

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка
Факультет іноземної філології
Кафедра англійської мови

Дипломна робота
магістра

з теми: **«ЛІНГВО-КОМУНІКАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО
АНГЛОМОВНОГО АВТОРИТАРНОГО ДИСКУРСУ»**

Виконавець: здобувач другого
(магістерського) рівня вищої освіти
групи Ang1-M22
спеціальності 014 Середня освіта
(Мова і література (англійська))
**Ясинецька Анна-Олександра
Олександрівна**

Керівник: **Марчишина А.А.**,
доктор філологічних наук, професор,
завідувач кафедри англійської мови

Рецензент: **Кришталюк Г.А.**,
кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри германських мов і
зарубіжної літератури

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АВТОРИТАРНОГО ДИСКУРСУ.....	8
1.1. Лінгвістичні особливості авторитарного дискурсу.....	8
1.1.1. Поняття дискурсу в сучасній лінгвістиці й дискурсології.....	8
1.1.2. Варіативність дискурсу.....	13
1.1.3. Авторитарність та авторитарний дискурс.....	16
1.2. Авторитарний дискурс як об’єкт міждисциплінарного дослідження.....	21
1.2.1. Авторитарна особистість у світлі лінгвістики і психології.....	21
1.2.2. Соціологічні аспекти авторитарного дискурсу.....	24
1.2.3. Дослідження авторитарності в конфліктології.....	25
1.2.4. Авторитарність як об’єкт дослідження лінгвістики та політології.....	28
1.2.5. Аксиологічні аспекти авторитарного дискурсу.....	30
Висновки до розділу.....	35
РОЗДІЛ 2. КОМПОНЕНТИ АВТОРИТАРНОГО ДИСКУРСУ.....	36
2.1. Різновиди інтенцій та стратегій в авторитарному дискурсі.....	36
2.1.1. Види інтенцій авторитарних комунікантів.....	36
2.1.2. Комунікативні стратегії в авторитарному дискурсі.....	39
2.2. Вербальні маркери авторитарного дискурсу.....	42
2.2.1. Лексико-синтаксичні маркери.....	43
2.2.2. Стилiстичні маркери.....	49
2.2.3. Прагматичні маркери.....	52
2.3. Невербальні компоненти авторитарного дискурсу.....	56
2.3.1. Паралінгвістичний компонент.....	56
2.3.2. Психологічний компонент.....	58
2.3.3. Соціальний компонент.....	62

2.3.4. Культурний компонент.....	65
2.3.5. Комунікативні риси авторитарної особистості.....	68
2.3.6. Параметри ефективного/неефективного авторитарного вербального впливу.....	71
Висновки до розділу.....	74
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	80
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ.....	83
ДОДАТОК.....	85

ВСТУП

У лінгвістиці кінця XX – початку XXI століття спостерігається особливий інтерес до дискурсивного аналізу, теорії мовної особистості, теорії мовленнєвого впливу. У фокусі лінгвістичних досліджень знаходиться людина з усіма її психологічними складовими і станами, формами соціального існування і культурної діяльності [26]. Антропологічна спрямованість лінгвістичних розвідок, урахування людського чинника як чинника комунікативних процесів посідають нині чільне місце у мовознавчих студіях. Питання про те, що таке дискурс, стає основою нової парадигми лінгвістичного знання, яка дістала назву когнітивно-дискурсивної [25, с. 22]. З'являється все більше праць, присвячених різновидам дискурсу (політичному, науковому, рекламному, педагогічному, аргументативному, спонукальному, судовому, медичному та ін.).

Невпинне зростання інформаційного обміну та розвиток засобів масової інформації стали причиною взаємопроникнення наукових дисциплін та стрімкого виникнення нових (наприклад, теорія реклами, іміджелогія, паблік рілейшнз, когнітологія, конфліктологія, нейролінгвістичне програмування). Протягом останніх десятиліть лінгвістика все більше запозичує термінологію і методи дослідження інших наукових дисциплін, таких як психологія, соціологія, політологія, аксіологія, філософія, культурологія, етнологія, з чим пов'язані зміни в концепції дискурсу, який розглядається не лише як текст, а як комунікативна дія з психологічним, соціальним, культурним та іншими компонентами. Вивчення дискурсу як поєднання вербального і невербального в комунікації призвело до більш тісної взаємодії лінгвістики з багатьма іншими антропоорієнтованими дисциплінами, сприяло проникненню лінгвістичної інформації в інші галузі знань.

Міждисциплінарний підхід є доцільним також для аналізу авторитарного дискурсу і авторитарної мовної особистості, оскільки дозволяє використати більше методів дослідження та одержати об'єктивні висновки.

Актуальність зумовлена антропоцентричним вектором сучасних досліджень комунікативного процесу у різноманітних ситуаціях мовленнєвої взаємодії, зокрема, його лінгвальним втіленням задля досягнення прагматичних цілей.

Мета нашого дослідження – шляхом комплексного та багатоаспектного аналізу встановити лінгво-прагматичні ознаки авторитарного дискурсу.

Заявлена мета зумовила такі **завдання**:

- виявити основні лінгвальні і позалінгвальні елементи авторитарного дискурсу;
- окреслити ключові інтенції та стратегії комунікантів у авторитарному дискурсі;
- визначити комунікативні риси авторитарних особистостей.

Об'єктом дослідження є авторитарний дискурс, представлений текстами творів художньої літератури та промов політичних діячів.

Предметом проведеного дослідження є мовні маркери та невербальні компоненти авторитарного дискурсу, які визначають його інтенції й комунікативні стратегії, риси авторитарної мовної особистості та її вплив авторитарної особистості на партнерів по комунікації.

Матеріалом дослідження стали 19 книг художньої літератури та промов сучасних політичних діячів англійською мовою загальним обсягом близько 5000 сторінок, а також Інтернет-сайти.

Методи дослідження зумовлені його метою і завданнями. До них належать *метод дискурс-аналізу* – для виявлення головних особливостей художнього й публіцистичного авторитарного дискурсу; *описовий* (для виявлення та опису різновидів дискурсу, інтенцій та стратегій в авторитарному дискурсі), *прагмасемантичний аналіз* – для визначення головних стратегій і тактик, які об'єктивують авторитарність; *дистрибутивного аналізу* (для з'ясування оточення, в якому зустрічаються вербальні маркери авторитарного дискурсу), а також елементи статистичного аналізу.

Наукова новизна дослідження зумовлена тим, що в ньому вперше на матеріалі сучасної англійської мови визначаються:

- лінгвальні й позалінгвальні маркери авторитарного дискурсу,
- інтенції та стратегії авторитарних комунікантів,
- комунікативна характеристика авторитарної особистості,
- причини ефективного й неефективного мовленнєвого впливу авторитарного комуніканта на партнерів по комунікації.

Теоретична значущість роботи полягає в узагальненні чинних лінгвістичних уявлень про дискурс і варіативність дискурсу, вивченні компонентів авторитарного дискурсу, окресленні комунікативних рис авторитарних особистостей та їх вербальне втілення. Магістерська робота розширює уявлення про природу дискурсу, його різновиди та їхнє лінгвальне наповнення, а також встановлює кореляцію між дискурсом як соціально-мовним феноменом та його носієм і продуцентом – комунікативною особистістю.

Практична цінність дослідження зумовлена тим, що його результати можуть бути використані для вдосконалення мовної компетенції комунікантів, у курсах з дискурсології, теорії мовленнєвого впливу, теорії комунікації, на заняттях з практики усного та писемного мовлення англійської мови, а також при написанні наукових робіт.

Структура роботи. Магістерська робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, списку джерел ілюстративного матеріалу, який поданий окремим переліком з кодами, та додатку.

У **вступі** визначається мета, завдання та методологія дослідження, обґрунтовується його актуальність і новизна, теоретична й практична цінність.

У **першому розділі** подається узагальнення чинних підходів до дискурсивного аналізу; розглядається варіативність дискурсу; аналізуються дослідження, присвячені різновидам дискурсу; подається визначення

авторитарного дискурсу; авторитарний дискурс та явище авторитарності розглядаються як міждисциплінарний об'єкт дослідження.

У **другому розділі** визначені основні компоненти авторитарного дискурсу. Розглядаються різновиди авторитарних інтенцій і комунікативних стратегій, які обирають авторитарні комуніканти. Подіється класифікація основних вербальних маркерів авторитарного дискурсу (лексико-синтаксичні, стилістичні та прагматичні), а також позалінгвальних компонентів авторитарного дискурсу (психологічний, соціальний, культурний).

У **висновках** підводяться підсумки та узагальнюються результати дослідження.

авторитарного дискурсу; авторитарний дискурс та явище авторитарності розглядаються як міждисциплінарний об'єкт дослідження.

У **другому розділі** визначені основні компоненти авторитарного дискурсу. Розглядаються різновиди авторитарних інтенцій і комунікативних стратегій, які обирають авторитарні комуніканти. Подіється класифікація основних вербальних маркерів авторитарного дискурсу (лексико-синтаксичні, стилістичні та прагматичні), а також позалінгвальних компонентів авторитарного дискурсу (психологічний, соціальний, культурний).

У **висновках** підводяться підсумки та узагальнюються результати дослідження.

РОЗДІЛ 1.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АВТОРИТАРНОГО ДИСКУРСУ

1.1. Лінгвістичні особливості авторитарного дискурсу

У межах лінгвістичної парадигми останніх років увага зосереджена на теоретичних і прикладних проблемах дискурсу, починаючи від полеміки про визначення дискурсу та його компонентів, співвідношення вербального та позалінгвального в дискурсі, впливу дискурсу на свідомість, закінчуючи аналізом окремих різновидів дискурсу.

Мейнстрим сучасної лінгвістичної науки фокусує невинну увагу науковців до людини як учасника і важливого чинника комунікативного процесу. Навколо її вивчення в мові гуртуються нові вектори дослідження, об'єднані «парасолькою» антропоцентризму, який розглядає мову у тісному зв'язку з людиною, її свідомістю, мисленням, чуттєвою сферою, емоційним спектром, практичною діяльністю.

У сучасній лінгвістиці спостерігається особливий інтерес до досліджень у межах теорії комунікації, теорії мовленнєвого впливу, психолінгвістики та соціолінгвістики. З цими дисциплінами пов'язаний і аналіз авторитарного дискурсу, який, крім того, знаходиться на перетині лінгвістики зі згаданими науками.

1.1.1. Поняття дискурсу в сучасній лінгвістиці й дискурсології. У лінгвістиці не існує загальноприйнятого визначення дискурсу. У другій половині ХХ ст., коли виникла і почала розвиватися теорія дискурсу, його аналіз асоціювався з лінгвістикою тексту. Термін «аналіз дискурсу» був ужитий у 1952 р. З. Харрісом, який намагався поширити дистрибутивний метод з речення на зв'язний текст і відзначив таку характеристику дискурсу, як **зв'язність**. Німецький філософ і соціолог Ю. Хабермас визначив «дискурс» як особливий ідеальний вид комунікації, який здійснюється у максимально можливому

відстороненні від соціальної реальності, традицій, авторитету, комунікативної рутини і т.п., який має на меті критичне обговорення й обґрунтування поглядів і дій учасників комунікації.

А. П. Мартинюк тлумачить термін «дискурс» як «ситуативно обумовлену інтерсуб'єктну мовленнєво-розумову діяльність, спрямовану на взаємну орієнтацію у життєвому просторі на основі надання мовній формі семіотичної значущості» [14, с. 11].

Надзвичайно важливим для розуміння терміну «дискурс» є розмежування понять «дискурс», «текст» і «мовлення», що також є предметом дискусій лінгвістів. Хоча між текстом і дискурсом багато спільного, ототожнювати їх все ж не слід.

На початку 70-х рр. ХХст. була зроблена спроба диференціювати поняття «текст» і «дискурс» за допомогою включення категорії ситуації. Дискурс трактувався як «текст плюс ситуація», а текст відповідно – як «дискурс мінус ситуація».

У дослідженнях останніх років зазначається, що межа між поняттями «дискурс» та «текст» не є досить чіткою. Термінологічно поняття «лінгвістика тексту», «аналіз тексту», «аналіз письмового дискурсу», «дискурсивна лінгвістика» в сучасному мовознавстві вживаються як практично взаємозамінні. Дискурс можна охарактеризувати як мовленнєвий твір і як знакове утворення, план вираження якого включає, щонайменше, два шари: трансфрастичний, який реалізується як впорядкована й інтегрована в єдине ціле послідовність висловлень, синтаксис і семантика яких залежать від синтаксису і семантики сусідніх висловлень, і текстоломічний, що реалізується через семантичні й формально-граматичні відносини і зв'язки між окремими словами та/або сукупностями слів як компонентів тексту.

Проте, наприкінці 70-х – на початку 80-х рр. зміна лінгвістичних підходів, зростаюча увага філологів до соціальних та психологічних факторів та розширення об'єкту дослідження лінгвістики зумовили той факт, що лінгвісти почали розмежовувати поняття «текст» і «дискурс». Під «текстом» розуміють

переважно абстрактну, формальну конструкцію, під «дискурсом» – різні види її актуалізації, що розглядаються з точки зору ментальних процесів і у зв'язку з позалінгвальними факторами.

Текст, на думку Литвиненко, виступає «серцевиною» дискурсу. Коли текст потрапляє в потік свідомості людини, яка його сприймає, він стає дискурсом і віддзеркалює процес мовлення. Дискурс — це своєрідна динамічна модель тексту, текстова комунікація, яка пов'язана з комунікативною діяльністю суб'єкта [13, с. 11-12].

Взаємозв'язок між ментальними процесами сприйняття та породження інформації та позалінгвальними факторами розглядався психолінгвістами. У термінах сучасної науки оперування вербальним кодом, тобто процес мовленнєвої діяльності, слід розглядати на широкому тлі всіх можливих способів переробки зовнішньої інформації мозком людини. Діяльність мозку сама розуміється при такому підході як діяльність інтегративна, що поєднує різноманітні збудження і сприяє одержанню інформації з використанням найрізноманітніших каналів. Оскільки сприйняття людиною вербальної інформації відбувається в сукупності з іншими збудниками – зоровими, слуховими тощо, при її аналізі слід враховувати вплив цих чинників на процес комунікації. Особливого значення набувають позалінгвальні компоненти спілкування.

Дискурс — це, образно кажучи, життя тексту в нашій свідомості, це накладання інформації, яку ми отримуємо з цього тексту, і нашого знання про обставини, спонуки його породження на ментально-чуттєве інформаційне поле нашого індивідуального «Я» [22, с. 53].

На думку французького дослідника Е. Бенвеніста, істотною рисою дискурсу, який він розумів у широкому сенсі, є також співвідношення дискурсу з конкретними учасниками акту: тим, хто говорить, і тим, хто слухає, а також з комунікативним наміром мовця яким-небудь чином вплинути на слухача [33, с.440]. Отже, Е. Бенвеніст врахував такий істотний елемент дискурсу, як **ілокутивна мета комунікантів.**

Згідно з визначенням класика критичного дискурсивного аналізу Теуна ван Дейка, дискурс є комунікативною дією, яка відбувається між тим, хто говорить, тим, хто слухає в процесі комунікативної дії в певному часовому, просторовому та інших контекстах. Ця комунікативна дія може бути усною, письмовою, мати вербальні й невербальні складові [37]. Т. ван Дейк наголосив на необхідності мультидисциплінарного підходу до дослідження дискурсу. Згідно з ним, підхід до дослідження дискурсу поєднує аналіз лінгвістичних, когнітивних, соціальних та культурних аспектів тексту та мовлення в контексті [37]. Т. ван Дейк крім лінгвістичних виділив **когнітивні, соціальні та культурні** дискурсивні фактори.

Дискурс – це зв'язний текст у сукупності з позалінгвальними – **прагматичними, соціокультурними, психологічними** та іншими факторами; текст, розглянутий в аспекті подій, мовлення, що розглядається як цілеспрямована соціальна дія, як компонент, що бере участь у взаємодії людей та механізмах їх свідомості. Сучасна концепція дискурсу будується з урахуванням граматики тексту, прагматики, соціальних факторів (думок та установок комунікантів, їх етнічної та соціокультурної приналежності), з особливою увагою до особистісних характеристик носіїв мови.

Ф. Бацевич називає дискурс мовленнєвим жанром та мовленнєвим актом. Дискурс, на думку науковця, – це тип комунікативної діяльності, мовленнєвий потік та інтерактивне явище, що має різні форми прояву (усну, писемну, паралінгвальну), відбувається у межах конкретного каналу спілкування, регулюється стратегіями і тактиками учасників. Внаслідок синтезу мовних, когнітивних і позамовних (соціальних, психічних, психологічних тощо) чинників, залежних від тематики спілкування, формуються різноманітні мовленнєві жанри [2, с. 138].

Також, ми розглядаємо дискурс як категорію мовлення, яка матеріалізується у вигляді усного чи письмового мовленнєвого твору, відносно завершеного в смисловому і структурному відношенні, довжина якого потенційно варіативна: від синтагматичного ланцюга більше окремого

висловлення (речення) до змістовно-цільного твору (оповідання, бесіди, опису, інструкції, лекції тощо). Тут підкреслена така характеристика дискурсу, як **змістова цілісність**.

З позицій прагмалінгвістики дискурс становить інтерактивну діяльність учасників спілкування, встановлення і підтримку контакту, емоційний та інформаційний обмін, здійснення впливу один на одного, переплетення моментально мінливих комунікативних стратегій та їх вербальних і невербальних втілень у практику спілкування, визначення комунікативних ходів у єдності їх експліцитного й імпліцитного змісту. З позицій психолінгвістики дискурс цікавий як розгортання переключень від внутрішнього коду до зовнішньої вербалізації в процесах породження мовлення та його інтепретації з урахуванням соціально-психологічних типів мовних особистостей, рольових установок і розпоряджень. Також існують такі важливі дискурсивні фактори, як **комунікативна стратегія, рольові установки**.

О. М. Ільченко наводить таку дефініцію, за якою дискурсом вважається повідомлення, інформація чи виклад матеріалу з ознаками когерентності та когезії, в яких простежується змістова, тематична та монорепрезентативна єдність відповідних структурних компонентів, поданих у письмовій чи усній формі на основі одного, кількох або багатьох речень, між якими наявний контактний чи дистантний зв'язок на лінгвістичному (лінгвальному) та екстралінгвістичному (екстралінгвальному) рівнях [8, с. 7]. У цьому визначенні виділені такі характеристики дискурсу, як **когерентність** та **когезія** (які є властивими і для тексту).

Отже, в останніх дискурсивних дослідженнях російських та українських філологів визначення дискурсу подаються з урахуванням позалінгвальних компонентів дискурсу.

Незважаючи на велику кількість визначень дискурсу та підходів до його аналізу, переважну більшість з них можна умовно розділити на 2 типи: 1) ті, що ототожнюють поняття дискурсу і тексту й зосереджуються безпосередньо на дослідженні вербальних факторів, та 2) ті, що враховують позалінгвальні

компоненти: комунікативну ситуацію, культурний, соціальний та психологічний фактори. Недоліком першого підходу є нехтування широким спектром чинників, які справляють вплив на формування дискурсу. У нашому дослідженні вжито другий підхід, оскільки він дозволяє дослідити дискурс як цілісне утворення з урахуванням різноманітних дискурсивних компонентів.

