing Prue for a reason. You thought she was hiding something from you. How do you know she wasn't hiding something like this? A secret life of crime?***

- *I don't think so.*

- *You got a better explanation? You wanna book her into county jail?*

- *No, let's just keep her heremfor as long as we can. At least until the arraignment* [Charmed, 1999].

Повторюючи дієслово «to hide» мовець натякає на існування секрету. Серія питань (*How do you know she wasn't hiding something like this? A secret life of crime?*) є типовою для тактики випитування. Питання із заперечною формою, а також еліптичне питання додають мовцю більшої емоційності, тим самим створюючи тиск на адресанта.

Оскільки випитування є настирливим та наполегливим розпитуванням інформації в адресанта, мовець використовує різноманітні питання: прості, еліптичні, риторичні; а також імперативні речення. Також випитування є тиском на співрозмовника, тому мовець використовує багато засобів експресивного синтаксису, а саме: прислівників-інтенсифікаторів, емоційно-оцінних прикметників, паралельних конструкцій, відокремлення, гіперболи. Якщо мовець прагне трохи зменшити тиск на співрозмовника, він використовує умовні речення (*If you want, I could tell... I could call him;*

Unless you think ...) та вставні фрази (*Just so you know*). З іншого боку, такі конструкції також слугують засобом вивідати більшу кількість інформації.

3.3.2.5. Комунікативна тактика провокації як засіб дізнатися секрет

Провокація визначається як навмисні дії проти окремих осіб, організацій, держав тощо з метою штовхнути їх на згубні для них вчинки [СУМ]; цілеспрямована, мотивована, переважно контрольована комунікативна поведінка, комунікативний збій, свідомо організований мовцем, суть якого полягає або у виведенні потрібної інформації, яку суб'єкт не бажає озвучувати або навіть приховує, або позиціонує її як дестабілізацію емоційного стану співрозмовника [Иссерс, 2013].

Головним завданням провокування є бажання викликати у провокуючого почуття, стани, здатні ослабити психологічний опір (психологічний «іmunітет»), створити необхідний психологічний клімат, який дозволить провокуючому безперешкодно коригувати психічну (афективну і когнітивну) активність спровокованого [Степанов, 2017].

Провокація визначається як комунікативна стратегія в рамках дисгармонійного некооперативного спілкування. «Комунікативна провокація – це стратегія деструктивної поведінки, націлена на залучення партнера по комунікації в конфліктну взаємодія або створення умов для виникнення» [Волощук, Рибалка, 2019; Yelnikova, 2023]. Провокація реалізується за допомогою застосування наступних комунікативних тактик: повідомлення завідомо неправдивої інформації, докір, обурення, гіпертрофовану демонстрацію емоцій, пораду, тощо [Волощук, Рибалка, 2019; Yelnikova, 2023].

Тактика провокування спрямована на корекцію психологічного стану співрозмовника з метою його зміни та належить до конфліктного типу комунікативних взаємин, тому що може викликати в партнера негативну

реакцію та спричинити небажані для нього наслідки [Степанов, 2004]. На думку М.В. Косовець, тактика провокування реалізується через використання «шокуючого питання» або «питання-нападу» [Косовець, 2024], що підтверджує ситуація з кінофільму, в якій Генрі саме в такий спосіб шантажує Бет:

“Are you really done?”

He pushes his hands farther into the water. His fingers graze along my calf, then over my knee. “Or are you worried that I’ll tell everyone that matters your secrets?”

I flex. His eyes narrow” [Charaipotra, 2016, 182].

Розглянемо приклад з роману: містер Джонсон підходить до Діка і каже, що хоче з ним поговорити. Замість того, щоб прямо запитати, чи заручені Хейміш і Елспет, він провокативно формулює питання так, ніби це вже загальновідомий факт і він знає про це. Але одруження є секретною інформацією, тому це застає Діка зненацька й змушує його своєю раптовою реакцією підтвердити здогадки містера Джонсона.

He paid for his cigars and waylaid Dick.

“Come outside. I want a word with you.”

Somehow, Mr. Johnson knew that if he asked if Hamish and Elspeth were engaged, then Dick might deny it outright, so instead he said, “What’s all this about Hamish going to marry Elspeth Grant?”

*Taken aback, Dick said, “**How did you hear about it?**”*

*“**Little bird told me.**”*

*“**Keep quiet about it!**”*

“Sure. But I wonder what our Priscilla would think about it? Don’t worry. I won’t breathe a word” [Beaton, 2013, 121].

Як ми зазначали раніше, головним завданням провокування є викликати почуття або стани, здатні ослабити психологічний опір. Підготовка до провокації відображена у авторській ремарці (*Somehow, Mr.*

Johnson knew that if he asked if Hamish and Elspeth were engaged, then Dick might deny it outright). Тож мовець використовує питання «What's all this about Hamish going to marry Elspeth Grant?» не за своєю первинною функцією, а скоріше як констатацію факту. Саме це і є провокацією. Адже питання можна уникнути, а от на представлений факт вже необхідно дати відповідь, тому це ставить співрозмовника у глухий кут. Крім того, це викликає в адресата панічний стан, переживання, адже секрет розкритий. Бачимо відображення цього стану в авторській ремарці (*Taken aback*).

Проте, мовець продовжує провокувати співрозмовника далі, відмовляючись називати джерело інформації, використовуючи ідіому «*Little bird told me*», що дозволяє йому звучати експресивніше. Це ще більше посилює тиск на Діка, адже тепер він буде думати наскільки широко розповсюджена ця інформація (*Who else knows about the engagement?*). Тобто можемо зробити висновок, що містер Джонсон повністю контролює цю комунікацію: він не видає своїх секретів, але вдало провокує Діка на розкриття секретів, потрібних Джонсону.

У свою чергу, Джонсон просить Діка не розповсюджувати цей секрет надалі «*Keep quiet about it!*».

Звісно, Джонсон закликає Діка не хвилюватись та обіцяє зберігати секрет (*Don't worry. I won't breathe a word*), але у той самий час продовжує провокацію «*But I wonder what our Priscilla would think about it?*».

Джонсон висуває припущення, про що сигналізують дієслово розумової діяльності «*wonder*» у поєднанні із умовною конструкцією «*would think*». Таким чином, мовець імпліцитно провокує Діка, ніби виражаючи турботу про почуття Прісцили, яка закохана у Хейміша. Вираження турботи вербалізується за допомогою використання присвійного займенника «*our*» (*our Priscilla*). Таким чином Джонсом намагається створити ілюзію зв'язку між ним, Діком, та Прісцилою. Крім того, Джонсон натякає на засудження, яке друг Діка (Хейміш) та наречена

друга можуть отримати від оточення. Посилання на третю особу також може розцінюватись як *імпліцитна погроза*. Джонсом ніби натякає на тому, що може розкрити цей секрет Прісцилі. Зазначимо, що таке питання (*But I wonder what our Priscilla would think about it?*) є риторичним. А саме риторичні питання найчастіше слугують формами імпліцитної погрози.

Загалом, погроза є асиметричною інтеракцією, що пояснюється біполярністю ролей адресанта і адресата, адже адресант прагне до мовної домінантності. Погроза може бути висловленою експліцитно. Основною функцією експліцитної або прямої погрози є функція конкретизації, яку реалізують мовленнєві акти ультиматуму, твердження, команди, асиметричного прохання, вимоги тощо. Приховану, або імпліцитну погрозу формулюють за допомогою низки засобів маскування, якими адресант прагне завуалювати очевидність погрози. Імпліцитна погроза є специфічним різновидом погрози, коли менасив-не значення передано непрямо, тож воно домислюється. Імпліцитна модель погрози, як правило, репрезентує неповний варіант менасивного висловлювання: хоча погроза виразна, проте зазначеного покарання немає. Імпліцитна погроза має форму речень, у яких другий компонент треба домислювати. Висловлювання не завжди репрезентує пряме значення погрози, проте спонукає адресата міркувати над очікуваними наслідками [Сарміна, 2015].

Г. Л. Сарміна вважає, що імпліцитна погроза, висловлена у формі риторичного питання має високий експресивний потенціал, який закладено у самій сутності цієї синтаксичної фігури, котра полягає у невідповідності форми і змісту: за формою це питання, проте за змістом – повідомлення, яке виступає в ролі каузатора повідомлення. Форма риторичного питання є потужним засобом вираження імпліцитної погрози, оскільки має великий потенціал впливу на адресата. Питальна форма таких речень підсилює висловлювання, надає йому безапеляційності та завершеності [Сарміна, 2015].

Ми погоджуємося з цією позицією, адже риторичне питання є питанням тільки за формою, проте не за функцією. Таке питання спрямоване на те, щоб привернути увагу адресата, бо зазначена конструкція збільшує зацікавленість реципієнта (на відміну від конструкції простого розповідного речення). Риторичні питання вирізняються від інших риторичних фігур, бо спрямовані «не на здобуття інформації, а на прикрашання мовлення». Вони позбавлені комунікативної ознаки запиту інформації та виконують функцію передавання інформації [Schwitalla, 1984].

Наведемо наступний приклад. Поки Бетті не було вдома, Брі прийшла поговорити з Калебом та дізналась дещо про Мелані Фостер. Тепер вона хоче знати всю правду від Бетті. Коли Бетті приходить і звинувачує Брі у тому, що заходила до Калеба, Брі неочікувано для Бетті згадує ім'я Мелані, і потім каже їй приготуватись до чесної розмови.

Betty: Caleb said a nice red-haired lady came to visit him.

Bree: Come on in, Betty. Get you a drink?

Betty: This is not a social call. Did you or did you not break into my home and talk to my son?

Bree: Caleb and I had a very lovely chat, yes.

Betty: If you come near him again, there will be hell to pay. Do you understand?

Bree: Aren't you gonna ask me what we talked about? The name... Melanie Foster came up. I'm gonna pour you a drink now, Betty, because we're about to have a very honest discussion, and I think you're gonna need a little help getting through it.

....

Betty: When Caleb was born, and the doctors discovered that he was different, I didn't even cry. It was the most painful moment of my life. Caleb is

challenged, but he has such a sweet nature. I'm sure you noticed that when you came to visit.

Bree: Yes, I did. I also noticed that you had him chained in the basement.

Betty: That's because of Melanie Foster. Melanie was a girl that Matthew dated. Caleb told Melanie he was in love with her and that if he was her boyfriend, he would never break up with her. And she laughed in his face. He tried to show her he was serious by kissing her. And she hit him. He doesn't remember a lot after that. But he does know that he got very, very angry and... And that there was an axe lying on the ground nearby him. Yes, my Caleb killed Melanie [Desperate Housewives, 2005].

Брі використовує позитивно-оцінний прикметник із інтенсифікатором (*Caleb and I had a very lovely chat, yes*) для того, щоб створити ілюзію невимушеності та створюючи удавану доброзичливу атмосферу. Насправді, це маніпулятивний хід, таку репліку можна вважати іронічною. Н. В. Ланчуковська визначає іронічне висловлення як непрямий мовленнєвий акт з емоційною складовою. Особливу роль у них грає оцінність висловлення, що має своєю метою емоційний вплив на адресата. При цьому іронічне висловлення є іллокутивним актом, а утворений таким висловленням вплив – перлокутивним [Ланчуковська, 2003].

На думку Н. Я. Фатуллаєвої, іронія є добре продуманою стратегією комунікації, обраною мовцем із метою досягнення задуманої реакції з боку адресата. Її мета не передбачає заплутати слухача; навпаки, її мета полягає в тому, щоб адресат усвідомив комунікативні інтенції мовця. Відмінність між тим, що мовець говорить, і тим, що він має на увазі, може створювати труднощі в процесі комунікації. Однак спільна інформованість учасників сприяє взаєморозумінню. Адресат повинен ідентифікувати інтенцію, яку імплікують за допомогою іронії [Фатуллаєва, 2023].

Наступне питання Брі можна вважати риторичним (*Aren't you gonna ask me what we talked about?*), адже воно не потребує відповіді, воно слугує

як засіб провокації. Проте щоб і надалі зберігати інтригу, Брі використовує еліптичне речення, після якого робить навмисну паузу, і тільки після цього називає ім'я (*The name ... Melanie Foster came up*), що створює ефект несподіванки для співрозмовниці. Це також можна вважати непрямою погрозою, адже Брі непрямо каже володіє інформацією, яку Бетті тримає в секреті. Далі, знов використовуючи прикметник із інтенсифікатором (*a very honest discussion*), а також повторення із паралельними конструкціями (*I'm gonna pour you a drink now, Betty, because we're about to have a very honest discussion, and I think you're gonna need a little help getting through it*), Брі наполягає на розкритті секрету про Мелані Фостер.

