

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД**  
**«КРИВОРІЗЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**  
**Факультет іноземних мов**  
**Кафедра англійської філології**

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Зоренко І. С.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 р

Реєстраційний № \_\_\_\_\_

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 р.

**ВЕРБАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ ДИСТАНЦІЮВАННЯ В**  
**АНГЛОМОВНОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ**  
**ДЕБАТІВ**

Магістерська робота студентки  
групи АНФ–м–14  
другого (магістерського) рівня  
за спеціальністю 014. Середня освіта  
Мова та література (англійська)  
галузі знань 01 Освіта  
**Бородкіної Ганни Олександрівни**

Керівник:  
кандидат філологічних наук,  
доцент **Луценко Л. О.**

Оцінка:  
Національна шкала \_\_\_\_\_  
Шкала ECTS \_\_\_\_\_ Кількість балів \_\_\_\_\_

Голова ЕК: \_\_\_\_\_

Члени ЕК: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| ВСТУП .....   | 4  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ<br>ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ<br>ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ДЕБАТІВ.....                | 7  |
| 1.1. Ввічливість як комунікативна категорія .....   | 7  |
| 1.2. Теорія ввічливості в лінгвістичних дослідженнях .....  | 12 |
| 1.2.1. Принцип кооперації П. Грайса .....   | 13 |
| 1.2.2. Теорія максимум мовленнєвого спілкування .....   | 15 |
| 1.2.3. Теорія «збереження обличчя».....   | 17 |
| 1.2.4. Сучасні прагмалінгвістичні дослідження ввічливості .....   | 19 |
| 1.3. Поняття комунікативної стратегії і тактики. Класифікація стратегій<br>ввічливості .....  | 21 |
| 1.4. Комунікативно-дискурсивні особливості політичного дискурсу<br>парламентських дебатів.....  | 28 |
| Висновки до розділу 1 .....   | 36 |
| РОЗДІЛ 2. МОВЛЕННЄВІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ<br>ВВІЧЛИВОСТІ ДИСТАНЦЮВАННЯ В АНГЛОМОВНОМУ ПОЛІТИЧНОМУ<br>ДИСКУРСІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ДЕБАТІВ ..... | 38 |
| 2.1. Стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів.....  | 38 |
| 2.2. Стратегія ухильності.....  | 42 |
| 2.3. Стратегія надання вибору .....   | 48 |
| 2.4. Стратегія мінімізації припущення про бажання адресата .....  | 51 |
| 2.5. Стратегія маніфестації песимізму .....   | 56 |
| 2.6. Стратегія мінімізації ступеню втручання.....   | 61 |
| 2.7. Стратегія виведення мовця і слухача з дискурсу .....   | 65 |
| 2.8. Стратегія апелювання до норми .....  | 71 |
| 2.9. Стратегія вибачення.....   | 76 |
| 2.10. Стратегія маніфестації поваги .....   | 79 |
| Висновки до розділу 2 .....   | 81 |

|  |     |
|--|-----|
| ВИСНОВКИ.....                                | 84  |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....          | 87  |
| СПИСОК ДЖЕРЕЛ ФАКТОЛОГІЧНОГО МАТЕРІАЛУ ..... | 94  |
| ДОДАТКИ.....                                 | 104 |
| Додаток А.....                               | 104 |
| Додаток Б .....                              | 105 |

## ВСТУП

До найважливіших характеристик, які притаманні сучасному мовознавству, належить багатогранність наукових інтересів дослідників, що є передумовою виникнення вагомих відмінностей у підходах до окреслення сутності мови та її функціонування. Протягом останніх десятиріч вчені приділяють особливу увагу вивченню комунікативної лінгвістики, суть якої полягає у дослідженні функціонування мовленнєвих одиниць. Неабиякий інтерес у науковців викликає така комунікативна категорія, як ввічливість, оскільки остання виступає значущою лінгвістичною та соціальною рисою комунікативної поведінки співрозмовників.

Ввічливість є провідним фактором у регулюванні міжособистісної взаємодії. До початку вивчення ввічливості в рамках прагмалінгвістики вона вважалась лише певним набором багатоманітних ритуалізованих дій, проте в умовах сьогодення ввічливу поведінку розглядають як комунікативні дії, що складають певну раціональну стратегію для досягнення комунікативної мети [51, с. 5].

Дослідження явища ввічливості розпочались ще у другій половині ХХ століття, проте результати ключових досліджень тих часів становлять основу для сучасних лінгвістичних розвідок. Значний внесок у вивчення питання реалізації категорії ввічливості у мовленні зробили Г. Грайс, Р. Лакофф, Дж. Ліч, П. Браун, С. Левінсон, Т. Ларіна. Варто наголосити на значущості досліджень сучасних зарубіжних (Е. Гуді, Дж. Хаус, Г. Каспер, Х. Арндт, А. Кашер, Р. Уотс, Б. Фрейзер) та вітчизняних лінгвістів (О. Мельничук, В. Литовченко, Н. Плющ, Н. Бабич, В. Шинкарук), чиї роботи продовжують відігравати одну із ключових ролей в історії розвитку теорії ввічливості та прагмалінгвістики в цілому.

**Актуальність теми дослідження** обумовлена зростанням академічного інтересу до вивчення мовленнєвих одиниць сучасної англійської мови, які складають основу комунікативних стратегій, з метою окреслення особливостей

побудови різноманітних дискурсивних практик. На сучасному етапі розвитку лінгвістики підвищується роль досліджень міжособистісної комунікації та механізмів реалізації категорії ввічливості у різних комунікативних сферах, зокрема, політичній, через тенденцію виникнення нових вимог до якості комунікативного процесу, результативність якого залежить від рівня володіння мовленнєвими засобами категорії ввічливості.

**Мета роботи** – дослідити особливості мовленнєвої реалізації стратегій ввічливості дистанціювання в англomовному політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії.

Мета дослідження зумовлює вирішення наступних **завдань**:

– окреслити теоретичні засади дослідження категорії ввічливості в англomовному політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії;

– висвітлити конститутивні ознаки політичного дискурсу парламентських дебатів;

– ідентифікувати особливості мовленнєвої реалізації стратегій ввічливості дистанціювання в англomовному політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії.

**Об'єктом дослідження** є комунікативний процес в англomовному політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії.

**Предметом дослідження** є специфіка мовленнєвої реалізації імпліцитних форм ввічливості дистанціювання в англomовному політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії.

**Матеріалом дослідження** слугували 510 дискурсивних фрагментів дебатів британського парламенту.

Мета і завдання роботи визначили застосування комплексу загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**. Серед

загальнонаукових методів використано методи індукції та дедукції, шляхом застосування емпірико-теоретичних методів аналізу і синтезу здійснено дослідження наукового досвіду та теоретичних засад феномену ввічливості в комунікації. У роботі також використовується метод прагматичного аналізу з метою визначення ілокутивного та перлокутивного змісту висловлювань у дискурсивному просторі парламентських дебатів. На останньому етапі дослідження використано метод кількісних обрахунків для отримання даних щодо особливостей мовленнєвої реалізації стратегій і тактик ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в можливості їхнього застосування у викладанні та розробці навчальних програм з таких дисциплін, як «Основи теорії мовної комунікації», «Лінгвокраїнознавство», «Соціолінгвістика», «Теоретична граматики англійської мови», «Міжкультурна комунікація», спецкурс з лінгвопрагматики текстів масової комунікації, а також при написанні наукових статей, курсових, магістерських робіт та підготовці навчальних посібників для старшокласників і студентів.

Результати магістерської роботи пройшли апробацію у вигляді доповіді на тему «Стратегії ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі дебатів британського парламенту» на міжнародній науково-практичній конференції «Дослідження різних напрямів розвитку філологічних наук» (Одеса, 2019).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списків використаної літератури та джерел фактологічного матеріалу, які містять 170 позицій, та додатків. Загальний обсяг роботи становить 105 сторінок, із них 86 сторінок основного тексту.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ДЕБАТІВ

### 1.1. Ввічливість як комунікативна категорія

На сучасному етапі розвитку лінгвістичних досліджень поняття ввічливості є предметом живої наукової дискусії. Як зазначає Ю. Дмитрюк, ввічливість є «динамічним концептом, який змінюється в часовому плані та залежить від територіально-культурного устаткування» [12, с. 346].

Т. Фурменкова розглядає ввічливість як комунікативну універсалію, стратегії й засоби реалізації якої мають варіативний характер у різних культурах і субкультурах [51, с. 9]. М. Нікітін вважає універсальність визначальною характеристикою ввічливості та розглядає останню як певний баланс між двома особами в процесі комунікації. На думку дослідника, ввічливість є своєрідним підходом, основною метою якого є досягнення взаєморозуміння в спілкуванні. При цьому не менш важливим функціональним аспектом ввічливості виступає її спрямованість на підтримання в комунікативному процесі рівноваги між формальністю та фамільярністю [33, с. 54].

Словник української мови (СУМ) визначає поняття «бути ввічливим» як «дотримуватись правил пристойності, виявляти уважність, люб'язність, чемність», етимологія якого пов'язана з виразом «у вічі» [39]. Синонімічний ряд «бути ввічливим» в українській мові представлений такими лексичними одиницями, як *«чемний, вихований, тречний, коректний, делікатний, уважний, привітний, привітливий, шанобливий, люб'язний, обачний, обхідливий, поштивий, учтивий, галантний, лицарський, лицарський, послужливий, запобігливий, куртуазний»* [41, с. 130].

В російській мові слово «ввічливий» походить від давньоруського «вѢжливи», що відповідає значенню «досвідчений, обізнаний» [45, с. 285]. Водночас етимологічний словник англійської мови визначає наступне етимологічне походження поняття наступним чином: *«polished, burnished»*

*(mid-13c. as a surname), from Latin «politus» – «refined, elegant, accomplished,» literally «polished», past participle of «polire» – «to polish, to make smooth». Used literally at first in English; sense of «elegant, cultured» is first recorded c. 1500, that of «behaving courteously» is 1748 (implied in politely)» [74].*

Більшість науковців сходяться на тому, що феномен ввічливості доречно досліджувати як категорію – «основне логічне поняття, що відбиває найзагальніші закономірні зв'язки й відношення, які існують у реальній дійсності» [39]. Проте ввічливість являє собою комунікативну категорію, адже вона містить певні уявлення про комунікацію, комунікативну свідомість, правила та норми спілкування. Якщо мовні категорії є будь-якою групою мовних елементів, що вирізняються на підставі будь-якої загальної властивості [59, с. 215], то «під комунікативними категоріями розуміють найзагальніші комунікативні поняття, що впорядковують знання людини про спілкування та норми його здійснення» [42, с. 87], тобто «комунікативні концепти, що формуються у свідомості та визначають комунікативну свідомість, а також поведінку нації, групи, особистості» [36, с. 44].