1.1.2. Варіативність дискурсу. Типологія дискурсів як загальнотеоретична проблема тривалий час залишається однією з найбільш провокативних у сучасній гуманітаристиці [45, с. 95]. Розмитість семантичних меж поняття „дискурс”, об’єктивне існування доволі широкого кола критеріїв, які можуть бути покладені в основу класифікацій дискурсивних практик, спокусливе бажання використовувати термін „дискурс” у найрізноманітніших ситуативних, жанрових і сценарних моделях суттєво ускладнюють вирішення згаданої проблеми.

Сучасний лінгвістичний аналіз дискурсу передбачає вирішення питань про класифікацію, типи і різновиди дискурсу. Проблема диверсифікації дискурсу, його варіативності, і, відповідно, його класифікація становлять одне з найважливіших теоретичних питань у дискурсивному аналізі. Останнім часом все більше лінгвістів досліджують варіативність дискурсу та класифікують його різновиди.

Тип дискурсу – це «клас об’єднаних загальною комунікативною метою текстів, які застосовуються в типових ситуаціях спілкування, мають однакову прагматичну установку та спільні лінгвостилістичні риси» (тут і далі переклад наш. – А.-О.Я.) [37].

У результаті аналізу значної кількості підходів до дефініції поняття «дискурс» можна зробити висновок, що вони доповнюють одне одного, розглядаючи поняття з різних ракурсів. Така різноманітність дефініцій та характеристик призводить до проблеми типології. Більше того, типологічно різні дискурси корелюють між собою, детермінують один одного й у своїй структурі мають спільні ознаки.

Найбільш простим і очевидним у цьому плані є, без сумніву, розподіл дискурсів на усні й письмові залежні від каналу передачі інформації: акустичного – у першому випадку і візуального – в другому. Причому усний дискурс – це первинна, фундаментальна форма існування мови, а письмовий дискурс є лише похідним від усного. Відмінність каналів передачі інформації кардинальним чином позначається на процесах розгортання усного і письмового дискурсів (детально це питання розглянуто В. Чейфом). По-перше, в усному дискурсі породження мови та її розуміння відбуваються синхронізовано, а в письмовому – ні. При розгортанні усного дискурсу, крім того, має місце явище фрагментації: мова породжується імпульсами, квантами – так званими інтонаційними одиницями, які відокремлені одне від одного паузами, мають відносно завершений інтонаційний контур і зазвичай співпадають з простими предикаціями, або клаузами (clause). При письмовому ж дискурсі відбувається інтеграція предикацій в складні речення та інші синтаксичні конструкції. По-друге, усний дискурс характеризується наявністю контакту між мовцем і адресатом у просторі й часі, а в письмовому дискурсі подібного контакту, як правило, немає.

Т. ван Дейк розглядає такі різновиди дискурсу з позиції критичного дискурсивного аналізу: медіа дискурс (media discourse), політичний дискурс (political discourse), медичний дискурс (medical discourse), судовий дискурс (courtroom discourse), освітній і науковий дискурси (discourse of education and science), корпоративний текст і мовлення (corporate text and talk) [37].

О. М. Ільченко в рамках суспільних та прикладних аспектів дискурсу використала іншу класифікацію: політичний, ідеологічний, екологічний дискурси, інституційний/організаційний дискурси (медичний, юридичний, бюрократичний, науковий/академічний/освітній, професійний) [8, с. 288]. Під інституційним дискурсом розуміється спілкування в різноманітних типах офіційних організацій та закладів (медичний, юридичний, бюрократичний, науковий, освітній, а також і робочий/професійний дискурси), що реалізується в різних типах усної та письмової комунікації (включаючи й електронні

комунікації).

Дослідники розмежують також статусно-орієнтований (інституційний) і особистісно-орієнтований (персональний) дискурс. Інституційний дискурс являє собою спеціалізований клішований різновид спілкування між людьми, які можуть не знати один одного, але повинні спілкуватися відповідно до норм даного соціуму, використовуючи розширений код спілкування. Специфіка інституційного дискурсу розкривається в типі соціального інституту, який у колективній мовній свідомості позначений відповідним терміном, який узагальнений в ключовому концепті цього інституту (наприклад, медичний – здоров'я, педагогічний – навчання тощо). Це також пов'язується з певними функціями людей, громадськими ритуалами і поведінковими стереотипами, а також текстами, виробленими в цьому соціальному утворенні. Ядром інституційного дискурсу є спілкування базової пари учасників комунікації – лікаря і пацієнта, викладача і учня та ін. [1, с. 7].

Виходячи із цих основних типів дискурсу, можна зауважити, що у першому випадку адресант виступає як особистість у всьому багатстві свого внутрішнього світу, у другому випадку – як представник певного соціального інституту. Є запропонована така класифікація інституційного дискурсу: політичний, дипломатичний, адміністративний, юридичний, військовий, педагогічний, релігійний, містичний, медичний, діловий, рекламний, спортивний, науковий, сценічний і масово-інформаційний дискурс. Огляд досліджень, присвячених вивченню типів інституційного дискурсу (політичного, наукового, ділового, рекламного, релігійного та ін.), свідчить, що спостерігається взаємопроникнення різних типів дискурсу (наприклад, поєднання наукового і політичного дискурсу). Критеріями виділення видів дискурсу можуть бути форми суспільної свідомості (політика, право, мораль, мистецтво, філософія, наука, релігія), види діяльності і суспільних відносин, що виникають винятково на основі суспільних потреб.

А. Д. Белова запропонувала класифікацію дискурсу з урахуванням двох основних факторів: сфер функціонування і характеру комунікації. За сферами

комунікації виділені такі типи дискурсу: академічний, бізнес-дискурс, дипломатичний, переговорів, політичний, педагогічний, рекламний, релігійний, риторичний, сімейного спілкування, медичний, психотерапія/ НЛП, юридичний, ергодічний, Інтернет-дискурс. За характером комунікації – спонтанний, підготовлений, офіційний, неофіційний, чоловічий, жіночий, дитячий, дискурс підлітків, людей похилого віку, аргументативний, конфліктний, авторитарний, лайливий [3, с. 12].

Виділення того чи іншого принципу класифікації дискурсу залежить від його актуальності для сучасної лінгвістичної парадигми та напряму дослідження. Підставою для виокремлення відповідних типів дискурсу можуть бути формальні, функціональні, змістовні критерії. Поява нових типів та підтипів призводить до оновлення класифікації. Досліджуються види дискурсу як за сферами комунікації, так і за характером комунікації. Тому ця магістерська робота розширює перелік типів дискурсу за метою вжитку та лінгвальним забезпеченням. Авторитарний дискурс належить до різновидів дискурсу за характером комунікації і має зони перетину з різновидами дискурсу за сферами комунікації.

1.1.3. Авторитарність та авторитарний дискурс. Визначення авторитарного дискурсу передбачає розгляд поняття авторитарності. Поняття “авторитарність” (яке походить від латинського слова “auctoritas”, що означає “влада”) можна розглядати з двох позицій. У вузькому смислі це характеристика форми правління, коли державою керують кілька осіб, а решта населення не бере участі в прийнятті рішень, де обмежені права та свободи людини, форма правління, де найбільшим авторитетом користується держава, яка пригнічує індивідуальні права, у якій спостерігається централізація влади навколо групи авторитарних лідерів [48]. При такому розгляді авторитарність співвідноситься лише з державністю, політичною сферою комунікації. Дещо ширше авторитарність визначається як соціально-психологічна характеристика стилю керівництва і лідерства, особливостями якого є:

- жорстка централізація керівником (лідером) своїх керівних функцій,
- зосередження в його руках усієї повноти влади,
- пригноблення ініціативи підлеглих,
- недопущення їх до вирішення важливих питань спільної діяльності,
- переважне використання наказів, розпоряджень і різних форм покарання для здійснення на них відповідного впливу.

У такому визначенні авторитарність пов'язується безпосередньо з керівником чи лідером. Випадки, коли авторитарну поведінку виявляють підлеглі, не враховуються.

У широкому сенсі авторитарність можна визначити як домінування влади однієї особи в державі чи колективі, що супроводжується, як правило, деформацією законів і норм, що склалися раніше. Ще одне, більш конкретизоване визначення авторитарності у широкому сенсі – панування однієї особи, яка вимагає та досягає безумовного підкорення та виконання своїх наказів та розпоряджень і використовує жорсткий, вольовий стиль здійснення влади, який часто супроводжується насильством.

Авторитарність ототожнюється з негативними аспектами або забарвлює контекст негативною конотацією. Зокрема, дослідники розглядають авторитарність як базову структурну одиницю особистості, що набуває негативного вираження залежно від ситуативного аспекту [44].

Поняття авторитарної особистості найчастіше асоціюють із політичною діяльністю та державною владою. Зокрема, вважається, що цей складний комплекс симптомів включає два види компонентів: з одного боку, це набір ідеологічних уявлень: націоналізм чи етноцентризм, консерватизм, мілітаризм і релігійність; з іншого боку – психологічні особливості: це крайня нетерпимість до думок, що не збігаються з власними, нетерпимість до невизначеності, «непорядку», ригідність психіки, прихильність до стереотипів і закритість для нових знань, оцінка світу в чорно-білих тонах, неприйнятність складних понять, тощо. При цьому прояв авторитарності значною мірою залежить від адекватного – психологічного, соціологічного, історичного – сприйняття

суб'єктом оточення та своїх повноважень у ньому [5].

Противагу авторитарному дискурсу складає демократичний дискурс, який від авторитарного відрізняється своєю діалогічністю та полемічністю. Отже, лінгвальна ознака авторитарного дискурсу – переважна монологічність мовлення, обмеження права інших (крім авторитарного) комунікантів висловлювати свої думки чи судження. Ця риса накладає певний відбиток на структуру тексту й зокрема, його вербальне наповнення.

Поняття авторитарності є тісно пов'язаним з поняттям авторитетності, але не ідентичним йому. Авторитет визначається як загальновизнане значення, вплив особи чи організації в різних сферах суспільного життя, заснований на знаннях, моральних перевагах, досвіді. І в авторитарності, і в авторитетності є спільний елемент впливу на інших, водночас авторитетний комунікант не завжди є авторитарним, а лише у випадках здійснення тиску, домінування над партнером по комунікації. Якщо при неавторитарній авторитетності вплив базується на перевагах авторитетної особи і сприймається адресатом як обґрунтований, то при авторитарній – на психологічних якостях авторитарної особистості або її статусних перевагах і викликає імпліцитний або експліцитний конфлікт.

Авторитарний дискурс так само, як і поняття авторитарності, можна розглядати з декількох позицій. У вузькому значенні це мовлення осіб-диктаторів, що керують державою з авторитарною формою правління і постійно виявляють авторитарність (наприклад, А. Гітлер). У більш широкому значенні – це мовлення керівників та лідерів, які пригнічують підлеглих, переважно використовують накази та розпорядження, репресивні заходи для того, щоб чинити необхідний вплив.

Проте керівники та диктатори не можуть поводити себе авторитарним чином увесь час, тому їх дискурс час від часу втрачає авторитарність. Водночас, зустрічаються комунікативні ситуації, де особистість, яка не є диктатором або керівником, демонструє авторитарну поведінку. Авторитарний дискурс може виступати елементом комунікації в багатьох сферах людської

діяльності (побутовій, навчальній, професійній).

Традиційно в лінгвістиці розмежовуються вербальний зміст та невербальна поведінка, що включає рухи тіла (кінетику), якості голосу та інтонацію (паралінгвістику та просодіку) [42, с. 318]. Невербальний елемент комунікації є невід'ємною частиною людського спілкування, оскільки мовлення не може бути позбавленим семантики жестів, міміки, поглядів, рухів тіла та інтонацій. Невербальні засоби передачі думок та почуттів є одними з найважливіших для досягнення впливу на слухачів. Проігнорувати позалінгвальний компонент комунікації означає значно спростити (якщо не викривити) картину реальної комунікації. Якщо комунікант володіє нормами невербальної поведінки, це подвоює ефект дії інформації, що передається.

Р. Харпер та А. Вінс виділяють такі форми позалінгвальної поведінки:

- 1) паралінгвістичні компоненти, до яких відносяться немовні звуки (крики, стогони, охання), висота й інтенсивність звуку, тембр мовлення. Емоційними індикаторами (зокрема, напруги) можуть виступати обмовки, паузи і мовчання;
- 2) мімічні вирази;
- 3) кінестезичні вирази (поза, рухи тіла);
- 4) рухи очей (частота і тривалість фіксації очей іншої людини);
- 5) проксеміку (характеристики міжособистісної дистанції) [41].

Особливість усіх паралінгвістичних засобів полягає в тому, що вони не входять до мовної системи, але у значному ступені організують та визначають комунікативний акт. Паралінгвістичні засоби представлені тією чи іншою мірою в кожному усному висловлюванні. Правильне поєднання комунікативної та емотивної функції при реалізації таких фонетичних засобів, як мелодика, наголос, темп, паузація, голосність сприяють оптимізації мовленнєвого впливу мовлення.

Крім вищеперерахованих елементів, що супроводжують комунікацію, до позалінгвальних елементів доцільно включити соціальні, культурні та психологічні характеристики комунікантів. При дослідженні авторитарного дискурсу усі позалінгвальні компоненти комунікації відіграють важливу роль.

Оскільки авторитарний дискурс належить до різновидів дискурсу за характером комунікації, у його визначенні й аналізі необхідно врахувати принципи і максими спілкування. Х. Грайс запропонував термін «принцип кооперації», згідно з яким адресант має «зробити свій внесок необхідним; саме на тій стадії, коли це потрібно, з прийнятою метою або напрямом в розмові». Х. Грайс також класифікував чотири основні максими спілкування [46, с. 45].

Багато лінгвістів розробляли поняття ввічливості [9; 13; 44 та ін.]. П. Браун та С. Левінсон дослідили принцип ввічливості та визначили 2 типи ввічливості: позитивну (погодження з комунікантом) та негативну (бажання зберегти свободу дій) [13, с. 102-125].

На рівні вербальної комунікації термін «ввічливість» функціонує як архілексема, яка поєднує ті аспекти дискурсу, які, по-перше, диктуються правилами; по друге, діють на рівні міжособистісних стосунків; по-третє, мають за функцію забезпечити гармонію цих стосунків (у гіршому випадку нейтралізувати потенційні конфлікти, в кращому – зробити так, щоб кожен з учасників був якомога краще налаштований до іншого) [34, с. 472].

Крім принципів кооперації та ввічливості, існують інтерперсональні максими: такту, щедрості, схвалення, скромності, згоди, симпатії. Кожна з них може варіювати за шкалою соціальної відстані, авторитарності, непрямого вираження, за ступенем надання свободи вибору слухачеві та перевагами мовця/слухача [19, с. 79]. При авторитарному дискурсі спостерігається порушення однієї або декількох максимум комунікації, що спричинено самою ілюкцією авторитарного комуніканта. Авторитарно налаштована особистість спрямовує агресію проти інших груп. Агресія, бажання зчинити авторитарний тиск, підкреслення власних переваг комунікантом, що виявляє авторитарність, в результаті спричиняють порушення принципів ввічливості та кооперації.

Авторитарність може втілюватися у численних формах комунікативної поведінки (*див. Додаток А*). Експліцитна авторитарна поведінка може виражатися у категоричності, насильстві, фізичній дії, грубості, інвективності, конфліктності, іронічності, егоцентрованості, емоційності. Імпліцитна

авторитарність може виражатися у маніпуляції, формальній кооперативності, формальній ввічливості, формальній посмішці, мовчанні. Визначальним є ефект авторитарного тиску.

Вищенаведені аспекти авторитарного дискурсу можна узагальнити у такому визначенні: авторитарний дискурс – це цілеспрямована комунікативна дія, обумовлена особливою адресантно-адресатною конфігурацією, з ілюкутивною метою здійснення адресантом психологічного тиску на партнерів по комунікації, що включає вербальний і позалінгвальні компоненти комунікації і супроводжується порушенням принципу ввічливості та комунікативних максим.

1.2. Авторитарний дискурс як об'єкт міждисциплінарного дослідження

Виникнення нових та вдосконалення існуючих засобів комунікації, прискорення інформаційних потоків сприяють взаємопроникненню наукових дисциплін, появі нових об'єктів філологічного дослідження та запозиченню філологією методів інших наук для аналізу мовних явищ.

Дослідження дискурсу вже неможливе в рамках лише якої-небудь однієї дисципліни і вимагає взаємодії політології, соціології, когнітології, психології, конфліктології, іміджелогії, лінгвістики, етнографії, семіотичного напрямку літературознавства, стилістики і філософії. Вже з кінця минулого століття в рамках зміни наукової парадигми гуманітарного знання на зміну системно-структурній та статичній парадигмі приходять парадигма антропоцентрична, яка повернула людині статус “міри всіх речей”.

1.2.1. Авторитарна особистість у світлі лінгвістики і психології. Серед нефілологічних наукових дисциплін, які досліджують авторитарний дискурс та авторитарну особистість, найважливіша роль належить **психології**. Протягом ХХ ст. у лінгвістиці виник психологічний напрям, в межах якого виокремилися різні школи, течії, концепції та напрями. Важливим елементом дискурсу є психологічний компонент. Дискурс звернений до ментальних процесів

учасників комунікації: етнографічних, психологічних і соціокультурних правил і стратегії породження та розуміння мовлення в тих чи інших умовах.

Метою дискурсу стає формування тимчасової закритості, яка б дала можливість узяти гору при формуванні загальної картини соціальної дійсності. Адже саме авторитет, який досягається дискурсивно, виступає головною інстанцією щодо визначення реальності, усунення суперечливих питань у визначенні істинності чи хибності презентації тих чи інших подій. Дискурс виступає як владний ресурс, який представляє собою систему способів позначення, інтерпретацій, оцінок, позиціонування та ідентифікації суспільних суб'єктів, відносин та об'єктів реальності, які закріплені та легітимуються соціальними інститутами

Авторитарність – феномен, який породжує авторитарний дискурс, є, передусім, психологічним явищем, якому присвячено чимало досліджень психологів. Е. Фромм зазначив, що аналіз авторитарності примушує нас розглянути ту роль, яку відіграють психологічні фактори як активні сили процесу суспільного розвитку, а це призводить до проблеми взаємодії психологічних, економічних та ідеологічних чинників. У психології не існує загальноприйнятого визначення авторитарності. Авторитарний дискурс, хоча і виявляється у конкретних комунікативних ситуаціях, утворюється відповідно до психологічних особистісних установок адресанта.

І філологи, і психологи досліджують авторитарні особистості, проте зосереджують увагу на різних характеристиках та аспектах. Філологів цікавлять мовні засоби, які вживаються авторитарними адресантами, ілокутивна мета, перлокутивний вплив на партнерів по комунікації. З точки зору психології цікавими є комплекс психологічних рис, притаманних авторитарним особистостям, психологічні явища, які справляють вплив на авторитарну особистість, психологічні прийоми, які вживає авторитарна особистість. У межах теорії дискурсу аналізується взаємозв'язок між мовними засобами (які є вербальним компонентом дискурсу) і психологічними рисами адресанта та адресата, психологічними прийомами, які є частиною позалінгвального

компонента дискурсу.