Після такого маніпулятивного та провокаційного ходу, Брі вирішує пом'якшити тиск на співрозмовницю та зменшити напругу, саме тому вона використовує деінтенсифікатор (*a little*).

В іншому епізоді Сюзан хоче сказати чоловіку своєї подруги Лінет (Тому), що знає про його секретні стосунки з Рене (20 років тому вони тиждень були у відносинах поки Том і Лінет посварились). Але Сюзан робить це непрямо, вона починає розповідати історію про Рене та її «невідомого» коханця, яким є Том. Коли Том питає чи розкрила Рене з ким провела ніч, то Сюзан відповідає, що це «Том Скаво», тобто він сам.

- *We went out and Renee got hammered. So, I had to take her in and put her to bed.*

- *Well, that was nice of you.*

- *Yeah. And she told me this fascinating story about this guy that she had a fling with 20 years ago.*

- *Why...Why was that fascinating?*

- *Well, apparently the one weekend they spent together made quite an impact on her.*

- *Well, did she say anything else about that guy?*

- *No. Not really.*

- *Hmm.*
- ***Only that his name was Tom Scavo.***
- *Okay, look. This happened before Lynette and I were married. It meant nothing.*
- *Well, it meant something to Renee. She's still in love with you.*
- *She said that?*
- *She slurred it.*
- *Look, this is not something I wanted to know. But now that I do, I am in a horrible position.*
- *No, no, no. You can't tell Lynette. She would freak out.*
- *I don't want to tell her. But she's my best friend. And I'm freaking out knowing that you're at Renee's fixing her deadbolt while she's in the shower.*
- *Look, this was forever ago. And I don't feel anything for her.*
- *A beautiful woman who still wants you is living a hundred yards away, and her breasts are 95 yards away. Why do you want that temptation?*
- *Hey, I didn't ask her to move here.*
- *Well, maybe it's time you ask her to leave [Desperate Housewives, 2010].*

У наведеному прикладі Сюзан також використовує позитивно-оцінний прикметник для того, щоб створити іронічний ефект, адже вона знає правду і невдовзі розкриє її Тому (*And she told me this fascinating story about this guy that she had a fling with 20 years ago*).

Том, розуміючи що ця історія про нього, починає нервувати, що помітно по використанню паузації та повторів (*Why...Why was that fascinating?*).

Далі, Сюзан розповідає історію і вкінці шокує Тома, називаючи його ім'я (*Only that his name was Tom Scavo*). Обмежувальна частка *only* на початку також створює іронічний ефект, ніби применшуючи значення події.

Після чого Том розуміє, що Сюзан все знає і починає просити зберегти секрет (*No, no, no. You can't tell Lynette. She would freak out*), використовуючи гіперболу (*Look, this was forever ago*) та виправдання, розповідаючи про відсутність почуттів (*And I don't feel anything for her*).

Наприкінці розмови, Сюзан непрямо шантажує Тома (*Well, maybe it's time you ask her to leave*) – якщо Том не попросить Рене з'їхати з їх вулиці, Сюзан доведеться розкрити їх секрет та розповісти все Лінет.

У іншій комунікативній ситуації Габріель знає, що Майк позичив у її чоловіка Карлоса 50 000 доларів. Проте чоловіки тримають це у секреті. Габі вирішила влаштувати провокацію: вона натякає, що у Карлоса з'явилась коханка, і цією коханкою, скоріш за все, є Сюзан (дружина Майка), адже Карлос постійно дзвонить у їх дім і витрачає купу грошей на дорогі жіночі речі. Таким чином, провокуючи, Габріель намагається дати можливість Майку розкрити секрет.

- *I think Carlos is having an affair.*
- *What? Why would you think that?*
- *Because he's been acting really secretive lately.*
- *And I went to talk to our business manager, and I discovered \$50,000 was missin from our account.*
- *Well, I'm sure there's a good explanation.*
- *Yeah, there is. It's called fancy dresses and hotel rooms for some bimbo.*
- *No, no, no. I'm sure that you've got that all wrong.*
- *Wait a minute. Are you covering for him?*
- *No! I...*
- *Because I stole his cell phone to see who he was talking to, and he called your house, like, 100 times.*
- *Well, he hasn't been talking to me.*
- *Really?*

- *Well, the next time he's not talking to you, you might want to give him the name of your divorce lawyer* [Desperate Housewives, 2009].

Мовець використовує гіперболу (*like, 100 times*) для посилення емоційного тиску на співрозмовника. Паралелізм та повтор репліки співрозмовника (*Well, the next time he's not talking to you*) слугує іронією та натяком на те, що Габріель знає правду, і вони дійсно говорять по телефону.

Іноді провокація є не засобом для розкриття секрету, а приводом для розкриття секрету. Тобто мовець, усвідомлюючи що співрозмовник не знає нічого про секрет, розкриває його. В деяких випадках ця провокація є продуманою заздалегідь. Вона не «працює» в моменті, проте згодом співрозмовник згадує цей діалог і «складає пазл». Наприклад, чоловік приїжджає в інше місто і знаходить там свого сина. Багато років тому його жінка втекла від нього з цим самим маленьким сином. Звісно, син не знає про цей секрет і думає, що в нього інший батько. Чоловік робить вигляд, що він письменник, і розкриває секрет синові, роблячи вигляд що це сюжет книги.

- *Hey. Double cappuccino, extra hot.*
- *You need anything else?*
- *Inspiration.*
- *Sorry. We just have muffins.*
- *What are you working on?*
- *A novel.*
- *I know, another guy in a coffee shop writing a novel, just what the world needs.*
- *No, I think it's cool. You mind if I ask what it's about?*
- *You really want to know?*
- *I do.*

- *It started out as a love story, but it's getting kind of dark. This guy meets this girl, takes her from nothing, gives her life meaning, basically creates her.*

- *Okay.*

- *Then one day, she just disappears, vanishes with another man.*

- *Sucks for the guy.*

- *And she takes his baby.*

- *Damn. She sounds like a bitch.*

- *Sure does [Desperate Housewives, 2010].*

Слова з узагальнюючою/абстрактною семантикою (this guy, this girl, one day) з одного боку сигналізують про відсторонення мовця від цієї історії, ніби він виступає просто оповідачем. Проте спадна градація на початку, яка слугує контрастом (*It started out as a love story, but it's getting kind of dark*), а також висхідна градація одразу після (*This guy meets this girl, takes her from nothing, gives her life meaning, basically creates her*), демонструють справжнє ставлення мовця до історії, його роздратування та злість, його емоційне залучення в цю історію. Саме так ми розуміємо, що це не просто історія книги, це історія життя.

Іноді така провокація спрацьовує миттєво. Наведемо приклад: Меган от-от має одружитись із чоловіком (Дейв). Проте на парубоцьку вечірку приходить її колишній наречений (Рей), з яким вона була разом 20 років тому (це те, що вона тримає в секреті від свого теперішнього чоловіка). Рей ніби випадково зустрічається із Дейвом і починає розпитувати в чоловіка чи не була його жінка вже заручена, провокуючи його питаннями та роздумами про те, як люди приховують секрети. Врешті-решт, Рей називає ім'я жінки (Меган), яке він, на думку Дейва, ніяк не міг знати, адже вони не були знайомі. Це остаточно провокує Дейва на сварку, а потім настовхує на сумніви щодо нареченої.

- *So she's never been married before?*

- No.
- Engaged?
- No!
- **You sure?**
- I think I'm sure.
- **Well, you never know with people. That's what I've found. Secrets**

in closets and all that.

- She's never been married or engaged.
- Look, seriously, what... changed her mind about you? What made her finally bite the bullet?
- Maybe it's my impeccable charm.
- **Yeah, I'll bet she's an impeccable charm kind of girl, Megan.**
- What?
- Hm?
- I'm sorry.
- Do... do you know my fiancée?
- No! I just, uh... I just heard him say her name [Stay close, 2021].

Використання ідіоми (*secrets in closets*) додає мовленню більшого емоційного забарвлення, а відокремлення імені нареченої (*Megan*) є важливим натяком для співрозмовника про те, що мовець намагається розкрити певний секрет.

Розглянемо ще один приклад. Намагаючись розслідувати вбивство, Пуаро провокує мовця, щоб той розкрив секрет своєї дружини.

- **We know already certain things...about your wife's past, monsieur...things that she would rather keep hidden.**
- You bastard!
- **Perhaps she has further secrets?**
- Let me inform you, Poirot...we have laws of slander in this country.

- *Is it a slander, monsieur, to say that your wife... wears a certain lipstick or uses a certain perfume?* [Agatha Christie's Poirot, 2008].

Мовець повторює означальний прикметник «*certain*» для того, щоб показати співрозмовнику що він володіє конкретною, скоріше за все компрометуючою, інформацією. Паузація у реченні «*We know already certain things...about your wife's past, monsieur...things that she would rather keep hidden*» створює емоційну напругу. Модальна конструкція «*would rather*» натякає на знання секретів, які третя особа не бажала б розкривати.

Питання «*Perhaps she has further secrets?*» є скоріше риторичним, таким, що натякає на наявність більшої кількості секретів (також завдяки прикметнику *further*).

Проаналізуємо наступний приклад. Подруги мають спільний секрет: одна з них випадково вбила чоловіка (Пері). Усім іншим вони сказали, що Пері просто втратив рівновагу і впав. Мати цього чоловіка (Мері Луїз) приїхала у містечко розбиратись в тому, хто вбив її сина, бо вона не вірить у легенду про «падіння». Мері Луїз зустрічає одну з подруг у кафе і починає провокувати її, вимагаючи розкрити секрет смерті свого сина.

- *Mary Louise? ... I'm Celeste's friend.*

- *Yes. How have you been?*

- *Good, good. The kids are good. How are you?*

- *I can't complain. Actually, I can. My son is dead.*

- *But Celeste tells me that you continue to be so helpful with her and the boys and...*

- *She should just get a proper housekeeper.*

- ***You're very short.***

- *Excuse me?*

- ***I don't mean it in a negative way.***

- *Oh.*

- *Maybe I do. I find little people to be untrustworthy. My apologies. It's just that I'm...I pride myself on being a very good judge of character, but you have always presented such a difficult read. You know, you seem like a nice person. Loving. But also, you strike me as a wanter.*

- *A... A wanter?*

- *Mm. You know...there are people in... in life who content themselves with what they have, and then there are others who just... just want.*

- *I'm not a wanter.*

- *Oh, you don't have to take it personally. Anyway, I'm a wanter myself. You know what I want? I want Perry back. I wanna know what happened that night. And I... I'm very tempted to ask you, but I doubt I would get the, uh...the truth, would I?*

- *Your son lost his balance and he fell.*

- *Yes, that seems to be the company line. Depending on whose company you keep* [Big Little Lies, 2019].

Раніше ми розглядали поняття «шокуюче питання», але в даному випадку ми можемо говорити про «шокуюче твердження» - *You're very short*. Такий хід застає співрозмовника зненацька. Після цього, репліка «*I don't mean it in a negative way. Maybe I do*» створює антитезу, адже еліптичне речення (*Maybe I do*) прямо протиставляється попередньому реченню і, таким чином, ставить співрозмовника у ще більший ступор.

Далі, мовець повторює дієслово «want» та похідні від нього слова (*Anyway, I'm a wanter myself. You know what I want? I want Perry back. I wanna know what happened that night*) для того, щоб підсилити емоційний вплив на співрозмовника, акцентувати на сильній потребі дізнатись правду. Крім того, саме так мовець натякає на те, що не вірить у легенду подруг про падіння.

Паузація у наступній репліці (*And I... I'm very tempted to ask you, but I doubt I would get the, uh...the truth, would I?*) свідчить про емоційну напругу

мовця. Прикметник з емоційною конотацією (*tempted*) у поєднанні із інтенсифікатором (*very*) демонструють бажання мовця розкрити секрет смерті сина. Умовне речення із хвостовою частиною (*I doubt I would get the, uh...the truth, would I?*) виражають сумнів мовця в тому, що адресант розкриє секрет.

Коли співрозмовниця наполягає на своїй версії (*Your son lost his balance and he fell*), мовець відповідає, що це версія подруг «*company line*». Приєднання (*attachment*) – *Depending on whose company you keep* – демонструє переконання мовця, що версія подруг – неправдива. Такий стилістичний прийом також є провокацією, адже мовець натякає на те, що не вірить подругам і знає, що вони приховують якийсь колективний секрет.

