

повідомлення модифікують його семантику, залучають візуальний канал і маніпулюють думками й емоціями людини. Візуалізація інформації – це одна із характерних ознак сучасної епохи, високі технології якої уможливили значне удосконалення та покращення процесів передачі інформації. У зв'язку з цим формується новий тип образного мислення, який поєднує два типи форм: мовні та візуальні. Візуальний компонент повідомлення забезпечує ефективність спілкування, створює естетичне оформлення самого повідомлення, увиразнює виклад, акцентує увагу на основній ідеї, пришвидшує процеси сприйняття та обробки даних.

Подальшого аналізу та ґрунтовного лінгвістичного дослідження потребують проблеми, які стосуються типології та класифікації текстів, що містять візуальні компоненти. Перспективними також є комплексні дослідження візуальних та вербальних засобів у межах психолінгвістики, когнітивістики, прагматики та семіотики.

Список використаної літератури

1. Ворошилова М. Б. Креолизованный текст: аспекты изучения / М. Б. Ворошилова // Политическая лингвистика / Урал. гос. пед. ун-т, – Екатеринбург, 2007. – Вып. 1 (21), С. 75-80.
2. Грушевицкая Т. Г. Основы межкультурной коммуникации: [учеб. для вузов] / Т. Г. Грушевицкая, В. Д. Попов, А. П. Садовин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
3. Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию / Умберто Эко. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1998. – 432 с.
4. Квіт С. Масові комунікації : підручник / Сергій Квіт. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 206 с.
5. Костомаров В. Г. Наш язык в действии: Очерки современной русской стилистики / В. Г. Костомаров. – М.: Гардарики, 2005. – 287 с.
6. Почеплов Г. Г. Теорія комунікації / Г. Г. Почепцов. – К. : Вид. центр «Київський ун-т», 1999. – 308 с.
7. Серажим К. С. Тексознавство : підручник / К. С. Серажим. – К. : Вид. полігр. центр «Київський ун-т», 2008. – 257 с.
8. Bergstrom B. Essentials of Visual Communication / B. Bergstrom. – Published in 2008 by Laurence King ; Publishing Ltd. ; Printed in China. – 240 p.
9. Yazdani M. Iconic Communication / M. Yazdani, P. Barker. – Printed and found in Great Britain by Granwell Press, Wiltshire, 2000. – 204 p.
10. The Power of Visual Communication [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.hp.com/large/ipg/assets/bus-solutions/power-of-visual-communication.pdf>

Джерела ілюстративного матеріалу

1. The Economist. – 2005. – Vol. 377, № 8446 – P. 49.

УДК 811.111'26

М. З. Марціяш – аспірант Київського національного лінгвістичного університету

Особенности реализации коммуникативных тактик стратегии ухиления в соответствии с имплицитным смыслом в англоязычном телеинтервью

Роботу виконано на кафедрі германської
і фіно-угорської філології КНЛУ

Статтю присвячено розгляду непрямих форм мовленнєвої взаємодії в межах комунікативно-прагматичного аспекту мовлення. У статті розкриваються особливості оформлення комунікативної стратегії ухилення та основні тактики її реалізації в англоязычному телеінтерв'ю.

Ключові слова: комунікативна стратегія, комунікативна тактика, стратегія ухилення, тактика ухилення, імпліцитний смисл.

Марціяш М. З. Особенности реализации коммуникативных тактик стратегии уклонения соответственно имплицитному смыслу в англоязычном телеинтервью. Стаття посвящена рассмотрению непрямих форм речевого взаимодействия в рамках коммуникативно-прагматического аспекта речи. В статье

раскрываются особенности оформления коммуникативной стратегии уклонения и основные тактики её реализации в англоязычном телеинтервью.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, стратегия уклонения, тактика уклонения, имплицитный смысл.

Martsiyash M. Z. The Peculiarities of Communicative Tactics of Evasion Strategy Implementation According to the Implicit Meaning in English TV Interviews. This article examines the indirect forms of speech interaction in the communicative and pragmatic aspect of speech. The article describes the peculiarities of the communicative strategy of evasion representation and the basic tactics of its implementation in English TV interviews.

Key words: communicative strategy, communicative tactic, strategy of evasion, tactic of evasion, implicit meaning.