За Е. Фроммом, специфічними особливостями авторитарного характеру є любов до сильного і ненависть до слабкого, обмеженість у всьому (у грошах, почуттях, емоційних виявах, мисленні), агресивність (домінуючий тип психологічного захисту для такої особистості), вузькість поглядів, підозрілість, ксенофобія, задрісна цікавість, надмірна цікавість до минулого. Авторитарна особистість не обов'язково має усі психологічні риси, які визначив Е. Фромм, проте найголовніші з них справляють вирішальний вплив на її формування як мовної особистості.

Ще одним спільним об'єктом дослідження психології та філології виступає вплив авторитарного комуніканта на партнерів по комунікації. Гюстав Лебон присвятив кілька праць дослідженню натовпу та його легковірності. За словами психолога, однією з найзагальніших властивостей натовпу є надзвичайна піддатливість до навіювання. Легко підкорюючись будь-яким навіюванням, натовп, позбавлений критичних здатностей, має бути надзвичайно легковірним [32, с. 21]. Теодор Адорно визначив психологічну схильність певних індивідів до підкорення авторитарному комуніканту і виділив позицію «авторитарного раболіпства» – підкорення авторитету, бажання мати сильного вождя. На думку психолога, авторитарне раболіпство робить індивіда доступним для маніпуляцій з боку зовнішніх сил. Вплив авторитарного комуніканта, вождя, лідера на партнерів по комунікації досліджує і такий лінгвістичний напрям як теорія мовленнєвого впливу, надбання якої використовуються при аналізі авторитарного дискурсу.

Психологічні виміри аналізу дискурсу передбачають, з одного боку, розгляд того, які саме суб'єктні чинники (цілі, потреби, мотиви, ставлення до інших суб'єктів взаємодії) творять той чи той відрізок мовленнєвої комунікації, надаючи йому осмисленої завершеності; з іншого – як вони втілюються в зовнішніх типових семантико-стильових його особливостях.

Якщо узагальнити психологічні риси численних осіб, які часто виявляють авторитарну поведінку в повсякденному чи професійному спілкуванні, то

можна виділити такі: егоїстичність, ігнорування партнера по комунікації, самовпевненість, вольовий характер, деспотичність, схильність до маніпулювання, категоричність, агресивність, конфліктність.

1.2.2. Соціологічні аспекти авторитарного дискурсу. Оскільки соціологія – наука, яка досліджує різноманітні закони функціонування суспільства через їх відбиття у взаємодії індивідів і груп індивідів, для неї становить інтерес взаємодія авторитарного комуніканта з іншими комунікантами. Соціальний фактор є важливим для аналізу будь-якої реалізації авторитарного дискурсу, оскільки адресанти виявляють авторитарність переважно в комунікативних ситуаціях, де є кілька комунікантів. Теоретично можна уявити ситуацію, де ініціатор авторитарного дискурсу є одночасно адресантом і адресатом, проте у переважній більшості комунікативних ситуацій авторитарний дискурс спрямований на адресатів.

Серед соціальних факторів, які впливають на авторитарність комунікантів, головними є соціальний статус і соціальні ролі. Соціальний статус визначається як становище індивіда або групи в соціальному просторі стосовно інших індивідів і груп, яке визначається за соціально значущими для даної суспільної системи критеріями (економічними, політичними, соціально-правовими, професійно-кваліфікаційними тощо). Соціальний статус зумовлений соціально-економічними та культурно-етичними характеристиками суспільства, з одного боку, і рольовими, дистанційними, нормативними характеристиками соціальної стратифікації, з іншого боку. Статус узагальнює безліч соціальних ролей. Під роллю розуміється стійкий шаблон поведінки, що включає дії, думки і почуття людини. Рольова поведінка – це поводження людини, що посідає визначену соціальну позицію відповідно до очікувань людей. Рольова поведінка будується за зразком і має межі: виконавець ролі наділений певним ступенем свободи дій. Поняття ролі пов'язано з такими поняттями: позиція (місце в системі соціальних стосунків); сегменти позиції (пучки соціальних зв'язків); рольові очікування (соціальні норми, орієнтовані на особистість як власника конкретної

ролі); рольові партнери (агенти рольових очікувань); рольові розпорядження (внутрішній контроль над рольовою діяльністю). Більш-менш значні відхилення від обов'язків, що передбачаються даною роллю, є порушенням норм соціальної поведінки. Наприклад, лікар за своєю професійною роллю зобов'язаний надавати допомогу пацієнтам і має право вимагати від них дотримання його вказівок. Крім прямих представлень, коли називаються найважливіші для спілкування соціальні ролі комунікантів, існують специфічні для кожного суспільства непрямі, так звані соціально-символічні засоби демонстрації соціального статусу і рольових репертуарів комунікантів.

Представники різних культур по-різному виявляють авторитарність, розмовляючи англійською мовою. На вибір тих чи інших засобів вираження авторитарності представниками різних культур безпосередньо впливають засоби вираження статусних відносин, притаманні тій або іншій культурі.

Авторитарний тип дискурсу спостерігається при несиметричних стосунках комунікантів – нерівності їх соціальних статусів або соціальних ролей. Дослідження авторитарного дискурсу враховує такий позалінгвальний елемент як статус і соціальні ролі комунікантів, оскільки статус справляє вплив на формування авторитарного дискурсу, на комунікативну ситуацію і на мовленнєвий вплив адресанта на партнерів по комунікації.

Ще одним спільним об'єктом дослідження і соціології, і дискурсивного аналізу є поняття норми. Соціальна норма як форма регулювання стосунків і особистої поведінки людей, що склалася історично, тісно пов'язана з комунікативною нормою. Норми є колективними поглядами та стандартами поведінки, які регулюють інтеракцію між членами групи [28, с. 478]. Авторитарні комуніканти можуть порушувати як комунікативні, так і соціальні норми у спілкуванні з адресатами. Порушення встановлених норм авторитарними комунікантами пов'язане з їх наміром здійснити авторитарний тиск та підкреслити власні переваги.

1.2.3. Дослідження авторитарності в конфліктології. В комунікативній ситуації, де щонайменше один з комунікантів виявляє авторитарність, спостерігається конфлікт інтересів, через що в аналізі авторитарного дискурсу можуть використовуватися методи дослідження, які були розроблені в межах **конфліктології**. При конфлікті спостерігається незбіг ілюктивної мети з соціальною метою встановлення і підтримки врівноважених відносин між людьми. Наукове дослідження конфліктів і конфліктних ситуацій приваблювало численних вчених і дослідників. У спілкуванні з авторитарним адресантом, партнер по комунікації може опиратися спробам зчинити на нього авторитарний тиск, тоді конфлікт є експліцитним. Може бути, що завдяки нижчому статусу, психологічним якостям або через іншу причину, адресат не опирається спробі зчинити на нього авторитарний тиск, тоді конфлікт є імпліцитним.

Найбільш поширені два підходи в розумінні конфлікту: 1) конфлікт як зіткнення сторін, думок, сил, тобто широке розуміння та 2) конфлікт як зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок і поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. Під конфліктом розуміється найгостріший спосіб вирішення вагомих протиріч, що виникають у процесі взаємодії, який складається з протидії суб'єктів конфлікту і зазвичай супроводжується негативними емоціями.

Усі конфлікти передбачають можливість змін в житті окремої людини чи суспільства. Серед основних причин конфлікту є причини, пов'язані з критеріями ефективності, з цільовими функціями, з показниками якості, з ресурсами, з формою опису конфлікту, з перемінними опису конфлікту, зі структурою обмежень, зі значеннями і стабільністю обмежень, з існуванням рішень (управлінням) конфлікту, з властивостями рішень. У комунікативній ситуації, де один комунікант намагається здійснити авторитарний тиск на інших комунікантів, причина конфлікту може бути будь-яка з визначених конфліктологами.

Конфліктологи визначають такі типи міжлюдських конфліктів: соціальні

(між індивідами, між особистістю та групою, між малими соціальними групами, між середніми соціальними групами, між великими соціальними групами, міждержавні, міжкоаліційні) та внутрішньоособистісні [4; 27]. У ситуації спілкування з авторитарним комунікантом виникає міжособистісний соціальний конфлікт, рідше – конфлікт між соціальними групами.

Методологія і надбання конфліктології використовуються і при аналізі авторитарних мовних особистостей. Авторитарна особистість по-різному розкривається в конфліктних мовленнєвих ситуаціях. Понад все індивідуальні особливості мовленнєвого портрету особистості прояснюють екзистенціальні сфери комунікативного контінууму, тобто мовленнєві ситуації, що несуть у собі елементи психологічної напруги, до яких відноситься комунікативний конфлікт – мовленнєва сутичка, заснована на агресії, яка виражена мовленнєвими засобами .

Поведінка авторитарної мовленнєвої особистості у ситуації конфлікту надзвичайно показова для розкриття її комунікативних рис. Можливі стратегії поведінки у конфлікті: 1) конфліктно-агресивна (один або декілька учасників демонструють стосовно комунікативного партнера негативну ілокуцію (агресію); 2) конфліктно-маніпуляторську (один із учасників спілкування вбачає у партнері по комунікації, передусім, об'єкт маніпуляції); 3) активно-центрований (комунікант сам визначає тему розмови і сам її розвиває, не дає можливість партнеру по комунікації висловитися); 4) пасивно-центрований (характеризується зануренням одного з комунікативних партнерів у себе); 5) кооперативно-конформний (один із учасників спілкування демонструє згоду з точкою зору співрозмовника, навіть якщо не повністю поділяє цю точку зору) і б) кооперативно-актуалізаторський (комунікант намагається поставити себе на точку зору співрозмовника, подивитися на мовленнєву ситуацію його очима). Для конфліктної ситуації взаємодії характерна протидія у вигляді спілкування, поведінки або діяльності, спрямованих на захист власних інтересів шляхом обмеження активності опонента, нанесення йому моральної або матеріальної шкоди, а також негативне ставлення один до одного. Переважає мотивація «на

себе». Серед стратегій, які найчастіше обирають авторитарні комуніканти – конфліктно-агресивна та активно-центрована. Рідше авторитарні комуніканти використовують конфліктно-маніпуляторську та пасивно-центровану стратегії. Кооперативних стратегій авторитарні комуніканти уникають.

Авторитарні комуніканти можуть вдало використовувати конфлікт, що виникає під час спілкування, у власних цілях [44, с. 280]. Добре відомі керівники і люди обмеженого масштабу діяльності зовсім не володіли великим науковим знанням, проте вони успішно йшли до своєї мети і досягали її, вміло використовуючи конфлікти, управляючи ними, розпочинаючи і завершуючи їх; створювали ситуації настільки парадоксальні та неймовірні, що їх реальність вражає і досі. Вміння авторитарного комуніканта управляти конфліктом допомагає йому досягти власної ілюктивної мети.

1.2.4. Авторитарність як об'єкт дослідження лінгвістики та політології.

Певні аспекти авторитарного дискурсу і явище авторитарності виступають об'єктом дослідження ще однієї наукової дисципліни – **політології**. Теун ван Дейк відзначив тісний взаємозв'язок між критичним дискурсивним аналізом та політологією. Типовий словник багатьох вчених, які працюють у рамках критичного дискурсивного аналізу, включатиме такі поняття, як «влада», «домінантність», «гегемонія», «ідеологія», «клас», «раса» та ін. [37]. Оскільки основним об'єктом дослідження політології є політичне життя суспільства в найрізноманітніших його виявах, порівняльний аналіз різних політичних систем, ця наукова дисципліна досліджує і політичні устрої країн, лідери яких виявляють авторитарність.

Авторитаризм є типом політичного режиму, встановленим або нав'язаним такою формою влади, яка сконцентрована в руках однієї людини і знижує роль інших. Авторитаризм взагалі притаманний владі і політиці, але причини і ступінь його можуть різнитися. Згідно з визначенням Х. Лінца, авторитарними є політичні системи, для яких характерний обмежений політичний плюралізм, відсутність розробленої і головної ідеології при наявності певного типу

ментальності, відсутність широкої та інтенсивної політичної мобілізації, окрім окремих періодів розвитку. Це – системи, в умовах яких лідер або вузька група здійснюють владу в нечітко визначених, але цілком передбачених межах [1, с. 264]. Влада, зосереджена в руках авторитарної особистості, яка керує країною з авторитарним політичним режимом, є надзвичайно вагомим позалінгвальним чинником, який чинить вирішальний вплив на формування дискурсу такої особистості.

У кожному з різновидів авторитаризму, де спостерігається авторитарний тиск та пригноблення особистої свободи людини, ситуації, де комуніканти виявляють авторитарність та власне авторитарний дискурс спостерігається значно частіше, ніж в інших політичних устроях. Це зумовлено життєвими нормами та характеристиками авторитаризму.

Основні характеристики авторитарних режимів:

- прагнення виключити політичну опозицію (якщо така існує) із процесу артикуляції політичних позицій і прийняття рішень;
- прагнення використовувати силу при вирішенні конфліктних ситуацій;
- прагнення поставити під контроль усі потенційно опозиційні суспільні інститути – сім'я, традиції, ЗМІ;
- перманентні, але частіше усього не занадто результативні пошуки режимом нових джерел влади (традиції і харизми лідера) і нової ідеології;
- відносна закритість правлячої еліти, наявність розбіжностей і угруповань, що борються за владу.

Боротьба за владу всередині правлячої еліти авторитарних режимів, контроль та тиск на опозиційні інститути, застосування сили щодо інакомислячих спричиняють зміну комунікативної моделі в авторитаризмі, яка характеризується підвищенням значенням статусу комунікантів, порушенням основних комунікативних принципів та підвищеною категоричністю [44, с. 279].

Авторитаризм може виявлятися і в формально демократичному суспільстві. Саме модель політичного авторитаризму, яку абсолютно

неправильно ототожнювати з тиранією або тоталітаризмом, продемонструвала високу ефективність у найбільш критичні моменти існування суверенних держав. Політичні психологи помітили, що в ситуації, яка сприймається як небезпечна, наприклад, коли в країні важка економічна криза або їй загрожує напад зовнішнього ворога, зростає притягальна сила авторитарної політичної орієнтації.

Одним з різновидів авторитарного керівництва державою є харизматичне панування, властиве державам, якими керують харизматичні авторитарні особистості, дискурс яких є егоцентрованим. Харизма визначається як особистісний магнетизм, в основі якого лежать типологічні характеристики особистості. За М. Вебером, при харизматичному пануванні заперечується безумовність легальних норм і формальне прийняття рішень; лідер «обирає» себе сам, якщо може керувати вірою послідовників у те, що він називає екстраординарними якостями. Харизма визнає лише внутрішню детермінацію і внутрішні обмеження. Той, хто володіє харизмою, вимагає від інших слухняності і слідування за собою як за носієм певної місії. Авторитарні харизматичні лідери отримували владу різними шляхами. Авторитарні харизматичні керівники вирішували долі мільйонів людей і справляли вплив на великі держави. Через це дослідження їх дискурсу важливе не лише в філологічному і політичному, але й в історичному плані.

Ще один спільний об'єкт дослідження політології і філології – дискурс політиків, які не обов'язково є харизматичними особистостями. Політики як активні учасники політичного життя, політичні діячі, особи, що професійно займаються питаннями політики, перебувають у центрі уваги і політологів, і психологів, і лінгвістів. У мовленні політиків набувають мовного втілення відносини влади. Дискурсивне вираження влади розглядається як частина загальнонаціонального процесу: еволюція стратегії влади складається з того, що влада починає спиратися не стільки на примус та покарання, скільки на легітимацію сили у формі права, на керування людською поведінкою завдяки слову. Політичні лідери можуть виявляти авторитарність у своїх промовах,

передвиборчих кампаніях, у комунікації з опонентами. Навіть лідери, які не є авторитарними особистостями, можуть користуватися мовними засобами, які підвищують авторитарність їх дискурсу, щоб досягти категоричності та здійснити тиск на аудиторію.

1.2.5. Аксиологічні аспекти авторитарного дискурсу. З появою різного роду наук і суспільних дисциплін як інтелектуальних соціальних інститутів виникли професійні групи виробників наукових і гуманітарних дискурсів. Представники цих груп взяли на себе функції дискурсного пояснення, класифікації та легітимації тих або інших способів конструювання картини світу. Дані способи вони демонструють у своїх текстах та публічних виступах. Позалінгвальний компонент авторитарного дискурсу включає цінності авторитарного комуніканта, що є об'єктом дослідження такої наукової дисципліни, як аксіологія.

У когнітивно-вербальну базу суб'єкта інтенції входить не тільки ствердження / заперечення про наявність певних предметів, явищ чи подій в реальному житті, не тільки світ людських емоцій та почуттів, а й суб'єктивно-оцінне сприйняття мовцем довкілля та людей. Оцінка, як стверджує Т. Космеда, – це свідчення ступеня пізнаності світу, результат граматики ментальної філософської категорії [12, с. 93]. У сучасній науці поняття цінності належить до найбільш складних і багатозначних. Про це свідчить існування різних визначень поняття цінності.

Будь-яка оцінка завжди суб'єктивна, особливо тоді, коли людина не тільки суб'єкт, а й об'єкт пізнання та оцінювання, коли мовець не просто споглядає предмети, явища, а й пояснює та оцінює їх.

Цінності взаємопов'язані і взаємообумовлені. Вони є способом категоризації світу на основі оцінки, і духовний світ може бути описаний як ієрархія цінностей. У кожної особистості існують власні ціннісні пріоритети, які з часом можуть змінюватися. Тип особистості визначається у властивій їй ієрархії цінностей, яка і будує онтологічну основу особистості. Цінності не

існують об'єктивно, вони лише об'єктивовані і становлять концептуалізацію бажаного.

Ціннісна картина світу – частина мовної картини світу, що моделюється у вигляді взаємозалежних оцінних суджень, які співвідносяться з юридичними, релігійними, моральними кодексами, загальноприйнятими судженнями здорового глузду, типовими фольклорними, літературними сюжетами; ціннісні домінанти - найістотніші для даної культури змісти, сукупність яких утворює певний тип культури, який підтримується і зберігається в мові. Окрім етичних та моральних цінностей існують професійні (які можна назвати професійними кодами). Домінантою будь-якої системи цінностей виступає мораль.

Зрозуміло, що мовна картина світу формується крізь призму категорії оцінки та враховує екстралінгвальні чинники: соціальну позицію, світогляд, рівень культури, інтелект, моральний розвиток, вік, життєвий досвід, відповідність нормам і принципам моралі [12, с. 93]. Оцінні інтенції розкривають ціннісне ставлення мовця до позначуваного, і це ставлення опосередковане культурним знанням: воно співвідноситься із системою цінностей, що склалася в культурі, з раціональними, щоденними побутовими настановами соціуму, представленими в стереотипах поведінки та соціальних кліше.

Кожна авторитарна особистість має власну систему цінностей. Важливими цінностями для авторитарної особистості є слухняність, успіх, приховування або відсутність емоцій, тверда дисципліна, повага до лідерів. Авторитарні особистості можуть апелювати до загальнолюдських та національних цінностей.