Отже, оскільки головним завданням провокатора є ослабити психологічний опір співрозмовника, найчастіше мовець використовує «шокує питання» або «питання-напад», риторичні питання, умовні конструкції із дієсловами розумової діяльності, конструкції із модальними дієсловами. Для посилення психологічного тиску провокації мовець використовує іронічні висловлювання у поєднанні із оцінними прикметниками та інтенсифікаторами; повторення із паралельними конструкціями; гіперболи; ідіоми; відокремлення. Навмисні паузи також створюють ефект несподіванки, адже після них завжди йде розкриття секретної інформації. Авторські ремарки також зображують почуття комуніканта, якого провокують. Іноді мовець пом'якшує тиск на співрозмовника за допомогою деінтенсифікаторів.

3.3.2.6. Комунікативна тактика шантажу

Як було зазначено раніше, адресант шантажу має намір корегувати поведінку об'єкта, з огляду на володіння важливою інформацією або завдяки здатності виконати дії, що можуть призвести до негативних для адресата наслідків [Косовець, 2024].

Змістовна сторона шантажу включає різноманітність способів вираження загрози, яка реалізується найчастіше за допомогою конструкції із сполучником «if», «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) [Косовець, 2024].

Цікаво зауважити, що шантаж майже у всіх випадках є непрямим. У випадку шантажу в англійській мові спостерігається тенденція зміни лексеми-репрезентанта *blackmail* таким чином, щоб уникнути явного факту шантажу, при цьому зберігаючи вплив на адресата. У такий спосіб шантажист балансує між збереженням свого обличчя й отриманням вигоди [Пономаренко, 2016].

Непряма комунікація - це змістовно ускладнена комунікація, в якій розуміння висловлювання включає смисли, що не містяться у власне висловлюванні, та потребує додаткових інтерпретативних зусиль з боку адресата, будучи не зведеним до простого впізнання знака. Непрямі висловлювання особливо характерні для ситуації шантажу, вони ставлять адресата перед вибором: у якому ключі слід їх розуміти. Тут досить часто має місце неузгодженість між значенням і смислом висловлювання, між вираженим і прихованим змістом, між власним і контекстуально зумовленим значенням. При цьому неузгодженість може варіювати в певних межах: прихована погроза чи шантаж можуть бути виражені у вигляді прохання, поради, пропозиції чи твердження. Однією з причин, що

змушує мовця вдаватися до непрямой комунікації в ситуації шантажу, є, з огляду на етимологію його значення, небажання бути викритим у спонуканні вчинити непристойний вчинок або для вправної демонстрації своєї влади [Forward, Frazier, 2019].

Карлос вирішив розлучитись з Іді, але вона каже йому що знає про його фінанси і може розкрити цей секрет. Але Карлос відповідає, що їй теж не вигідно розкривати його секрети.

Edie: What the hell is this?

Carlos: It just hasn't been working for a long, long time. Come on. Let's not argue. I want us to end this as friends.

Edie: I bet you do, given all I know about your finances.

Carlos: That's true. You know some of my secrets, but I'm betting you still care enough about me to keep them.

Edie: All right. I won't say anything to anyone about your money in the Grand Caymans on one condition... You have to tell me the truth about why you're leaving.

Carlos: The truth?

Edie: Is there someone else?

Carlos: No.

Edie: Thank you, Carlos. You made this a lot easier [Desperate Housewives, 2008].

Перш за все, Іді прямо говорить Карлосу який саме секрет вона розкриє, якщо вони не залишаться разом: *I bet you do, given all I know about your finances*. Ця фраза є прикладом *приєднання (attachment)*, за допомогою якого мовець виділяє найважливіші елементи у мовленні та додає певної емоційності та експресивності. Займенник «all» показує обсяг інформації, якою володіє Іді. Вона використовує його спеціально щоб показати Карлосу рівень своєї обізнаності його секретами.

Однак Карлос, на противагу Іді, використовує займенник «some», щоб показати жінці, що вона знає далеко не всі його секрети. Карлос повторює за Іді дієслово «bet», щоб продемонструвати переконаність у тому, що їй теж вигідно зберігати його секрет.

Далі, розглянемо непрямий шантаж. Рене підходить до Сюзан і каже що знає про те, що Сюзан хоче щоб Рене з'їхала з вулиці, але Рене не збирається цього робити. І тут Сюзан каже, що не збирається стояти і дивитись осторонь, як Рене псує шлюб їх спільної подруги Лінет (тобто якщо Рене не з'їде з вулиці, Сюзан розкриє секрет про Рене та Тома (чоловіка Лінет), які мали стосунки.

- *Tom told me about your little suggestion that I need to move off the Lane. And I want you to know that ain't gonna happen.*

- *You know, if you were really Lynette's friend, you would know that you cannot live two doors down from her husband, a man you still love.*

- *That is none of your damn business.*

Really? 'Cause I am Lynette's friend, and I'm not gonna stand by and watch you screw up her marriage [Desperate Housewives, 2011].

В даному випадку Сюзан не шантажує Рене прямо, вона не говорить що розкриє секрет. Проте вона натякає на те, що не буде стояти осторонь і дивитись як Рене псує шлюб їх спільної подруги. З контексту ми знаємо про секрет, який приховують Рене та Том, і знаємо про бажання Сюзан розкрити його, адже вона не хоче мати секрети від Лінет. Але перед власне розкриттям секрету Лінет (тобто розкриття секрету третій особі), вона пропонує Тому та Рене зробити це самостійно.

Розглянемо ще кілька прикладів непрямого шантажу.

Габріель шантажує свого фінансового менеджера (Ларрі). Якщо він не скаже їй куди її чоловік (Карлос) витратив їх спільні кошти, вона розкаже Карлосу, ніби менеджер домагався до неї. Хоч Ларрі і пообіцяв Карлосу тримати цю інформацію в секреті, він розповідає все Габі.

- *Come on, Larry, you're my business manager, too!*
- *I am not leaving this office until you tell me what Carlos is doing with my ski house money!*
- *Gabby, you're putting me in an uncomfortable position. You should talk to Carlos.*
- *I did. I offered to put myself in a very uncomfortable position, and he still said no.*
- ***I'm sorry, but Carlos swore me to secrecy. Please respect that.***
- *You're right. I'm sorry. No hard feelings.*
- *Of course not.*
- *Hey! What are you doing?*
- ***I don't want to be a liar. When I go home, and I'm in tears, and Carlos asks me why, and I say you grabbed my ass, I want to be telling the truth.***
- ***Well played. Carlos gave \$50,000 to one of your neighbors.***
- *What? Who?*
- *Mike Delfino. Apparently, his business is in big trouble.*
- *Oh, my God. Mike's wife is one of my closest friends, and she never said a word. Poor thing.*
- ***Please don't tell Carlos I told you.***
- ***Of course. I should get going*** [Desperate Housewives, 2009].

Репліка «*I want to be telling the truth*» є непрямим шантажем. Після чого Ларрі розпізнає шантаж і визнає свій «програш» (*Well played*). Проте Ларрі просить зберігати секрет за допомогою імперативу (*Please don't tell Carlos I told you*) і Габріель погоджується (*Of course*).

Проаналізуємо ще один приклад з кіносеріалу: мама нареченого знайшла компромат на його майбутню жінку. Вона приносить цей компромат нареченій і хоч і не прямо шантажує, але пояснює, що готова

розкрити усі її секретні шлюби і фінансові махінації для того, щоб уберегти сина від цього шлюбу.

- *You look beautiful.*

- *Thank you.*

- ***I'm guessing this one's much nicer than your first wedding dress. You know, when you got married in Russia to Alexei Kosokov. Here in America, we actually get divorced before we get married again. Otherwise, you spend your honeymoon in jail.***

- *Alexei told me if I marry him, he will give me good life. But he didn't. He never worked and he treat me badly. Now he won't sign the divorce papers unless I give him money.*

- ***Uh-huh. Okay, that explains Alexei. What about the guy in Italy who pressed charges after you cleaned out his bank account?***

- *That guy was a pig. Believe me, I earned every penny.*

- ***We have a term in America for women who get paid for sex, and it's not "daughter-in-law."***

- *You know why it doesn't bother me that you don't like me?*

- *Can't wait.*

- *Because it really doesn't matter.*

- *All that matters is that one hour from now, I will have a ring on this finger and I will be the most important person in his life. So give Preston your little file. I will explain it all away, and he will believe every word. He always does [Desperate Housewives, 2009].*

Перш за все, мовець робить комплімент співрозмовнику (*You look beautiful*). Н.О. Бігунова розглядає комплімент і як мовленнєвий акт, і як комунікативну тактику і зазначає, що інтенція комплімента полягає в повідомленні про добрі почуття, про прихильність мовця до адресата; адресант комплімента вважає за потрібне сказати щось приємне співрозмовникові, стати йому ближчим [Бігунова, 2017]. Проте, наведений

комплімент слугує не компліментарним жестом, а лише відволікаючим засобом, який знижує пильність співрозмовника. Адже далі мовець ще раз робить комплімент (*I'm guessing this one's much nicer than your first wedding dress*), але цей комплімент є прямим сигналом для співрозмовника про те, що мовець знає його секрет. Після висловлення компліментів, мовець переходить до відкритого шантажу, розкриваючи усі секрети співрозмовника, і натякаючи на можливі наслідки розкриття цих секретів (*Otherwise, you spend your honeymoon in jail*). Остання репліка (*We have a term in America for women who get paid for sex, and it's not "daughter-in-law."*) є прямим сигналом про те, що мати не хоче бачити таку наречену поряд з її сином, і загалом в їх родині.

Нарешті в останньому із пропонованих контекстів, бабуся дізнається, що її онучка (Даніель) вагітна, а мама Даніель (Брі) приховує це від усіх в секреті та сама прикидається вагітною. Бабуся хоче брати участь у вихованні майбутнього онука, але Брі проти цього. Тоді бабуся шантажує Брі тим, що вона розкриє її секрет усім гостям, які зараз перебувають в домі Брі:

- *Look, Phyllis, I'm sorry. I know this is upsetting.*
- *Actually, I'm thrilled. I'm going to be a great-grandma!*
- *Well, um...technically, yes.*
- *What do you mean, technically?*
- *We're saying that the baby is mine and Orson's and if you hover around like a grandmother, people will be suspicious.*
- ***You're not keeping this baby from me, not if you don't want me to tell those people downstairs whose child it really is.***
- *You wouldn't...Think of Danielle!*
- *I wish you had. If you'd raised her properly, she wouldn't be pregnant without a husband! [Desperate Housewives, 2006].*

Непрямий шантаж експлікується умовним реченням (*not if you don't want me to tell those people downstairs whose child it really is*). Наполегливість та емоційність мовця вербалізуються за допомогою використання негативних конструкцій. В даному прикладі також є непряме прохання зберегти секрет (*You wouldn't...Think of Danielle!*).

Як вже було зазначено, у більшості випадків шантаж реалізується непрямо. Шантаж завжди означає психологічний тиск на адресанта, який здійснюється шляхом використання засобів експресивного синтаксису, таких як повтори, паралельні конструкції, приєднання, відокремлення, риторичні запитання, висхідна градація. Усі ці засоби змушують адресанта замислитись про негативні наслідки, які чекають на нього у разі не виконання певної умови.

Висновки до розділу

Контекстуально-інтерпретаційний аналіз прикладів із художнього літературного дискурсу та кінодискурсу дозволив виокремити наступні мотиви *збереження власного секрету*: 1) прагнення уникнути негативної оцінки та зберегти власне «обличчя», позитивного соціального іміджу/уникнення осуду; 2) збереження гармонійних стосунків у родині/турбота про емоційне благополуччя близьких; 3) через сумніви у власній здатності (або здатності співрозмовника) дискутувати на певну тему; 4) для власної безпеки та/або безпеки близьких; 5) прагнення приватності, нерозголошення особистої інформації, яка не стосується інших людей; 6) задля ідентифікації групи (збереження колективного секрету); 7) через недовіру до здатності іншої людини зберігати секрет (приховування секретів від тих, хто не вміє їх зберігати); 8) через тактовність, емпатія до інших (у разі якщо секрет є позитивним, а співрозмовник переживає не найкращий період в житті); 9) прагнення зберегти груповий секрет; 10) збереження секрету від людей, з якими ми не

змогли побудувати довірливі стосунки; від яких ми не відчуваємо підтримки; 11) задля збереження існуючого порядку речей у житті; тоді, коли людина не хоче відчувати себе у слабкій позиції.