Постановка наукової проблеми та її значення. Ухилення від прямої відповіді на запитання є складною проблемою в неконфліктній комунікації, яка передбачає ввічливість і кооперацію. Одним із механізмів регулювання взаємовідносин у такій ситуації постають непрямі форми мовленнєвої взаємодії, при яких деякі елементи висловлення не отримують вербального вираження, а буквальне значення речення і смисл, який вкладає мовець, розходяться. У процесі комунікації приховані смисли активізуються у формі стратегії мовця, для опису якої потрібно представити номенклатуру типових тактик, що її реалізують, оскільки саме вони є практичним інструментом мовця і надають матеріал для лінгвістичного аналізу. У цьому зв'язку актуальними стають дослідження тактик комунікативної стратегії ухилення (далі – КСУ).

Тактична реалізація зазначеної стратегії досі не була предметом спеціального вивчення. У попередніх дослідженнях тактики КСУ розглядалося фрагментарно, або поряд із вирішенням інших питань, таких як: *аналіз лінгвопрагматичного аспекту ухильності* (О. В. Пономаренко), *вивчення когнітивного аспекту ухильності* (І. М. Місягіна), *розгляд ухилення як типу мовленнєвої реакції* (В. С. Пугач), *дослідження стратегії мовленнєвого саботажу* (В. Ю. Андреева), *опис стратегій мовленнєвої поведінки в англомовному середовищі* (Ю. Б. Кузьменкова). І хоча були спроби здійснення окремого дослідження тактик КСУ (Л. Б. Головаш), питання щодо їх класифікації все ж залишаться відкритим. Саме тому сьогодні виникає потреба систематизації і структурування накопиченого матеріалу, створення цілісної класифікації тактик ухилення в межах КСУ й аналізу мовленнєвих засобів їх реалізації.

Отже, **актуальність** дослідження визначається спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень на вивчення дискурсу в комунікативно-прагматичному аспекті, необхідністю розгляду особливостей прихованого стратегічного значення в процесі мовлення та імпліцитного ухилення від відповіді як однієї із форм актуалізації дискурсу, а також відсутністю комплексних лінгвістичних досліджень, присвячених вивченню засобів оформлення тактик КСУ в англійському телевізійному мовленні.

Мета нашої статті полягає у встановленні особливостей реалізації тактик КСУ відповідно до імпліцитного смислу в мовленнєвій поведінці респондентів в англомовному телеінтерв'ю.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких **завдань**: виявити і систематизувати основні тактики реалізації КСУ в мовленнєвій поведінці респондентів та описати репертуар тактик КСУ відповідно до імпліцитного смислу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У межах нашого дослідження ухилення розглядається як **комунікативна стратегія**, яка реалізується за допомогою різних тактичних ходів і є ланцюгом комунікативних виборів мовленнєвих дій та засобів мовця, що дають змогу приховати справжнє значення репліки або ухилитися від прямої відповіді. Ядро КСУ становлять імпліцитні смисли, які є непрямими смислами-ускладненнями, що відносяться до прагматичного рівня висловлювання і ґрунтуються на соціальних та етичних нормах суспільства.

Тактикою КСУ постає спосіб утілення вербальними чи невербальними засобами стратегічного наміру повністю або частково уникнути передачі комунікативно значимої інформації, зняти із себе відповідальність за її достовірність чи передати імпліцитно.

Відповідно до мети нашого дослідження, тактики КСУ класифікуються за принципом експліцитності/імпліцитності комунікативного наміру [1; 6], на основі якого вони поділяються на тактики експліцитного й імпліцитного ухилення. Беручи до уваги предмет і матеріал дослідження, ми не розглядатимемо експліцитне ухилення, адже експліцитна відповідь як така, що передбачає можливу відмову, – явище рідкісне в телеінтерв'ю, частіше респондент ухиляється від прямої

відповіді, приховуючи ймовірну відмову. Тому пропонуємо таку класифікацію тактик КСУ щодо імпліцитного смислу (див. рис. 2).