В авторитарному дискурсі спостерігається пріоритетність особистих цінностей авторитарного комуніканта над колективними чи етнічними, що пов'язано з егоцентрованістю авторитарного комуніканта. Вирішальною виявляється конфігурація особистих цінностей комуніканта, яка формує поля аргументації. У випадках незбігу особистих цінностей з колективними, авторитарні особистості надають перевагу власним цінностям індивідів, що у

крайньому вияві виражається в дискурсі як нехтування цінностями інших індивідів, груп та суспільства. Такою особистістю виступає персонаж роману Дж. Лондона «Морський вовк» (The Sea Wolf) Вовк Ларсен, який ставиться байдуже або діаметрально протилежним чином до суспільної моралі та загальнолюдських цінностей. У розмові з оповідачем Вовк Ларсен зазначає:

‘I cut out the race and the children. I would sacrifice nothing for them. With immortality before me altruism would be a paying business proposition. I might elevate my soul to all kinds of altitudes. But with nothing eternal before me but death it would be immoral for me to perform any act that was a sacrifice’ (LJSW, p. 56).

Вовк Ларсен надає перевагу власним егоїстичним цінностям і лишає поза увагою такі цінності, як діти, альтруїзм. Впродовж усього роману він постійно виявляє авторитарність стосовно підлеглих з застосуванням фізичної сили та приниженням партнерів по комунікації.

На запитання ‘You are a man utterly without what the world calls morals?’ Вовк Ларсен відповідає ‘That’s it’ (LJSW, p. 56). Авторитарна особистість, цінності якої значно відрізняються від оточуючих, не рахується з партнерами по комунікації.

У дослідженні авторитарного дискурсу такий аксіологічний концепт, як оцінка, формує мовленнєвий портрет особистості. Оцінка як понятійно-смилова категорія пов’язана з так званим суб’єктивним фактором у мові. З одного боку, ціннісні уявлення людини і суспільства відображаються тим або іншим чином у мові, з іншого, оцінно-прагматичні смисли є стимулом для розвитку в мові синтаксичних форм на різних рівнях .

Структура оцінки – складна, багаторівнева ієрархія, яка включає не лише експліцитні, але й імпліцитні елементи. Наприклад, доволі приховано «поводить себе» норма, як і нормативні уявлення про гарне/погане, шкала оцінок, адресат оцінки. Мотив оцінки і сама оцінка не мають прямого зв’язку, хоча і знаходяться в постійній емпіричній взаємодії у свідомості людей.

Носієм оцінного значення та оцінних смислів традиційно виступає лексика. Уся оцінна лексика поділяється на емоційно-оцінну, де оцінний компонент

відбиває емоційні та схожі на них характеристики, внутрішньо притаманні людині як індивідууму біологічному, соціальному та зафіксовані в її свідомості на основі діяльнісного досвіду, та ідеологічно оцінну лексику, оцінний компонент якої відображає ідеологічні, світоглядні, моральні, культурні відносини між людьми.

Вираження оцінки значною мірою залежить від того, негативна вона чи позитивна. Як позитивна, так і негативна оцінка висловлюється привселюдно і віч-на-віч, формально й неформально. При цьому засоби вираження негативної оцінки найчастіше перевершують засоби вираження позитивної оцінки. Існує три лінгвістичні різновиди оцінки: номінативна (оцінка, що передається через основне лексичне значення слів, які входять до складу предиката-реми); конотативна (оцінка, що передається за рахунок емоційно-експресивних конотацій, які нашаровуються на основне лексичне значення слова або синтаксичної конструкції і надають їм пейоративного або меліоративного забарвлення) та прагматична (оцінка, яка є результатом ставлення того, хто говорить до явища, визначеного в ремі (що іноді трактується як прагмема)). Оцінка, яку вживають авторитарні особистості (як номінативна, так і конотативна і прагматична), має тенденцію бути категоричною, конкретною, негативною.

Негативна оцінка авторитарного комуніканта може бути спричинена наміром принизити адресата, образити. Смысл образи – у тому числі вербальної – викликати в адресата негативні почуття, заподіяти йому моральну втрату, понизити рівень його самооцінки. Авторитарний комунікант користується оцінкою як одним з інструментів здійснення авторитарного впливу на адресата.

Емотивно-аксіологічні інтенції передають індивідуальне, емоційно-чуттєве сприйняття довкілля, оцінне ставлення до побаченого чи почутого [29, с. 112].

За влучним твердженням А. Загнітка, відмінність між емоційним та експресивним полягає в мимовільності, довільності емоції (вона пов'язана з почуттями) і визначенні експресії як засобу впливу, коли мовець усвідомлює спрямованість використання певних мовних одиниць [7, с. 521]. Отже,

експресивність як семантико-стилістична категорія виявляє зв'язок з емоційністю, оскільки здатна підсилити емоційну насагу висловленого мовцем, увиразнити його комунікативний намір. Експресивність, як і емотивність, – це властивість мовних одиниць, використання яких свідчить про спланованість мовленнєвих дій, учинків та про навмисність впливу на співрозмовника. Емоційність відображає поведінку суб'єкта комунікації в конкретний момент мовлення, тому характеризує передусім живе, динамічне, уснорозмовне мовлення. Використання оцінки у двох її різновидах – емоційному та експресивному – слугує значущим інструментом у мовленні авторитарної особистості та забарвлює авторитарний дискурс аксіологічною спрямованістю.

Висновки до розділу 1

Сучасна лінгвістична наука пропонує чимало визначень поширеного й широко вживаного терміну «дискурс», адаптуючи його семантику до досліджень певного спектру мовно-соціальних явищ або розширюючи його лінгвальні «повноваження» далеко за межі мовних одиниць з їхніми категоріальними значеннями чи функціями. Неоднозначність природи дискурсу уможливорює також його численні різновиди, що втілюють поєднання інтенційності мовлення з відповідним лексико-семантичним, структурно-семантичним та стилістичним забезпеченням. До таких змістово-прагматичних типів належить авторитарний дискурс. Покликаний здійснювати маніпулятивний вплив на реципієнтів мовлення, такий дискурс репрезентує мовленнєву характеристику мовця або автора тексту, актуалізованого через мовця/наратора.

Авторитарний дискурс – це комунікативний процес, подія, складниками якої є функціональна спрямованість, суб'єктивні судження, оцінні висловлення, сугестивний вплив, втілені в лінгвальні конструкції стратегії й тактики досягнення прагматичної мети. Семантика авторитарного дискурсу забарвлюється емотивними, експресивними, аксіологічними конотаціями, що омовлюється у текстах різних функціональних стилів.

РОЗДІЛ 2. КОМПОНЕНТИ АВТОРИТАРНОГО ДИСКУРСУ

2.1. Різновиди інтенцій та стратегій в авторитарному дискурсі

Інтенція є превербальним, осмисленим наміром мовця, що зумовлює комунікативні стратегії, внутрішню програму мовлення та способи її здійснення. Цей термін, що позначає основну структурну ознаку свідомості й будь-якого її акту, входить до терміносистеми теорії мовленнєвих актів і лінгвопрагматики, запозичений американським логіком Дж. Серлем із пізньої схоластики й феноменологічної філософії Ф. Brentano, Е. Гуссерля. Упродовж останніх десятиліть у лінгвістиці виразно окреслено комунікативно-прагматичний напрям, орієнтований на вивчення синтаксичних одиниць у контексті їх релевантного використання мовцями як засобів спланованого впливу на співрозмовника, мовленнєвої взаємодії та оптимального виконання інтенційної програми суб'єкта комунікації. На прагматичному рівні комунікативну інтенцію репрезентують стратегічно обмірковані тактичні прийоми, комунікативні ходи. У теорії мовленнєвого впливу інтенцію розглядають в аспекті комунікативних стратегій і тактик, усвідомленої (інтенційної) чи неусвідомленої (неінтенційної) діяльності мовця, спрямованої на адресата.

2.1.1. Види інтенцій авторитарних комунікантів. Спілкування – це важливий процес життєдіяльності мовної особистості, який передбачає не тільки обмін інформацією, досвідом, здібностями, а передусім орієнтований на взаємодію учасників інтеракції, взаємовплив для реалізації відповідних мовленнєвих намірів. Безпосереднє, уснорозмовне мовлення, яке відбувається між основними субстанціями комунікативного процесу – мовцем (адресантом) і співрозмовником (адресатом), відтворює реальну подію, що завжди відбувається тут і зараз. Для позначення осмисленого «живого» обміну

інформацією у лінгвістиці використовують термін «висловлення», «дискурс», «реченнєва реалізація», що експлікують інтенції, виконують той обшир мовленнєвих дій, який вкладає в синтаксичну конструкцію суб'єкт комунікації.

Будь-який різновид дискурсу спрямований на досягнення цілей комунікантів, що безпосередньо пов'язано з інтенціональністю мовлення. Під інтенціональністю розуміється зв'язок мовних значень з намірами мовця, з комунікативними цілями мовленнєвомисленнєвої діяльності. Авторитарний дискурс завжди спрямований на досягнення комунікативних або позакомунікативних цілей, у зв'язку з чим великого значення набувають інтенції авторитарних комунікантів.

Авторитарні інтенції можуть бути спрямованими на зміну стану партнера по комунікації або на примушення адресата здійснити певні дії. У свою чергу інтенції зміни стану поділяються на: 1) зміну емоційного стану партнера по комунікації та 2) зміну ментальних уявлень адресата.

Емоційна інтенція є емоційним впливом з метою зміни емоційного стану/стосунків партнера по комунікації, актуалізована у конкретній комунікативній ситуації. Така інтенція авторитарного комуніканта спостерігається у романі Тома Кленсі «Чиста сила» (Net Force), у розмові між сержантом Фернандесом, який проводив урок у школі, та шкільним інструктором Хоровіцем після того як Хоровіц намагався зробити сержанту догану:

“You wait just a minute!”

“Shut up,” Fernandez said.

Horowitz did just that.

“I’m an easygoing guy most of the time. That’s why you aren’t on your knees observing the remains of your most recent meal spattered all over your shoes and the floor. I’m done here, junior. I won’t be back. Lucky for both of us” (CTNF, p. 51).

Інтенція Фернандеса, який поводить себе авторитарним чином, – викликати в адресата почуття страху та огиди. Для її реалізації він використовує такі мовні засоби, як директивні інвективи (shut up), констативи з

пресупозиційною загрозою (you aren't on your knees..., I won't be back), апелятив (junior), який підкреслює позакомунікативну перевагу – різницю у віці.

Авторитарними інтенціями, спрямованими на дію, може бути: 1) комунікативна дія/бездіяльність партнера по комунікації (передача чи приховання інформації, мовчання, передача неправдивої інформації) та 2) позакомунікативна дія/бездіяльність (наприклад, виконання/невиконання адресатом певного завдання).

Інтенція, спрямована на ініціювання комунікативної дії, спостерігається у розмові між детективом та свідком у романі Мінетт Волтерс «Порушник» (The Breaker):

‘Do you know a woman by the name of Kate Sumner?’

‘What if I do?’

‘That's not an answer to my question. Let me repeat it. Do you know a woman by the name of Kate Sumner?’

‘Yes.’

‘Do you know her well?’

‘Well enough.’

‘How well is well enough?’

‘None of your bloody business.’

‘Wrong answer, Steve. It's very much our business’ (WMTB, p. 110).

Мета детектива – дістати важливе для нього свідчення, примусити адресата, що той поділився з ним інформацією. Для цього він авторитарним чином здійснює тиск на адресата і вживає категоричні констативи (That's not an answer to my question), повтори питань та словосполучень (Do you know a woman by the name of Kate Sumner?), апелятив (Steve), інтенсифікатори (very much). Комунікативно-прагматичною метою інтенсифікації є прагнення зробити висловлення більш переконливим для співрозмовника та підвищити його перлокутивний ефект – зміну емоційного стану адресата [3, с. 5]. Прийом уточнення з використанням повтору (How well is well enough) не лише виступає

свідченням настійливості та категоричності, але й заганяє адресата в глухий кут, щоб примусити дати необхідне адресанту свідчення.

Акціональна інтенція, спрямована на позакомунікативну дію партнерів по комунікації, спостерігається у романі В. Голдінга «Володар мух» (Lord Of The Flies) у мовленні Джека, ватажка групи дітей на острові:

“You two. Get back.”

No one answered him.

“Grab them!”

No one moved. Jack shouted angrily.

“I said ‘grab them’!”

The painted group moved round Samneric nervously and unhandily. Their spears were taken from them.

“Tie them up!”

Ralph cried out hopelessly against the black and green mask.

“Jack!”

“Go on. Tie them” (GWLF, p. 266).

Джек намагається авторитарним чином примусити дітей із своєї групи схопити та зв’язати представників іншої групи. Для цього він використовує жорстку імперативність, дейктичний займенник (you), емоційність (angrily), просодичний чинник – підвищений тон (shouted).

2.1.2. Комунікативні стратегії в авторитарному дискурсі. Термін «стратегія» запозичений із професійного мовлення військових, пов’язаний із мистецтвом керувати, яке було предметом багатьох наукових студій, проте і досі вчені по-різному визначають його обсяг та межі. Зокрема, комунікативну стратегію витлумачують як оптимальну реалізацію інтенцій мовця для досягнення конкретної мети спілкування [2, с. 118]; як складник евристичної інтенційної програми планування дискурсу, його проведення й керування ним для досягнення кооперативного результату, ефективності інформаційного обміну та комунікативного впливу [21, с. 268-269] тощо.

Дискурсотвірним фактором може виступати комунікативна стратегія, яка має дворівневу структуру: поверхневу, орієнтовану на норми соціуму, та глибинну, де джерелом будови є не норми соціуму, а диспозиція психологічної структури особистості. Під стратегією розуміється лінія поведінки адресанта, зумовлена його мовленнєвим досвідом, що передбачає дотримання норм функціонального стилю, правилам та вимогам сфери і конкретної ситуації спілкування, а також узгоджується з особистісними (соціально-рольовими та психологічними) характеристиками адресанта. У визначенні комунікативної стратегії важливо врахувати ілюктивну мету комуніканта. Комунікативна стратегія – це частина комунікативної поведінки або комунікативної взаємодії, де серія різних вербальних і невербальних засобів використовується для досягнення визначеної комунікативної цілі, стратегічний результат, на який спрямований комунікативний акт.

Авторитарні комунікативні стратегії можуть розглядатися на двох рівнях. На першому рівні, залежно від експліцитності комунікативного наміру адресанта, це: 1) експліцитна стратегія комунікативного створення відносин залежності майбутньої діяльності комунікатора від продуктів відповідної діяльності реципієнта, створення комунікативного враження референтності між ними у цьому плані, 2) стратегія прихованого комунікативного впливу на цілеутворення реципієнта. На другому рівні, відповідно до ілюктивної мети комуніканта авторитарні стратегії розподіляються на 1) авторитарне домінування, 2) авторитарний тиск і 3) авторитарне маніпулювання.

Перша з можливих авторитарних стратегій – авторитарне домінування – зустрічається переважно у побутовому та навчально професійному дискурсі. Так поводить себе пані Сміт з роману Дж. Прістлі «Вулиця янгола» (Angel Pavement):

“Now then, Edna,” cried Mrs Smeeth to her daughter, “don’t sit there dreaming. Pass the potatoes and the greens – careful, they’re hot. And the mint sauce. Oh, I forgot it. Run and get it, that’s a good girl. All right, don’t bother yourself. I can be there and back before you’re got your wits together” (PJAP, p. 61).

Пані Сміт вживає велику кількість директивів (7 директивів на 7 речень), проте не дає дочці можливості виступити в комунікативній ролі мовця чи прореагувати на її накази. Вона виявляє авторитарність ще й у інвективах щодо дочки (you're got your wits together), що порушує позитивне обличчя останньої. На домінування вказує і використання нею темпоративу now та апеллятиву Edna, які привертають увагу адресата до подальших слів, а також підвищений тон (cried).

Друга авторитарна стратегія – авторитарний тиск – є впливом на адресата, щоб примусити його здійснити необхідні для авторитарного комуніканта дії, небажані для адресата. Для здійснення цієї стратегії адресант може використовувати тактики наказів, погроз, звинувачень. Стратегія авторитарного тиску на партнера по комунікації спостерігається у розмові між клієнтом банку Вейнрайтом та банкіром у романі Артура Хейлі «Мінняйли» (The Moneychangers):

“As a matter of interest, if we don't make this loan what do you intend to do?”

Wainwright's answer was cold. “Fight. I'll hire a lawyer and we'll go to the Civil Rights Commission for a start. If we don't succeed there, whatever else can be done to cause you trouble, that I'll do.”

“I don't respond to threats.”

“I'm not making threats. You asked me a question and I answered it” (НАМС, р. 42).

Вейнрайт, який хоче примусити банкіра видати йому позику, використовує стратегію авторитарного тиску. Він вживає менасиви (...to cause you trouble...), коротке неповне речення з акціональним дієсловом (Fight), категоричний констатив (You asked me a question and I answered it), який підкреслює його рішучість. У результаті, банкір, який не був налаштований видати йому позику, підписав документи.

Третя можлива авторитарна стратегія – маніпулювання – є видом психологічного впливу, здійснення якого призводить до прихованого виникнення в іншій людині намірів, які не співпадають з бажаннями цієї

людини. Для реалізації цієї стратегії комунікант може дотримуватися тактик імплікацій, неправди або шантажу. У романі Артура Хейлі (*The Moneychangers*) зображена розмова між головою служби безпеки банку та службовцем, який порушив закон та намагався вкрати гроші:

“The next order of business is a written statement. In your own handwriting and with everything in it that you’ve told me.”

“No! I won’t do that!”

“You really are in trouble. Maybe they’ll both come together, then they’ll break one of your arms and one leg each. They’re apt to do that sort of thing. Or didn’t you know?”

“Yes, I do know. You’ve got to help me! Please!”

“I’ll consider it. After you’ve written that statement” (НАМС, р. 120).

У даній ситуації мета керівника служби безпеки – примусити службовця дати письмове свідчення, що він намагався вкрати гроші. Для її досягнення він обирає комбіновану стратегію авторитарного тиску та маніпулювання: завдяки менасиву (they’ll break one of your arms) він авторитарним чином тисне на партнера, завдяки промісиву (I’ll consider it) маніпулює партнером по комунікації, щоб той зробив бажану йому дію. Авторитарний ефект підкреслює такий просодичний чинник, як смисловий наголос на словах *are* та *after*. Крім цього, керівник служби безпеки має вищий комунікативний статус та авторитетність, ніж звичайний службовець.

2.2. Вербальні маркери авторитарного дискурсу

У комунікативних ситуаціях, у яких хоча б один з комунікантів виявляє авторитарність, спостерігаються мовні засоби, якими комуніканти користуються з метою здійснення авторитарного тиску, підкреслення власних переваг, посилення категоричності.

Оскільки загальноприйнятого терміну «дискурсивний маркер» не виокремлено, в лінгвістиці існують різноманітні погляди щодо його тлумачення. Традиційно дискурсивні маркери – це лінгвістичні елементи, що

функціонують на рівні дискурсу і є незалежними від його основних складових – частин мови. [44, с. 24]. Вивчення дискурсивних маркерів належить до актуальних проблем мовознавчої науки, що підтверджується наявністю численних розвідок, які розкривають особливості їх функціонування.