Щодо *збереження чужого секрету*, виокремлюємо наступні мотиви: 1) дотримання зобов'язання перед адресантом секрету; 2) через сумніви в правдивості секрету; 3) бажання допомоги, зберегти життя/свободу близької людини; 4) бажання допомогти іншій людині уникнути негативної оцінки – тобто зберегти «обличчя» третьої особи.

Мотивами розкриття власного секрету, як правило, слугують: 1) бажання створити відчуття безпеки/довіри; 2) необхідність виправдатись/пояснити ситуацію; 3) нездатність витримувати моральний тиск; 4) нестриманість, емоційну збудженість, бажання порадитися; 5) прагнення допомогти людям (яким ми могли нашкодити); 6) збереження обличчя близької людини; 7) через ситуативну необхідність (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними).

Щодо мотивів розкриття чужого секрету, виокремлюємо: 1) прагнення до самовираження, бажання привернути увагу до самого мовця, набути авторитетності; 2) бажання розважити співрозмовника, отримати задоволення від пліткування, створити атмосферу інтимності та довіри; 3) демонстрація своєї належності до певної соціальної групи; 4) через ситуативну необхідність (наприклад, через припущення, що людина, яка прямо запитує про секрет, ймовірно, вже знає або підозрює про нього, а тому подальші спроби приховати інформацію є марними); 5) бажання допомогти людині, секрет якої знає мовець; 6) через емоційність та нестриманість; 7) через прохання людини розкрити його; 8) випадково, не розуміючи що це був секрет; 9) через здогадку, прослідковуючи типову поведінку співрозмовника і доходячи до певного висновку; 10) бажання

помститись; 11) через відчуття неприязні до іншої людини; 13) бажання поінформувати співрозмовника про його походження/справжнє коріння; 14) прагнення виставити людину у поганому світлі та досягти певної особистої мети (частіше за все це прикривається добрими намірами).

Контекстуально-інтерпретаційний аналіз комунікативних тактик збереження та розкриття секретів дозволив нам дійти наступних висновків.

Стратегія збереження секрету такими тактиками: вимога зберігати секрет; прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет; пропозиція зберігати секрет; брехня; шантаж; порада зберігати секрет; обіцянка зберігати секрет; відмова розкрити секрет; зміна теми/уникнення розмови; застереження зберігати секрет; апеляція до спільних секретів.

Стратегія розкриття секрету наступними тактиками: вимога розкрити секрет; прохання розкрити секрет; пліткування; випитування секрету у співрозмовника; провокація як засіб дізнатися секрет; шантаж.

Пряма та опосередкована вербалізація тактик *збереження* секретів реалізується в такі способи:

1. *Вимога* зберігати секрет вербалізується здебільшого прямо: за допомогою імперативних речень, модального дієслова зобов'язання *have to*, негативної форми дієслова *tell*, сталого словосполучення *keep quiet*, а також негативних та невизначених займенників. Опосередкованими засобами реалізації вимоги слугують різні типи питань: закриті (загальні) питальні речення, запитання-підхвати, розділові питання, так звані «шокуючі» питання, риторичні питання; умовні речення, складнопідрядні речення часу. Емоційність вимоги підсилюють оцінні слова, інтенсифікатори та стилістичні засоби: повтори, паралельні конструкції, асиндетон, гіпербола.

2. Комунікативна тактика *вмовляння/прохання* зберігати секрет реалізується переважно непрямыми засобами. Найпоширенішою структурою є імператив зі вставним словом *please* + заперечувальна частка (*not*) + неозначений займенник *anyone*. Часом таке спонукальне речення

доповнюється розділовим питанням для встановлення контакту із співрозмовником. Опосередкована реалізація прохань зберігати секрет відбувається умовними речення другого типу, зокрема типу *I'd rather...*, а також модальними дієсловами *would, could*, які знижують категоричність. Крім того, зменшення категоричності відбувається за допомогою прислівників *possibly* та *just*. Для пом'якшення прохання використовується також низка деінтенсифікаторів (*a bit, little, rather, quite*). Стилiстичними засобами увиразнення прохання є повтори, паралельні конструкції, апозиопеза, гіпербола, відокремлення, розщеплене речення.

3. Тактика *пропозиції* вербалізується імпліцитно питальними реченнями «*Why don't you...? What if...*», модальним дієсловом *should*, негативною формою дієслів говоріння *tell* та *say*; для зниження категоричності вживається прислівник *just*. Емоційність пропозиції посилюють паузи, повтори, паралельні конструкції.

4. Тактику брехні супроводжує деталізованість, нанизування деталей у формі простих речень для створення достовірності, проте, мовця видають паузи хезитації та апозиопеза, а іноді мовець не може нічого вигадати і просто перериває речення. Коли через переживання емоційність мовця зростає, він використовує емоційно-забарвлену лексику, еліпсис, анадиплосис, градацію. Головним засобом ідентифікації брехні є знання читачем / глядачем контексту, невербальна поведінка мовця та авторські ремарки.

5. Прямий шантаж будується за типовою структурою інтенції загрози: *If you do/don't do A, I will do/ will not do B*. Тобто мовець використовує умовне речення першого типу. Коли мовець прагне здійснити емоційний тиск на адресанта, шантаж реалізується *непрямим шляхом*, інтенція загрози може бути виражена у висловлюваннях інших іллокутивних типів, тобто у непрямих мовленнєвих актах. Емоційність мовця посилюють епітети, порівняння, емоційно-оцінні прикметники, прислівники-інтенсифікатори,

рамочний повтор, а у найнапруженіші моменти діалогу вживається висхідна та спадна градація. Спостерігається так звана «фальшива» ввічливість, виражена деінтенсифікаторами та модальними дієсловами, ціль якої – створення імпліцитного значення загрози, підвищення напруги між комунікантами.

6. Пряма порада вербалізується за допомогою імперативної конструкції у заперечній формі (Don't tell...). Формулювання «suggest + that + [підмет] + [дієслово]» використовується для пом'якшення порад, надання рекомендацій, адже мовець прагне звучати доброзичливо і не бути наполегливим. *Імпліцитна порада* реалізується модальними дієсловами *could, might, should* та конструкціями *you'd rather..., you'd better...* Крім того, співрозмовники часто апелюють до універсальності секретів, використовуючи неозначений займенник *everyone*.

7. Тактика обіцянки найчастіше формулюється простим реченням із використанням простого майбутнього часу. В інших випадках спостерігаємо використання перформативного вислову *I promise*. Коли мовець прагне запевнити співрозмовника у дотриманні обіцянки, він використовує прислівники *entirely, completely, fully*. Експресивність обіцянки посилюють ідіоми «to keep one's mouth shut», «my lips are sealed», «I won't breathe a word». Коли мовець пригадує обіцянки, надані раніше, використовуються умовні речення другого типу.

8. Відмова розкрити секрет вербалізується за допомогою заперечення словосполучення *tell a secret*, негативної форми модального дієслова *can* та дієслова говоріння *tell*, що експлікують неможливість мовця поділитись певною конфіденційною інформацією. Модальне дієслово *would* в умовному реченні другого типу також часто використовується тоді, коли мовець демонструє своє бажання розкрити інформацію, але не може, аргументуючи це тим, що інформація є секретною (*It's secret / It's top secret*).

9. Тактика уникнення теми вербалізується за допомогою простих, еліптичних речень, що переключають фокус на іншу тему, адже мовець намагається «втекти» від розмови. При переведенні теми, мовець використовує прислівники-інтенсифікатори для перебільшення важливості нової теми/применшення важливості заданого питання, або повтори задля відтермінування відповіді.

10. Прямі засоби реалізації тактики застереження включають імперативні конструкції, а також умовні речення першого типу, що створюють причинно-наслідковий зв'язок. Коли застереження є емоційно-забарвленим, мовець використовує гіперболу. Опосередкована реалізація тактики застереження відбувається шляхом використання модальних конструкцій з дієсловами *would/need/should*, а також умовних речень другого типу, які пом'якшують висловлювання. Коли мовець відчуває емоційну напругу, спостерігаємо використання інтенсифікаторів, деінтенсифікаторів, метафори, гіперболи, еліпсису та апозиопези.

11. Тактика апеляції до спільних секретів відбувається прямим шляхом, з використанням безпосередньо слова *secret*, як правило, у поєднанні з дієсловом *keep*, що експлікує ідею зберігання секрету. Апеляція до спільних секретів – це завжди емоційний тиск на одного із співрозмовників, тому мовець використовує експресивні мовні засоби: лексичні повтори, інтенсифікатори, відокремлення, апозиопезу, а також риторичне запитання.

Пряма та опосередкована вербалізація розкриття секрету здійснюється таким чином:

1. Пряма *вимога* розкрити секрет вербалізується за допомогою імперативних речень та відкритих (спеціальних) питань з вживанням іменників *secret* та *truth* у поєднанні з дієсловом говоріння *tell*, а також дієслова *hide*, яке містить сему приховування. Нагальність вимоги увиразнює дієслово *need*, яке має семантичне значення необхідності,

модальне дієслово зобов'язання *have to*, а також невизначений займенник *any* та прислівники часу зі значенням терміновості (наприклад, *right now*). Опосередкованими засобами реалізації вимоги слугують різні типи питань: закриті (загальні) питальні речення, запитання-підхвати, розділові питання, так звані «шокуючі» питання, риторичні питання; умовні речення, складнопідрядні речення часу. Емоційність вимоги підсилюють ідіоми та оцінні слова, зокрема обсценна лексика, та стилістичні засоби: паралельні конструкції, виокремлення, інверсія.

2. *Прохання* розкрити секрет здебільшого реалізують загальні питання з модальними дієсловами *can, could*. Оскільки прохання є більш м'якою формою здобуття інформації ніж вимога, мовець використовує імперативні конструкції з вставним словом *please*. Активно вживається власне лексема *secret* з дієсловами, які позначають приховування секрету (*tear up, hide, carry around, keep*). Прохання часто містить емоційно-оцінні прикметники, його увиразнюють паузи, апозиопези, повтори, паралельні конструкції, відокремлення.

3. *Пліткування* надає людям задоволення, воно здійснюється з активним використанням емоційно-оцінної лексики, вищого і найвищого ступенів порівняння, розділових питань для заохочення співрозмовника. Тим не менш, плітки засуджуються суспільством, тому комуніканти, які поширюють плітки, намагаються залишатись осторонь, уникати відповідальності, використовуючи слова узагальнюючої семантики (*stuff, everybody, whoever, whenever*), фрази «*I think*», «*I guess*». Більш того, пліткарі визнають, що порушують етичні норми, отже вони використовують модальні дієслова (*I shouldn't really be saying this*). Намагаючись оминати неприємні теми, мовці використовують евфемізми для того, щоб не називати певні речі своїми іменами.

4. *Випитування* є настирливим та наполегливим розпитуванням інформації в адресанта, мовець використовує різноманітні питання: прості,

еліптичні, риторичні; а також імперативні речення. Також випитування є тиском на співрозмовника, тому мовець використовує багато експресивних засобів, а саме: прислівників-інтенсифікаторів, емоційно-оцінних прикметників, паралельних конструкцій, відокремлення, гіперболи. Якщо мовець прагне трохи зменшити тиск на співрозмовника, він використовує умовні речення (*If you want, I could tell... I could call him; Unless you think ...*) та вставні фрази (*Just so you know*). З іншого боку, такі конструкції також слугують засобом вивідати більшу кількість інформації.

5. Щодо тактики *провокації*, оскільки головним завданням провокатора є ослабити психологічний опір співрозмовника, найчастіше мовець використовує «шокує питання» або «питання-напад», риторичні питання, умовні конструкції із дієсловами розумової діяльності, конструкції із модальними дієсловами. Для посилення психологічного тиску провокації мовець використовує іронічні висловлювання у поєднанні із оцінними прикметниками та інтенсифікаторами; повторення із паралельними конструкціями; гіперболи; ідіоми; відокремлення. Навмисні паузи також створюють ефект несподіванки, адже після них завжди йде розкриття секретної інформації. Авторські ремарки також зображують почуття комуніканта, якого провокують. Іноді мовець пом'якшує тиск на співрозмовника за допомогою деінтенсифікаторів.