Дослідження комунікативних категорій стало можливим завдяки розвитку з другої половини ХХ століття такого напрямку в мовознавстві, як прагмалінгвістика. Як зазначає Ф. Бацевич, «...дослідницьке поле сучасної лінгвістичної прагматики охоплює всі ті умови, за яких людина (суб'єкт мовлення) використовує мовні засоби в спілкуванні. Це, передовсім, умови адекватного добору й використання одиниць і категорій мови з урахуванням усіх контекстних і ситуативних чинників з метою досягнення найбільш ефективного впливу на партнера (аудиторію, читачів) по комунікації» [3, с. 31].

Слід зауважити, що теоретичне осмислення питання комунікативних категорій пов'язано з працями відомого вченого Й. Стерніна, який в рамках дослідження проблеми комунікативної свідомості акцентує увагу на вивченні комунікативних категорій як складових комунікативної свідомості. Структура кожної комунікативної категорії включає, з одного боку, певні концептуальні знання людини про комунікацію, тобто інформаційно-змістовну складову



комунікативної категорії, з іншого, – прескрипції по здійсненню комунікативної взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто прескрипційну складову тієї чи іншої категорії. Дослідник виокремлює наступні види прескрипцій: 1) нормативні (що і як треба робити в комунікативному процесі), 2) заборонні (чого не можна робити в спілкуванні), 3) інтерпретативні (як треба розуміти ті чи інші комунікативні факти або дії учасників комунікації) [42, с. 88]. Отже, у нашому дослідженні ввічливість розглядається як комунікативна категорія, оскільки вона регулює комунікативні процеси та є одним з основоположних факторів успішності міжособистісної комунікативної взаємодії.

Імплементация категорії ввічливості відбувається через неодмінне включення етикетних норм у спілкування, адже саме етикетна поведінка гарантує сприятливу соціальну взаємодію під час комунікації. Ввічливість безпосередньо пов'язана з етикетом, який тісно взаємодіє з останньою, проте зазначені явища етикету та ввічливості, на думку Н. Формановської, не є тотожними [49, с. 405].

Загальновизнаною є думка, що ввічливість – це поведінка, яка спрямована на виявлення поваги, а також позитивного ставлення до співрозмовника в процесі спілкування. Основним завданням під час комунікативної взаємодії є встановлення зв'язку, а згодом досягнення порозуміння, яким сприяє дотримання мовного етикету. Мовний етикет – це створені суспільством в ході культурного розвитку норми, що регулюють мовну поведінку в рамках певних комунікативних ситуацій. Дотримання етикетних норм є обов'язковою умовою для подальшого розвитку соціуму в лінгвістичному, соціальному та когнітивному напрямках [1, с. 108]. Головними засобами реалізації мовного етикету під час комунікації є ввічливі вирази [7, с. 29].

Ввічливість відіграє вирішальну роль під час обміну інформацією між комунікантами (суб'єктами спілкування), а також виступає елементом етикетно-мовного спілкування. Рівень ввічливості під час спілкування, як правило, є більш визначальним для поведінки співрозмовників, ніж власне

зміст мовлення. Головна мета ввічливої поведінки – продемонструвати співрозмовнику своє позитивне ставлення до нього та отримати відповідний зворотній зв'язок. На індивідуальному рівні реакція має бути особистісною, в той час як на суспільному – формальною. З цього приводу Н. Формановська зазначає: «Ввічливість – це абстрагована від конкретних людей етична категорія, яка віддзеркалена у мові, та, звичайно, варта вивчення лінгвістикою» [48, с. 77].

Отже, ввічливість і етикет слід розглядати як дві сторони однієї медалі – ввічливого спілкування. Зазначені явища є центральними комунікативними категоріями, головна функція яких полягає в забезпеченні безконфліктного спілкування. На думку Н. Лемяскіної, ввічливості (і етикету також) відводиться «головна роль по забезпеченню і організації гармонійного спілкування» [28, с. 158].

Ввічливість в поєднанні з етикетом «...дозволяє мовцю демонструвати <...> увагу до співрозмовника, інтерес до його справ, співпереживання, готовність допомогти, бажання контактувати, тощо» [49, с. 408], що забезпечує безконфліктні зони спілкування, а також запобігає виникненню конфліктів і непорозуміння. Дотримання етикетних правил як шанобливої уваги до співрозмовника об'єднує комунікативний етикет і ввічливість.

Як відомо, ввічливість експлікується за допомогою мовного етикету, при цьому вона несе в собі «заряд доброзичливого ставлення до співрозмовника та засвідчує зацікавленість в стабільності позитивно забарвленого морального клімату спілкування комунікантів» [40, с. 72]. Формули мовного етикету на вербальному рівні є формою вираження експліцитної ввічливості. Однак, ввічливість може також реалізовуватися імпліцитно. Прояв імпліцитної ввічливості зазвичай пов'язаний зі вживанням комунікативних стратегій, спрямованих на «збереження обличчя» як адресата, так і адресанта. Проте, на нашу думку, ще одним імпліцитним способом вираження ввічливості слугує дотримання правил поведінки. Таким чином, ввічливість можна визначити як

хороші манери, правила хорошого тону, що акцентують «процесуальну сторону (поведінковий, зовнішній план) цього явища» [18, с. 76].

Н. Формановська зазначає, що концепт ввічливості пов'язаний не тільки з правилами зовнішньої поведінки людини, а й «...відбиває її моральні позиції, засвоєні як звичаї, ритуали, традиції, норми поводження з людьми, продиктовані прихильністю до інших людей» [49, с. 144]. Такого ж висновку дійшла Н. Савойська: «Бути ввічливим в будь-якій ситуації людині допоможе її внутрішня вихованість, повага до оточення, доброзичливість» [38, с. 97].

Ввічливість як комунікативне явище визначає якість і рівень спілкування (формальність або фамільярність). Про її провідну роль у спілкуванні свідчить її позамовний характер, а також культурна універсальність. Історична і культурна спадщина певної спільноти безумовно впливає на формування норм та уявлень про ввічливе спілкування, адже останнє є елементом суспільних відносин. При виборі мовних засобів ввічливого спілкування мовець спирається на суспільні правила та норми комунікації. Іншими словами, побудова ввічливого висловлювання відбувається відповідно до етичних норм, які є регуляторами комунікативної поведінки співрозмовників.

Категорію ввічливості в загальному вигляді можна визначити як тип соціальної взаємодії, в основі якої лежить повага до особистості партнера. Як зазначає Н. Журавльова, внутрішня повага, яку ми відчуваємо до іншої особи, відбивається у мовній ввічливості [14, с. 7]. Мовна ввічливість є складовою частиною значення висловлювання, на яке впливає комунікативна ситуація (семантика і прагматика), при цьому імплементується мовні засоби її вираження (граматика).

Отже, у нашій роботі розглядаємо ввічливість як одне з понять моральності, що нерозривно пов'язане не тільки з етикетом, а й зі стратегіями мовленнєвого спілкування, спрямованими на досягнення максимальної ефективності взаємодії між комунікантами. Іншими словами, ввічливість як прагмалінгвістична категорія містить змістовну складову, представлену такими зовнішніми елементами ввічливого мовлення, як повага, доброзичливість, а

також план вираження, що втілюється в комунікативних стратегіях й тактиках, реалізація яких відбувається за допомогою мовних засобів.

## 1.2. Теорія ввічливості в лінгвістичних дослідженнях

Попри підвищену увагу до поняття ввічливості, до теперішнього часу не існує її загально визнаного визначення. Б. Фрейзер виокремлює чотири основні концепції ввічливості:

- 1) ввічливість як соціальна норма (С. Іде, Р. Уоттс, Б. Хілл);
- 2) ввічливість як максими спілкування (П. Грайс, Р. Лакофф, Дж. Ліч);
- 3) ввічливість як захист «обличчя» (П. Браун, С. Левінсон, Т. Ларіна);
- 4) ввічливість як дотримання контракту спілкування (Б. Фрейзер і У. Ноулен) [65, с. 221].

Серед зазначених концепцій ввічливості однією з провідних є принцип кооперації П. Грайса, який започаткував розробку теорій ввічливості своєю ідеєю про зацікавленість співрозмовників у співпраці під час спілкування. Особливу увагу заслуговує також переосмислення теорії Грайса дослідником Дж. Лічем, який розглядає ввічливість як прагматичне явище та розробляє власні максими ввічливості. Крім того, значний вклад у вивчення ввічливості комунікації здійснюють П. Браун та С. Левінсон, які представляють спілкування як «загрозливий акт» для «обличчя», певного іміджу або образу співрозмовника. Для уникнення «загрози» вчені пропонують набір мовних засобів, які зреалізують стратегії «позитивної» та «негативної» ввічливості. З метою уникнення конотативного аспекту Т. Ларіна пропонує терміни «стратегія ввічливості зближення та дистанціювання, яким віддається перевага в цій роботі. Ключовими для нашого дослідження є стратегії дистанціювання та їх вербалізація в політичному дискурсі дебатів в британському парламенті.

Розглянемо основні наукові погляди та теоретичні засади явища ввічливості, що були розроблені вищезгаданими дослідниками, у наступних підпунктах.

**1.2.1. Принцип кооперації П. Грайса.** У роботі «*Logic and Conversation*» (1975) П. Грайс вперше робить спробу розробити правила, якими керуються співрозмовники під час спілкування. На думку дослідника, головною метою комунікації є обмін інформацією. З цієї причини співрозмовники вимушені співпрацювати та кооперувати один з одним для досягнення максимальної ефективності спілкування. Принцип кооперації П. Грайса включає 4 максими: максима кількості, якості, відношення і манери мови. Кожна з них складається із субмаксим, які регулюють мовленнєву поведінку.

Максима кількості встановлює обсяг інформації, яка передається під час комунікації, та включає наступні постулати:

– «Твоє висловлювання повинно містити не менше інформації, ніж потрібно» (*Make your contribution as informative as is required (for the current purposes of the exchange)*);

– «Твоє висловлювання повинно містити не більше інформації, ніж потрібно» (*Do not make your contribution more informative than is required*).

Максима якості передбачає дотримання правдивості висловлювання та оперування інформацією, в якій мовець впевнений. Ця максима уточнюється наступними принципами:

– «Не говори того, що ти вважаєш хибним» (*Do not say what you believe to be false*);

– «Не говори того, для чого в тебе немає достатніх підстав» (*Do not say that for which you lack adequate evidence*).

Максима релевантності стосується доречності теми повідомлення та її дотримання в заданій ситуації, вона включає лише один постулат:

– «Не відхиляйся від теми» (*Be relevant*).