Залежно від ситуації комунікації співрозмовники використовують різні маркери авторитарного дискурсу. Вербальні маркери, які вказують на авторитарність в одних сферах спілкування, можуть вважатися комунікативною нормою в інших. Наприклад, імперативи по-різному сприйматимуться у побутовому та у військовому дискурсі. Маркери можуть функціонувати на міжособистісному рівні; тоді вони висловлюють ставлення, почуття та оцінку. Зважаючи на відсутність усталеного визначення поняття дискурсивного маркера, зараховуємо до цієї категорії ті одиниці авторитарного дискурсу, які на вербальному рівні сприяють актуалізації його прагматичних функцій.

2.2.1. Лексико-синтаксичні маркери. Серед можливих вербальних маркерів авторитарного дискурсу найчастотнішими є лексико-синтаксичні.

Одним з найпоширеніших лексико-синтаксичних маркерів авторитарного дискурсу є вживання комунікантом засобів вираження **негативності**, які сприяють досягненню категоричного ефекту. Англійській мові в цілому притаманне уникнення категоричності та вживання засобів увічливості. Тим різкіше і авторитарніше виступають експліцитні засоби негативності, особливо якщо вони накопичуються.

В авторитарному дискурсі використовуються різноманітні засоби вираження негативності. Основний експліцитний засіб – це синтаксичне заперечення, яке утворюється завдяки заперечній частці *not*. Експліцитно заперечення виражають також інші лексичні одиниці, наприклад, займенники *no, nobody, nothing, no one, none*, прислівники *never, nowhere*. Прислівник *never* крім явно негативного значення, має ще й суб'єктивно-оцінювальне, тому підсилює категоричність висловлення.

Комунікативною інтенцією мовця при вираженні негативної оцінки

адресата виступає реалізація негативного ставлення до безпосереднього адресата і/або до його вчинку/дії з метою впливу на його емоційно-психологічну сферу для одержання запланованого перлокутивного ефекту. У побутовій комунікації заперечення створює ефект категоричності, якщо ілокутивною метою комуніканта є тиск на партнера по комунікації, ігнорування його думки. Категоричність підсилюється, якщо спостерігається велика концентрація засобів висловлення негативності на одну репліку. В офіційних та професійних розмовах заперечення значно підсилює авторитарність. Так, у романі Еріки Джонг (Fear Of Flying) жінка-пацієнт порушує принципи ввічливості й кооперативності, виявляє авторитарність у розмові з психологом, використовуючи засоби вираження негативності:

“I don't believe what you believe”, I yelled, “and I don't respect your beliefs and I don't respect you for holding them. If you can honestly make a statement like that about the power behind the throne, how can you possibly understand anything about me or the things I am struggling with? I don't want to live by the things you live by. I don't want that kind of life and I don't see why I should be judged by its standards. I also don't think you understand a thing about women” (JEFF, p. 18).

У п'яти реченнях комунікант сім разів уживає синтаксичне заперечення, яке створює категоричність висловлення. На авторитарність жінки вказує неповага до партнера по комунікації та його переконань, бажання образити (I don't respect your beliefs and I don't respect you for holding them), а також сумнів у його професійній компетентності як психолога (I also don't think you understand a thing about women), що є інвективом і зачіпає позитивне обличчя адресата. Численні повтори із заперечними конструкціями та такий просодичний чинник, як підвищений тон розмови (I yelled) свідчать про підвищену емоційність авторитарного дискурсу цієї жінки.

Ще один універсальний за сферами вживання вербальний маркер авторитарного дискурсу – **займенник першої особи однини I**. Якщо займенник *I* вживається багаторазово, він створює егоцентрованість висловлень. Це часто буває пов'язано з надмірною увагою мовця до себе та

небажанням рахуватися з партнерами по комунікації, що характеризує мовця як авторитарну особистість. Важливо, які дієслова вступають у синтагматичні відносини з займенником *I*. На авторитарність вказують акціональні, каузативні, епістемічні дієслова:

I want Americans and all the world to know that coalition forces will make every effort to spare innocent civilians from harm (PBS).

Іншим маркером авторитарного дискурсу в побутовому та іноді професійному спілкуванні стають **вulgаризми**. Вулгаризми (від лат. vulgaris – простий) можуть бути двох видів: сварливі слова образливого характеру (goddam, bloody, hell, damn) та так звані «слова з чотирьох букв», вживання яких є непристойним. Вживання вулгаризмів в авторитарному дискурсі пов'язане з їх образливим характером та збільшенням категоричності висловлення. Вулгаризми не завжди стають маркерами авторитарного дискурсу, а лише тоді, коли стосуються адресата чи важливих для нього речей, коли їх вживання є ненормативним і коли метою адресанта є принизити адресата. Так, авторитарний поліцейський у романі Айзека Азімова «Голе сонце» (The Naked Sun) намагається примусити співрозмовника дати свідчення:

“...I will see you, if I can't make you listen any other way, I will grab you by the collar and make you listen.”

Leebig stared back. “You are a filthy animal.”

“Have it your way, but I will do as I say.”

“If you try to invade my estate, I will – I will – ”

Baley lifted his eyebrows. “Kill me? Do you often make such threats?”

“I made no threat.”

“Then talk now. In the time you have wasted, a good deal might have been accomplished. You were a close associate of Dr Delmarre. Right?”

The roboticist's head lowered... “I was.” (AINS, p. 143).

У даному випадку поліцейський вживає менасиви (I will grab you by the collar and make you listen), директиви (talk now). Його співрозмовник намагається опиратися тиску і вживає вулгаризм стосовно нього (filthy animal).

Як наслідок, завдяки авторитарному тиску, поліцейський примушує партнера по комунікації дати свідчення і взяти на себе комунікативну роль мовця.

Наступний вербальний маркер авторитарного дискурсу у побутовій і навчально-професійній сфері комунікації – професійна термінологія. **Термін** визначається як слово чи словосполучення, що означає поняття спеціальної галузі знання чи діяльності [21, с. 617]. Особливості вживання термінів у авторитарному дискурсі пов'язані з їх ілюкутивним компонентом. У великій кількості вони ускладнюють розуміння і вказують на енциклопедичне домінування авторитарного комуніканта. Критерієм ввічливого мовлення лишається його зрозумілість адресату, тому неприпустимі не лише малозрозумілі іноземні слова, але й спеціальні терміни.

Основна ж ілюкутивна мета авторитарної особистості, яка створює авторитарний дискурс – не просто передача інформації, а здійснення впливу на партнера по комунікації, підкорення його волі. Для її здійснення доцільне вживання термінів, якщо авторитарна особистість хоче підкреслити власні переваги над адресатом і оперує незнайомими для того термінами або ж не надає жодної уваги сприйняттю адресата.

Така ситуація зустрічається в романі Тома Кленсі «Усі жахи разом» (The Sum Of All Fears), коли підлеглий намагається здійснити тиск на свого керівника і примусити того зробити потрібну тому дію:

“Expensive.”

“Director, there is nothing as vital as secure communications links [...] All we need is authorization of funds to make it go.”

“Tell me about it. I haven't been briefed in.”

“Essentially it's our own version of the TAPDANCE. It's a one time pad with transpositions stored on laser disk CD ROM. The transpositions are generated from atmospheric radio noise, then superencrypted with noise from later in the day, – and using a computer-generated random algorithm to mix the two, well the mathematicians say that's as random as it gets. The transpositions are generated by computer and fed onto laser disks in realtime. We use a different disk for every day

of the year. Each disk is unique. The laser-disk reader we use has a beefed-up laser and as it reads the transposition codes from the disk it also burns them right off the plastic [...] We have to increase the size of MERCURY and set up the manufacturing facility. With your permission, sir, I could talk to Mr Trent about it.”

“Hmm.” Cabot stared down at his desk. “Okay, feel him out very gently” (CTSF, p. 206).

У наведеному випадку підлеглий дає технічне пояснення функціонування нового приладу, яке перенасичене професійною термінологією, що ускладнює розуміння партнера по комунікації. Незважаючи на більш високий статус керівника, у розмові домінує підлеглий, який має позастатусні переваги (гарне розуміння технічних тонкощів нового приладу, кращу технічну освіту) та авторитет спеціаліста.

Маркером авторитарного дискурсу можуть бути **звертання**, або **апелятиви**. Звертання належить до емоційно-вольового мовлення. За цією ознакою воно наближається до імперативу. Головна функція апелятивів – спонукати адресата до сприйняття інформації. Крім того, звертання може мати оцінно-експресивну функцію. Експресивні звертання можуть передавати емоційний стан мовця та його ставлення до адресата.

У романі Грішема «Лист Пелікана» (The Pelican Brief) описана ситуація, де у телефонній розмові в авторитарному мовленні звертання вказує на ставлення адресанта:

“Not so fast, **Gavin**. I’m at a pay phone. So no cute stuff.”

“Come on, **Darby**! Give me a break! You’ve got to come in.”

“And what might that mean?”

“Look, **Darby**, give me 15 minutes, and we’ll have a dozen agents pick you up. I’ll catch a flight and be there before noon. You can’t stay on the streets.”

“Why, **Gavin**? Who’s after me? Talk to me, **Gavin**.”

“**Darby**, look, I don’t know who or why, but I assure you you’re in a very dangerous situation. We can protect you.”

“Maybe later.”[...]

“You can trust me, **Darby**.”

“Okay, I trust you. But what about those other people? This is heavy, **Gavin**. My little brief has someone awfully upset, wouldn’t you say?” [...]

“Will you call me in two hours? I’ll give you an inside number.”

“Give me the number, and I’ll think about it.”

“Please, **Darby**, call me at eight, your time.”

“Give me the number” (GJTPB, p. 136).

У цій розмові відбувається протистояння між двома співрозмовниками, кожен з яких намагається здійснити тиск на іншого. Мета Дарбі – дістати від Гевіна потрібну їй інформацію та опинитися в безпеці. Мета Гевіна – примусити Дарбі приїхати до ФБР. На авторитарність Дарбі вказує використання нею неповних директивних речень з негативними частками (*So no cute stuff*), імперативних директивів (*Give me the number*). Гевін теж вживає директиви (*Give me a break*), а також констативи (*You can trust me, Darby*) і реквестиви (*Will you call me in two hours*).

На авторитарність дискурсу вказують також **модальні дієслова зі значенням обов’язковості**. Політики, як авторитарні, так і неавторитарні, можуть використовувати модальні дієслова з такою семантикою. Так, у промовах неавторитарної особистості – екс-президента США Білла Клінтона можна зустріти багато дієслів *must*, *should* та *have to*, які він вживає для збільшення категоричності своїх промов:

...the forces must rapidly and peacefully leave Kosovo under the agreed timetable, 11 days from yesterday (Clinton B. A Moment of Hope, New York, 10 June, 1999).

Незважаючи на те, що Білл Клінтон не є авторитарною особистістю, завдяки модальними дієсловам зі значенням облігаторності його промови набувають авторитарності. Мета вживання дієслова *must* у прикладі – категорично підкреслити необхідність для військ супротивника залишити Косово. Категоричність збільшується завдяки вживанню обставин “*rapidly*” та “*11 days from yesterday*”, що створює конкретизацію та, фактично,

ультимативність.

Ще один вербальний маркер авторитарного дискурсу – **неповні речення та прості короткі речення**. Вживаючи неповні речення – висловлення суб’єктивної оцінки – мовець створює мовленнєві дії, які зумовлені окремою кінцевою інтенцією [4, с. 3]. Вживання коротких речень комунікантом може свідчити про небажання підтримувати розмову, нехтування інтересами співрозмовника, що створює авторитарність. У такому разі короткі, часто еліптичні речення та відсутність складних конструкцій сприяють категоричності та домінуванню авторитарної особистості в комунікативній ситуації.

У сфері професійного спілкування авторитарний стиль характеризується діловими, короткими розпорядженнями, заборонами без поблажливості, що часто супроводжуються погрозами та непривітним тоном. Схвалення чи осуд при цьому надзвичайно суб’єктивне. Думка керівника є вирішальною. У романі Айзека Азімова «Голе сонце» (The Naked Sun) керівник віддає авторитарні розпорядження: “Corwin Attlebish will be in viewing contact with you in half an hour. I have arranged that”. “Who the hell is Corwin Whatchallacullum?..” “He was Agent Gruer’s chief aide, Partner Elijah, and is now Acting Head of Security.” “Then get him now!” “The appointment, as I explained, is for half and hour from now.” “I don’t care when it’s for. Get him now! That’s an order” (AINS, p. 73).

У даному випадку поліцейський віддає наказ своєму помічникові та використовує короткі речення-розпорядження з імперативними конструкціями. Імперативні речення, які виражають категоричне спонукання, переважно непоширені, а мовці, що їх вживають, явно тяжіють до лаконічності [29, с. 17].

2.2.2. Стилiстичні маркери. Авторитарний дискурс може відрізнятися стилістичними засобами, що створюють або підсилюють категоричність. Авторитарний комунікант вживає їх у своєму дискурсі з ілюктивною метою актуалізації конфліктної ситуації, здійснення авторитарного тиску, відмови від кооперативного спілкування, а також із бажанням підкреслити власні переваги.

Авторитарні комуніканти можуть вживати такий стилістичний засіб, як **іронію**, щоб висловити негативне ставлення до партнера по комунікації та його дій. Ілокутивна сила іронії визначається як вираження інтелектуально-емоційної оцінки об'єкта за допомогою пропозиції, у якій дійсна оцінка об'єкта представлена у протилежній формі з метою створення ефекту глузування [3, с. 3].

Іронію вживає Магдалена Йодер з роману Тамар Майєрс «Петрушка, шавлія, розмарин та злочин» (Parsley, Sage, Rosemary and Crime).

(1) “The cause of death has been officially ruled as manslaughter. I thought you’d like to know.”

“What a shock, Melvin. I was sure it was suicide” (MTPS, p. 133).

(2) “I am taking the pitchfork into Harrisburg myself tomorrow. And I’m going to camp outside on the lab steps, if I have to, until I get that report.”

“Good for you, Melvin. It warms the heart to see a lawman doing his job. But you keep forgetting one thing. Even if that is the same fork that killed Don Manley, it doesn’t prove that I did it”(MTPS, p. 219).

У цій комунікативній ситуації протягом кількох тижнів поліція здійснює розслідування вбивства відвідувача готелю. У випадку (1) поліцейський повідомляє господарку готелю, яку він підозрює, що офіційна причина смерті – ненавмисне вбивство. У відповідь господарка Магдалена Йодер іронічно зазначає, що вона була впевнена, що це самогубство. Ілокутивна мета Магдалени – підкреслити, що їй не повідомили нічого нового та поставити партнера по комунікації у незручне становище. У випадку (2) поліцейський повідомляє, що збирається провести лабораторний аналіз можливого знаряддя вбивства. У відповідь Магдалена вживає іронію, щоб підкреслити непрофесійність поліцейського. Авторитарність підсилюється аргументом, що навіть аналіз не доведе її вини у злочині. Іронія виступає стилістичним маркером авторитарного дискурсу, якщо мета адресанта образити адресата, висловити негативну оцінку.

Для посилення враження як у побутовому, так і у політичному дискурсі часто вживаються **гіперболи**. Різні політики використовують гіперболи, щоб зчинити тиск на слухачів, завдяки чому їх промови набувають авторитарного звучання.

Президент США Білл Клінтон вживав гіперболи у промові, присвяченій фінансовій кризі, щоб збільшити ефект від своїх слів та здійснити авторитарний тиск на слухачів:

Never has there been a more important moment to set a clear direction for the future, to affirm the commitment of Russia to democracy and to free markets, and to take decisive steps to stabilize the economy and restore investor confidence (Clinton B. Speech On the Global Financial Crisis, New York, 14 Septembre 1998).

У цьому перебільшенні спостерігається порушення звичайного порядку слів, прислівник зі значенням абсолютності “never” вживається в ініціальной позиції. Гіперболи є апеляцією до емоцій адресатів, що підсилює вплив від дискурсу політиків, які їх вживають.

Серед стилістичних фігур, характерних для авторитарного дискурсу, можна виділити **повтор**. Повтор як стилістичний засіб вживається з метою логічного наголосу, необхідного для того, щоб привернути увагу адресата до ключового слова в реченні. Повтор додає твердженням додаткову переконливість і перетворює їх на нав'язливі ідеї. Він також перешкоджає сприйняттю інших ідей. Повтор впливає на емоції, думки та вчинки адресата, за допомогою повторів автор досягає ефекту прагматичного впливу на реципієнта [37]. Повтор сприяє нав'язуванню адресату певної ідеї і часто є маркером авторитарного дискурсу. Вживання повторів авторитарним комунікантом можна спостерігати в розмові чоловіка з дружиною в романі Уільяма Сомерсета Моєма «Розмальована завіса» (The Painted Veil):

“Do you know why I married you?”

“Because you wanted to be married before your sister Doris.”

It was true, but it gave her a funny little turn to realise that he knew it...

“I had no illusions about you”, he said, “I knew you were silly and frivolous and

empty-headed. But I loved you. I knew that your aims and ideals were vulgar and commonplace. But I loved you. I knew that you were second-rate. But I loved you...” (MSPV, p. 45).

У цьому випадку адресант висловлює однозначну негативну оцінку партнера по комунікації. Ілокутивна мета адресанта – поставити партнера в принизливе становище, підкреслюючи його недоліки. Пресупозиція у даному випадку – те, що адресант вважає свої переконання істинними, а свою позицію зверхньою. Багаторазовий повтор (I knew) та перенасиченість цього невеликого уривку прикметниками, що виражають негативну оцінку, створюють авторитарність висловлення.

Численні політики використовували повтори для збільшення авторитарності: Теодор Рузвельт, Уїнстон Черчіль, Мадлен Олбрайт, Маргарет Тетчер.

2.2.3. Прагматичні маркери. Мета авторитарного дискурсу – це досягнення прагматичних цілей шляхом залучення низки тактик. Стратегія – це загальний план досягнення цілей, визначення основних напрямків дискурсу. Тактика – синтез прийомів, методів реалізації стратегії, зовнішньомовна структура промови, форма розкриття основної ідеї виступу оратора. Стратегію визначають мета (спільна чи індивідуальна), комунікативні установки (маніпулятивні чи гуманістичні), характер спілкування (діалогічний чи монологічний). Іноді люди, спілкуючись, можуть і не ставити будь-якої мети. Однак, коли оратор готує виступ перед аудиторією, то він завжди має мету, ретельно обмірковує і точніше формулює її. Одну й ту ж стратегію можна втілити в різних тактиках.

Комуніканти є центральними компонентами дискурсу, мовними особистостями із сукупністю ментальних, психічних, емоційних, оцінних та прагматичних ознак. Мовні особистості, які ведуть діалог, традиційно поділяються на мовців та адресатів, які беруть участь у динамічному конструюванні бесіди, у процесі обміну інформацією. Відповідно, мовці

кодують свою прагматичну інформацію у висловлення, наповнене дискурсивними маркерами, завдання ж адресата – розкодувати її, отримати зміст повідомлення, «діставши» його із семантики використаних мовних одиниць.

Для визначення прагматичних маркерів авторитарного дискурсу варто звернутися до теорії мовленнєвих актів. Джон Остін, який її започаткував, класифікував такі акти, як вердиктиви (вердикт – вирок), екзерситиви (акти здійснення влади), комісиви (акти зобов'язань), бехабітиви (акти суспільної поведінки – вибачення, сварка тощо) і експозитиви (акти-пояснення) [35, с. 119]. Дж.Серль виділив 1) репрезентативи, або асертиви, 2) директиви, 3) комісиви, 4) експресиви, 5) декларативи [42, с. 181-185].