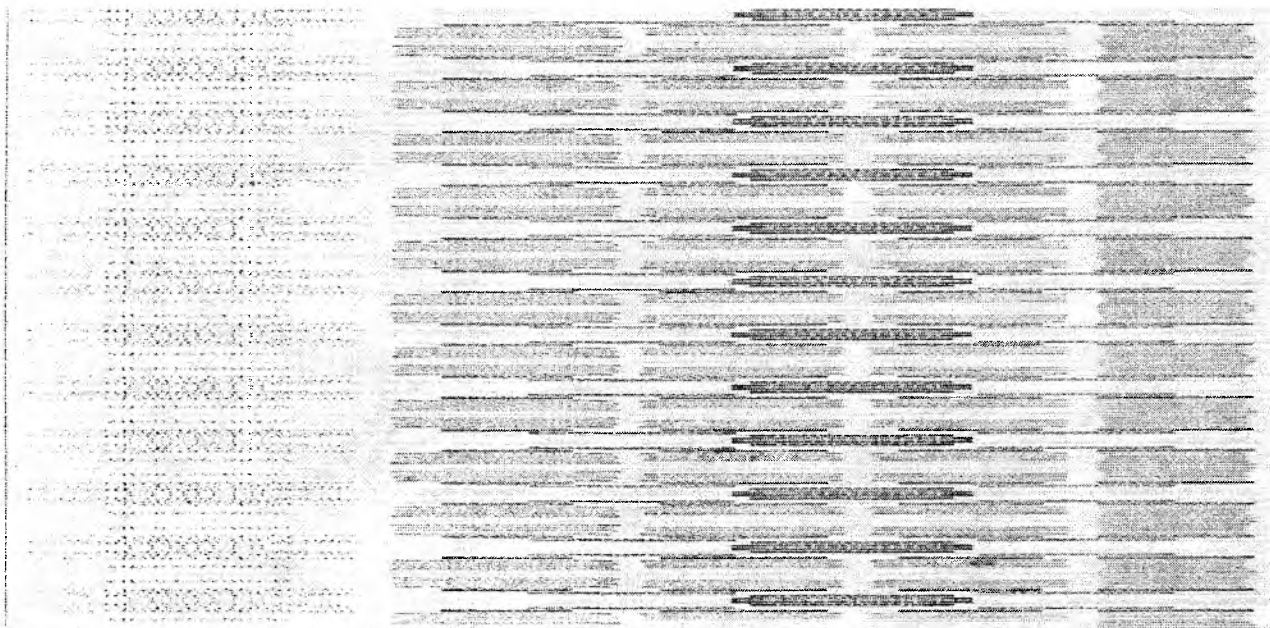


Рис. 2. Класифікація тактик КСУ відповідно до імпліцитного смислу

Перед тим, як розглянути мовленнєві засоби вираження тактик КСУ, слід зазначити, що ухильне висловлювання є **несамостійним мовленнєвим актом**. Адже воно цілком **залежить від запитання** інтерв'юера [6]. Тому одиницею нашого дослідження виступає діалогічна єдність, що містить запитально-відповідну репліку. Заслужує окремої уваги і той факт, що тактики імпліцитного ухилення не мають формального вираження інтенції, тому вони дуже часто розпізнаються лише на основі контексту. Зупинимось детальніше на особливостях кожної із заявлених тактик.

1. **Тактика узагальнення** є способом ухилення від прямої відповіді, при якому мовець узагальнює тему розмови чи переводить її на іншу. У такій відповіді передається певна інформація, але поставлена ціль інтерв'юера не досягається. Адже репліка-відповідь є неінформативною і не може розглядатися як відповідь на конкретно поставлене запитання. Напр.: *According to press reports, it was suggested that it was around this time things became so difficult that you actually tried to injure yourself. – Mmm. When no one listens to you or you feel no one's listening to you, all sorts of things start to happen* [7].

Ця тактика реалізується за допомогою слів та словосполучень, що мають дифузну семантику, узагальнювальне значення (*it happens, soon, from day to day*); слів, що підсилюють експресивність висловлення (*a great, a very big deal, a lot of things*); узагальнювальних і узагальнювально-особових займенників (*all, every, one*).

2. Із допомогою **тактики переключення** може бути змінений фокус чи контекст запитання. У цьому випадку інтерв'юер отримує відповідь, але не зовсім на те запитання, яке було поставлено. Іншим чинником реалізації цієї тактики є представлення інформації у вигідному для респондента ракурсі недовомки, перебільшення, невизначеності. Напр.: *What evidence did you have that their relationship was continuing even though you were married? – Oh, a woman's instinct is a very good one. – Is that all? – Well, I had, obviously I had knowledge of it. – From staff? – Well, from people who minded and cared about our marriage* [7].