6. У більшості випадків *шантаж* реалізується непрямо. Шантаж завжди означає психологічний тиск на адресанта, який здійснюється шляхом використання засобів експресивного синтаксису, таких як повтори, паралельні конструкції, приєднання, відокремлення, риторичні запитання, висхідна градація. Усі ці засоби змушують адресанта замислитись про негативні наслідки, які чекають на нього у разі не виконання певної умови.

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [38], [45], [46], [190].

ВИСНОВКИ

Дисертаційне дослідження висвітлює прямі й опосередковані засоби реалізації концепту SECRET у англomовному художньому дискурсі.

Згідно із словниковими дефініціями, *секрет* є *конфіденційною інформацією*, яка відома одному або декільком людям та яку не прийнято розголошувати. Другим семантичним значенням, яке пропонують всі джерела, є дефініція *секрету* як *певної формули або методу* для досягнення успіху/мети. Крім того, у більшості джерел, *секрет* вважають чимось *невідомим та незрозумілим* (тобто тим, що складно пояснити), або таємницею. Наявне і релігійне трактування *секрету*, секрет набуває значення *молитви*, яка є складовою Меси. *Секрет* часом витлумачується як метод або формул, яка відома тільки *обмеженому колу людей*, які працюють разом над певною справою. Найменш розповсюдженою є дефініція *секрету* як знання *культури езотеричного суспільства*.

Застосування дефініційного аналізу на матеріалі семи англomовних тлумачних словників дозволило виокремити три ядерні семантичні концепту SECRET: «конфіденційність», «формулу для досягнення успіху», «загадковість».

Периферійна зона концепту складається з ідіоматичних та пареміологічних словникових одиниць, що вербалізують значення концепту SECRET. Інтегральною ознакою цих одиниць є образно-метафоричний характер їх семантики. Фразеологічні одиниці поділено на чотири групи (в залежності від опорної лексики): *дієслівну* (з опорними словами, які номінують частини обличчя та тіла, з опорним дієсловом «кеер» (усі ідіоми мають значення «зберігати щось в секреті/приховувати таємницю»), з описом предметів гардеробу та назвами тварин), *іменникову* (*whistleblower* (особа, яка розкриває таємницю), *a skeleton in your closet* (секрет, про який не можна розповідати), *a fly on the wall* (людина, яка непомітно слідкує за іншими у спробі дізнатись секретну інформацію), *a*

thief in the night (людина, яка робить щось таємно/секретно), *a dark horse* (людина, яка має багато секретів), *a fishing expedition* (спроба отримати секретну інформацію)), *прислівну* (усі ідіоми мають значення «таємно, секретно, так, щоб ніхто не дізнався»), та *прикметникову* (відображається у формі порівняння: *as quiet as a mouse, as dumb/close as an oyster*).

У відповідності до їхньої семантики, фразеологічні засоби репрезентації концепту SECRET виокремлено у наступні групи: такі, що фіксують факт приховування секрету; ті, що експлікують довіру та обіцянку зберегти секрет; ті, що описують навмисне або випадкове оприлюднення секрету; ті, що пов'язані з плітками; ті, в яких йдеться про володіння корисною секретною інформацією; ті, що примушують до розкриття секрету.

Культурологічний аналіз паремічних одиниць репрезентації концепту SECRET свідчить про те, що згідно з уявленнями англосаксонської лінгвокультурної спільноти, секрет треба приховувати від інших, адже якщо він стає відомим ще комусь (хоча б не одній, а двом-трьом особам), секрет перестає бути секретом – *three may keep a secret, if two of them are dead; two can keep a secret if one is dead; a secret spread between more than two is exposed; a secret is too little for one, enough for two, too much for three; no secret beyond two*. Англійські прислів'я також застерігають бути обережними у висловлюваннях (*fields have eyes and woods have ears; walls have ears; even the corn has ears*), застерігають не розповідати нікому свої секрети (*a secret's a secret until it is told; a secret shared is no secret; the only way to keep a secret is to say nothing*), не видавати чужі секрети (*never tell tales out of school, dead men tell no tales; a dead dog tells no tales*). Проте, підкреслюється і складність збереження секретів (*a secret is either too good to keep or too bad not to tell*).

Отже, ми визначаємо концепт SECRET як багаторівневий, складний, регулятивний, культурно-специфічний моральний концепт.

В дисертації вибудована власна типологія психологічних мотивів збереження та розкриття секретів, а також класифіковано комунікативні тактики, що реалізують дві комунікативні стратегії: приховування секрету та розкриття секрету. Встановлено, що стратегія збереження секрету актуалізується такими тактиками: вимога зберігати секрет; прохання/вмовляння співбесідника не поширювати секрет; пропозиція зберігати секрет; брехня; шантаж; порада зберігати секрет; обіцянка зберігати секрет; відмова розкрити секрет; зміна теми/уникнення розмови; застереження зберігати секрет; апеляція до спільних секретів. Стратегія розкриття секрету представлена наступними тактиками: вимога розкрити секрет; прохання розкрити секрет; пліткування; випитування секрету у співрозмовника; провокація як засіб дізнатися секрет; шантаж. В дисертації обговорюються прямі та опосередковані засоби реалізації окреслених тактик в англомовному художньому літературному дискурсі та кінодискурсі. Непрямі, опосередковані засоби застосовуються в тому випадку, коли мовець не може прямо впливати на співрозмовника.

Перспективою роботи бачимо вивчення мультимодальних засобів реалізації комунікативних тактик збереження та розкриття секрету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авксентьев Л. Г. Фразеологична одиниця як предмет фразеології та її основні ознаки. *Мовознавство*. Харків, 1979. № 5. С. 13-16.
2. Арутюнова Н. Д. Введение. Логический анализ языка: Ментальные действия. М: Наука, 1993. С. 3-6.
3. Аскольдов С.А. Концепт и слово. Русская словесность. От теории словесности к структуре текста: антология. М, 1997. С. 267-280.
4. Бабушкин А. П. Типы концептов в лексико-фразеологической семантике языка. Воронеж, 1996. 104 с.
5. Базарова І. Світська бесіда і пліткарство як жанри фатичного спілкування (на матеріалі англомовного художнього літературного дискурсу і кінодискурсу): дис. ... доктора філософії. Одеса: Одеський національний університет ім. І.І Мечникова, 2024. 221 с.
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Академія, 2009. 376 с.
7. Бігунова Н.О. Когнітивно-прагматична диференціація мовленнєвих актів компліменту та похвали співрозмовника. *Мова: науково-теоретичний часопис*. Одеса: Астропринт, 2022. С. 78 – 83.
8. Бігунова Н. О. Когнітивно-комунікативні особливості реалізації оцінки в англомовному художньому дискурсі. *Актуальні питання гуманітарних наук*. Дрогобич: Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка, 2025. Вип.85. Т. 1. С. 193 – 199.
9. Бігунова Н. О. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання: монографія. Одеса: КП ОМД, 2017. 580 с.
10. 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.
11. Білоконенко Л. А. Тактика відмови від відповіді та її мовна репрезентація. *Український смисл: наук. зб. / за ред. проф. І. С. Попової*. Дніпро: Ліра, 2019. С. 71–82.
 12. Бистров Я.В. Лінгвокогнітивний ракурс суб'єктного дейксису в англomовному біографічному наративі: алгоритм аналізу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія*. Одеса, 2015. С. 26-29.
 13. Бистров Я.В., Теслюк Л.В. Репрезентація образ-схеми контейнер з орієнтацією всередині-зовні в англomовному художньому тексті. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт. 2021. Випуск 1 (46) С. 11-22.
 14. Болотнікова А. П. Увічливість як комунікативно-прагматична категорія. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія*. Одеса, 2018. Вип. 37(2). С. 24-27.
 15. Бондарчук К.С. Українська мова: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 288 с.
 16. Борисенко Н. Д. Обіцянка в дискурсі британської драми. Мовні і концептуальні картини світу. Київ, 2015. Вип. 51. С. 83-89.
 17. Борисенко, Н. Д., Кодубовська, О. О. Тактика поради в мовленні персонажів-жінок американського ігрового кіно (на матеріалі кінострічки "Confessions of a Shopaholic"). *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки*. Житомир, 2025. с. 103-114.
 18. Боть Л. П., Красовська О. М. Директивні мовленнєві акти сімейного спілкування (на матеріалі творів В. Лиса «Соло для Соломії», «Століття Якова»). *Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy*.

- Wydawnictwo Uczelniane. *Heteroglossia. Studia Kulturoznawczo-Filologiczne*. Польща, 2021. С. 105-118.
- 19.Вишневська Г. Б. Співвідношення концепту і суміжних понять. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 10: Проблеми граматики і лексикології української мови*. Київ, 2012. Вип. 9. С. 9-14.
 - 20.Вільчинська Т.П. Конотація у змістовій структурі концепту. *Наукові записки ТНПУ. Мовознавство*. Кам'янець-Подільський, 2007. С. 334-336.
 - 21.Вільчинська Т. П. Концепт «Бог» у поетичній мові Г. Сковороди. *Наукові записки ТНПУ. Мовознавство*, Київ, 2005. Вип. 1 (13). С. 191-199.
 - 22.Вільчинська Т. П. Концептуалізація сакрального в українській поетичній мові XVII – XVIII ст.: монографія. Тернопіль, 2008. 424 с.
 - 23.Вільчинська Т. В. Лінгвоконцептологія як нова наукова дисципліна поліпарадигмального типу. *Наукові записки ТНПУ. Серія: Мовознавство*. Тернопіль, 2014. С. 65-69.
 - 24.Волков О. М. Прагмалінгвістичні засоби реалізації мовленнєвих практик. *Філологічні трактати*. Житомир, 2010. Т.2, №3. С. 17-22.
 - 25.Волощук І., Рибалка В. Вербалізація комунікативної стратегії провокації у процесі інтерв'ю. *Advanced Linguistics*. Київ, 2019. Р. 58-64.
 - 26.Воркачев С. Г. Постулаты лингвоконцептологии. *Антология концептов*. М: Генеза, 2007. Т. 1. С. 10-11.
 - 27.Воробйова І. А. Концепт гумор у британській лінгвокультурі. *Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Філологія»*. Київ, 2011. С. 38-42.
 - 28.Воробйова О. П. Концептологія в Україні: здобутки, проблеми, прорахунки. *Вісник КНЛУ. Сер. Філологія*. Київ, 2011. С. 53-63.

29. Врублевська Т. В. Поняття “концепт” у лінгвокогнітивних дослідженнях : етимологія, основні підходи до визначення. *Наукові записки ВДПУ імені Михайла Коцюбинського. Філологія (мовознавство)*. Вінниця, 2014. Вип. 19. С. 213-217.
30. Врублевська Т. В. Концепт “Поділля” у мові творів М. Стельмаха: дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01. Вінниця, 2018. 234 с.
31. Гавриш М. М. Статусно фіксований мовленнєвий акт прохання (на матеріалі художньої прози Івана Франка). *Актуальні проблеми філології та перекладознавства*. Хмельницький: ХМУ, 2012. Вип. 5. С. 34-42.
32. Герасимів Л. Я., Гошилик В. Б. Тактика виправдання як кооперативна тактика в комунікативній ситуації звинувачення/виправдання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Перекладознавство та міжкультурна комунікація*. Херсон, 2018. Вип. 2. С. 25-29.
33. Голик С. В. Компонентний аналіз лексеми-імені концепту *old age*. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Соціальні комунікації*. Київ, 2020. С. 102-107.
34. Голобородько К. Ю. Ідіостиль Олександра Олеся: лінгвокогнітивна інтерпретація: монографія. Харків: ХІФТ, 2010. 527 с.
35. Голобородько К. Ю. Лінгвістичний статус концепту. *Лінгвістика*. Харків, 2003. Вип. 1. С. 16–21.
36. Голубовська І. О. Етнічні особливості мовних картин світу : монографія. Київ, 2004. 284 с.
37. Горбачова Н. І. Тактика шантажу в асиметричній ситуації спілкування: прагмалінгвістичний аспект. *Сучасний стан і перспективи лінгвістичних досліджень та проблеми перекладу* : тези доповідей Всеукр. наук. конф. пам’яті доктора філол. наук, професора Д. І. Квеселевича (1935–2003). Житомир, 2017. С. 23–26.