До прагматичних маркерів власне авторитарного дискурсу належать найтиповіші для нього типи мовленнєвих актів: директиви, менасиви, категоричні констативи, інвективи, деклінативи та певні різновиди інтерогативів.

Емоційна інтенція **менасивів** – залякування адресата, щоб викликати у нього такі відчуття, як страх, неспокій, сумнів і навіть образу.

Інвективи, вжиті стосовно партнера по комунікації, порушують його позитивне обличчя. Комунікативно-функціональні параметри висловлень-ображень зумовлюються емотивним фактором конфліктно-орієнтованого спілкування [41, с. 16]. Актом образи може скористатися як мовець із високим комунікативним статусом, що зайвий раз підкреслює його авторитарну лінію поведінки, так і мовець, який має низький комунікативний статус [11, с. 91].

У романі Дж. Толкіна «Володар перснів» (The Lord Of The Rings) Орк Грішнак вживає як інвективи, так і менасиви у розмові з хобітами:

‘Untie our legs!’ said Merry.

They felt the Orc’s arms trembling violently ‘Curse you, you little filthy vermin!’ he hissed. ‘Untie your legs? I’ll untie every string in your bodies. Do you think I can’t search you to the bones? Search you! I’ll cut you both to quivering

shreds. I don't need the help of your legs to get you away – and have you all to myself!' Suddenly he seized them (TJLR, p. 446).

Орк Грішнак має вищий статус, оскільки він очолює армію орків, які захопили хобітів у полон. Хобіт Меррі намагається примусити орка розв'язати його ноги і вживає директив. Проте у відповідь орк вживає інвективи (*filthy vermin*) та менасиви (*I'll cut you...*), апелятив, авторитарну метафору (*search to the bones*), авторитарне підкреслення власної сили як позастатусної комунікативної переваги (*I don't need the help*). Авторитарність підкреслюється просодичним чинником (*he hissed*) та позалінгвальним фактором (*he seized them*).

Прагматичним маркером авторитарного дискурсу у побутовій і професійній комунікації виступають **директиви**. Водночас, у деяких різновидах професійного дискурсу (військовий, рекламний, спортивний) вживання директивів є нормою і не створює авторитарного ефекту. Директиви стають маркером авторитарності, створюючи категоричність, і свідчать про те, що адресант нехтує принципом ввічливості. За стратегією утворення директивів існують прямий і непрямий способи вираження директивних мовленнєвих актів [2, с. 512]. Прямий спосіб полягає в тому, що адресант прагне здійснити на адресата ілокутивний вплив через використання таких мовних засобів, ілокутивна сила яких легко зорієнтує слухача. Непрямі способи вираження директивів у побутовій комунікації та деяких різновидах професійного дискурсу – оповідальні висловлення з модальними дієсловами, питальні пропозиції. Для англійської мови більш характерна прагматична транспозиція директивів, наприклад, вживання запитальних речень для висловлення побажання, навіть наказу, що зумовлене вимогами ввічливості. Специфіка директивів полягає в тому, що вони використовуються для апелятивного спілкування і не вимагають відповідної мовленнєвої реакції. Їх призначення – викликати відповідну дію. Провідною ілокутивною метою директива є спонукання адресата виконати дію або змінити його стан стосовно часових або локальних координат [27, с. 3]. Модальне значення спонукальності

становить адресовану співрозмовникові чи групі співрозмовників вимогу такої дії чи поведінки, яка б забезпечила відповідність між основним змістом спонукального речення й дійсністю [18, с. 111].

У романі Айріс Мердок «Замок на піску» (The Sandcastle) дружина виявляє авторитарність у розмовах з чоловіком. Вона вживає **директиви** і **констативи**, що посилюють категоричність:

‘You made this mess and you must get out of it. Be rational, Bill! Wake up and see the real world. Even if you have no consideration for me or for that wretched girl, who’s scarcely older than Felicity, think a little about your reputation, your position as a schoolmaster. Think about the precious Labour party’ (MITS, p. 138).

У цій комунікативній ситуації Нен вживає як констативи (You made this mess...), так і прямі директиви (Be rational...). Апелятивність підсилена використанням займенника другої особи (you) та звертання на ім’я (Bill). Мета адресанта – підкорити волю адресата, здійснити тиск та примусити його прийняти власну точку зору. Для цього адресант також апелює до соціальних факторів (reputation, position, party).

Авторитарні комуніканти можуть вживати **деклінативи** та оформлювати їх без мітигаторів ілюктивної сили відмови. Деклінатив є небажаною для адресата реакцією на пропонування послуги і належить до стратегій конфліктного дискурсу [38, с. 10]. Капітан Вовк Ларсен з роману Дж. Лондона «Морський вовк» (The Sea Wolf) вживає деклінативи у розмові з Хемфрі Ван Вейденом, який випадково потрапив на його корабель і хоче потрапити на берег:

‘What vessel is that?’

‘The pilot-boat Lady Mine. Got rid of her pilots and running into San Francisco. She’ll be there in five or six hours with this wind.’

‘Will you please signal it, then, so that I may be put ashore?’

‘Sorry, but I’ve lost the signal book overboard’ (LJSW, p. 21).

Ван Вейден кілька разів прохав капітана відвезти його на берег за гроші або пересадити на інший корабель. Коли ж з’явилася реальна нагода потрапити

на інший корабель та дістатися землі, на прохання Ван Вейдена просигналізувати кораблю, капітан вживає деклінатив з сатиричним забарвленням. Іntenція Ларсена – примусити Ван Вейдена залишитися на кораблі та прийняти його пропозицію. Позалінгвальний чинник (інший корабель проходить повз) підвищує авторитарність деклінатива.

2.3. Невербальні компоненти авторитарного дискурсу

Комунікативна ефективність мовлення реалізується завдяки взаємодії вербального і невербального компонентів комунікації.

Ключовим для всеохоплюючого розуміння дискурсу є урахування його невербальних особливостей. Для координації поведінки людини зі своїм співрозмовником під час бесіди або іншого виду інтеракції, необхідною є маніфестація один одному того, що вони роблять, яким чином вони очікують від інших координування розмови з ними. Мова, так само як і «мова» тіла, забезпечує мовців важливими ресурсами для досягнення соціального порядку [39, с. 5-6].

Л. В. Солощук зазначає, що сучасний комунікативний процес відрізняється семіотичною комплексністю, тому простір спілкування набуває полікодового характеру. Виходячи з цього, «вербальний і невербальний модули існування особистості» [24, с. 169] утворюють комплементарні системи комунікації [34, с. 9].

2.3.1. Паралінгвістичний компонент. Вплив на аудиторію, який покладений в основу авторитарного дискурсу, також здійснюватись за допомогою невербальних засобів спілкування. Як паралінгвістичні засоби є одним з найважливіших позалінгвальних чинників, які підсилюють вплив авторитарного дискурсу або створюють авторитарну поведінку. Авторитарні комуніканти найчастіше використовують найрізноманітніші паралінгвістичні засоби, наприклад, тон голосу, логічний наголос та паузацію.

Перелічені компоненти виступають інструментами впливу на реципієнтів авторитарного дискурсу. відомо, головним показником почуттів того, хто говорить, є вираз його обличчя. Кожний майбутній промовець повинен вивчити своє обличчя; знати, що відбувається з його бровами, губами, лобом. Щоб міміка була виразною, необхідно систематично виконувати певні вправи: перед дзеркалом промовляти декілька різних за емоційністю (веселих, смішних, трагічних, сумних, доброзичливих) фраз. Водночас варто стежити за тим, як змінюється міміка і чи передає вона відповідну емоцію.

Занадто часті, різкі рухи руками неприємні слухачам та негативно впливають на аудиторію. Механічні жести відволікають увагу від змісту виступу, ускладнюють його сприйняття.

Залежно від призначення розрізняють ритмічні, емоційні, вказівні, зображувальні та символічні жести. Ритмічні пов'язані з ритмікою виступу й підкреслюють логічний наголос, служать для уповільнення й прискорення мовлення.

Мовець використовує жести, які передають різні відтінки почуттів та називаються емоційними. У багатьох ситуаціях публічного виступу необхідними стають вказівні жести. З їх допомогою мовець виділяє якийсь предмет із ряду однорідних, указує місце (поруч, наверху, над нами), підкреслює порядок стеження – чергою, через одного та ін.

Причинами **підвищення голосу**, яке зазвичай порушує норми спілкування, виступають емоційні фактори: гнів, злість, обурення, роздратування та інші сильні почуття.

Для інтенсифікації авторитарного впливу широко використовується такий паралінгвістичний чинник, як **логічний наголос**. Призначення логічного наголосу – у смисловому підкресленні найважливішого у даній мовленнєвій ситуації слова у реченні. У текстах такі лексеми виділяються графічно, пунктуаційно або за допомогою синтаксичних особливостей, як от у прикладі:

Never were our relations with foreign Powers more excellent; never were we on better terms with the great country across the sea which speaks our language; never

was the revenue better collected, never were the trade returns more prosperous... (CSCS, p. 26).

У прикладі прислівник “never” вжитий в ініціальній позиції і повторюється декілька разів, що вказує на авторитарність У. Черчілля. Прислівник “never” підкреслює ефект від нав’язування адресантом своєї думки адресатам.

Для виділення важливих слів авторитарні комуніканти можуть вживати і **паузи**. Паузи – перерви у мовленні, яким акустично відповідає відсутність звуку, а фізіологічно – зупинки в роботі мовленнєвих органів – є одним з засобів смислового та емоційного виділення слова або синтагми. Паузи в мовленні авторитарних адресантів свідчать не про невпевненість і вагання, а про бажання акцентувати увагу адресатів на змісті важливих слів.

Крім того, етикет – синтез правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків (ставлення до інших, форми звертання, манери, стиль одягу тощо). Це складник зовнішньої культури окремої людини і суспільства загалом. Етикет є певною формою церемоніалу, це мова символів. В етикеті, як правило, закладені певні моральні принципи. Водночас він має лише зовнішню, часом далеку від моралі, форму: за суворим дотриманням правил етикету може критися недобррозичливе ставлення до інших (своєрідна форма лицемірства).

2.3.2. Психологічний компонент. Важливим компонентом авторитарного дискурсу виступають як психологічні риси всіх комунікаторів, так і психологічні прийоми, які авторитарний комунікатор застосовує для досягнення ілюктивної мети. Одним з таких психологічних факторів є той факт, що **публічне висловлення психологічно справляє більше впливу, ніж розмова наодинці**. У такому випадку адресат піддається впливу не лише через слова авторитарної особистості, але й через усвідомлення того, що за ним спостерігають інші люди. Якщо в розмові наодинці в адресата при зміні комунікативних ролей є можливість краще відповісти, обміркувати свою відповідь, при публічному спілкуванні йому перешкоджає усвідомлення, що

його слова сприйматимуть інші люди. У певних випадках адресат навіть може не знайти слів у відповідь адресанту. На відміну від адресата, авторитарний адресант має перевагу, бо може спеціально підготуватись до публічного висловлювання.

Цей психологічний фактор вдало може використати авторитарна особистість. Дружина головного герою роману Айріс Мердок «Замок на піску» (The Sandcastle) Нен, яка постійно виявляє авторитарність у стосунках з чоловіком, сама приймає рішення щодо прийняття чоловіком запропонованої посади і оголошує це на вечері, де присутні його колеги і тим самим ставить його перед фактом: 'After a long period of patient work my husband now has a great happiness to realize his lifelong ambition. The nearby borough of Marsington have decided to adopt him as their labour candidate... To you, therefore, my husband's friend's and colleagues', Nan continued, 'I turn at this crucial moment of choice, and ask for your blessing and your good wishes worthy indeed of the traditions of St Bride's and of the great talents of my husband' (MITS, p. 190-191).

У своєму дискурсі Нен вживає інтенсифікатори (great, indeed), звертання (you) та кваліфікатори (lifelong, crucial), що підвищує авторитарність.

Для створення авторитарного ефекту Нен використовує й інший психологічний чинник – **чітку та вагому вимову слів**: „Nan was speaking slowly and precisely making every word count" (MITS, p. 191). Чітка мова свідчить про впевненість, вагома вимова кожного слова змушує адресатів слухати, не відволікаючись. Авторитарний дискурс Нен досяг мети, оскільки чоловік не наважився привселюдно заперечити її слова: The scene held him prisoner, his wife's presence and her words pinned him to his chair (MITS, p. 192).

У переліку аспектів впливу авторитарної особистості слід врахувати ще один важливий психологічний фактор: **роль візуального сприйняття** адресата. За обсягом інформації, що сприймається, візуальний канал є основним. Перше враження від зустрічі формується на 7% змістом, але на 38% голосом та на 55% зовнішністю.

Із візуальним сприйняттям пов'язане використання адресантом **міміки, жестів, положення тіла** для здійснення авторитарного тиску. Як відомо, поняття дискурсу включає паралінгвістичний супровід мовлення (міміку, жести), який виконує основні функції, що впливають із структури дискурсу: ритмічну, референтну, семантичну, емоціонально-оцінну, функцію впливу на співрозмовника, тобто ілокутивну силу. Отже, при аналізі авторитарного дискурсу варто звернути увагу на невербальну поведінку адресанта та адресата. У романі Айзека Азімова «Сталеві печери» (The Caves Of Steel) зображена розмова керівника (Commissioner) та підлеглого (Baley).

(Commissioner) “Are you questioning me?”

“I’ll answer for you too. You were in the Williamsburg power plant.

The Commissioner rose from his seat. His forehead glistened and there were dry white flecks at the corners of his lips. “What the hell are you trying to say?”

“Weren’t you?”

“Baley, you’re suspended. Hand me your credentials” (AICS, p. 195).

У цій розмові керівник виявляє авторитарність у тому, що використовує свої статусні переваги, щоб підкорити волю підлеглого. Він вживає директив (Hand me your credentials), він піднімається з місця, щоб посилити тиск на співрозмовника вагою розташованого в просторі тіла, про хвилювання та бажання негайного задоволення своїх потреб свідчить спітніле чоло та пересохлі кутики губ.

Дослідження в галузі невербаліки довели, що існує залежність між красномовністю людини та кількістю жестів, що вона використовує. Загальне правило складається з того, що чим вище соціально-економічний стан людини, тим в неї менш розвинена жестикуляція та бідніші тілесні рухи [36, с. 26]. Це пов'язано з тим, що в людини з вищим статусом більш розвинений словниковий запас і їй не потрібно користуватися багатьма жестами для виконання референтної та семантичної функції паралінгвістичного мовлення. Але вона користується жестами для реалізації емоціонально-оцінної функції та функції впливу.

Існують жести, що свідчать про вищий статус та почуття переваги над іншими, наприклад, домінуючий тип потиску рук, закладання рук за голову, довгий погляд із відхиленою назад головою, відомий як зверхній погляд та інші [36]. Авторитарні особистості нерідко використовують ці позалінгвальні засоби, наприклад, авторитарна жінка в романі Ернеста Хемінгуея «По кому подзвін» (For Whom The Bell Tolls):

Robert Jordan was watching Pilar. She was looking at Pablo as at some strange animal. On her face there was a shadow of the expression the mention of the blinding had put there. She shook her head as though to be rid of that then tossed it back. “Listen”, she said to Pablo (HEFWB, p. 254).

Про авторитарність Пілар свідчить її презирливий погляд та зверхній погляд, директив (listen), який вона вживає щодо Пабло.

Ще один засіб реалізації невербальної поведінки – **сіленціальний компонент комунікації – мовчання**. Замінюючи собою в комунікативній ситуації вербальний акт і зберігаючи при цьому ілокутивну силу останнього, акт мовчання може бути достатньо інформативним для співрозмовника, оскільки може передавати адресату певну інформацію: згоду/незгоду, образу, докір, обурення.

Сіленціальний компонент комунікації є прикладом пасивного вияву авторитарності, якщо комунікант підкреслює мовчанням своє небажання продовжувати розмову або намір не виконувати прохання чи наказ партнера по комунікації, наприклад, у розмові між Бороміром та Фродо у романі «Володар перснів» (Lord Of The Rings) Дж. Толкіна:

‘How it angers me! Fool! Obstinate fool! Running willfully to death and ruining our cause. If any mortals have claim to the Ring, it is the men of Numenor, and not Halflings. It is not yours save by unhappy chance. It might have been mine. It should be mine. Give it to me!’

Frodo did not answer, but moved away till the great flat stone stood between them.

‘You can say that I was too strong and took it by force. For I am too strong for you, halfling,’ he cried and suddenly he sprang over the stone and leaped at Frodo.

Frodo dodged aside and again put the stone between them. (TJLR, p. 390).

У даній розмові доведений до відчаю Боромір намагається різноманітними засобами (апелювання до розуму, до цінностей, погрози) переконати Фродо віддати йому кільце, яке життєво важливе для нього, оскільки, на його думку, воно є останнім шансом врятувати його народ від ворожого нападу та загарбання. Фродо виявляє пасивну авторитарність: він не намагається переконати партнера по комунікації у власній правоті, висунути контраргументи, пояснити відмову виконати наказ партнера по комунікації. Сіленціальний компонент комунікації, що супроводжується відстороненням Фродо, вказує на авторитарне уникання комунікації, намір в односторонньому порядку припинити комунікацію.

2.3.3. Соціальний компонент. Аналіз авторитарного дискурсу в межах дискурсивного аналізу має врахувати **соціальний чинник**, що передбачає аналіз соціального статусу та соціальних ролей комунікантів. Будь-яка ситуація спілкування є або статусно-нейтральною, або статусно-маркованою. Якщо розглянути пари ролей *батько – дитина, вчитель – учень, керівник – підлеглий, поліцейський – правопорушник, лікар – пацієнт*, можна побачити, що одна з ролей передбачає вищий статус. Сутність статусної мотивації складається із залежності одного партнера від іншого. За рольовим очікуванням особа із нижчим статусом отримує директивні вказівки від особи з вищим статусом (пацієнт від лікаря, учень від учителя тощо). Авторитарна особистість може використовувати свій статус (якщо він вищий) для здійснення впливу.

Так, у романі Філіппа Фрідмена «Суд присяжних» (Grand Jury) прокурор Мейзел (А) допитує обвинуваченого (В) в суді:

(А) ‘Did you notify the court?’

(В) ‘He said he’d take care of it.’

‘Did you notify the court?’

‘I told my lawyer to.’

‘Were you informed that you yourself were to notify the court?’

‘But what difference, if my lawyer – ’

‘Personally notify the court?’

‘My girlfriend was sick’

... ‘And did you appear in court at any time following April first?’

‘I thought it was taken care of.’

‘Did you appear?’

‘I already told you – ’the witness was all bewildered innocence – ‘I told my lawyer.’

Meisel cut him off. ‘Did you appear?’

‘No, but –’

‘Just yes or no.’

‘No’ (FPGJ, p. 35).

У наведеній ситуації спілкування прокурор має вищий статус та авторитет: він може ставити запитання, на які звинувачений зобов’язаний відповідати. Він користується статусними перевагами для домінування в розмові. Його авторитарність виявляється у тому, що він ставить ті самі запитання багато разів (Did you notify the court?, ‘Did you appear?’), щоб домогтися необхідної для нього відповіді. Прокурор здійснює тиск своєю категоричністю (Just yes or no.). Як наслідок, він пригнічує звинуваченого та досягає своєї мети: той змушений відповісти прямо.