Максима способу мовлення пов'язана із манерою передачі змісту та передбачає такі принципи:

– «Уникай незрозумілих виразів» (*Avoid obscurity of expression*);

– «Уникай неоднозначності» (*Avoid ambiguity*);

– «Будь лаконічним» (*Be brief (avoid unnecessary prolixity)*);

– «Будь організованим» (*Be orderly*).

За Грайсом, вищезазначені максими визначають побудову ефективного спілкування, тому співрозмовники керуються ними для досягнення цієї мети. Саме через акцент на ефективності спілкування, а не емоційній складовій використання зазначених максим є більш прийнятним для ділового стилю. Грайс підкреслює, що дотримання сформульованих ним максим у спілкуванні сприяє «раціоналізації» мовлення, і зазначає, що максими є універсальними, а в деяких ситуаціях доцільним є використання одразу декількох максим одночасно [67, с. 44].

Твердження П. Грайса щодо універсальності максим було піддано критиці лінгвістом Д. Хаймсом, який вважає, що думка Грайса про універсальність максим є хибною, адже в процесі історичного розвитку в різних спільнотах сформувались власні концепції ввічливого спілкування [70, с. 73]. Отже, максими, розроблені Грайсом, не можуть підходити для кожної окремої спільноти. Про це свідчать дослідження у сфері міжкультурного спілкування, під час яких вченими було зафіксовано постійне порушення вищезгаданих максим.

Одне із наступних досліджень, що проводились в аспекті практичного втілення максим Грайса та розвитку його принципу кооперації, здійснюється вченою Р. Лакофф. На основі принципу кооперації дослідниця розробляє власні правила «прагматичної компетенції». Вона зводить максими Грайса всього до двох правил, які формулюються наступним чином:

- 1) «Висловлюйтеся чітко» (*Be clear*);
- 2) «Будьте ввічливими» (*Be polite*) [72, с. 294].

На думку Лакофф, таке радикальне спрощення пояснюється тим, що всі максими Грайса можна об'єднати в одне (перше) правило. Крім того, вона підтверджує думку критиків П. Грайса щодо надмірної «раціоналізації» спілкування, яке підпорядковане максимами. На її думку, дотримання максим не відповідає вимогам повсякденного спілкування, основною складовою якого є емоційна сфера.

Друге правило прагматичної компетенції Р. Лакофф «Будьте ввічливими» включає наступні складові:

1. «Не нав'язуй свої думки» (*Don't impose*).
2. «Давай співрозмовнику можливість вибору» (*Give options*).
3. «Будь доброзичливим» (*Make the listener feel good, be friendly*) [72, с. 297].

У результаті узагальнення вищезазначених правил очевидним стає висновок щодо їх основної мети, а саме – створення сприятливого комунікативного клімату для співрозмовників, але різними способами. Крім того, важливою різницею розроблених вченою правил у порівнянні з максимами Грайса є і те, що Р. Лакофф враховує емоційну сферу спілкування [там само, с. 303]. Єдиним недоліком її досліджень є те, що, хоч її друге правило і звучить як «Будьте ввічливими», дослідниця не дає чіткого визначення власне самій категорії ввічливості. Вона лише доволі розпливчасто зауважує, що ввічливість – це демонстрування поважливого ставлення до співрозмовника, яке спрямоване на досягнення комфортного спілкування [там само, с. 295].

**1.2.2. Теорія максим мовленнєвого спілкування.** Визначним дослідником теорії ввічливості також є Дж. Ліч, який у своїй роботі «*Principles of Pragmatics*» (1983) розробляє власний набір максим. Між роботами П. Грайса та Дж. Ліча можна провести декілька паралелей. По-перше, думки Ліча та Грайса є суголосними щодо існування певних правил, якими керуються співрозмовники в процесі комунікації. По-друге, обидва науковці розробили власні максими, які сприяють ефективному спілкуванню. Однак, різниця полягає в тому, що Дж. Ліч розглядає ввічливість у прагматичному контексті [73, с. 80]. На його думку, ввічливість сприяє більшому взаєморозумінню, підтриманню доброзичливого ставлення та ефективному спілкуванню на відміну від принципу кооперації, розробленого Грайсом [там само, 82].

Дж. Ліч виокремлює 6 максим:

- максима такту (*Tact Maxim*);
- максима великодушності (*Generosity Maxim*);
- максима схвалення (*Approbation Maxim*);
- максима скромності (*Modesty Maxim*);
- максима згоди (*Agreement Maxim*);
- максима симпатії (*Sympathy Maxim*) [там само, с. 132].

Максима такту «Зводьте до мінімуму незручність для адресата і доводьте до максимуму вигоди для адресата» (*Minimize cost to other. Maximize benefit to other*) передбачає уникнення спілкування на потенційно небезпечні теми, а саме: приватне життя, індивідуальні переваги, вік жінки, рівень зарплати, сімейний стан, рід занять, оцінку інших індивідуумів тощо.

Максима великодушності «Зменшуйте власну вигоду, збільшуйте вигоду слухача» (*Minimize benefit to self. Maximize cost to self*) передбачає, що комунікативний акт не повинен бути дискомфортним для учасників спілкування. Слід також уникати домінування одного учасника розмови над іншим.

Максима схвалення «Зменшуйте засудження слухача, більше хваліть» (*Minimize dispraise of other. Maximize praise of other*) підкреслює, що іноді погляди щодо тих чи інших питань у співрозмовників можуть не збігатись. Отже, потрібно виявляти повагу до позиції свого співрозмовника.

Максима скромності «Менше хваліть себе, а більше осуджуйте» (*Minimize praise of self. Maximize dispraise of self*) постулює самокритичність та неприйняття похвали.

Максима згоди «Зменшуйте розбіжності між вами і співрозмовниками, збільшуйте згоду» (*Minimize disagreement between self and other. Maximize agreement between self and other*) передбачає уникнення конфліктних ситуацій, знаходження компромісів та недопущення відкритої конфронтації.

Максима симпатії «Зменшуйте антипатію між вами і співрозмовником, збільшуйте симпатію» (*Minimize antipathy between self and other. Maximize*



*sympathy between self and other*) підкреслює важливість доброзичливості під час комунікації, яка є запорукою її успішного протікання.

Окрім максим ввічливості, Дж. Ліч розробляє так звану «шкалу ввічливості», яка уможлиблює визначення ступеня ввічливості висловлювання, який демонструється наступними прикладами:

[1] *Answer the phone* (Відповідай на дзвінок).

[2] *I want you to answer the phone* (Я хочу, щоб ти відповів на дзвінок).

[3] *Will you answer the phone?* (Ви відповісте на дзвінок?)

[4] *Can you answer the phone?* (Ви можете відповісти на дзвінок?)

[5] *Would you mind answering the phone?* (Ви б не заперечували відповісти на дзвінок?)

[6] *Could you possibly answer the phone?* (Можливо, ви можете відповісти на дзвінок?) [73, с. 108].

Дж. Ліч акцентує увагу на спільності власної теорії ввічливості з принципом кооперації П. Грайса, адже під час мовлення обидві концепції знаходяться в постійній взаємодії [там само, с. 149]. На думку обох вчених, співрозмовники під час комунікації прагнуть підтримати доброзичливе ставлення один до одного, яке посприяє їх співпраці. Але водночас, на відміну від Грайса, Ліч не наголошує на універсальності своїх максим, адже враховує культурні відмінності щодо уявлень про спілкування кожної окремо взятої спільноти [там само, с. 150].

**1.2.3. Теорія «збереження обличчя».** Концептуально відмінний підхід щодо теорії ввічливості був розроблений лінгвістами П. Браун і С. Левінсоном. В основу теорії покладено поняття «обличчя», сформульоване І. Гоффманом (1967). «Обличчям» в рамках зазначеної концепції називається суспільний образ, який кожна особа створює та підтримує для оточення. У процесі комунікації співрозмовники прагнуть «зберегти обличчя», адже спілкування представляється як «загрозливий акт».

На відміну від попередників, які наголошували, що головною метою спілкування є його ефективність, а також підтримання сприятливого клімату, Браун та Левінсон переосмислюють такий підхід та стверджують, що «збереження обличчя» є не метою, а скоріше умовою для підтримання спілкування взагалі. Браун та Левінсон посилаються на тезу Гоффмана, який порівнює збереження «обличчя» з дотриманням правил дорожнього руху [61, с. 61]. В обох випадках невиконання зазначених умов загрожує порушенням нормального функціонування суспільних відносин: в першому випадку – в комунікаційній сфері, в другому – в транспортній.

П. Браун та С. Левінсон також вводять таке поняття, як «раціональний агент». «Раціональними агентами» вчені називають осіб, що осмислено підходять до спілкування шляхом слідування комунікативним стратегіям. Вибір комунікативної стратегії залежить від того, яке «обличчя» учасник комунікації прагне «зберегти». П. Браун та С. Левінсон розрізняють два види «обличчя»: «позитивне обличчя» (*positive face*) та «негативне обличчя» (*negative face*). Підтримання «позитивного обличчя» для мовця означає пошук схвалення в суспільстві, яке посприяє соціалізації. Якщо ж мовець прагне підтримати «негативне обличчя», це свідчить про його незалежність від оточення, високий рівень свободи щодо діяльності, а також неприйняття зовнішнього впливу.

В залежності від комунікативних цілей та ступеню «загрози обличчю» мовець керується однією з наступних чотирьох стратегій:

1. «Пряма стратегія» (*bald on record*). Її сутність полягає у відсутності наміру у мовця уникнути нанесення шкоди «обличчю» співрозмовника;
2. «Непряма стратегія» (*off-record*). За допомогою натяків мовець намагається спрямувати слухача на те, що хоче сказати;
3. «Стратегії позитивної ввічливості» (*positive politeness*). Мовець шляхом встановлення дружнього контакту зі співрозмовником проявляє повагу до його «обличчя»;

4. «Стратегії негативної ввічливості» (*negative politeness*). Мовець виявляє намір уникнути загрози «обличчю» свого співрозмовника за допомогою невтручання в його особистісну сферу та свободу.

У процесі спілкування співрозмовники зацікавлені в тому, щоб підтримувати та зберігати «обличчя» один одного. Для досягнення цієї мети вони використовують цілу систему комунікативних стратегій.

**1.2.4. Сучасні прагмалінгвістичні дослідження ввічливості.** Дослідник Р. Уоттс, критик теорії ввічливості П. Браун та С. Левінсон, пропонує власне бачення ввічливості. Він вважає, що ввічливість – це, насамперед, дискурсивне явище, яке має враховувати оцінку слухачем комунікативного акту, здійсненого мовцем [77, с. 85]. Р. Уоттс висловлює думку, що варто також включити до розгляду такі комунікативні явища, як неввічливість та допустима або нейтральна комунікативна поведінка, відома, як *politic behaviour*. Дослідник трактує явище ввічливості як прийом побудови комунікативної поведінки відповідно до умов та ситуації, що допомагає зробити дискурс доречним і досягнути мети, яку поставили обидва співрозмовники в процесі комунікації [там само, с. 143].