- 38.Грігорян А. І. Вербалізація приховування та розкриття секрету в англійськомовному кінодискурсі. *Мова. Література. Фольклор. Запоріжжя*, Вип. 1, 2024. С. 20-27.
- 39.Грігорян А. І. Дефініційний аналіз концепту секрет. *Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung*: збірник наукових праць «ΛΟΓΟΣ» з матеріалами II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Цюрих, 12 серпня 2022 р. Цюрих, 2022. С. 127-130.
- 40.Грігорян А. І. Етимологічний аналіз фразеологічних засобів репрезентації концепту secret. *Korsakov Conference*: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., Одеса, 12 травня 2025 р. Одеса: Видавець Букаєв В. В., 2025. С. 106-108.
- 41.Грігорян А. І. Ідіоматичні словникові одиниці у складі номінативного поля концепту SECRET. *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов*: зб. матеріалів IX міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті доктора пед. наук, проф. В.Л. Скалкіна (12 квітня 2024 року). Одеса, 2022. С. 161-165.
- 42.Грігорян А. І. Концепт «secret» в пареміологічному уявленні (на матеріалі англійських прислів'їв). *Національна ідентичність у мові і культурі*: матеріали XV міжнародної конференції. Ужгород, 2023. С. 68-70.
- 43.Грігорян А. І. Лексикографічний аналіз синонімів концепту секрет. *Innovations and prospects of world science: proceedings of the 14th international scientific and practical conference (September 14-16, 2022)* Vancouver: PerfectPublishing, 2022. P. 252-255.
- 44.Грігорян А. І. Реалізація концепту SECRET в англomовній фразеологічній картині світу. *Академічні студії з філології*: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., присв. 25-річчю Нац. ун-ту «Одеська юридична академія» (Одеса, 24 листоп. 2022 р.). Одеса, 2022. С. 18-20.

- 45.Грігорян А. І. Фреймова структура концепту «secret» у художньому англomовному дискурсі. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт, 2023. С. 55-66.
- 46.Грігорян А. І. Шантаж як комунікативна тактика збереження секретів у англomовному художньому дискурсі. *Modern technologies and science: problems, new and relevant developments: proceedings of the XXI International scientific and practical conference, May 26-28, 2025, Zaragoza, Spain*. С. 201-205.
- 47.Гродський І. Я. Мовні засоби вираження поради в англійських лицарських романах XII–XV ст. *Мовознавчий вісник: зб. наук. пр.*, 2015. С. 126-131.
- 48.Деде Ю.В. Вербальні та паравербальні засоби реалізації стратегії мітигації в англomовному художньому дискурсі: дис. доктора філософії. Одеса, 2023. 210 с.
- 49.Дедушно А. В. Комунікативно-прагматичні та структурно-семантичні характеристики перформативного акту прохання. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. Кривий Ріг, 2011. С. 145-152.
- 50.Дейчаківська О. В. Предикативні прикметники у складі мовленнєвих актів як тактики реалізації стратегії солідаризації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. Одеса, 2023. С. 88-91.
- 51.Дорда С. В. Перлокутивний ефект мовленнєвого акту каяття. *Методологічні проблеми психології мисленнєвої та мовної діяльності: Studia Methodologia*. Тернопіль, 1997. С. 167-168.
- 52.Доценко О. Л. Семантико-прагматичний синтаксис: особливості вираження модальності: монографія. Київ: Міленіум, 2006. 226 с.

- 53.Дуденко О. В. Номінативна та комунікативна природа українських паремій: автореф. дис. к. філол. н.: 10.02.01 “Українська мова”. Київ, 2002. 19 с.
- 54.Екман П. Теорія брехні. Пер. з англ. Гордієнка. Київ: КМ-Букс, 2018. 320 с.
- 55.Єфименко О. Є. Концепт СТЕП в українській мові: словникова, текстова і психолінгвістична парадигма: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.01 «Українська мова». Харків, 2005. 19 с.
- 56.Жаботинская С. А. Концептуальный анализ: фреймовие сети. *Мова*. Одеса, 2004. С. 81-92.
- 57.Жуйкова М. В. Динамічні процеси у фразеологічній системі східнослов'янських мов: монографія. Луцьк, 2007. 416 с.
- 58.Загнітко А. П. Сучасні лінгвістичні теорії. Монографія. Донецьк: ДонНУ, 2006. 202 с.
- 59.Здіховська Т. В. Фразеологія прозових творів Уласа Самчука та Богдана Лепкого : монографія. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 200 с.
- 60.Іванченко О. С. Психокорекція ірраціональної дезадаптивної провину у працівників аварійно-рятувальних підрозділів Державної служби України з надзвичайних ситуацій: дис. ... канд. псих. наук: 19.00.09. Національний університет цивільного захисту України, Харків, 2019. 172 с.
- 61.Іващенко В. Л. Типологічна диференціація концептуальних структур як одиниць ментального простору. *Мовознавство*. 2004. С. 54–61.
- 62.Іващенко В.Л. Концептуальна репрезентація фрагментів знання в науково-мистецькій картині світу (на матеріалі української мистецької термінології): монографія. Київ, 2006. 326 с.
- 63.Іващенко В. Л. Семантика ментальності концепту. *Мовознавство*, 2008. С. 37-43.

- 64.Іващенко В. Л. Функціональна топологія концептів як одиниць культури. *Філологія*. Вісник Львівського університету. Львів, 2004. Вип.34. Ч.І. С. 390-397.
- 65.Иссерс О. С. Речевое воздействие. М.: ФЛИНТА: Наука, 2013. 240 с.
- 66.Кагановська О.М. Лінгвокогнітивний аспект утілення текстових концептів у французькій та українській художній прозі. *Сучасні тенденції розвитку мов*. Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2007. С. 50-57.
- 67.Кагановська О.М. Текстові концепти художньої прози (на матеріалі французької романістики середини ХХ сторіччя): монографія. Київ, 2002. 292 с.
- 68.Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М. Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект: навч.-метод. посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 120 с.
- 69.Карасик В.И. Иная ментальность. М. : Гнозис, 2005. 352 с.
- 70.Карасик В.И. Языковой круг: Личность. Концепты. Дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
- 71.Ківенко І.О., Мельничук О.Л. Особливості реалізації концепту REVENGE (ПОМСТА) (на матеріалі англomовних художніх творів). *Актуальні питання гуманітарних наук*. Дрогобич, 2024. С. 172-176.
- 72.Ківенко І. О., Тихоніна С. І. Вербалізація концепту MOVEMENT в жанрі психологічного трилеру. *Нова Філологія*. Запоріжжя, 2024. С. 102-108.
- 73.Ківенко І. О. Умови успішності реалізації мовленнєвого акту вибачення. *Науковий журнал Львівського державного університету безпеки життєдіяльності «Львівський філологічний часопис»*. Львів, 2022. С. 87-91.
- 74.Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. К. : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.

- 75.Колегаєва І.М. Конструювання номінативного поля концепту: етапи та одиниці. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт, 2018. № 1(40). С. 121–127.
- 76.Колегаєва І.М. Семантична група «Споживання алкоголю» в англомовній та україномовній фразеологічній картині світу. *Записки з романо-германської філології*. Одеса : Астропринт, 2023. Вип. 1(50). С. 126-136.
- 77.Кондратенко Н. В. Соціальні мережі для освітян і науковців у світлі лінгвоперсонології: мовленнєві жанри іміджотворення. *Записки з українського мовознавства*. Одеса, 2024. Вип. 31. С. 341–353.
- 78.Кондратенко Н. В. Етноніми як маркери негативно оцінної інформації в семантико-текстуальній лінгвістичній експертизі. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. Київ, 2024. Вип. 35 (74). № 5. С. 21–25.
- 79.Кононенко В. І. Концепти українського дискурсу: монографія. Київ – Івано-Франківськ, 2004. 248 с.
- 80.Кононенко В.І. Концептологія в лінгвостилістичному аспекті. *Мовознавство*, 2006. С. 111-117.
- 81.Кононенко В. І. Символи української мови. Івано-Франківськ, 1996. 272 с.
- 82.Кононенко В. І. Сміслова структура концепту. *Семантика мови і тексту*: матеріали ІХ Міжнародної конференції. Івано-Франківськ, 2006. С. 248–250.
- 83.Космеда Т. А. Аксиологічні аспекти прагмалінгвістики: формування і розвиток категорії оцінки. Львів, 2000. 350 с.
- 84.Космеда Т. А. Лінгвоконцептологія: мікроконцептосфера СВЯТКИ в українському мовному просторі: монографія. Львів: ПАІС, 2010. 408 с.

85. 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.
86. Косовець М. В. Лінгвопрагматична характеристика персонажа-сищика в англомовному художньому дискурсі: дис. ... доктора філософії. Одеса: Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова, 2024. 233 с.
87. Кость Г. М. Антитеза як стратегія побудови художнього тексту (на матеріалі роману *La belle chocolatière* Б. Пекасу-Камебрак). *Іноземна філологія*. Львів, 2013. Вип. 125. С. 70-76.
88. Кременева Т. В. Напрями досліджень когнітивної науки в Україні. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Соціальні комунікації*. Київ, 2019. С. 54-58.
89. Кравченко Н.О., Матієнко-Сільницька А.В. Проповідницький дискурс крізь призму зіставної теолінгвістики. *Записки з романо-германської філології*. Одеса : КП ОМД, 2020. Вип.1(44). С. 187-195.
90. Крупкіна Т. В. Мовленнєві акти застереження у сучасному німецькомовному діалогічному дискурсі: дис. канд. філол. наук. 10.02.04. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2020. 252 с.
91. Кубрякова Е. С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа). М.: Изд-во РГУ, 1995. С. 144-238.
92. Кузенна Н. М. Мовленнєвий акт "прохання" в сучасній англомовній лінгвокультурі. *Нова філологія*. Запоріжжя, 2012. С. 45-48.
93. Кузнєцова, І. В., Кузнєцова, Г. В. Заголовок-натяк та його види (концептуальний та комунікативно функціональний аспекти). *Вісник*

Житомирського державного університету імені Івана Франка.
Житомир, 2010. с. 53-56.

94. Курагіна Л. Евфемізми як форма реалізації мовних табу (на прикладі німецької мови). *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Лінгвістика: зб. наук.праць.* Херсон: ХДУ, 2011. Вип.15. С. 209-213.
95. Кухаренко В.А. Практикум з стилістики англійської мови: Підручник. Вінниця: «Нова книга», 2000. 160 с.
96. Ланчуковська Н. В. Прагматичний аспект інтонації в реалізації іронії в англomовному художньому тексті (експериментально-фонетичне дослідження): автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Одеса, 2003. 22 с.
97. Левченко О. П. Символи у фразеологічних системах української та російської мов: лінгвокультурологічний аспект: дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.01; 10.02.02. Львів, 2007. 465 с.
98. Левченко О. П. Фразеологічна символіка: лінгвокультурологічний аспект: монографія. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. 352 с.
99. Липко І. П., Артеменко Т. М. Стратегії і тактики мовленнєвої поведінки комунікантів в умовах відносин асоціації. *Наукові записки. Серія: Філологічна.* Острог, 2016. С. 7–10.
100. Максименко С. Д. та ін. Практикум із групової психокорекції: підручник. Київ: Видавничий дім “Слово”, 2015. 752 с.
101. Малецькі Л. Брехня як комунікативний акт. *Studia ukrainica posnaniensia.* Польща, 2017. С. 117-122.
102. Маслова В. А. Когнитивная лингвистика: учебное пособие. Минск: Тетра Системс, 2008. 272 с.
103. Матушевська Н. В. Тактика переконання у комунікативній ситуації СПОКУСА (на матеріалі англomовного кінодискурсу). *Сучасний стан і перспективи лінгвістичних досліджень та проблеми*

- перекладу*: тези доповідей Всеукраїнської наукової конференції пам'яті доктора філологічних наук, професора Д. І. Квеселевича. Житомир, 2018. С. 37–41.
104. Матушевська Н. В. Тактика пропозиції у комунікативній ситуації спокуса (на матеріалі англомовного кінодискурсу). *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: серія «Філологія»*. Острог : Вид-во НаУОА, 2018. Вип. 1(69), ч. 2, С. 14–18.
 105. Мацюк О. О., Андрійчук К. В. Лексичні засоби вираження модальності у романі Ієна Мак'юена «Спокута». *Актуальні проблеми філології та перекладознавства*. Хмельницький національний університет, 2019. С. 41 – 46.
 106. Мех Н. О. Інтерпретація концептів слово, мова в українській культурній традиції: монографія. Переяслав-Хмельницький, 2008. 211 с.
 107. Мирончук Т. А. Семантичні та прагматичні особливості висловлювань виправдання в сучасній англійській мові: дис... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ: Київський держ. лінгвістичний ун–т, 1998. 194 с.
 108. Морозова І.Б. Ускладнене речення як індикатор інтелектуального рівня віртуального мовця. *Записки з романо-германської філології*. Одеса, 2024. С. 134-147.
 109. Морозова І., Стращенко Д. Лінгвальні шляхи забезпечення ефективності тематичних вузлів у віртуальному діалозі (на матеріалі кінострічки «Щоденники принцеси 2: Як стати королевою». *Актуальні питання гуманітарних наук*. Дрогобич: Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка, 2023. С. 136-141.
 110. Наумова С. Ю. Мовленнєвий акт спонукання в сучасному англомовному художньому дискурсі. Донбас, 2014. 4 с.