У деяких комунікативних ситуаціях рольові очікування можуть порушуватися, тоді авторитарним є дискурс особи з нижчим статусом. Це залежить від позастатусних переваг, які має авторитарна особистість (наприклад, упевненість у власній правоті, авторитетність) та від її психологічних особливостей. Порушення рольових очікувань можна спостерігати у романі Д. Грішема «Газова камера» (The Chamber) у розмові між в’язнем-смертником (А) та лікарем-психіатром (В), коли психіатр дає в’язню свою візитну картку:

(A) ‘Says her your name is N. Stegall. Dr N. Stegall.’

(B) ‘That’s correct.’

‘That’s a strange name, N. I’ve never met a woman named N. before.’

The small anxious grin disappeared from her face, and her spine stiffened.

‘It’s just an initial, okay. There are reasons for it.’

‘What’s stand for?’

‘That’s really none of your business.’

‘Nancy? Nelda? Nona?’

‘If I wanted you to know, I would’ve put it on the card, now wouldn’t I?’

‘I don’t know. Must be something horrible, whatever it is. Nick? Ned? I can’t imagine hiding behind an initial.’

‘I’m not hiding, Mr Cayhall’

‘Just call me S. okay?’ (GJTC, p. 367).

У цій ситуації психіатр має вищий статус за в’язня. В ситуації *ЛІКАР-ПАЦІЄНТ* лікар за соціальним статусом вищий за пацієнта. Водночас, в’язень значно старший за віком та має авторитет як серед інших ув’язнених, так і серед поліцейських. Мета в’язня – авторитарне домінування в розмові з лікарем, приниження партнера по комунікації, тому він насміхається з імені лікаря (That’s a strange name, N.), відмовляється змінити тему розмови навіть після грубої відповіді лікаря (That’s really none of your business), іронізує (Just call me S. okay?). Так відбувається через його сильні психологічні якості: як особистість він сильніший та авторитарніший. Отже, психологічні якості в комунікації виступають важливішими за соціальний статус.

Порушення рольових очікувань можна спостерігати у романі Д. Грішема «Фірма» в уривку, де працівник фірми, яка порушує закон, розмовляє з агентом ФБР Терренсом, вимагаючи звільнити свого брата:

“... you’ve promised to get my brother out of prison. You have a week until April 24. If not, I’ll disappear. And so will your case and career.”

“What’s he gonna do when he gets out?”

“You and your stupid questions. He’ll run like hell, that’s what he’ll do... He’ll be out of the country within twelve hours, and he’ll go find the million bucks.”

“*The Bahamas*”

“Bahamas. You’re an idiot, Tarrance. That money spent less than ten minutes in the Bahamas. You can’t trust those corrupt fools down there”.

У цій комунікативній ситуації агент ФБР має вищий соціальний статус (він, як представник влади, наділений певними повноваженнями і може заарештувати правопорушника), але в цьому діалозі працівник фірми розмовляє більш категорично. Він ігнорує агента ФБР. Це відбувається за рахунок переваги, яку цей працівник відчуває, бо знає важливу інформацію. Про його авторитарність свідчить адресатність (you, your) та звертання до агента на ім’я. Він використовує ін’юнктиви (If not, I’ll disappear. And so will your case), образливі слова (stupid, fool), передражнює Терренса (Bahamas). Крім того, ін’юнктиви мають дуже короткий вигляд (If not).

Як засвідчив аналіз фактичного матеріалу, авторитарний стиль спілкування передбачає ухвалення всіх рішень одним із комунікантів, чітку окресленість «меж компетентності», тобто жорстку визначеність рангів учасників діалогу, які ухвалюють рішення з певних питань, пов’язаних зі спільною діяльністю. Структура спілкування є гранично жорсткою, однак у ньому відбувається чітке розмежування ролей та стає очевидною мета кожного мовця.

2.3.4. Культурний компонент. Важливим позалінгвальним компонентом дискурсу виступає **культура комунікантів**. Термін «культура» використовується для позначення способу життя людей у цілому. Культура визначається як цілісний комплекс, що включає знання, вірування, мистецтво, мораль, закон, звичай та будь-які інші здатності та звички членів суспільства, «способи матеріального й духовного усвідомлення світу, моделі його пізнання й інтерпретації» [21, с. 271]. Людина набуває культурного розвитку як член суспільства. Суспільне життя неможливе без культурних досягнень і надбань інших людей, культурного обміну між різними людьми. Термін «культура»

може застосовуватися ще як комплекс рис, притаманних конкретній родині, конкретному народу.

Культура мовлення особистості охоплює два ступені засвоєння літературної мови: 1) правильність мовлення, тобто дотримання норм чи загальноприйнятого та збереженого звичаю, зразка та 2) мовленнєву майстерність, тобто вміння обирати з усіх існуючих варіантів найточніший у смислового відношенні, стилістично та ситуаційно доцільний, виразний. Культура мовлення конкретної особистості залежить від країни її походження (в різних англійських країнах сформувалися різні культурні звичаї), від її суспільного шару, від виховання, освіти тощо. Носії мови в більшості випадків дотримуються норм та обирають вищезгадані лексичні, граматичні та стилістичні засоби для здійснення авторитарного впливу.

На мовлення представників британської культури справляє вплив тенденція до дотримання етикету, вживання засобів висловлення ввічливості. Через це, британці сприймають уникнення засобів ввічливості, мітигаторів та прагматичної транспозиції директивів як авторитарну поведінку.

Авторитарну поведінку можуть виявляти і жінки, наприклад Нен в романі Айріс Мердок «Замок на піску» (*The Sandcastle*) намагається психологічно подавити свого чоловіка, весь час здійснює тиск на нього та вживає для цього різноманітні мовні засоби:

- (1) 'You always make that futile remark, and I never do' (MITS, p. 7).
- (2) 'Demoyte will be delighted, the old goat' (MITS, p. 8).
- (3) 'The trouble with you, Bill, is that for all your noisy Labour Party views you are a snob at heart... You haven't the personality to be a public man' (MITS, p. 11)

У прикладі (1) Нен вживає прислівники *always* та *never*, що створює категоричний ефект. Вона також уживає прикметник з негативною оцінністю (*futile*) щодо слів її чоловіка. У другому прикладі Нен вживає вульгаризм, зневажливо та образливо висловлюється про гарного друга її чоловіка, Демойте (*old goat*), що свідчить про її впевненість у вирішальному значенні лише її думки та зневажання ставленням чоловіка. У прикладі (3) Нен принижує свого

чоловіка як особистість (you are a snob at heart), сумнівається в його здібностях (You haven't the personality to be a public man), критикує його діяльність та погляди (your noisy Labour Party views). Категоричність підсилює вживання апелювання (Bill).

Білінгвальні представники інших культур, розмовляючи англійською мовою, можуть обирати інші мовні засоби для здійснення авторитарного тиску. На вибір мовних засобів впливає конкретна комунікативна ситуація, мовна компетенція авторитарного комуніканта, його мотивація, адресат висловлення. Авторитарність частіше зустрічається у спілкуванні з представником іншої культури, що пов'язано з явищем позагрупової ворожнечі. Спеціалісти з етнічної та крос-культурної психології визнали універсальність явища аутгрупової ворожнечі (ворожнечі щодо зовнішньої групи), причому позагрупова дискримінація може спостерігатися і без об'єктивного конфлікту інтересів. Розмова між представниками різних культур зображена в романі Фрідмена «Суд присяжних» (Grand Jury), де заможна жінка-китаянка (Meiling), яка вже багато років жила в США і тому добре розмовляє англійською, шантажує американку (Susan), вимагаючи від неї плівку з записом голосу її дочки. Мейлін запитала, чи краще сину Сьюзен (який мав проблеми з наркотиками), а потім сказала:

‘Heroin is such a difficult problem. Once you have been its victim you are always in danger. No one really recovers. The temptation is always waiting. And there are always people who have reason to exploit that temptation. Isn't it so?’

‘Yes’, Susan didn't recognize her own voice, ‘I suppose’.

‘There are so many evil people in the world, and they have ways of finding the vulnerable ones. There is no way to hide from them...I have become so morbid in my old age... We will be so relieved when we have June's message and we can hear her voice, this one last time’ (FPGJ, p. 556).

У наведеному контексті Мейлін терміново потрібна плівка з важливою інформацією, що накладає відбиток на справжній зміст її слів – транспозиційний менасив (якщо їй не повернуть плівку, у сина Сьюзен знову

будуть проблеми з наркотиками). Мейлін використовує погрозливу лексику (problem, danger, victim, temptation, evil people, vulnerable), проте оформлює її не в менасивах, але в констативах. Про те, що справжній зміст слів Мейлін – погроза, свідчить реакція Сьюзен, яка після розмови відразу зателефонувала другу зі словами: ‘I’m so scared. Meiling threatened Charles... Heroin. She threatened... She threatened Charles, if I don’t give them the tape’ (FPGJ, p. 557). Мейлін вдалося вчинити авторитарний вплив на Сьюзен, не вживаючи експліцитних мовних засобів авторитарності.

Прагматична транспозиція директивів та менасивів при намаганні здійснити авторитарний тиск властива і дискурсу інших представників китайської культури в цьому романі. У переважній більшості випадків вони вживають імпліковані погрози та накази, які поза контекстом були б незрозумілі. Адресат розуміє справжній зміст слів залежно від очікувань та комунікативної ситуації.

2.3.5. Комунікативні риси авторитарної особистості. Сутність поняття мовної особистості, її особливості, проблеми становлення активно досліджуються у лінгвістиці, психолінгвістиці та лінгводидактиці. Зокрема, Ф. Бацевич обґрунтовує думку про те, що «мовна особистість – індивід, який володіє сукупністю здатностей і характеристик, які зумовлюють створення й сприйняття ним текстів, що вирізняються рівнем структурно-мовної складності та глибиною й точністю відображення дійсності» [2, с. 212]. До змісту цього поняття додається й національний окмпонент. Так, Л. Мацько під мовною особистістю розуміє «узагальнений образ носія мовної свідомості, національної мовної картини світу, мовних знань, умінь і навичок, мовних здатностей і здібностей, мовної культури і смаку, мовних традицій і мовної моди» [15, с. 3]. Формуючись, особистість у власному розвитку умовно проходить різні рівні. Особистість, що опановує мовні знання, розвиває мовні почуття, формує мовні оцінки й мовні настанови, формує / створює власну мовну свідомість. Будь-який з різновидів авторитарного дискурсу у будь-якій комунікативній ситуації є

імпліцитно або експліцитно адресованим.

Мовна особистість здійснює вплив на партнерів по комунікації. За характером цього впливу розрізняються різні види мовної особистості, зокрема, авторитарної. Мовленнєвий вплив – це також використання особливостей устрою і функціонування перерахованих знакових систем, і насамперед природної мови, із метою будови повідомлень, що відрізняються підвищеною спроможністю впливу на свідомість і поведінку адресата або адресатів повідомлення.

Авторитарна мовна особистість бере на себе відповідальність за викладене шляхом свідомого / несвідомого порушення риторичних норм англомовного наукового дискурсу.

Вдалий авторитарний вплив спостерігається і у побутовому дискурсі, наприклад у розмові між Магдаленою Йодер та її помічниками, які разом шили ковдру у романі Тамар Майєрс “Петрушка, шавлія, розмарин та злочин” (Parsley, Sage, Rosemary and Crime):

“You better straighten up those stitches, dear. They look like the tracks of a drunken chicken on a moonless night.”

“Yes, ma’am.”

“And you, hon, by any chance, did you happen to be Dr. Frankenstein in a previous life? I have varicose veins that are straighter than that.”

“Sorry, ma’am. I’ll try and do better” (MTPS, 115).

Магдалена Йодер є авторитарною особистістю, що виражається в її самовпевненості, намаганні примусити партнерів по комунікації чинити лише так, як здається правильним їй, авторитарному домінуванню. У даній розмові Магдалена намагається непрямим чином підкреслити власні переваги (пресупозиція, що вона вмє шити краще), авторитарно критикує результати праці помічників: вона могла б зробити зауваження, не порушуючи принципів кооперативності та ввічливості, але вона свідомо їх порушує через саркастичні порівняння (tracks of a drunken chicken, varicose veins) щодо дій партнерів по комунікації, а також використовує директив (straighten up). Магдалені вдається

досягти ілюктивної мети авторитарного домінування, бо обидва партнери по комунікації погоджуються з нею та приймають її позицію. Причиною вдалого впливу Магдалени є її **авторитетність** та повага, яку до неї відчувають партнери по комунікації. Авторитарна свідомість характеризується такими цінностями, як некритичне мислення та стереотипи, залежність від авторитету, поклоніння владі та покірності, страх перед свободою та відповідальністю. Як переконливо доводить А. І. Мейжис, особистість твориться і визначається через свою діяльність і свій світогляд [16, с. 52].

Для інтенсифікації авторитарного впливу широко використовується такий паралінгвістичний чинник, як **логічний наголос**. Призначення логічного наголосу – у смисловому підкресленні найважливішого у даній мовленнєвій ситуації слова у реченні. У текстах такі лексеми виділяються графічно, пунктуаційно або за допомогою синтаксичних особливостей, як от у прикладі:

Never were our relations with foreign Powers more excellent; never were we on better terms with the great country across the sea which speaks our language; never was the revenue better collected, never were the trade returns more prosperous... (CSCS, p. 26).

У прикладі прислівник “never” вжитий в ініціалній позиції і повторюється декілька разів, що вказує на авторитарність У. Черчіля. Прислівник “never” підкреслює ефект від нав’язування адресантом своєї думки адресатам.

У романі Артура Хейлі «Мінняйли» (The Moneychangers) зображена розмова між головою служби безпеки банку та службовцем, який порушив закон та намагався вкрати гроші:

“The next order of business is a written statement. In your own handwriting and with everything in it that you’ve told me.”

“No! I won’t do that!”

“You really are in trouble. Maybe they’ll both come together, then they’ll break one of your arms and one leg each. They’re apt to do that sort of thing. Or didn’t you know?”

“Yes, I do know. You’ve got to help me! Please!”

“I’ll consider it. After you’ve written that statement” (НАМС, 120).

У цій ситуації мета керівника служби безпеки – примусити службовця дати письмове свідчення, що він намагався вкрати гроші. Для її досягнення він обирає комбіновану стратегію авторитарного тиску та маніпулювання: завдяки менасиву (they’ll break one of your arms) він авторитарним чином тисне на партнера, завдяки промісиву (I’ll consider it) маніпулює партнером по комунікації, щоб той зробив бажану йому дію. Авторитарний ефект підкреслює такий просодичний чинник, як смисловий наголос на словах *are* та *after*. Крім цього, керівник служби безпеки має вищий комунікативний статус та авторитетність, ніж звичайний службовець.

У комунікативних ситуаціях, де авторитарний комунікант усвідомлює власну мету, залежно від того, вдалося йому чи ні досягти мети і здійснити мовленнєвий вплив, можлива класифікація на ситуації з вдалим і невдалим мовленнєвим впливом. Ефект впливу, як правило, пов’язаний з людськими емоціями, мисленнєвою діяльністю, людськими уявленнями, соціокультурними нормами та іншими явищами, які не мають внутрішніх меж. У комунікативних ситуаціях комуніканти залучають певний комплекс комунікативних стратегій і тактик, які визначені особливостями їхньої лінгвоментальності та дискурсивної діяльності.

2.3.6. Параметри ефективного/неефективного авторитарного вербального впливу. Усі форми впливу спонукають людей виконувати бажання іншої людини, задовольняючи незадоволені потреби або перешкоджаючи їх задоволенню, або вони спонукають виконавця очікувати, що потреба буде або не буде задоволена залежно від поведінки виконавця.

Авторитарний вплив передбачає беззаперечне підпорядкування й чітке виконання усіх завдань. Віддаючи накази, мовець переслідує певну ціль та планує стратегію її досягнення. Одним із інструментів є тактики мовленнєвого впливу. Страх, винагорода, традиція, харизма, інтелект, переконання та активність є тими важелями, які авторитарний співрозмовник використовує для

впливу на виконавця. Цей стиль вважають таким, що характеризується високим рівнем структурованості взаємодії, нормативних рамок, встановленням обмежень і слабкими проявами чуйності [16].

Ефективність авторитарного впливу забезпечується реальним збігом мети адресанта і результату впливу. Під ефективним авторитарним мовленнєвим впливом розуміється досягнення авторитарним комунікантом ілюктивної мети. Найвищий рівень ефективного комунікативного впливу на реципієнта виявляється в тому, що зміст цього впливу або модель майбутньої діяльності реципієнта, яку комунікатор намагається внести до психіки реципієнта, починає опредмечувати ті потреби реципієнта, які виникають по закінченні впливу.

У романі Дж. Грішема «Лист пелікана» (The Pelican Brief) ефективний авторитарний вплив спостерігається в професійному дискурсі, у розмові між Президентом держави та головою ФБР Дентоном Войлсом, у якій Президент намагається примусити Войлса відмовитися від розслідування:

(Denton Voyles) “So, you’re asking me to back off?”...

“I am not asking, Denton. I’m telling you to leave it alone. Ignore it for a couple of weeks. Spend your time elsewhere. If it flares up again, take another look. I’m still the boss around here, remember?”

Voyles relented and made a tiny smile, “I’ll make you a deal. Your hatchet man Coal has done a number on me with the press. They’ve eaten my lunch over the security we provided to Rosenberg and Jensen... You get that pit bull off my ass and I’ll forget the pelican theory”.

“I don’t make deals.”...

“Good. I’ll send fifty agents to New Orleans tomorrow. And fifty the next day. We’ll be flashing badges all over town and doing our damnedest to attract attention”...

“All right, all right. It’s a deal.” (GJPB, p. 143).

У цій ситуації авторитарність виявляють обидва комуніканти. Президент здійснює тиск на Войлса, використовуючи статусні переваги (I’m still the boss around here), а також імперативні висловлювання (Ignore...), повтори (asking),

звертання (Denton), констативи (I'm not making deals), прямі та транспозитивні директиви (Spend your time elsewhere, I'm telling you to leave it alone.). Войлс своєю чергою намагається примусити Президента прийняти його умови і здійснює авторитарний тиск шляхом менасивів (I'll send fifty agents to New Orleans tomorrow), імперативів (You get that pit bull off my ass). Вживання вульгаризмів (ass, damnednest) та образливих слів (pit bull) підсилює ефект від його слів та їх категоричність. Як наслідок, авторитарний вплив Войлса є успішним – Президент погоджується на його умови (It's a deal). Справжньою причиною ефективного авторитарного впливу Войлса виступила **позакommунікативна перевага**: володіння таємною інформацією про партнера по комунікації.

Неефективний комунікативний вплив спостерігається у ситуації, де реципієнт не розуміє комунікатора, не приймає цілі комунікатора як свої власні, не осмислює ситуацію. Це тлумачиться як комунікативна невдача, «невдала спроба здійснити певний комунікативний вплив на свого партнера», що виявляється у нездатності мовця згенерувати бажаний ментальний стан у свідомості партнера по комунікації [32, с. 195].