Лексико-граматичними засобами її вираження можуть бути пасивні конструкції та слова з дифузною семантикою, зазначені вище. На синтаксичному рівні часто використовуються еліпси. Важливо зазначити, що іноді тактика переключення є достатньо складною для виокремлення, оскільки передбачає високу обізнаність із тематикою запитання і розпізнається на основі контексту.

3. **Тактика переадресації** використовується тоді, коли респондент не володіє інформацією взагалі або володіє в недостатній кількості чи не бажає демонструвати свою обізнаність. Використання тактики переадресації дає можливість залишитися в межах кооперативної комунікації, уникнути

відповіді й одночасно дати зрозуміти про небажання продовжувати діалог у цьому руслі. Як і тактика перекручення, переадресація розпізнається на основі контексту. Напр.: *Do you think the Prince of Wales will ever be King? – I don't think any of us know the answer to that. And obviously it's a question that's in everybody's heart. But who knows, who knows what fate will produce, who knows what circumstances will provoke?* [7].

4. **Тактика неправдивого представлення** постає як неправильне та неправдиве висвітлення інформації. В імплікативному неправдивому представленні можуть використовуватися неоднозначність або ситуативна невизначеність змісту мовних одиниць. Релевантність істинності інформації часто нейтралізується шляхом висунення на перший план інших цілей адресанта, ніж уведення в оману, і тоді таке висловлення визначається інтерв'юером як увічливість, жарт [4, 25]. Напр.: *You didn't phone her? – My husband doesn't like me making unnecessary phone calls. And it's up to him, isn't it? He earns the money* [4, 24].

Не менш важливим є те, що немає специфічних лексико-граматичних чи синтаксичних конструкцій, притаманних неправді. Проте можна виявити певні тенденції використання лексики для такого різновиду неправди, як ухилення. Це – слова, що характеризуються денотативною невизначеністю (*all, everyone, always, etc.*); використання модифікаторів, що послаблюють (*sometimes, it seems to me, etc.*) або підсилюють (*it is obvious, it is common knowledge, etc.*) ступінь упевненості мовця у змісті висловлення; посилення на третю особу (групу осіб).

5. **Тактика пом'якшення** є однією з найдипломатичніших тактик, оскільки, дозволяючи ухилитися від прямої відповіді, вона дає можливість мовцю знизити загальний фон роздратування розмови, відволікти увагу співрозмовника, схилити його на свою сторону [2, 38]. Напр.: *What was the family's reaction to your post-natal depression? – Well, maybe I was the first person ever to be in this family who ever had a depression or was ever openly tearful. And obviously that was daunting, because if you've never seen it before how do you support it?* [7].

Вона представлена низкою лексико-граматичних та синтаксичних засобів: модальними словами, власними іменами, ввідними реченнями (*you know, I think, I guess, I believe*), звертаннями. Модальні слова, поряд із пом'якшенням, здійснюють функцію вираження суб'єктивного ставлення мовця до теми, що обговорюється. А оперування власним іменем співрозмовника, з точки зору психології спілкування, дає змогу комунікантам утановити особистісний контакт. Увідні речення дають змогу збільшити час обдумування і дещо пом'якшують наступне речення, яке звучить уже не так несподівано [2, 39]. Також лексико-граматичними засобами вираження цієї тактики можуть виступати номінації, що виконують функцію пом'якшення (*Sorry, Don't worry, Don't get insulted*), які дають можливість мовцю ухилитися від прямої відповіді, не приховуючи цього, і, заспокоюючи співрозмовника, пом'якшити загальний фон діалогу, а також заперечення, які, будучи загалом більш емоційними й експресивними, ніж ствердження, та передбачаючи контраст між можливим і дійсним, дають змогу зробити фразу вкрай лаконічною і підсилити реалізацію тактики пом'якшення. Крім цього, тактика пом'якшення реалізується одним із невербальних компонентів мовлення – посмішкою.

6. **Тактика повторів і перепитувань** дає змогу реалізувати КСУ шляхом власне лексичних повторів у складі парних реплік. Репліки-відповіді в межах цієї тактики є непрямими мовленнєвими актами, які реалізують додаткову, крім ухильної, експресивну іллокутивну функцію, що виражає те чи інше почуття. Напр.: *You don't mind this cigarette? – Why should I mind?* [8].