Лінгвісти Б. Фрейзер і У. Ноулен розробляють власну теорію ввічливості, в якій остання представлена як договір між співрозмовниками щодо побудови спілкування. В основу їх теорії покладено принцип кооперації П. Грайса, а також поняття «обличчя» І. Гоффмана. Ввічливість, на їх думку, являє собою договір, адже кожний комунікативний акт передбачає як права, так і обов'язки з обох сторін, яких співрозмовники мають дотримуватись для досягнення максимальної ефективності та кооперації під час спілкування. Права та обов'язки можуть змінюватись в залежності від комунікативної ситуації. Усвідомлення наявності таких прав та обов'язків під час спілкування відбувається автоматично, і мовці адаптують своє висловлювання відповідно до договору [65, с. 223]. Ввічливість в таких умовах виступає більше як норма,

адже учасники підсвідомо використовують засоби ввічливості, які найбільше сприяють досягненню згоди та кооперації.

Б. Фрейзер зазначає, що співрозмовники не попереджають один одного про те, що збираються спілкуватись ввічливо, адже, як правило, вони мають спільну мету – побудувати доброзичливе спілкування та обмінятись певною інформацією. Це можливо досягнути лише за умови дотримання принципу кооперації, зокрема, слідування нормам спілкування, а, отже, правам та обов'язкам умовного договору. Б. Фрейзер стверджує, що за умови дотримання відповідних норм згідно з комунікативною ситуацією ввічливими можна назвати комунікантів, а не їх висловлювання [65, с. 233].

Основна ідея теорії Б. Фрейзера полягає, на наш погляд, у тому, що він представляє ввічливість як динамічний, мінливий концепт. Зазначена наукова версія бачення ввічливості є важливою і значущою, оскільки позиціонує ввічливість як гнучку систему, яка адаптується відповідно до комунікативної ситуації співрозмовників. Ввічливість в такому контексті виступає як гнучкий засіб досягнення співробітництва під час спілкування. Таким чином, підхід Б. Фрейзера кардинально відрізняється від поглядів на ввічливість попередніх дослідників.

У своїх роботах лінгвісти Р. Дженні та У. Арнд. представляють явище міжособистісної ввічливості як такт. Окрім поняття такту, вони також формулюють поняття «соціальна ввічливість». На їх думку, існує два види ввічливості: міжособистісна (або такт) та соціальна, які відрізняються за своїми функціями. Якщо соціальна ввічливість стосується взаємодії в соціумі, то міжособистісна звужує регулювання взаємодії до особистісних стосунків, а також сприяє уникненню непорозумінь [60, с. 23].

Ідеї Р. Дженні та У. Арнд доповнюють теорію Б. Фрейзера, який розглядає ввічливість як гнучке поняття, адже, вони вважають міжособистісну ввічливість динамічною на відміну від соціальної ввічливості, що є постійною та незмінною.

### **1.3. Поняття комунікативної стратегії і тактики. Класифікація стратегій ввічливості**

Як вже було зазначено, передумовою перебування особи в ролі «раціонального агента» є дотримання нею стратегій поведінки під час комунікації, що залежить від цілей та виду «обличчя», яке вона намагається підтримувати. Отже, особливої уваги у нашому дослідженні заслуговує розгляд поняття комунікативної стратегії, а також його співвідношення із поняттям «тактика».

Зазвичай поняття комунікативної стратегії фігурує в рамках досліджень, які вивчають шляхи взаємодії та впливу комунікантів в процесі спілкування. Слід зазначити, що серед науковців не існує єдиного визначення зазначеної термінологічної одиниці. Так, в дослідженні Ю. Пирогової поняття комунікативної стратегії трактується як «прийоми відбору, структурування та подачі у висловлюванні тієї інформації, яка відповідає меті комунікативного впливу» [35, с. 549].

В навчальному посібнику під редакцією Є. Ключова поняття комунікативної стратегії визначається як «сукупність попередньо запланованих мовцем теоретичних ходів, які реалізуються в ході спілкування та спрямовані на досягнення комунікативних цілей» [23, с. 18].

Згідно з твердженням Т. ван Дейка, визначення стратегії включає структурування комунікативних дій та мету комунікації. Так, мовець відповідно до того, який вид стратегії обрано, розробляє план дій, що узгоджується з метою. Дослідник також вважає, що в процесі комунікації мовець дотримується лише однієї стратегії, яка має безпосередній вплив на її перебіг [10, с. 63]

Інший вчений, В. Дем'янков, вказує, що комунікативна стратегія – це практичні правила та норми щодо побудови спілкування, які є частиною певної послідовності комунікативних дій, спродукованої та осмисленої мовцем підсвідомо. Така послідовність реалізується у вигляді однієї або декількох мовних тактик [11, с. 18].

Реалізація стратегії відбувається за допомогою застосування тактик. Це поняття також витлумачується вченими по-різному. А. Дубских окреслює поняття тактики як «сукупність практичних способів реалізації комунікативного наміру в реальному процесі мовленнєвої взаємодії» [13, с. 50]. На думку Є. Ключова, тактика пов'язана, насамперед, не з метою комунікації, а сукупністю задумів, що були викликані різними факторами [23, с. 19].

Наша думка є суголосною з О. Іссерс, яка характеризує стратегію як «комплекс мовленнєвих дій, що спрямовані на досягнення комунікативної мети» [17, с. 54]. Комунікативна тактика, на її думку, є здійсненням конкретних комунікативних дій, що забезпечують імплементацію стратегії в спілкування [там само, с. 19].

Реалізація ввічливості під час мовлення – це не просто вживання певних мовних засобів відповідно до ситуації, це – створення комунікативної ситуації як такої. Ввічливість невідривно пов'язана з культурними особливостями спілкування соціуму, до якого належать співрозмовники, і, таким чином, є індикатором їх комунікативної поведінки.

Як зазначалося вище, в основі міжособистісної взаємодії лежать комунікативні акти протилежного характеру, спрямовані на зближення або віддалення. В різних мовах присутня певна сукупність індикаторів для ідентифікації ступеню ввічливості, які представляють полярність концепту ввічливості, зокрема позитивна та негативна ввічливість, запропоновані П. Браун та С. Левінсон, для характеристики мети спілкування, яка залежить від того, яке «обличчя» позитивне чи негативне мовець намагається зберегти. «Позитивна» і «негативна» ввічливість містять окремий набір комунікативних стратегій, перша складається з п'ятнадцяти стратегій, друга – з десяти.

Для більш детальної характеристики зазначених стратегій, які відіграють ключову роль у нашому дослідженні, скористаємося визначеннями позитивної та негативної ввічливості, які пропонує Ф. Бацевич:

«Ввічливість позитивна – у теорії міжособистісного і міжкультурного спілкування П. Браун і С. Левінсон – позитивний образ себе як адресанта та

іншого учасника спілкування як адресата, який потрібно постійно підтримувати у спілкуванні, щоб останнє було кооперативним. Ввічливість позитивна передбачає вживання адресантом мовних засобів, які «підіймають» образ адресата і «не опускають» власний.

Ввічливість негативна – у теорії міжособистісного і міжкультурного спілкування П. Браун і С. Левінсон – тип комунікативної поведінки, коли учасники спілкування з метою підтримання кооперативної комунікації мають право на свободу дій, невтручання у власний і чужий внутрішній світ, несприйняття неприємних предметних і комунікативних зобов'язань тощо» [4, с. 30-31].

Розглянемо стратегії кожного типу ввічливості окремо. Стратегії позитивної ввічливості проявляються в демонструванні уваги та інтересу до співрозмовника, прагненні до взаєморозуміння і злагоди з ним, урахуванні його бажань і схильностей. Загальновизнаним є той факт, що характерною рисою особистості є свідоме чи підсвідоме бажання, щоб її любили, сприймали, розуміли інші люди, і, як наслідок, щоб цілі однієї людини (бажання, здобутки, цінності) задовольняли інших. Саме в цьому і полягає основне завдання позитивної ввічливості.

П. Браун та С. Левінсон виокремлюють 15 стратегій позитивної ввічливості:

1. Стратегія приділення уваги бажанням і потребам мовця: «Помічай, приділяй увагу слухачу» (*notice, attend to H*);
2. Стратегія перебільшення дружнього ставлення: «Перебільшуй (інтерес до слухача)» (*exaggerate*);
3. Стратегія підкреслення власної цікавості до адресата: «Підсилюй інтерес до слухача» (*intensify interest to H*);
4. Стратегія підкреслення групової ідентичності: «Використовуй маркери внутрішньогрупової належності» (*use ingroup identity markers*);
5. Стратегія прагнення комунікативної згоди: «Прагни згоди» (*seek agreement*);

6. Стратегія уникнення незгоди: «Уникай незгоди» (*avoid disagreement*);
7. Стратегія маніфестації спільності з адресатом: «Припускай, створи, заявляй про спільні інтереси» (*presuppose, raise, assert common ground*);
8. Стратегія жартування: «Жартуй» (*joke*);
9. Стратегія ствердження та стурбованості мовця щодо потреб слухача: «Стверджуй, припускай знання і стурбованість мовця щодо потреб слухача» (*assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants*);
10. Стратегія пропонування та обіцянки: «Пропонуй, обіцяй» (*offer, promise*);
11. Стратегія створення оптимістичної атмосфери: «Будь оптимістичним» (*be optimistic*);
12. Стратегія залучення до спільної діяльності мовця і слухача; «залучай до діяльності і мовця, і слухача» (*include both S and H into activity*);
13. Стратегія зацікавлення взаємодією: «Повідомляй або питай про причини» (*give or ask for reasons*);
14. Стратегія припущення або ствердження спільності: «Припускай або стверджуй взаємність» (*assume or assert reciprocity*);
15. Стратегія задоволення потреб слухача: «Задовольняй потреби слухача» (*give gifts to H*).

Використання стратегій негативної ввічливості свідчить про намір уникнути або, якщо це неможливо, пом'якшити небезпечні для негативного «обличчя» співрозмовників комунікативні дії – накази, що маскуються під прохання, певна критика в сторону слухача. Стратегії негативної ввічливості сприяють віддаленню та дистанціюванню мовця від слухача, а в деяких випадках навіть від власного висловлення. Крім того, завдяки стратегіям і тактикам негативної ввічливості мовцю надається можливість надання слухачу свободу дій, що передбачає врахування його бажань та можливостей щодо їх виконання.