Відсутність ефективної мовленнєвої взаємодії може бути протилежним до очікуваного авторитарним мовцем результатом. Комунікативні невдачі розглядаються в рамках комунікативного акту чи акту мовного спілкування. Це такий інформаційний обмін, що унеможливорює досягнення запланованого перлокутивного ефекту – результату мовленнєвого впливу на адресата, що може відповідати або не відповідати наміру адресанта [31, с. 118].

Комунікативна поразка авторитарної особистості з вищим соціальним статусом, до якого додаються ще й позастатусні переваги, спостерігається і у романі Дж. Толкіна «Володар пернів» (Lord Of The Rings) у розмові між головою ради мудреців Саруманом та мудрецем Гендальфом:

“I did not expect you to show wisdom, even in your own behalf; but I gave you the chance of aiding me willingly, and so saving yourself much trouble and pain. The third choice is to stay here, until the end.”

“Until what end?”

“Until you reveal to me where the One may be found. I may find means to persuade you. Or until it is found in your despite, and the Ruler has time to turn to lighter matters: to devise, say, a fitting reward for the hindrance and insolence of Gandalf the Grey.”

“That may not prove to be one of the lighter matters” (TJLR, p. 253).

Саруман намагається здійснити авторитарне маніпулювання Гендальфом, щоб примусити останнього розкрити місцезнаходження кільця, яке надзвичайно необхідно Саруману. Для цього він використовує прямі та транспозиційні менасиви, інвектив (I did not expect you to show wisdom), позакомунікативні переваги (він подолав Гендальфа через більшу магичну силу та позбавив його волі). Проте досягти мети йому не вдається, Гендальф відмовляється співробітничати з ним, оскільки це суперечить **переконанням** останнього.

Таким чином, комунікативна взаємодія опосередковується лінгвокогнітивними та екстралінгвальними чинниками, які на певних умов забезпечують авторитарній особистості досягнення прагматичної мети або ж, навпаки, неврахування усіх умов комунікації призводить до комунікативної невдачі.

Висновки до розділу 2

Розгляд теоретичних засад і фактичного матеріалу дослідження дає можливість констатувати, що авторитарний дискурс є спрямованим на реалізацію інтенцій авторитарних комунікантів. Аналіз інтенцій авторитарних адресантів за спрямованістю на адресата дозволив розподілити їх на такі, що ініціюють:

- 1) зміну емоційного стану партнера по комунікації;
- 2) зміну ментальних уявлень адресата;

3) комунікативну дію або бездіяльність партнера по комунікації (повна або часткова передача інформації, приховання інформації, викривлення інформації, мовчання);

4) позакомунікативну дію або бездіяльність (наприклад, виконання/невиконання адресатом наказів адресанта).

Для реалізації власних інтенцій авторитарні адресанти дотримуються певних комунікативних стратегій, які можуть бути експліцитними або імпліцитними. Залежно від ілюктивної мети авторитарного комуніканта найпоширеніші стратегії розподіляються на:

- 1) авторитарне домінування;
- 2) авторитарний тиск;
- 3) авторитарне маніпулювання.

Основні компоненти авторитарного дискурсу поділяються на вербальний (лексико-синтаксичне наповнення, стилістичні засоби, типи мовленнєвих актів) та позалінгвальні (психологічний, соціальний, культурний).

Дослідження комунікативних ситуацій з різних сфер спілкування дозволило виділити найпоширеніші лексико-синтаксичні маркери авторитарного дискурсу: засоби вираження категорії негативності, прикметники, що виражають особисту оцінку, займенник першої особи однини *І* у поєднанні з каузативними, епістемічними дієсловами, вульгаризми, терміни, апелятиви, модальні дієслова зі значенням облігаторності, неповні речення та прості короткі речення.

Авторитарні комуніканти можуть вживати такі стилістичні засоби, як іронію, буквалізми, гіперболу, повтор. Прагматичні маркери власне авторитарного дискурсу – найтипівіші для нього типи мовленнєвих актів: директиви, менасиви, категоричні констативи, інвективи, деклінативи та певні різновиди інтерогативів.

Паралінгвістичні чинники створюють або підсилюють авторитарність дискурсу – підвищений тон голосу, смисловий наголос та паузи для акцентування уваги адресатів на окремих словах.

Психологічний компонент авторитарного дискурсу складається з психологічних якостей адресанта та психологічних факторів, що посилюють авторитарний вплив на адресата. Авторитарні адресанти можуть використовувати психологічні прийоми, що створюють авторитарний тиск на адресата: публічність висловлювання, чітку та вагому вимову слів, міміку, жести, положення тіла, мовчання.

Взаємозв'язок між соціальним статусом, соціальними ролями комунікантів та авторитарністю виявляється таким чином, що якщо авторитарна особистість має вищий статус, вона може використовувати його для здійснення авторитарного впливу. У комунікації зустрічаються випадки порушення рольових очікувань, коли авторитарну поведінку виявляє особа з нижчим статусом, що зумовлено позастатусними перевагами, які має авторитарна особистість: авторитетність, впевненість, психологічні особливості.

Комуніканти різного культурного походження по-різному виявляють авторитарність, розмовляючи англійською мовою, що зумовлено їх комунікативною компетенцією та дотриманням комунікативних норм.

Ефективність авторитарного впливу забезпечується реальною відповідністю мети впливу, сформульованою адресантом і вираженою у впливі і результата впливу. Визначені причини ефективного впливу: психологічні якості авторитарного комуніканта, його комунікативні та позакомунікативні переваги, вищий статус, авторитетність.

ВИСНОВКИ

Комплексний аналіз комунікативних ситуацій, де хоча б один з комунікантів виявляє авторитарність, дозволяє стверджувати, що основні компоненти авторитарного дискурсу включають лінгвальний та позалінгвальні: паралінгвістичний, соціальний (статус та рольові установки), культурний (культура комунікантів), психологічний (психологічні риси та прийоми авторитарних комунікантів), прагматичний (комунікативна ситуація, комуніканти, комунікативна стратегія, ілокутивна мета). Авторитарний дискурс може виникати лише за особливої адресантно-адресатної конфігурації комунікативної ситуації, яка уможливорює прояв авторитарної поведінки. Головні критерії авторитарності дискурсу – ілокутивна мета комуніканта; авторитетність комуніканта; порушення комунікантом однієї або декількох максим комунікації.

Явище авторитарності спостерігається у найрізноманітніших сферах комунікації: у побутовому спілкуванні, в навчальному процесі, у професійній комунікації, у сфері соціального спілкування. Авторитарний дискурс має спільні зони з декількома різновидами дискурсу за сферами комунікації: політичним, побутовим, судовим, педагогічним, бізнес-дискурсом тощо.

Запропоновано визначення авторитарного дискурсу: цілеспрямована комунікативна дія, обумовлена особливою адресантно-адресатною конфігурацією, з ілокутивною метою здійснення адресантом психологічного тиску на партнерів по комунікації, що включає вербальний і позалінгвальні компоненти комунікації і супроводжується порушенням принципу ввічливості та комунікативних максим.

Зазначено, що авторитарний дискурс, особистість, явище авторитарності є об'єктом аналізу не лише лінгвістики, але й інших наукових дисциплін: соціології, психології, етнографії, культурології, конфліктології, аксіології.

Класифіковано та досліджено такі інтенції авторитарних комунікантів:

- 1) інтенція змінити емоційний стан партнера по комунікації;

- 2) інтенція змінити його ментальні уявлення;
- 3) інтенція спричинити комунікативну дію/бездіяльність партнера по комунікації;
- 4) інтенція спричинити позакомунікативну дію/бездіяльність.

Встановлено, що авторитарні інтенції зумовлюють вибір стратегії, яка може бути експліцитною або імпліцитною. Залежно від ілокутивної мети комуніканта авторитарні стратегії розподіляються на 1) авторитарне домінування, 2) авторитарний тиск і 3) авторитарне маніпулювання.

Дослідження випадків вживання авторитарними комунікантами стратегій і тактик для реалізації ілокутивної мети дозволило виділити лінгвальні та позалінгвальні засоби висловлення авторитарності. Лінгвальні засоби вираження авторитарності розподілені на:

- 1) лексико-синтаксичні (засоби вираження категорії негативності, прикметники, що виражають особистісну оцінку, займенник першої особи однини *I* у поєднанні з каузативними, епістемічними дієсловами, вульгаризми, терміни, апелятиви, модальні дієслова зі значенням облігаторності, неповні речення та прості короткі речення),
- 2) стилістичні (іронія, буквализми, гіперболи, повтори),
- 3) прагматичні (найхарактерніші для авторитарного дискурсу типи мовленнєвих актів – директиви, менасиви, категоричні констативи, інвективи, деклінативи та деякі різновиди інтерогативів).

Проаналізовано найголовніші позалінгвальні компоненти авторитарного дискурсу – психологічний, соціальний та культурний. Психологічний компонент авторитарного дискурсу включає психологічні якості адресанта та психологічні фактори, що посилюють вплив дискурсу на адресата: публічність висловлювання, чітку вимову слів, роль візуального сприйняття, міміку, жести, положення тіла, мовчання. Соціальний фактор авторитарного дискурсу включає соціальний статус та соціальні ролі комунікантів. Культурний компонент – це дотримання комунікативних норм, мовна компетенція, зумовлена культурною приналежністю комунікантів.

Аналіз численних комунікативних ситуацій дозволив дійти висновку, що авторитарний дискурс виникає у ситуаціях авторитарного тиску та домінування одного авторитарного комуніканта, при протистоянні двох авторитарних особистостей та у винятковій ситуації, в якій за надзвичайних обставин авторитарність виявляє неавторитарна особистість.

Зазначено, що авторитарний комунікант не завжди досягає ілюктивної мети. Ефективний авторитарний вплив спостерігається лише в тих ситуаціях, де співпадає мета авторитарного адресанта і результат впливу. Визначені причини ефективного авторитарного впливу: психологічні риси, комунікативні й позакомунікативні переваги адресантів. Причинами неефективного впливу є психологічні риси, цінності, уявлення адресатів.

У дослідженні окреслені загальні характеристики і компоненти авторитарного дискурсу. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на діахронічному аналізі авторитарного дискурсу, поглибленому аналізі стратегій і тактик авторитарних комунікантів, аналізі ідіолектів окремих авторитарних особистостей, аналізі просодичних чинників авторитарного дискурсу, аналізі етнічних аспектів авторитарності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко В., Силадій І. Поняття педагогічного дискурсу в сучасних наукових дослідженнях. *Вища освіта України*. 2018. № 1. С. 5–10.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ : «Академія», 2004. 344 с.
3. Белова А. Д. Поняття «стиль», «жанр», «дискурс», «текст» у сучасній лінгвістиці. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2002. Вип. 32–33. С. 7–14.
4. Дерпак О. В. Конфліктогенні мовленеві акти : комунікативно-прагматична характеристика (на матеріалі української, англійської та польської мов). *Вісник КНЛУ*. Серія Філологія. Київ : ВЦ КНЛУ, 2002. Том 5. № 1. С. 87–95.
5. Дорошенко С. І. Соціально-історичні детермінанти виявлення традиційного ставлення французів до політики в епоху Давнього порядку. *Українська національна ідея : реалії та перспективи розвитку*. Львів : НУ «Львівська політехніка». 2007. Вип. 19. С. 11–19.
6. Жуковець Г. Л. Лінгвориторичні особливості сучасного лейбористського дискурсу Великої Британії: автореф. дис... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2002. 22 с.
7. Загнітко А. П. Теоретична граматики української мови : Синтаксис. Донецьк : Вид-во ДонНУ, 2001. 662 с.
8. Ільченко О.М. Етикет англомовного наукового дискурсу. Київ : ІВЦ Політехніка, 2002. 288 с.
9. Карпчук Н. П. Адресованість в офіційному та неофіційному англомовному дискурсі (комунікативно-прагматичний аналіз). Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун -ту ім. Лесі Українки, 2006. 162 с.
10. Князева Л.В. Інтеракція мовленнєвий особливостей у театральному дискурсі (на матеріалі англійської мови). *Вісник КНЛУ*: Серія Філологія. Київ : ВЦ КНЛУ, 2002. Том 5. №1. С. 113–118.

11. Коновець С.П. Комунікативно-прагматичні особливості актуалізації фразеологізмів у дискурсі сучасної преси (за матеріалами іспанських періодичних видань) : автореф. дис... канд. філол. наук : 10.02.05. Київ, 2002. 22 с.
12. Космеда Т. Аксиологічні аспекти прагмалінгвістики : формування і розвиток оцінки. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2000. 350 с.
13. Литвиненко Н. П. Український медичний дискурс. Харків : Харківське історико-філологічне товариство, 2009. 304 с.
14. Мартинюк А. П. Словник основних термінів когнітивно-дискурсивної лінгвістики. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. 196 с.
15. Мацько Л. Аспекти мовної особистості у перспекції педагогічного дискурсу. *Дивослово*. 2006. № 7. С. 2– 4.
16. Мейжис І. А. Соціологія особистості : навч. посібник для студентів факультетів соціології університетів. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2017. 204 с.
17. Михайлова Л.В. Эволюция директивных речевых актов в английском языке : автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.04. Харьков, 2002. 20 с.
18. Нікульшина Т.М. Спонукальний дискурс як стратегічне утворення. *Вісник КНЛУ*. Серія Філологія. Київ : ВЦ КНЛУ, 2002. Т. 5. №1. С. 49–55.
19. Пудровська Т.М. Мовленнєві акти офератив та деклінатив у системі мовлення (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.04. Харків, 2000. 20 с.
20. Скуратовська Т.А. Аргументація в американському судовому дискурсі (на матеріалі справ за участю суду присяжних) : автореф. дис... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2002. 22 с.
21. Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія. Полтава : Довкілля-К, 2010. 844 с.
22. Серажим К. С. Дискурс як соціолінгвальне явище : методологія, архітектоніка, варіативність. Київ, 2002. 392 с.

23. Соболева И.А. Сниженные внелитературные языковые средства в современном публицистическом дискурсе : автореф. дис... канд. филол. наук : 10.02.02. Симферополь, 2002. 20 с.

24. Солощук Л. В. Дискурсивна особистість у світлі теорії полікодовості комунікативного процесу. *Записки з романо-германської філології*. 2015. № 1(34). С. 160–167.

25. Ткачук-Мірошниченко О. Є. Реалізація базової імпліцитної моделі в рекламному дискурсі. *Іноземна філологія*. Київ : ВЦ Київський університет, 2000. Вип. 29. С. 40–42.

26. Уділова Т.М. Концепт ввічливості в мовленні. *Мовні і концептуальні картини світу* : Мови, культури та переклад у контексті європейського співробітництва. Київ, 2001. С. 472–476.

27. Фадеева Е. В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса : автореф. дис... канд. филол. наук : 10.02.04. Київ, 2000. 20 с.

28. Черняк Ю. І. Інтердисциплінарні виміри проблеми типології дискурсів та літературознавча аналітика. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. Філологічні науки. № 1. С. 94–100.

29. Шабат-Савка С. Категорія комунікативної інтенції : типові вияви та синтаксична реалізація в сучасній українській мові. *Українська мова*. 2013. № 1 (45). С. 104–114.

30. Щербина С. С. Засоби вираження директивних мовленнєвих актів та їх класифікація. *Мовні і концептуальні картини світу* : Мови, культури та переклад у контексті європейського співробітництва. Київ, 2001. С. 511–516.

31. Яшенкова О. В. Традиції та напрями розвитку теорії комунікації в інформаційному суспільстві. *Проблеми семантики, прагматики та когнітивної лінгвістики* : зб. наук. праць. Київ : Логос, 2004. Вип. 5. С. 111–121.

32. Bara V. G. Cognitive pragmatics: the mental processes of communication. Cambridge, MA : MIT Press, 2010. 304 p.

33. Benveniste E. Problems in general linguistics, 1966. P.440–460.

34. Bull P. E. Posture and Gesture. Exeter : Wheaton&Co Ltd., 1987. 194 p.

35. Brown P., Levinson S. C. Universals in Language Usage : Politeness Phenomena. *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 345 p.
36. Chilton P. Politeness, Politics and Diplomacy. *Discourse and Society*. Vol. 1. L.: Sage, 1990. P.201–224.
37. Dijk T. van. Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse and Society*. Vol. 4 (2). URL : <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0957926593004002006>.
38. Ferguson C. A. The Structure and Use of Politeness Formulas. *Language in Society*. L., 1976. P.137–151.
39. Goodwin M. H. The Hidden Life of Girls: Games of Stance, Status and Exclusion. Malden : Blackwell Publishing, 2006. 329 p.
40. Grice H. P. Logic and conversation. *Syntax and Semantics*. Vol. 3. NY : Academic Press, 1975. P. 41–58.
41. Harper R.G., Wiens A.N., Matassaro J.D. Nonverbal communication. URL : <http://psi.webzone.ru/st/041000.htm>.
42. Introduction to Social Psychology. London : Blackwell Publishers, 1996. 700 p.
43. Linz J. J. Totalitarian and Authoritarian Regimes : Handbook of Political Science. Lynne Rienner Publishers, 2000. 343 p.
44. Oesterreich D. Flight into security: a new approach and measure of the authoritarian personality. *Political Psychology*. 2005. № 2. P. 275–297.
45. Political Dictionary. URL : <http://www.fast-times.com/political/dicta2b.html>.
46. Schiffrin D. Discourse Markers. Cambridge University Press, 1987. 318 p.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

- AICS – Asimov I. The Caves of Steel. Ballantine Books, 1983. 209 p.
- AINS – Asimov I. The Naked Sun, HarperCollins Publishers, 1996. 186 p.

- CSCS – Churchill Speaks 1897-1963: Collected Speeches in Peace and War. New York: Barnes and Noble Books, 1998. 997 p.
- CTSF – Clancy T. The Sum of All Fears. New York : GP Putnam's Sons, 1991. 798 p.
- CTNF – Clancy T. Net Force. New York : Netco Partners, 1999. 368 p.
- FPGJ – Friedman Ph. Grand Jury. Headline Book Publishing, 1996. 691 p.
- GWLF – Golding W. Lord of the Flies. Moscow: Moscow Progress Publishers, 1982. 498 p.
- GJTC – Grisham J. The Chamber. Arrow Edition, 1996. 632 p.
- GJTP – Grisham J. The Pelican Brief. Island Books, 1993. 496 p.
- HAMC – Hailey A. The Moneychangers. Doubleday&Company, 1975. 506 p.
- HEFWB – Hemingway E. For Whom the Bell Tolls. Moscow : Progress Publishers, 1981. 416 p.
- JEFF – Jong E. Fear of Flying. Berkley Books, 2003. 322 p.
- LJSW – London J. The Sea Wolf. New York : Bantam Books, 1960. 256 p.
- MSPV – Maugham W. S. The Painted Veil. Far and Wide. V. 2. London : The Companion Book Club, 1955.
- MITA – Murdoch I. The Sandcastle. Л.: Просвещение, 1975. 320 p.
- MTPS – Myers T. Parsley, Sage , Rosemary and Crime. Penguin Group, 1995. 272 p.
- PJAP – Priestley J. B. Angel Pavement. Moscow : Progress Publishers, 1974. 398 p.
- TJLR – Tolkien J. R. R. The Lord of the Rings. HarperCollins Publishers, 2002. 1140 p.
- WMTB – Walters M. The Breaker. Pan Books, 1999. 452 p.