Вона представлена такими лексико-граматичними засобами мови: інтенсифікаторами (*quite, really, absolutely, such, so*) та підсилювальними прислівниками (*frightfully, awfully, terribly*), розмовними формами (запитальними займенниками та прислівниками *how, when, where, who, what* у поєднанні з прикметником *ever*, чи суфіксом *ever*), зразками розмовної мови, які підкреслюють вільність у спілкуванні, уживанням прикметника *little* з негативним значенням применшення. Синтаксичними засобами її вираження можуть бути структура еліпса, котра дає значну компресію відповідної репліки; заперечення в репліках стверджувальних чи запитальних за формою; експресивне запитання; риторичне запитання, транспозиція, при якій слова і форми вжиті в незвичайних для них граматичних значеннях чи з особливою предметною співвіднесеністю тощо.

7. **Тактика підтакування** реалізується за допомогою метакомунікативних сигналів підтакування, як правило, стереотипних висловлень вигуківого характеру, що виражають певну гамму почуттів і відношень до змісту факту, що повідомляється. Поряд з іншими тактиками КСУ, вона

використовується з метою етикетизації, тому комунікативна істинність метакомунікативних сигналів не завжди відповідає реальній. Напр.: *But do you bear some of the responsibility? – Absolutely, we both made mistakes* [7].

Метакомунікативні сигнали, які реалізують цю тактику, можуть бути різними за своєю лексико-синтаксичною структурою: емоційно-зabarвлені сигнали респондента, що містять бажану для інтерв'юера оцінку (*good, indeed, charming, Don't you say*); емоційно-нейтральні сигнали респондента (*yes, yeh, okay, right, yes-yes, true-true*). Слід підкреслити, що тут носієм модального значення є не лише сам сигнал підтакування, а й пов'язаний із ним інтонаційний контур.

8. Під тактикою **відволікання** розуміємо приховання інформації шляхом переходу до іншої теми або висвітлення нерелевантних деталей. Таким чином, респондент не відповідає прямо на поставлене запитання і не порушує принципів кооперативної комунікації. Напр.: *Will the United States ever live with a nuclear Iran? And if not, how far are you going in the direction of preventing it? – You know, I said during the campaign that it is very important for us to make sure that we are using all the tools of U. S. power, including diplomacy, in our relationship with Iran... [9].*

Слід також зазначити, що репліка-реакція, яка репрезентує імпліцитне відволікання, не має формальних ознак, що вказують безпосередньо на відволікання. Однак тут прослідковується часте використання ввідних фраз і речень та модальних слів, про які вже згадувалося вище, поряд із паузами, комунікативно значимим мовчанням та жестами.

9. **Тактика ігнорування** є лінією комунікативної поведінки респондента, коли не підтримується тема розмови, задана інтерв'юером, а запитання, адресовані співбесідникові, залишаються без інформативної відповіді. Виділяють такі характеристики відповідних реплік, що реалізують тактику ігнорування: відсутність прямого зв'язку між запитанням та відповіддю; заміна будь-якої відповіді мовчанням як нульовим заміщенням вербальної реакції [3, 162]. Розпізнання тактики ігнорування в репліках-відповідях респондента здійснюється винятково на основі контексту. Напр.: *How long did this bulimia go on for? – A long time, a long time. But I'm free of it now. – Two years, three years? – Mmm. A little bit more than that* [7].

10. **Тактика імпліцитної відмови**, з одного боку, дає можливість уникнути комунікативного конфлікту, який міг би виникнути під час постановки експліцитної відмови, не створюючи у співрозмовника відчуття комунікативного дискомфорту. З іншого – вона є приховуванням суті справи та інформації [1, 114]. Напр.: *Tell me, time is running out, any decision on from where you will be visiting the Muslim world? – Well, I'm not going to break the news right here. – Afghanistan? – But maybe next time. But it's something that is going to be important* [9].

Зазначена тактика будується за допомогою одиниць усіх мовленнєвих рівнів у результаті їх взаємодії. Такими одиницями виступають: заперечні займенники типу *nothing, nobody*; прості непоширені висловлювання типу *I don't know, that's secret*; наказові речення типу *Let's, Go + to do smth; See for yourself*.