Так, П. Браун та С. Левінсон виокремлюють такі стратегії негативної ввічливості, як:



1. Стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів: «Висловлюйся опосередковано» (*be conventionally indirect*);
2. Стратегія ухильності: «Став питання, будь ухильним» (*question, hedge*);
3. Стратегія маніфестації песимізму: «Будь песимістичним» (*be pessimistic*);
4. Стратегія мінімізації ступеня втручання: «мінімізуй можливу шкоду» (*minimize the imposition*);
5. Стратегія маніфестації поваги: «Виявляй повагу, підносячи положення співрозмовника» (*give deference*);
6. Стратегія вибачення: «Вибачайся» (*apologize*);
7. Стратегія деперсоналізації: «Деперсоналізуй мовця та слухача» (*impersonalize S&H*);
8. Стратегія апелювання до норми: «Представляй мовний акт як загальне правило» (*state the FTA as a general rule*);
9. Стратегія номіналізації: «Номіналізуй» (*nominalize*);
10. Стратегія взяття обов'язку стосовно адресата: «Бери на себе обов'язки стосовно до адресата. Висловлюйся так, нібито адресат робить послугу мовцю або нібито мовець не робить ніякої послуги адресату» (*go on record as incurring a debt, or as not indebting H*).

Таким чином, позитивна ввічливість спрямована на солідарність, зближення з адресатом, а негативна ввічливість – на збереження дистанції між мовцем і слухачем.

З метою уникнення оцінних конотацій, демонстрації полярності та функціональної завантаженості значень дослідниця Т. Ларіна пропонує терміни «ввічливість зближення» та «ввічливість дистанціювання» [27, с. 149]. На її думку, зазначена термінологія краще характеризує їх протилежну спрямованість, адже у процесі реалізації стратегій ввічливості зближення мовець демонструє прагнення зменшити дистанцію між ним та слухачем, і в такий спосіб висловити свою згоду з ним. Стратегії ввічливості дистанціювання, навпаки, спрямовані на дотримання дистанції або навіть її

збільшення, що сприяє збереженню «обличчя», та наданню слухачу свободи та незалежності його дій.

У розробці власного підходу до теорії ввічливості Т. Ларіна бере за основу напрацювання П. Браун та С. Левінсон, а також Р. Сколлон та С. Сколлон [75, с. 51] і формулює власний набір стратегій. Всього нараховується дванадцять стратегій зближення:

1. «Помічай слухача, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам, тощо» (*notice, attend to Hearer, his interest, wants, needs, goods*);
2. «Перебільшуй інтерес, схвалення, симпатію до співрозмовника (*exaggerate interest, approval, sympathy with H*)»;
3. «Будь оптимістом» (*be optimistic*);
4. «Стверджуй спільну точку зору, думку, стосунки, знання, емпатію» (*claim common point of view, opinions, attitudes, knowledge, empathy*);
5. «Даруй подарунки слухачеві» (*give gifts to Hearer – goods, sympathy, understanding, cooperation*);
6. «Використовуй маркери внутрішньогрупової приналежності» (*use in-group identity markers*);
7. «Звертайся на ім'я» (*use given names and nicknames*);
8. «Використовуй мову, на якій спілкується співрозмовник» (*use Hearer's language or dialect*);
9. «Шукай згоди» (*seek agreement*);
10. «Уникай розбіжності» (*avoid disagreement*);
11. «Залучай мовця і слухача до дії» (*include both Speaker and Hearer in the activity*);
12. «Будь багатослівним» (*be voluble*) [27, с. 310].

Крім зазначених дванадцяти стратегій, Т. Ларіна вказує ще дві стратегії зближення, а саме: «Демонструй підкреслений інтерес до слухача» (*intensify interest to Hearer*) та «Допускай і стверджуй взаємність» (*assume and assert*

*reciprocity*), але при цьому дослідниця зазначає, що можливо їх об'єднати: першу – зі стратегією «Перебільшуй інтерес, схвалення, симпатію до співрозмовника» (*exaggerate interest, approval, sympathy with H*), другу – зі стратегією «Стверджуй спільну точку зору, думку, стосунки, знання, емпатію» (*claim common point of view, opinions, attitudes, knowledge, empathy*).

Наступними у переліку стратегій, розроблених Т. Ларіною, є стратегії дистанціювання, а саме:

1. «Висловлюйся опосередковано» (*be conventionally indirect*);
2. «Став питання, будь ухильним» (*question, hedge*);
3. «Надавай слухачу вибір, можливість не здійснювати дію» (*give H the option not to do the act*).
4. «Мінімізуй свої припущення про бажання адресата» (*make minimal assumptions about H's wants*).
5. «Будь песимістичним» (*be pessimistic*).
6. «Мінімізуй можливу шкоду» (*minimize the imposition*).
7. «Виводь мовця і слухача з дискурсу» (*dissociate S, H from the discourse*).
8. «Представляй мовний акт як загальне правило» (*state the FTA as a general rule*).
9. «Вибачайся» (*apologize*).
10. «Використовуй прізвища, титули» (*use family names, titles*).
11. «Будь небагатослівним» (*be taciturn*) [27, с. 162].

Т. Ларіна стверджує, що стратегії зближення та дистанціювання реалізуються в різних за своїм характером комунікативних актах. Стратегії зближення здебільшого імплементуються в актах, що охоплюють емоційну сферу спілкування, а саме привітання, прощання, подяка, комплімент, вітання, тощо. Така закономірність пов'язана з тим, що перелічені комунікативні акти є проявом емоцій та почуттів і спрямовані на отримання взаємної реакції від слухача, що сприяє скороченню дистанції між співрозмовниками [27, с. 308].

Стратегії дистанціювання, як правило, зреалізуються в імперативних комунікативних актах, наприклад, прохання, порада, запрошення, тощо. Подібні комунікативні акти є загрозою «обличчю» слухача, тому застосування у мовленні стратегій дистанціювання сприяє зниженню рівня імперативності та тиску на адресата, що, у свою чергу, демонструє дотримання дистанції та повагу до бажань співрозмовника [там само, с. 303].

Т. Ларіна вважає, що використання стратегій зближення та дистанціювання зумовлене, передусім, соціокультурними уявленнями суспільства про спілкування. Вона зазначає, що, наприклад, англomовному суспільству притаманна побудова спілкування, яке орієнтується на підкреслення рівності між комунікантами, зокрема за допомогою неформального стилю спілкування. Завдяки мовним засобам стратегій зближення комуніканти демонструють прагнення нівелювати наявні розбіжності та встановити контакт [там само, с. 324]. Водночас англomовна культура відноситься до індивідуалістського типу, що передбачає наявність дистанції між її носіями. Дотримання дистанції вимагає виявлення поваги до свободи індивіда, його бажань, прагнень, тощо, а також недопустимість нав'язування та тиску. Стратегії дистанціювання слугують допоміжним засобом у дотриманні зазначених вимог у процесі спілкування [там само, с. 433].

#### **1.4. Комунікативно-дискурсивні особливості політичного дискурсу парламентських дебатів**

Протягом останніх десятиліть дослідження феномену дискурсу знаходиться серед найактуальніших проблем сучасної лінгвістики. Одними з видатних вчених, які займалися цим питанням, є Е. Бенвеніст, М. Фуко, Ю. Габермас, К. Фабріціус-Хансен, В. Рамм, В. Карасик, Н. Миронова, П. Зернецький, Т. Ширяєва та інші. Для дослідження явища дискурсу вони застосували інтегративний підхід, згідно з яким розгляд проблеми відбувається у площинах різних наук: філософії, психології, соціології, лінгвістики, тощо.

Поняття «дискурс» походить з латинської «*discursus*», що означає «бесіда, розмова» [9, с. 335]. При переході терміну до інших європейських мов поняття з часом набуло значення вже будь-якого публічного мовлення. На сьогодні поняття «дискурс» трактується як будь-яке явище дійсності, що має характеристику знаковості та структурованості. Так, до дискурсу можна віднести дебати, мітинги, театральні постановки, тощо [34, с. 26].

Вперше теорію дискурсу розробляє Е. Бенвеніст, який проводить різницю між текстом, що має безособову та об'єктивну природу оповіді, та дискурсом, який характеризується наявністю мовця та слухача. Однак, його типологія не враховує аспект усного та письмового мовлення [6, с. 276].

Одним із найвдаліших визначень поняття «дискурс» є формулювання вченого Ю. Габермаса, за яким дискурс – це «комунікація особливого різновиду, специфічний діалог, метою якого є неупереджений аналіз дійсності, очищений від суб'єктивізму дослідника» [52, с. 121].

На теперішній час найбільш прийнятним у наукових колах вважається погляд на визначення дискурсу відомого культуролога М. Фуко. На його думку, дискурс – «вербальний семіотичний процес та соціально обумовлена організація мови, синтез вже сказаного і ніколи не сказаного». Дослідник розрізняє наступні види дискурсів: економічний, природно-історичний, філософський, релігійний, тощо, але при цьому зазначає, що наука, в рамках якої здійснюється дискурс, має бути достатньо розвинутою [50, с. 171].

Згідно з думкою німецьких вчених К. Фабріціус-Хансен та В. Рамм, дискурс являє собою речення або текст, який складається з певної кількості зв'язаних між собою речень. Однак, думка більшості дослідників сходиться на тому, що дискурс є не сумою значень, а сумою мовних моделей за рівнем організації вищих, ніж речення, які створюють текст та роблять його залежним від контексту [63].

У рамках прагмалінгвістики дискурс визначається як реалізація взаємодії учасників комунікації, встановлення контакту, обмін інформацією, функціонування комунікативних стратегій і тактик під час спілкування, а також

прорахування ходів при побудові спілкування із врахуванням експліцитного та імпліцитного значення.

Існує багато підходів до класифікації явища дискурсу. Одним із них є класифікація дискурсу відповідно до сфери комунікації, прихильником якої є А. Белова [5, с. 96]. Вона стверджує про відповідність дискурсу певним жанрам, які знаходять свою реалізацію у тексті, та виокремлює наступні види дискурсу:

- за сферами комунікації: академічний, бізнес-дискурс, дипломатичний, політичний, педагогічний, рекламний, релігійний, риторичний, сімейного спілкування, медичний, психотерапевтичний, юридичний, ергодичний, інтернет-дискурс;

- за характером комунікації: спонтанний, підготовлений, офіційний, неофіційний, чоловічий, жіночий, дитячий, підлітковий, людей похилого віку, аргументативний, конфліктний, авторитарний, лайливий.

Класифікація А. Белової знаходить підтримку у Н. Миронової, яка доповнює її ще такими дискурсами, як поетичний, естетичний, науковий, критичний, педагогічний та юридичний [32, с. 52-59].

П. Зернецький також дотримується класифікації видів дискурсу відповідно до сфери комунікації та виокремлює наступні: політичний, адміністративний, юридичний, військовий, релігійний, медичний, діловий, рекламний, педагогічний, спортивний, науковий, електронний (інтернет-дискурс), медійний дискурс (засобів масової інформації) [15, с. 197].