111. Наумук О. В. Мовні засоби вербалізації поради: когнітивний та прагматичний аспекти: монографія. Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2012. 211 с.
112. Нера Н. Я. Мовленнєвий акт поради у НМП (чНПМ vs жНПМ). *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія*, Одеса, 2015. Вип. 14. С. 189-191.
113. Неровня Н. М. До проблеми семантики фразеологічних одиниць. *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки*. Вип. 6. Луцьк, 2004. С. 58–62.
114. Нідзельська Ю. М. Концепт як відображення універсального та етноспецифічного у свідомості етносу. *Вісник ЖДУ. Філологічні науки*. Житомир, 2009. Вип. 45. С. 160–162.
115. Нідзельська Ю. М. Концептологія як провідний напрям сучасної лінгвістики. *Вісник ЖДУ. Філологічні науки*. Житомир, 2013. Вип. 4 (70). С. 168-171.
116. Ніжній Л. І. Епістемічні слова та комунікативні стратегії кооперації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: Серія «Філологія»*. Острог, 2022. С. 49-53.
117. Ніконова В. Г. Трагедійна картина світу в поезиці Шекспіра: монографія. Дніпропетровськ, 2007. 364 с.
118. Оксамитна С.М. Гендерні ролі та стереотипи. Основи теорії гендеру : навч. посіб. К.: К.І.С., 2004. С. 157–182.
119. Пасик Л. А. Об’єктивація та дискурсивна профілізація концепту PARTNERWANL / ВИБІР ПАРТНЕРА (на матеріалі німецької мови): дис. ... канд.філол.наук: 10.02.04. Луганськ, 2016. 240 с.
120. Передерій В. Ф. Іронія в естетиці. *Українська Радянська Енциклопедія*. 2-е видання. Київ, 1979. Т. 4. С. 439.

121. Пименова М. В., Кондратьева О. Н. Концептуальные исследования. Введение: учеб. пособие. М.: ФЛИНТА: Наука, 2011. 176 с.
122. Полюжин М. М. Концепти як співвідносні зі значенням поняття. Київ, 2002. № 32. С. 109–111.
123. Полюжин М.М. Поняття, концепт та його структура. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*, Луцьк, 2015. Вип. 4. С. 214-224.
124. Пономаренко О. О. Розмежування шантажу і погрози з позиції теорії мовленнєвих актів. Х. : *Science and Education a New Dimension. Philology*. Будапешт, 2016. С. 68-73.
125. Попова З. Д. Когнитивная лингвистика. М.: АСТ, Восток–Запад, 2007. 316 с.
126. Потапенко С. І. Вітчизняна когнітивна лінгвістика: від аналітичного до інтеграційного вивчення мови. *Людино- й культурознавчі пріоритети сучасного мовознавства: напрями, тенденції та міждисциплінарна методологія: колективна монографія*. Переяслав-Хмельницький; Кременчук: ПП Щербатих О. В., 2019. С. 159-169.
127. Потапенко С. І. Лінгвоконцептологія. Київ: Освіта України, 2010. 336 с.
128. Потапчук С. С. Семантико-когнітивна структура концепту ЧИСТИЙ в англійській та українській мовах: автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.17. Київ, 2008. 20 с.
129. Почепецька Т. М. On Understatement as Typical English Trait of Speech Etiquette from Sociocultural and Linguistic Point of View. *Матеріали щорічної підсумкової конференції професорсько-викладацького складу факультету іноземної філології ДВНЗ*

- «Ужгородський національний університет», 28 лютого 2019 року. Ужгород: «Поліграфцентр «Ліра», 2019. С. 62-68.
130. Плотнікова Н. В. Теоретичні засади лінгвоконцептології як науки про концепти. *Scientific developments of european countries in the area of philological researches*. Publishing House "Baltija Publishing", 2020. pp. 415-433.
 131. Приходько А.М. Концепт як об'єкт зіставного мовознавства. *Мова. Людина. Світ. До 70-річчя проф. М.П. Кочергана*. К., 2006. С. 212-220.
 132. Приходько А. М. Концепти і концептосистеми в когнітивнодискурсивній парадигмі лінгвістики. Запоріжжя: Прем'єр, 2008. 332 с.
 133. Приходько Г. І. Категорія оцінки в контексті зміни лінгвістичних парадигм: монографія. Запоріжжя: Кругозор, 2016. 200 с.
 134. Приходько Г. І. Когнітивні виміри категорії оцінки. *Сучасні дослідження з іноземної філології: збірник наукових праць*. Вип 1(19). УжНУ : Видавничий дім «Гельветика», Ужгород, 2021. С. 143-152.
 135. Приходько Г.І. Лінгвокультурологічні параметри феномену конотації. *Науковий журнал Львівського державного університету безпеки життєдіяльності «Львівський філологічний часопис»*. Львів, 2022. С.182-188.
 136. Приходько Г. І. Специфіка концепта «CRIME» в англійськомомовній картині світу. *Мова. Література. Фольклор*. 2025. № 1. С. 47-52.
 137. Прус Л. В. Структурно-семантична модель експліцитних промісивних мовленнєвих актів у політичному дискурсі. *Науковий вісник ДІТУ імені І. Франка. Серія "Філологічні науки". Мовознавство*. Львів, 2016. С. 79-82.

138. Пятковська Т. А. Лінгвоконцептологія початку XX століття. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. Одеса, 2022. С. 84-86.
139. Радзієвська Т. В. Нариси з концептуального аналізу та лінгвістики тексту. *Текст – соціум – культура – мовна особистість*: монографія. Київ, 2010. 491 с.
140. Рудік І. В. Структурна організація концепту POWER у сучасній англійській мові. *Нова філологія*. Запоріжжя, 2024. С. 130-136.
141. Саєвич І. Г. Ключові концепти культури: критерії виокремлення. Слово і речення: синтактика, семантика, прагматика : матер. міжнар. наук. конф., Київ, 2013. С. 249-255.
142. Сарміна Г. Л. Риторичне питання як форма вираження імпліцитної погрози. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Острог, 2015. С. 209-211.
143. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля-К, 2007. 716 с.
144. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Вид. 2-е, виправл. і доп. Черкаси, 2017. 890 с.
145. Скрипник Л. Г. Фразеологія української мови. К.: Наукова думка, 1973. 280 с.
146. Скрипник Н., Когутюк, О., Турлюк, С. Мовленнєвий жанр як особлива складова комунікативної компетенції. *Молодий вчений*. Одеса, 2024. С. 73-77.
147. Слухай Н. В., Снитко О. С., Вільчинська Т. П. Когнітологія та концептологія в лінгвістичному висвітленні: навч. посіб. Київ, 2011. 367 с.
148. Смаглий В. М. Вербалізований концепт WORD/LANGUAGE/SPEECH у науковій та наївній картинах світу: монографія. Одеса, 2020. 256 с.

149. Снежик О. П. Висловлення звинувачення та виправдання у вербальних інтеракціях (на матеріалі сучасної французької мови): дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05. Запоріжжя, 2007. 308 с.
150. Соболевська О. Є. Українські фраземи й особливості їх творення. Львів, 2018. 45 с.
151. Старко В. Ф. Концепт гра: монографія. Луцьк, 2007. 204 с.
152. Степанов Ю. С. Концепты. Тонкая пленка цивилизации. М, 2007. 602 с.
153. Стернин И. А. Методика исследования структуры концепта. *Методологические проблемы когнитивной лингвистики*: науч. изд. Воронеж : Воронежский гос. ун-т, 2001. С. 58-65.
154. Строченко Л.В. Мовленнєве втілення концепту *a work of genius* у науковій картині світу. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт, 2022. Вип. №1 (48). С. 131-135.
155. Супрунець Т. А. Особливості формування і функціонування довіри та недовіри: мисленнєвий аспект. *Український соціум*. Київ, 2015. № 3. С. 48-55.
156. Телия В. Н. Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. М., 1996. 288 с.
157. Товщик С. А. Стигматизація (stigmatization). Енциклопедія прав людини: соціально-педагогічний аспект: колективна монографія / кол. авт., за заг. ред. проф. Н. А. Сейко ; відп. ред. Н. П. Павлик, 2014. С. 44-49.
158. Фатуллаєва Н. Я. Іронія як комунікативно-прагматична суперстратегія псевдо ввічливості. *Сучасні дослідження з іноземної філології*. Ужгород, 2023. Вип. 2. С. 178-186.
159. Форвард С., Фрейзер Д. Емоційний шантаж. Харків: В-во Фабула, 2019. 336 с.

160. Хайдарі Н.І. Проблема розпізнання та виокремлення фразеологізмів у тексті. *Закарпатські філологічні студії*. Ужгород, 2018. Вип. 5. Т. 2. С. 82–86.
161. Царькова О. В. Почуття провини як один з аспектів розвитку особистості та її соціальної взаємодії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*. Херсон, 2014. Вип. 1(2). С. 79-83.
162. Чайка Л. В. Стратегії й тактики в конфліктній комунікації. *Лінгвістика XXI століття*. Київ, 2016. С. 148-155.
163. Черкашин С. В. Прийоми мовленнєвої реалізації тактики ухилення від відповіді на запитання в німецькомовному політичному інтерв'ю (за матеріалами журналу «Der Spiegel»). *Семантика мови і тексту: матеріали XI наук.-практ. конф. Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника*. Івано-Франківськ, 2012. С. 667–670.
164. Шевченко І. С. Лінгвокультурні концепти: проблеми типології. *Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація: Тези доповідей XIV наукової конференції з міжнародною участю*. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. С. 250–251.
165. Шевченко І. С. Мовленнєвий акт і дискурс в когнітивно-прагматичному та історичному ракурсі. *Переклад у наукових дослідженнях представників Харківської школи: кол. монографія*. Вінниця: Нова книга, 2013. С. 117-134.
166. Шевченко О. М., Шевченко Н. С. Когнітивна лінгвістика як напрям мовознавчого дослідження. *«Молодий вчений»*. Полтава, 2020. С. 142-145.
167. Штерн І. Б. Вибрані топіки і лексикон сучасної лінгвістики. *Енцикл. словник для фахівців з теоретич. гуманіт. дисциплін та гуманіт. інф-ки*. К. : «АртЕк», 1998. 336 с.

168. Яковлева В. Б. Вербалізація концепту сім'я в українській мовній картині світу : дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01. Харків, 2008. 240 с.
169. Afifi T. D., Caughlin J. P., Afifi W. A. The dark side (and light side) of avoidance and secrets. *The dark side of interpersonal communication*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2007. P. 61–92.
170. Armstrong S. L. What some concepts might not be. *Cognition*. 1983. P. 263-308.
171. Bellman B. L. The paradox of secrecy. *Human Studies*, 4. Springer, 1981. P. 1–24.
172. Bigunova, N. Cognitive pragmatic regularities in communicative manifestation of positive evaluation. *Lege artis. Language yesterday, today, tomorrow. The journal of University of SS Cyril and Methodius in Trnava. Trnava: University of SS Cyril and Methodius in Trnava*, 2019. Issue IV (1), 2019, P. 2-46.
173. Bigunova N. Pragmatic filters shaping a cognitive evaluative judgment into an evaluative utterance (on the samples from English literary discourse). *Нова філологія: збірник наукових праць*. Запоріжжя: ЗНУ, 2019. С. 5-9.
174. Bigunova N., Dombrovska S. Language representation of the time concept in English oral narrative discourse. *Orbis Linguarum (Ezikov Svyat)*. Bulgaria, Blagoevgrad, 2022. P. 78-85.
175. Bok S. *Secrets: On the ethics of concealment and revelation*. New York, NY: Random House, 1983. 352 p.
176. Brown P., Levinson S. Universals in language usage: politeness phenomena. *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. P. 56-289.
177. Caughlin J., Vangelisti A. L. Why people conceal or reveal secrets: A multiple goals perspective. *Uncertainty, information management, and*

- disclosure decisions: Theories and applications*. New York, NY: Routledge, 2009. P. 279–299.
178. 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. № 13 (2). P. 159–188.
 179. Close J. P. and Ham J. *Persuasive Communication*. The Netherlands. 2016. 29 p.
 180. Derlega V. J., Winstead B. A., Greene K., Serovich J., Elwood W. N. Reasons for HIV disclosure/nondisclosure in close relationships: Testing a model of HIV-disclosure decision making. *Journal of Social and Clinical Psychology*. New York: Guilford, 2004. P. 747–767.
 181. Dijk T. A. van., Kintsch W. *Strategies of Discourse Comprehension*. New York : Academic Press, Inc., 1983. 389 p.
 182. Dillon, G. L., Doyle, A., Eastman, C. M., Kline, S., Silberstein, S., & Toolan, M. The Rhetorical Construction of a President. *Discourse and Society*. 1990. Vol. 1. Issue 2. P. 189-200.
 183. Edmonson W. *Spoken discourse: a model for analysis*. London: Longman, 1981. 217 p.
 184. 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.
 185. Fried C. *Contract as Promise: A Theory of Contractual Obligations*. USA: Harvard University, 1981. 156 p.
 186. Goffman E. *The presentation of self in everyday life*. Garden City, NY: Doubleday, 1959. 259 p.
 187. Goffman E. *Stigma: notes on the management of spoiled identity*. InglewoodCliffs, NJ : PrenticeHall, 1964. 148 p.