11. **Тактика затримки відповіді** є лінією мовленнєвої поведінки, яка дає змогу затримати час прямої відповіді. Репліками-відповідями в межах цієї тактики виступають непрямі мовленнєві акти, які поряд з ухиленням, здебільшого виражають намір мовця. Напр.: *Is it a glow because you're a middle-aged man looking back? – Well, it's partly that and it's partly... it's true the fact about childhood, which I tried to do in things like Blue Remembered Hills, for example ... [9].*

Лексико-граматичними засобами вираження тактики затримки відповіді є емотивно-оцінні й ситуативні вигуки, що дають змогу відтягнути час відповіді, передаючи при цьому, усвідомлено чи неусвідомлено, ту чи іншу емоцію. Безпосередньо в оформленні вказаної тактики важливу роль відіграють затягнуті паузи та невербальні компоненти мовлення: дії та жести, які використовують для вираження внутрішнього стану мовця і його ставлення до адресата, що несуть цим самим семантичне навантаження небажання відповідати прямо на поставлене запитання та допомагають мовцю ухилитися від відповіді під приводом виконання якоїсь дії.

12. **Тактика натяку** ґрунтується на пригадуванні певного компонента типізованої ситуації і допускає неоднозначності інтерпретації та активізації здогадки зі сторони слухача. Під час реалізації цієї тактики завдання респондента так побудувати репліку-відповідь, щоб її можна було проінтерпретувати неоднозначно, це дає можливість йому при необхідності відмовитися від своїх слів чи звинуватити співрозмовника в їхній неправильній інтерпретації. Напр.: *What did he think of your interests? – Well, I don't think I was allowed to have any. – Explain what you mean when you say that* [7].

Зазначена тактика також реалізується засобами всіх мовних рівнів та розпізнається винятково на основі контексту, оскільки може бути поширена на весь контекст чи локалізована в конкретній частині висловлення.

13. **Тактика умови** передбачає постановку умови у відповідь на запитання. Загалом висунення умови є складною за своїми характеристиками лінією поведінки. Ця тактика вимагає від респондента сили і твердості характеру, вміння прогнозувати. Проте вона дає можливість йому домінувати в діалозі, володіти ініціативою. Ажде таким чином він ставить певне завдання перед співрозмовником, відволікає його комунікативну увагу і, як результат, ухиляється від інформативної відповіді. Напр.: *Why do you think you got so much resistance in Brimstone and Treacle? – It's a very complicated story, but if I could put in essence what I saw I was trying to do* [8].

Відповідна репліка є непрямим мовленнєвим актом, який виконує допоміжну директивну іллокутивну функцію, орієнтовану на спонування адресата щось робити/не робити. Як і попередня тактика, тактика умови реалізується засобами всіх мовних рівнів і для інтерпретації цієї лінії поведінки також потрібне знання контексту.

14. **Тактика іронії** є лінією комунікативної поведінки, під час якої істинний смисл відповідної репліки прихований чи протиставляється очевидному. У самій суті іронічної репліки закладено необхідність активного інтелектуального контакту його учасників. Процес породження іронії ґрунтується на порушенні найрізноманітніших смислових ланок мови, у результаті чого перетворює те, що для мовця неприємно чи тривожно, у протилежне. Отже, ця лінія поведінки дає змогу виразити негативні почуття у ввічливій та нейтральній формі. Напр.: *Do you think Mrs. Parker-Bowles was a factor in the breakdown of your marriage? – Well, there were three of us in this marriage, so it was a bit crowded* [7].

Зазначена тактика реалізується засобами всіх мовних рівнів. Традиційне розуміння іронії зводить її до антифрази. Проте іронія читається між рядками, тому розпізнання тактики іронії у відповідях-репліках респондента здійснюється винятково на основі контексту.

15. **Тактикою інакомовлення** респондент приховує інформацію через її перефразування. Отже, інформація надається, проте смисл її не є буквральним, а тому її розуміння ускладнене, що передбачає докладання певних розумових зусиль і є процесом індивідуальним. Відтак і розпізнається інакомовлення також лише на основі контексту. Напр.: *Who was asking those questions? – People around me, people in this environment, and... – The royal household? – People in my environment, yes, yes* [7].

Проаналізувавши всі виокремлені нами тактики КСУ відповідно до імпліцитного смислу, очевидним є те, що їх вибір зумовлений нормою, узусом та особистими вподобаннями мовця [5, 6]. Попередній аналіз тактик КСУ дав змогу встановити, що найбільш частотними за використанням в англійських телеінтерв'ю є тактики затримки відповіді, узагальнення, пом'якшення, повторів і перепитувань, відволікання, переключення й інакомовлення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ми зробили висновок, що КСУ є маніпулятивною стратегією респондента, яка реалізується в низці комунікативних тактик, класифікованих, відповідно до імпліцитного смислу, на узагальнення, переключення, переадресації, неправдивого представлення, пом'якшення категоричності відповіді, повторів і перепитувань, підтакування, відволікання, ігнорування, власне імпліцитної відмови, затримки відповіді, натяку, умови, іронії, інакомовлення. Вибір і мовленнєве оформлення тактик КСУ залежить від соціокультурних та комунікативних чинників.