Існують також інші класифікації, які базуються на таких критеріях, як:

- форма дискурсу – розрізняють усний і письмовий дискурс;
- вид мовлення – монологічний та діалогічний дискурс.

В залежності від орієнтації на індивіда або його статусну роль В. Карасик виокремлює такі типи дискурсу:

- персональний (орієнтований на особистість), який у свою чергу поділяється на повсякденний (нечисленний перелік тем для спілкування, відсутність урізноманітнення мовленнєвих засобів) та буттєвий (сутнісний,

філософський дискурс, що використовується у процесі пізнання дійсності) [21, с. 39].

– інституційний (орієнтований на статус), де мовцем та/або слухачем є суспільні інститути або особа, яка має статус представника суспільного інституту (має чітку структуру, велику кількість обмежень, фіксовану зміну комунікативних ролей, меншою мірою залежить від контексту та спрямований на цілі глобального характеру) [10, с. 173].

Суспільні інститути породжують свій власний тип комунікації – інституційний дискурс, зокрема: політичний, дипломатичний, адміністративний, юридичний, військовий, педагогічний, релігійний, містичний, медичний, діловий, рекламний, спортивний, науковий, сценічний та масово-інформаційний [24, с. 13]. За Є. Шейгал, «політичний дискурс належить до інституційного різновиду спілкування» [56, с. 24].

За визначенням Т. Ширяєвої, інституційний дискурс – «статусно-орієнтоване спілкування, що передбачає мовленнєву взаємодію представників соціальних груп або інститутів один з одним, з людьми, що реалізують свої статусно-рольові можливості в рамках чинних суспільних інститутів, число яких визначається потребами суспільства на певному етапі його розвитку» [58, с. 17]. Ширяєва також стверджує, що інституційному дискурсу властива шаблонність та передбачуваність, які принципово відрізняють його від персонального [там само, с. 21].

В. Карасик найсуттєвішими властивостями інституційного дискурсу називає статусно-рольову обумовленість, спеціалізований характер, клішованість та регламентованість, що відображає етнічні цінності соціуму в цілому та цінності окремої суспільної групи, що становить інститут [21, с. 46].

Для характеристики інституційного дискурсу, В. Карасик вирізняє наступні ознаки, які об'єднує в чотирьох групах:

1) конститутивні: учасники, умови, організація, способи та матеріал спілкування, тобто люди в їх статусно-рольових та ситуативно-комунікативних амплуа, комунікативне середовище, мотиви, інтенції, стратегії, канал, режим,

тональність, стиль, жанр і знакове тіло спілкування (тексти та/або невербальні знаки);

2) інституційні: типові хронотопи, символічні дії, трафаретні жанри і мовленнєві кліше;

3) тип суспільного інституту, який позначається в колективній мовленнєвій свідомості особливим іменем, що узагальнюється в ключовому концепті цього інституту та пов'язується з певними функціями людей, суспільними ритуалами та поведінковими стереотипами, міфологемами;

4) нейтральні: загальнодискурсивні, особистісно-орієнтовані та транспоновані характеристики [20, с. 27].

Крім того, В. Карасик пропонує схему, за допомогою якої здійснюється опис конкретного інституційного дискурсу: 1) учасники; 2) хронотоп; 3) цілі; 4) цінності (зокрема, і ключовий концепт); 5) стратегії; 6) матеріал (тематика); 7) різновиди та жанри; 8) прецедентні (культуругенні) тексти; 9) дискурсивні формули [там само, с. 29].

Відповідно до типу інституційних дій, Ю. Габермас виокремлює наступні функції інституційного дискурсу:

– перформативна функція – стратегічні дії, що визначають суть того чи іншого суспільного інституту;

– нормативна функція – спрямовані на встановлення і збереження правил нормативні дії;

– презентаційна функція – драматургійні дії, орієнтовані на створення іміджу;

– парольна функція – комунікативні дії задля встановлення меж у спілкування між агентами і клієнтами [68, с. 18].

Детальний аналіз поняття «дискурс» та його класифікацій дає нам змогу зробити висновок, що політичність дискурсу визначається приналежністю до однієї зі сфер діяльності суспільства, при цьому за критерієм характеру комунікації політичний дискурс є офіційним типом дискурсу, а також зорієнтований на статусну роль. Отже, визначаємо політичний дискурс як



текст, що функціонує в рамках ситуації політичної комунікації, який включає фактори прагматичні, психологічні, соціологічні, тощо [30, с. 25].

Як інституційний дискурс, політичний дискурс характеризується наявністю певних жанрів – набором шаблонних форм, в яких реалізується суспільна взаємодія відповідно до ситуації. До політичного дискурсу відноситься велика кількість різноманітних політичних текстів, які об'єднують їх спрямованість на репрезентацію суспільству спільної політичної мети – отримати та зберегти владу [55, с. 14].

Фундаментальними ознаками політичного дискурсу є: інституційність, перевага цінностей над фактами, сутнісна невизначеність, ідеологічна багатозначність, ритуалізованість, езотеричність. Офіційний характер політичного дискурсу передбачає дотримання дистанції у взаємодії політиків з народом. Попри те, що ЗМІ сприяють скороченню цієї дистанції, політичному дискурсу все ж притаманна авторитарність [57, с. 42].

Політичний дискурс є предметом дослідження різних гуманітарних наук. Політологія досліджує політичне значення дискурсу та рівень його впливовості на політичні явища. Соціальна психологія розглядає політичний дискурс в аспекті ефективності досягнення конкретної прихованої або явної мети. Лінгвістика ж вивчає важелі впливу на масову аудиторію, до яких належать принципи ефективної побудови політичного дискурсу. Лінгвістичний аналіз політичного дискурсу надає змогу виокремити мовленнєві маніпулятивні механізми, що сприяють досягнення політичної мети [43, с. 105].

Перебіг політичного дискурсу відбувається у двох типах взаємодії: в прямому – спілкування між політичними фігурами, та непрямому – між політиками та публікою. Відповідно до цих типів можна виокремити езотеричний політичний дискурс, що передбачає внутрішньополітичну взаємодію, та екзотеричний – спрямований на маніпуляцію суспільною думкою. Відтак, за цією ознакою політичні дебати британського парламенту належать до екзотеричного усного дискурсу, адже суб'єктами взаємодії є члени парламенту.

При розгляді визначення політичних дебатів як підтипу політичного дискурсу, варто зазначити, що вони являють собою певний набір висловлювань, зумовлених ситуацією політичної комунікації, побудова яких регулюється нормами публічної політики, а також характеризується наявністю певної тематики, мети та автора.

На думку, О. Фоменка, політичні дебати – це структурований обмін висловлюваннями між політичними опонентами з приводу актуальних проблем. Крім того, він додає, що головною метою політичних дебатів є переконання опонента та слухачів за допомогою вербальних і невербальних засобів, що здійснюється з метою справити враження прихильності до певного політичного діяча та його позиції. Згідно з твердженням О. Фоменка, політичні дебати виступають як комунікативна взаємодія, що здійснюється для управління державою та втілення влади. В державах демократичного устрою політична взаємодія відбувається переважно через ЗМІ [47, с. 10].

Деякі дослідники політичного дискурсу виокремлюють наступні суттєві ознаки політичних дебатів:

1) персуазивність, яку О. Іссерс визначає як ознаку, що притаманна дискурсу, де присутня усвідомлювана спроба учасника комунікації здійснювати вплив на співрозмовника або на третю сторону [17, с. 172];

2) інституційність, що притаманна політичним дебатам як підтипу політичного дискурсу, і включає такі характеристики, як структурованість, обмежений час тривалості, урегульованість зміни комунікативних ролей (ведучий приймає рішення, кому з опонентів дати слово), набір мовленнєвих обмежень (заборона вживання образ та некоректних висловлювань) [44, с. 6];

3) стратегічна організація, адже мовлення не існує саме по собі, а знаходиться у підпорядкуванні відповідної діяльності. О. Леонт'єв з цього приводу стверджує, що комуніканти діють у сумісності одне з одним і таким чином відбувається регуляція комунікативної поведінки співрозмовників [29, с. 289].

4) аргументативність, оскільки політичні дебати спрямовані на опонента та аудиторію для насадження певних поглядів, і як результат, маніпуляції думкою суспільства, що дає змогу за допомогою переконливої аргументації направляти думки та поведінку у вигідному для політичних осіб руслі [44, с. 7].

Дискурс британського парламенту характеризується послідовністю та ритуалізованістю, що склалися в рамках історичного процесу та статусом Королівства Великої Британії – передової держави, в якій рівень розвитку демократії та економіки є досить високим. Актуальними темами для обговорення під час дебатів є внутрішня політика (забезпечення прав меншин, вдосконалення інфраструктури, екологічні проблеми, соціальне забезпечення, тощо) та зовнішня політика («Брекзит», урегулювання відносин з іншими країнами, гарячі конфлікти у світі та інші).

Побудова дискурсу дебатів в британському парламенті здійснюється у своєрідному стилістичному жанрі, який був сформований у процесі історичного розвитку і став усталеним та традиційним. Британським парламентським дебатам характерний високий рівень регламентованості, що проявляється, зокрема, в мовленнєвих шаблонах та сталих виразах, які використовуються членами парламенту. Типові мовленнєві одиниці, що повторюються в комунікативних актах учасників дебатів, дають змогу поділити їх згідно комунікативного статусу: голова (спікер), член парламенту, член урядового апарату, який співвідноситься зі статусом політичним [37, с. 138].

Така структура комунікативної інтеракції, учасниками якої є політичні особи, обумовлена статусними взаєминами, що є ознакою належності парламентських дебатів до інституційного дискурсу. До того ж вона надає змогу визначити стратегічну і тактичну програму, яка властива певному учаснику дебатів, відповідно до тих функцій, які він виконує в процесі дебатів. Використання тактичної програми відбувається з метою імплементації мовленнєвої стратегії, яку обрав мовець, і, як наслідок, побудови ефективного спілкування [2, с. 14].

## Висновки до розділу 1

В умовах сьогодення дослідження, що проводяться з метою вивчення практичного застосування мови, займають одне з найвизначніших місць серед напрямків у лінгвістиці. Попри те, що прагмалінгвістика є відносно молодим напрямком філологічних досліджень, вченим вдалось досягти значних успіхів.

Прагмалінгвістика як наука займається дослідженням функціонування комунікативних категорій в мовленні, що виступають загальними поняттями та містять відомості про спілкування і норми, згідно з якими воно будується. Комунікативними категоріями виступають такі поняття, як ввічливість, грубість, мовчання, емоційність, тощо.

Серед комунікативних теорій особливе місце посідає категорія ввічливості. На сьогодні серед вчених не існує єдиної думки щодо визначення комунікативної категорії ввічливості. П. Грайс, Р. Лакофф та Дж. Ліч репрезентують ввічливість як принцип кооперації, суть якого полягає в намірі співрозмовників співпрацювати для максимальної ефективності спілкування. Науковці розробляють власні положення, зокрема, максими ввічливості, завдяки яким можливе досягнення цієї мети.