188. Goncalo J. A., Vincent L. C., & Krause V. The liberating consequences of creative work: How a creative outlet lifts the physical burden of secrecy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2015. P. 32–39.
189. Grice H.P. Logic and Conversation. *Syntax and Semantics*. London: Academic Press, 1975. P. 41-58.
190. Grigorian A. I. Pragmatic peculiarities of verbalization of secret in English fictional discourse. *Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства*. Одеса: Астропринт, 2022. С. 36-41.
191. Hickey R. A Promise is a Promise: on Speech Acts of Commitment in English. *Studio Anglica Ponaniensia*. Issue 28, 1986. P. 69-80.
192. Hogg M. Promises and Contract Law: Comparative Perspectives. New York: Cambridge University Press, 2011. 505 p.
193. Holder R. W. A Dictionary of Euphemisms. Bath: Bath univ. press, 1995. 492 p.
194. Hosman L. A. The evaluative consequences of hedges, hesitations, and intensifiers: Powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research*. № 15(3). 1989. Pp. 383–406.
195. Hutcheon L.A. A Poetics of Postmodernism. History. Theory. Fiction. N.Y.: Basic Books, 1988. 284 p.
196. Keane C. Don't ask, don't tell. Secrets – their use and abuse in organizations. *Journal of Management Inquiry*. Issue 17, 2008. 107-110.
197. Kelly A. E. The psychology of secrets. Boston, MA: Springer, 2002. 296 p.
198. Kelly A. E., Klusas J. A., von Weiss R. T., & Kenny C. What is it about revealing secrets that is beneficial? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(6), 2001. P. 651–665.
199. Lakoff G. Metaphors We Live By. Chicago: University of Chicago Press, 2003. 276 p.

200. Lane J. D., Wegner D. M. The cognitive consequences of secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69. Washington, 1995. P. 237–253.
201. Laurence S. Concepts and Cognitive Science. *Concepts: Core Readings*. Cambridge, MA: Bradford Books/MIT Press, 1999. P. 3-81.
202. Leech G. Explorations in Semantics and Pragmatics. Amsterdam: Benjamins, 1980. 133 p.
203. Leech G. N. Principles of Pragmatics. London; New York: Longman, 1983. 250 p.
204. Lehmiller, J. J. Secret romantic relationships: Consequences for personal and relational well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(11), 2009. P. 1452-1466.
205. Martinez-Flor A. A Theoretical Review of the Speech Act of Suggesting: Towards a Taxonomy for its Use in FLT. *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 18, 2005. P. 167-187.
206. 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.
207. Morozova O. Linguoecological approach to capturing concepts: a case study of transparency. *Accents and Paradoxes of Modern Philology*. Vol. 1, 2. Kharkiv: V. N. Karazin Kharkiv National University, 2017. P. 32–51.
208. Olshtain E. Apologies across Languages. *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood; New Jersey: Ablex, 1989. P. 155-173.
209. Omarzu J. A disclosure decision model: Determining how and when individuals will self-disclose. *Personality and Social Psychology Review*, 4. USA: Sage, 2000. P. 174–185.

210. Pennebaker J. W. Confession, inhibition, and disease. *Advances in experimental social psychology*. New York, NY: Academic Press, 1989. P. 211–244.
211. Petronio S. Boundaries of privacy: Dialectics of disclosure. Albany, NY: SUNY Press, 2002. 288 p.
212. Perloff R. The Dynamics of Persuasion. *Communication and Attitudes in the 21st Century*. NY: Routledge. 2017. 609 p.
213. Pishghadam R. Delving into Speech Act of Suggestion: A Case of Iranian EFL Learners. *International Journal of Business and Social Science*, 2011. P. 152-160.
214. Poggi I. The goals of persuasion. *Pragmatics and Cognition*. Italy. 2005. Pp. 297-336.
215. Rosch E. Natural categories. *Cognitive psychology*. Nashville, Tennessee: Elsevier Inc., 1973. P. 328-350.
216. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*. 5(1). Cambridge: Cambridge University Press, 1976. P. 1–23.
217. Searle J. R. Ausdruck und Bedeutung. Frankfurt, 1982. 224 S.
218. Schwarz M. Kognitive Semantiktheorie und neuropsychologische Realität. Tübingen, Basel: Francke, 1996. 163 S.
219. Schwitalla J. Textliche und kommunikative Funktionen rhetorischer Fragen. *Zeitschrift für germanistische Linguistik*. # 12, 1984. S. 131–156.
220. Slepian M. L., Chun J. S., Mason M. F. The Experience of Secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 113. Washington, 2017. P. 1–33.
221. Slepian M. L., Masicampo E. J. & Ambady N. Relieving the burdens of secrecy: Revealing secrets influences judgments of hill slant and distance. *Social Psychological and Personality Science*, 5(3), 2014. P. 293–300.

222. Taillard M. Persuasive communication: The case of marketing. *Working Papers in Linguistics*. 2000. V. 12. P. 145 – 174.
223. Tavuchis N. *Mea Culpa: A Sociology of Apology and Reconciliation*. Stanford, CA: Stanford U. P., 1991. 153 p.
224. Tongqing G. A Corpus-Based Study on the Performance of the Suggestion Speech Act by Chinese EFL Learners. *International Journal of English Linguistics*, Vol. 4, No. 1, 2014. P. 103-111.
225. Vangelisti A. L. Family secrets: Forms, functions, and correlates. *Journal of Social and Personal Relationships*, 11. USA: Sage, 1994. P. 113–135.
226. Wierzbicka A. Cross-Cultural Pragmatics. *The Semantics of Human Interaction*. Berlin: Mouton de Gruyter, 1991. 502 p.
227. Wierzbicka A. English act verbs: A semantic dictionary. Sydney, 1987. 397 p.
228. Wierzbicka A. Lexicography and Conceptual Analysis. Ann Arbor: Karoma Publishers Inc., 1985. 368 p.
229. Wolfson N. Problems in the comparison of speech acts across cultures. *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex, 1989. P. 174-196.
230. Yelnikova N. I. Hating as a communicative strategy of provocation in Internet communication. *Philological sciences and translation studies: European potential : Conference Proceedings (Wloclawek, the Republic of Poland, September 6–7, 2023.)*. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2023. P. 173-176.
231. Yovetich N. A. & Drigotas S. M. Secret transmission: A relative intimacy hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(9), 1999. P. 1135–1146.

ДОВІДКОВА ЛІТЕРАТУРА

232. Краткий словарь когнитивных терминов. / под общ. ред. Е. С. Кубряковой. М.: Изд-во МГУ, 1997. 245 с.
233. (ЛСД) Літературознавчий словник-довідник / упор. Р.Т.Гром'як, Ю.І. Ковалів та ін. Київ: ВЦ «Академія», 1997. 752 с.
234. (СУМ) Словник української мови : в 11-и т. Київ : Наук. думка, 1970-1980. Т. 4. 840 с.
235. (AHD) American Heritage Dictionary. URL: <https://ahdictionary.com>
236. (COD) Cambridge Online Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/>
237. (DE) Chambers Dictionary of Etymology. Donald, J. (ed.) Edinburgh: W. and R. Chambers., 1874. 596 p.
238. (CD) Collins Dictionary. URL: <https://www.collinsdictionary.com>
239. (LD) Longman Dictionary. URL: <https://www.ldoceonline.com>
240. (MOD) Macmillan Online Dictionary. URL: <https://www.macmillandictionary.com>
241. (MWD) Merriam-Webster Dictionary. URL: <https://www.merriam-webster.com>
242. (OED) Online Etymology Dictionary. URL: <https://www.etymonline.com>
243. (OD) Oxford English Dictionary. URL: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com>

ІЛЮСТРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

А) художні романи

244. Beaton M.C. Death of an Honest Man. New York: Grand Central Publishing, 2018. 241 p.

245. Beaton M. C. Death of yesterday. Grand Central Publishing, 2013, 272 p.
246. Charaipotra S., Clayton D. Tiny Pretty Things. HarperTeen: Reprint edition, 2016. 550 p.
247. Christie A. A murder is announced. Black Dog & Leventhal Publishers, 2011, 288 p.
248. Coben H. Stay Close. Dutton: 2012. 400 p.
249. Cronin J. The Summer Guest. New York: The Dial Press, 2005. 384 p.
250. Finn A. J. The Woman in the Window. William Morrow Paperbacks: Reprint edition, 2019. 464 p.
251. Kinsella Sophie. Confessions of a Shopaholic. London: Black Swan, 2003. 384 p.
252. Landay W. Defending Jacob. United States: Delacorte Press, 2013. 351 p.
253. Moriarty L. Big Little Lies. Australia: Macmillan, 2014. 380 p.
254. Pinborough S. Behind Her Eyes. Flatiron Books: First US Edition, 2017. 385 p.
255. Shelley M. Frankenstein. Dover Publications, 1994. 166 p.
256. Watson S. J. Before I Go To Sleep. Harper Paperbacks: Reprint edition, 2012. 368 p.

Б) художні фільми

257. Mean Girls / directed by Mark Waters, 2004.
258. The God of Cookery / directed by Stephen Chow, 1996.
259. The Preacher's Wife / directed by Penny Marshall, 1996.
260. Simple favour / directed by Paul Feig, 2018.

В) художні серіали

261. Agatha Christie's Poirot. Season 11 / directed by Ashley Pearce, 2008.
262. Behind her eyes / directed by Erik Richter Strand, 2021.
263. Big Little Lies. Season 1 / directed by Jean-Marc Vallée, 2017.
264. Big Little Lies. Season 2 / directed by Andrea Arnold, 2019.
265. Charmed. Season 1 / directed by John T. Kretchmer, 1999.
266. Desperate Housewives. Season 1 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2004-2005.
267. Desperate Housewives. Season 2 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2005-2006.
268. Desperate Housewives. Season 3 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2006-2007.
269. Desperate Housewives. Season 4 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2007-2008.
270. Desperate Housewives. Season 5 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2008-2009.
271. Desperate Housewives. Season 6 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2009-2010.
272. Desperate Housewives. Season 7 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2010-2011.
273. Desperate Housewives. Season 8 / directed by Larry Shaw, David Grossman, 2011-2012.
274. Devious Maids. Season 1 / directed by Paul McGuigan, 2013.
275. Friends. Season 7 / directed by David Schwimmer, 2000-2001.
276. Games of Thrones. Season 8 / directed by David Benioff, 2019.
277. Ginny and Georgia. Season 1 / directed by Anya Adams, 2021.
278. Ginny and Georgia. Season 2 / directed by James Genn, 2023.
279. Ginny and Georgia. Season 3 / directed by Anya Adams, 2025.

296. Today I found out. URL:
<http://www.todayifoundout.com/index.php/2014/01/origin-expression-open-can-worms/> (дата звернення: 07.05.2024).
297. Visslan. URL: <https://www.visslan.com/en-blog/the-history-of-whistleblowing-until-today> (дата звернення: 16.01.2024).