До перспективних напрямів подальшого наукового пошуку в галузі дослідження слід віднести дослідження питань, пов'язаних із вивченням соціокультурних аспектів просодичної організації тактик КСУ в англійському телевізійному інтерв'ю.

Список використаної літератури

1. Головаш Л. Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа : на материале английского языка : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Л. Б. Головаш. – Кемерово, 2008. – 177 с.
2. Кузьменкова Ю. Б. Стратегии речевого поведения в англоязычной среде : материалы курса / Ю. Б. Кузьменкова. – М. : Пед. ун-т «Первое сентября», 2006. – 48 с.
3. Місягіна І. М. Способи реалізації тактики повного блокування інформації в межах стратегії ухильності / І. М. Місягіна // Гуманітар. вісн. – Вип. 13. Сер.: Іноземна філологія. – Черкаси : Вид-во ЧДГУ, 2009. – С. 161–165.

4. Морозова О. І. Лінгвальні аспекти неправди як когнітивно-комунікативного утворення (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / О. І. Морозова. – К., 2008. – 35 с.
5. Пономаренко О. В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.05 / О. В. Пономаренко. – КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 19 с.
6. Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / В. С. Пугач. – Белгород, 2002. – 208 с.
7. Diana, Princess of Wales interviewed by Martin Bashir: transcript of interview broadcast in November, 1995 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bbc.co.uk/news/special/politics97/diana/panorama.html>
8. Dennis Potter interviewed by Melvyn Bragg : edited version of interview on March 15, 1994 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.guardian.co.uk/theguardian/2007/sep/12/greatinterviews>
9. President Obama interviewed by Hisham Melhem: transcript of interview [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.huffingtonpost.com/2009/01/26/obama-al-arabiya-intervie_n_161127.html

Статтю подано до редколегії
29.03.2012 р.

УДК 811.111'27

Л. В. Мудрик – кандидат філологічних наук, доцент кафедри практики англійської мови Волинського національного університету імені Лесі Українки;
Н. В. Єфремова – кандидат філологічних наук, доцент кафедри практики англійської мови Волинського національного університету імені Лесі Українки

Особенности функционирования невербальных коммуникативных компонентов у ситуации приглашения

Роботу виконано на кафедрі практики англійської мови ВНУ ім. Лесі Українки

Статтю присвячено вивченню функціональних особливостей невербальних засобів, що вживаються на позначення запрошення в сучасній англійській мові. Виділено найбільш типові невербальні комунікативні компоненти в ситуації запрошення, а також розкрито їхню прагматичну функцію.

Ключові слова: невербальні комунікативні компоненти, кінесика, просодія, проксемика, такесика, номінація невербальних компонентів комунікації, ситуація запрошення.

Мудрик Л. В., Єфремова Н. В. Особенности функционирования невербальных коммуникативных компонентов в ситуации приглашения. В статье рассматриваются функциональные особенности невербальных средств, которые используются для обозначения приглашения в современном английском языке. Выделяются наиболее типичные невербальные коммуникативные компоненты в ситуации приглашения, а также раскрывается их прагматическая функция.

Ключевые слова: невербальные коммуникативные компоненты, кинесика, просодия, проксемика, такесика, номинация невербальных компонентов коммуникации, ситуация приглашения.

Mudryk L. V., Yefremova N. V. Functional Peculiarities of Nonverbal Communicative Components in the Invitation Situation. The article deals with the functional peculiarities of the nonverbal means used for designating invitations in modern English. The most typical nonverbal communicative components in the invitation situation are singled out and their pragmatic function is revealed.

Key words: nonverbal communicative components, kinesics, prosody, proxemics, tactile behavior, nonverbal communicative components nomination, invitation situation.

Постановка наукової проблеми та її значення. Аналіз останніх досліджень із цієї проблеми. Хоча найбільш прийнятним засобом передачі інформації є словесне мовлення, важливу роль у

© Мудрик Л. В., Єфремова Н. В., 2012