П. Браун, С. Левінсон і Т. Ларіна розглядають ввічливість як засіб, що сприяє «збереженню обличчя» в комунікативних ситуаціях, що можуть нанести йому шкоду. Теорія ввічливості, запропонована цими вченими, містить такі полярні поняття, як «позитивна ввічливість» або «ввічливість зближення», та «негативна ввічливість» або «ввічливість дистанціювання». Кожний тип ввічливості відповідає тому «обличчю» (позитивне або негативне), яке мовець прагне «зберегти». Перший спрямований на скорочення дистанції між комунікантами і досягнення згоди, а також включає в себе емоційне зближення, другий, навпаки, – спрямований на збереження або збільшення дистанції та виявлення поваги до автономії слухача.

Як зазначалося вище, для англомовної культури спілкування, зокрема політичного, притаманні ознаки індивідуалізму, що зумовлюють дотримання

дистанції, виявлення індивідуальної свободи та особистісної незалежності в прийнятті рішень.

Детальний аналіз політичних дебатів як різновиду політичного дискурсу дозволяє дійти висновку, що політичні дебати являють собою структурований, регламентований підтип персуазивного політичного дискурсу, в основі якого лежить обмін позиціями між співрозмовниками з метою впливу на опонента та аудиторію, що реалізується завдяки застосуванню комунікативних стратегій і тактик.

## РОЗДІЛ 2. МОВЛЕННЄВІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ ДИСТАНЦЮВАННЯ В АНГЛОМОВНОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ДЕБАТІВ

Центром уваги нашого дослідження є політичний дискурс дебатів в британському парламенті та мовленнєва реалізація в ньому стратегій ввічливості дистанціювання.

Слід зазначити, що процедура засідань британського парламенту відбувається у вигляді звітування членів урядової гілки влади (Кабінет Міністрів) перед членами законотворчої гілки влади (членами парламенту). Кожну середу проводяться слухання звіту Прем'єр-міністра про результати роботи уряду.

В Палатах громад та лордів проходять політичні дебати, в ході яких відбувається обговорення актуальних проблем, політики уряду та вносяться до розгляду законопроекти. Побудова політичних дебатів здійснюється з метою досягнення згоди та розв'язання нагальних проблем. Після розгляду положень законопроектів та проведення дебатів з цього приводу відбувається голосування.

Результати дебатів та ступінь переконливості їх учасників, як правило, визначають прийняття або відхилення закону [16, с. 34].

Тексти парламентських слухань та дебатів публікуються у форматі *Hansard*, доступ до якого наявний в режимі он-лайн за посиланням: <https://hansard.parliament.uk/>.

### 2.1. Стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів

Стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів або «Висловлюйся опосередковано» (*Be conventionally indirect*) передбачає зменшення тиску на співрозмовника.

Прямий стиль спілкування в цілому не є характерним для англійської міжособистісної комунікації. Перевага віддається непрямому, що проявляється

в різних комунікативних ситуаціях: при запиті інформації, висловленні думки, зверненні з проханням, в запрошенні та ін. [27, с. 163].

Стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів реалізується через тактики *пом'якшення висловлювання та ритуалізації імперативу*.

Метою використання тактики пом'якшення висловлювання є послаблення негативної думки чи оцінки, тобто мовець зміщує акцент на позитивно оцінні лексеми, що вживаються із заперечною часткою *not*. Замість *bad – not so good*, замість *rude – not very polite*, замість *stupid – not very clever*, тощо. Наприклад:

(1) Jeremy Lefroy: *Turning to business, this is a minor matter, I would say **not so significant** for those affected by it – bailiffs* [138];

(2) Mr Kevan Jones: *Before I come on to advertising, I will touch on the issue of cosmetic surgery, which the Minister raised. The Minister rightly warned people not to go abroad for such procedures, because standards are low. Sadly, I have to say that they are **not very high** in this country either* [85].

Слід зауважити, що зміщення акценту з негативної оцінки на позитивну також сприяє зниженню категоричності, прямолінійності, збереженню «обличчя» співрозмовника. Таке явище, яке притаманне для англійської комунікативної культури, відоме в лінгвістиці як *understatement* (стримане висловлювання). На думку М. Любимова, англієць ні в якому разі не скаже в обличчя: «Ви брешете!». Замість цього від нього можна почути лише: «Ваша інформація не зовсім точна, сер!» [31, с. 248].

Найбільш яскраво стратегія «Висловлюйся опосередковано» проявляє себе в спонукальних мовленнєвих актах, перш за все, в тих, які становлять особливу «загрозу» для комунікантів. Серед найсуттєвіших тактик, що реалізують цю стратегію, є тактика ритуалізації імперативу. Одним із лексичних засобів, що імплементують зазначену тактику в дискурсі британських дебатів, є слово *please*:

(3) Mr Speaker: *While leaving the Chamber **please** do it quickly and quietly so that we can attend to the terms of the statement from the Secretary of State* [131];

(4) Sir Edward Leigh (in the Chair): ***Please** keep an eye on the clock and start to bring your speech to a close* [82];

(5) Christina Rees (Neath) (Lab): *The Deputy Leader of the House has just said that there are 21 new Bills; **please** make it 22* [91].

Інший засіб, що реалізує тактику ритуалізації імперативу, передбачає трансформацію наказових форм на ввічливе прохання. Так, звертаючись з проханням, члени парламенту уникають прямого імперативного запиту виконати дію, при цьому найбільш прийнятним способом вираження прохання в англійській мові є питальні речення з модальними дієсловами *can / could, will / would*:

(6) Liz Kendall (Leicester West) (Lab): ***Can** the Minister confirm that according to the Government the food sector, which employs around 12,000 people across Leicester and Leicestershire, will be hardest hit by no deal, and that people on low incomes will be disproportionately affected by any rises in food prices?* [86];

(7) Anna Soubry (Broxtowe) (IGC): ***Could** he also confirm the existence of Operation Kingfisher and Operation Snow Bunting?* [86];

(8) Kate Green (Stretford and Urmston) (Lab): ***Will** the Chancellor of the Duchy of Lancaster guarantee that no vulnerable person, in particular no vulnerable child who may be missing, abducted or at risk of criminal exploitation, will be put in any danger by the loss of access to that system?* [86];

(9) Lord Forsyth of Drumlean (Con): *My Lords, **would** my noble friend say whether it is appropriate to suggest to the Home Secretary that this could be a moment when she might take back control?* [165]. У наведених дискурсивних епізодах спікери британського парламенту звертаються з проханням до своїх колег в імпліцитній формі, що забезпечує зниження тиску на адресатів, і в такий спосіб демонструють комунікативну повагу до учасників дебатів.

Тактика ритуалізації імперативу реалізується також за допомогою модального дієслова *may*, яке вживається в питальному реченні, щоб заволодіти увагою слухача:



(10) Michael Gove: *May I ask you to shape your question in a balanced, thoughtful and reasonable way, Mr Speaker?* [86];

(11) Kate Green (Stretford and Urmston) (Lab): *May I return the audience to the concerns about lack of access to the Schengen information system and the 70 million pieces of data it contains, compared with other databases that contain very much less data?* [86].

У перелічених дискурсивних епізодах британських дебатів члени парламенту звертаються до опонентів з імпліцитним проханням висловити певні спостереження, думки та доповнення, що виходять за рамки регламенту. Така форма вираження прохання передбачає те, що за замовчуванням адресати вже дали згоду на його виконання. Отже, створюється лише ілюзія того, що в адресатів є вибір щодо задоволення запиту.

Як бачимо, використання стратегії «Висловлюйся опосередковано» є доволі поширеним явищем у політичному дискурсі британських дебатів. Комунікативна поведінка, що передбачає імпліцитні прохання, є невід’ємною рисою англійської культури та проявляється не тільки в офіційному спілкуванні у вищих колах суспільства, до якого, зокрема, належить політична еліта, а й серед пересічних громадян.

Серед лексико-граматичних засобів, що зреалізують зазначену стратегію у дискурсі дебатів британського парламенту виокремлюємо:

- акцент на позитивно оцінні лексеми, що вживаються із заперечною часткою *not*;
- лексичний засіб *please*;
- питальні речення з модальними дієсловами *can / could, will / would, may*.

Кількісні показники використання зазначених лексичних та граматичних засобів в рамках стратегії використання імпліцитних актів продемонстровано на *Рис. 2.1.*:



*Рис. 2.1. Співвідношення використання лексичних та граматичних засобів, що реалізують стратегію використання імпліцитних мовленнєвих актів*

Як бачимо, найбільш поширеним мовленнєвим засобом реалізації стратегії використання імпліцитних мовленнєвих актів виступають модальні дієслова *can / could, will / would, may*. За ним слідує лексичний засіб *please*, частка якого в дискурсі парламентських дебатів складає більше чверті, а найменш вживаними є позитивно оцінні лексеми з часткою *not*.

## 2.2. Стратегія ухильності

Стратегія ухильності або «Став питання, будь ухильним» (*Question, hedge*) передбачає ухилення мовцем від прямої відповіді на питання. Використання цієї стратегії передбачає використання так званих «хеджів». Хеджі – це будь-які мовні засоби, що використовуються з метою демонстрації бажання адресанта не висловлювати категорично впевненість мовця відносно істинності змісту висловлення [69, с. 251].

Стратегія ухилення реалізується в політичному дискурсі парламентських дебатів за допомогою *тактик демонстрації невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації,*

припущення та паузації [53, с. 134], співвідношення яких представлено на Рис. 2.2.:



*Рис. 2.2. Співвідношення тактик демонстрації невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення та паузації*

До поширених лексичних засобів, що використовуються для реалізації тактики демонстрації невпевненості, відносяться хеджі *kind of, sort of, somewhat, something*:

(12) Liam Byrne (Birmingham, Hodge Hill) (Lab): *Consequently, we are not calling for some **kind of** bonfire of the quangos here* [113];

(13) Wera Hobhouse: *The issue is **sort of** stigmatized; everybody thinks, «You're a new mum – you should be on top of the world»* [150];

(14) Jon Cruddas: *Alternatively, we could endorse a **somewhat** softer technological determinism and use policy only to manage what we euphemistically call «risk», when what is really at stake is huge social issues: rising inequality, the accumulation of power in the hands of private companies and human dignity itself* [113]. Зазначені дискурсивні епізоди яскраво ілюструють прояв невпевненості чиновників у визначенні власної оцінки певних явищ, а також намагання проявити обачність у висловлюваннях задля збереження «обличчя».

Тактика обмеження власною оцінкою полягає в наданні мовцем суб'єктивних міркувань щодо розуміння якості, характеру, значення змісту комунікації, яке обмежується його власним баченням ситуації. Враховуючи той факт, що характерною рисою політичного дискурсу є уникання категоричності, прямолінійності при вираженні своєї думки, політики вважають за краще не висловлювати її прямо та однозначно. Саме тому вони часто суб'єктивують своє висловлювання за допомогою таких засобів, як *I think, I guess, I suppose, I believe* та ін., що знижує категоричність оцінок і суджень. Наприклад:

(15) Michael Gove: *That is a very good point. I believe it is the case that work is going on with individual EU member states to provide reassurance and guarantees on that* [86];

(16) Mr Speaker: *I think the position is pretty clear, to be honest. Overall responsibility lies with the most senior Minister. I do not think that the Minister for the Cabinet Office would disavow that proposition for a moment. The Chancellor of the Duchy of Lancaster was offering greater specificity, but the overall position is, I think, blindingly obvious* [86];

(17) Michael Gove: *The right hon. and learned Gentleman talked about clever and cunning plans. I suppose he was thinking about the Labour party's position on Brexit* [86].

Тактика перепитування передбачає уточнення й підтвердження комунікативної дії, реалізація якої здійснюється за допомогою питально-заперечувального речення *don't you agree*:

(18) The Minister for the Middle East and North Africa (Dr Andrew Murrison): *Don't you agree that it is an important matter what the hon. Member for Glenrothes (Peter Grant), who speaks for the Scottish National party, says, and such a debate would ordinarily be attended by a significant number of colleagues wishing to contribute – but these are not normal times?* [133].

В дискурсивному епізоді (19) міністр у процесі дебатів засобом перепитування шукає схвалення та підтримки власної думки серед присутніх членів парламенту.

Наступним прийомом реалізації стратегії ухилення виступає тактика опосередкованого запиту інформації, яка репрезентована засобом перетворення прямого питання в непряме за допомогою фраз *I wonder / I was wondering*, що значно знижує ступінь прямолінійності та забезпечує невторчання в особистісну сферу співрозмовника:

(19) Ian C. Lucas: ***I wonder** whether you could assist me in establishing how I can get a straight answer on this question* [86];

(20) Martin Docherty-Hughes: *So **I wonder** whether the Minister can tell my constituents who are producing and bottling fine Scotch whisky* [123];

(21) Mr Barry Sheerman (Huddersfield) (Lab/Co-op): ***I was wondering** whether the Leader of the House would agree that one of the most innovative and successful innovations in recent times was the creation of a Children's Commissioner* [90]. Вищезазначена трансформація прямого питання, яке спрямоване на заповнення інформаційного пробілу, на непряме сприяє підтримці мовленнєвого контакту шляхом активізації реакції співрозмовника без завдання шкоди його соціальному іміджу.

Іншим засобом реалізації тактики опосередкованого запиту інформації для досягнення мети максимального ухилення та опосередкованості є непряме запитання, яке будується наступним чином: *Can / could (he / she) tell (us)*. Наприклад:

(22) Lord Harris of Haringey (Lab): *My Lords, notwithstanding the errors that may have been made in the specific investigations that noble Lords have talked about today, **could the Minister tell us** whether it is the Government's view that, when accusations are made against people of prominence, such investigations must be seen to be carried out properly and appropriately?* [165];

(23) Peter Grant (Glenrothes) (SNP): *He did say, though, that he was looking forward to meeting the Tanaiste – the Irish Deputy Prime Minister – and other Irish politicians that weekend. Now he has had a chance to meet them, **can he tell us** what the reaction is of the Irish Government and of the politicians who represent the*

majority of the population in Northern Ireland to that unilateral reneging by the UK Government? [86].

Тактика припущення здійснюється шляхом використання форм умовного способу *would, might* з метою підкреслення своєї непевності у висловлюванні та для зниження його категоричності. Наприклад:

(24) The Minister of State, Department for International Trade (Conor Burns): *It **would** not be appropriate for me to comment on any amendments being considered prior to that announcement. As he will understand from his former guise as shadow Chancellor, to do so **would** be irresponsible. The Government will ensure that Parliament is informed as soon as is practically possible once a final decision has been made* [123];

(25) Conor Burns: *I hope that in the days ahead the EU will respond in the same spirit as my right hon. Friend the Prime Minister has demonstrated and show flexibility and compromise to get a deal that will pass the House. Then the tariff announcements **might** become redundant* [123];

(26) Conor Burns: *You **might** say that I am in another time zone, Mr Speaker, while the hon. Member for Brent North (Barry Gardiner) is on another planet* [123].

Досить поширеним лексичним засобом, за допомогою якого здійснюється тактика припущення, є вживання політиками у мовленні паратентичних елементів *probably, perhaps*. Наприклад:

(27) Wera Hobhouse (Bath) (LD): *Some countries, particularly in the northern hemisphere, will be okay – **Probably**, Britain will be one of them – but what about Africa and the southern hemisphere?* [80];

(28) Sir David Amess: *One group that needs particular attention is women who are serving time in prison. To express some sympathy for people who are in prison, **perhaps**, is not the cool thing for a Conservative to do* [150].

Використання *probably, perhaps* у політичному дискурсі зумовлюється потребою підкреслити вірогідність, гіпотетичність думки мовця та знизити ступінь її категоричності.

У реалізації стратегії ухилення в політичному дискурсі британського парламенту важливу роль відіграє тактика паузації. Тактика паузації в політичному дискурсі репрезентований хеджем *well*, що використовується мовцем з метою отримання додаткового часу для планування та ретельного продумування висловлення. Доволі часто парламентарі змушені підбирати правильні слова через причину публічності власної персони. Кожна помилка може коштувати їм соціального статусу, а найголовніше – втрати «обличчя» через вірогідний розголос у пресі. Вживання тактики паузації ілюструється наступними прикладами:

(29) Conor Burns: *Well, goodness me! We heard not a single word about what the Opposition would do to support the Government in trying to get a deal* [123];

(30) Robert Buckland: *Finally, Mr Deputy Speaker— [Interruption.] Well, I will go on if Members want. I could talk all day about this topic—[Interruption.] Oh, forgive me, Mr Speaker, I demoted you* [100];

(31) Dominic Raab: *Well, I would like to take this opportunity to pay tribute to my right hon. Friend for her accomplishments in tackling human trafficking* [104].

Аналіз мовленнєвого аспекту реалізації стратегії ухилення підтверджує думку, висловлену дослідниками Т. Склтоном та Т. Алленом щодо поширеності хеджингу як комунікативного явища в британській культурній спільноті: «Англійська мова без хеджинга – це мова без життя» [76, с. 1]. Використання хеджів є типовою характеристикою комунікації в англomовному світі, представники якого мають спільне прагнення збереження «обличчя» один одного, а також взаємного дотримання дистанції між комунікантами. Окреслимо найголовніші тактики та мовленнєві засоби реалізації стратегії ухильності в політичному дискурсі дебатів в британському парламенті:

1. тактика висловлення невпевненості – хеджі *kind of, sort of, somewhat, something*;
2. тактика обмеження власною оцінкою – суб'єктивні міркування, що включають вирази *I think, I guess, I suppose, I believe*;

3. тактика перепитування – питально-заперечувальне речення *don't you agree?*;
4. тактика опосередкованого запиту інформації – непряме запитання, що вводить за допомогою *I wonder / I was wondering* та *Can / could (he / she) tell (us)*;
5. тактика припущення – умовний спосіб *would, might*, паратентичні елементи *probably, perhaps*;
6. тактика паузації – хедж *well*.

### 2.3. Стратегія надання вибору

Стратегія надання вибору або «Надай слухачу вибір, можливість не здійснювати дію» (*Give H the option not to do the act*) полягає в тому, що мовець для висловлення певного прохання, запрошення, тощо, припускає, що воно може бути відхилене. Отже, мовець застосовує зазначену стратегію з метою невтручання в особистісну свободу вибору слухача.

Найпоширенішим засобом імплементації стратегії є *тактика припущення відмови слухача*, при цьому зазвичай використовується дієслівна форма умовного стану *would V<sub>0</sub> + but / though*. Наприклад:

(32) Mr Lewis: *It would be helpful if the Minister responded to that point when he concludes the debate **although** I know he is under time pressure* [79];

(33) Sarah Jones: *It would be nice if the Minister could publish the evidence on Scotland **but** I understand this issue is of secondary importance now* [139];

У рамках зазначеної тактики доволі часто вживається реквестивна форма *could you?*, яка передбачає вибір слухача виконати або не виконати прохання, з яким до нього звертається мовець. Наприклад:

(34) Mr Steve Baker (Wycombe) (Con): *Further to that point of order, Mr Deputy Speaker. **Could you advise me** whether there is any way we can highlight in this House the profound injustice whereby some Members can achieve high office in the Committee system by virtue of their party affiliation, yet continue to hold high office after they have abandoned their party?* – Mr Deputy Speaker: *I am not going to*



*get into that argument. I have enough on my plate without going down that road* [140].

У дискурсивному епізоді (34) член консервативної партії закликає віце-спікера втрутитись у ситуацію, що виникла. Однак, його прохання передбачає можливість як позитивної, так і негативної відповіді, і в такий спосіб мовець надає слухачеві вибір погодитись або ні. В наведеному епізоді віце-спікер скористався наданою свободою і відхилив запит.

Слід зазначити, що в англійській мовленнєвій культурі доволі часто вживаються реквестивні форми в ситуаціях, коли насправді вибір відсутній, зокрема, у спілкуванні осіб з різним ступенем соціальної ієрархії, наприклад: працівник-начальник, учень-вчитель, член парламенту-доповідач. Проте, подібні висловлювання зберігають свою функцію дистанціювання, адже видимість надання слухачу вибору все ж таки наявна. Таким чином, використання мовної формули, що містить семантичну опцію в ситуації, яка насправді ніякої опції не передбачає, є ефективним засобом дистанціювання та зниження тиску на співрозмовника. З метою ілюстрації таких ситуацій в ході дебатів в британському парламенті можна навести наступні приклади:

(35) Sir Edward Leigh (in the Chair): *Order. **Could you speak a bit louder, please?** The acoustics are not very good in here.* – Martyn Day: *No problem – I appreciate that* [92];

(36) Anna Turley: *Thank you very much for your evidence so far. **Could you share** from your experience on the degree of consistency or inconsistency in what you see from the sentencing so far in such cases under the existing legislation? As a second part of that, **could you talk** about how, when lawyers are defending their clients, they seek to convince the court that their client should face a lesser sentence? What mitigating factors, or even aggravating factors that work against them, have you seen so far?* [81].

(37) Sir Oliver Heald: ***Mr Schwarz, could you comment?*** – Mike Schwarz: *That was obviously an important piece of legislation and I know you are rolling it*

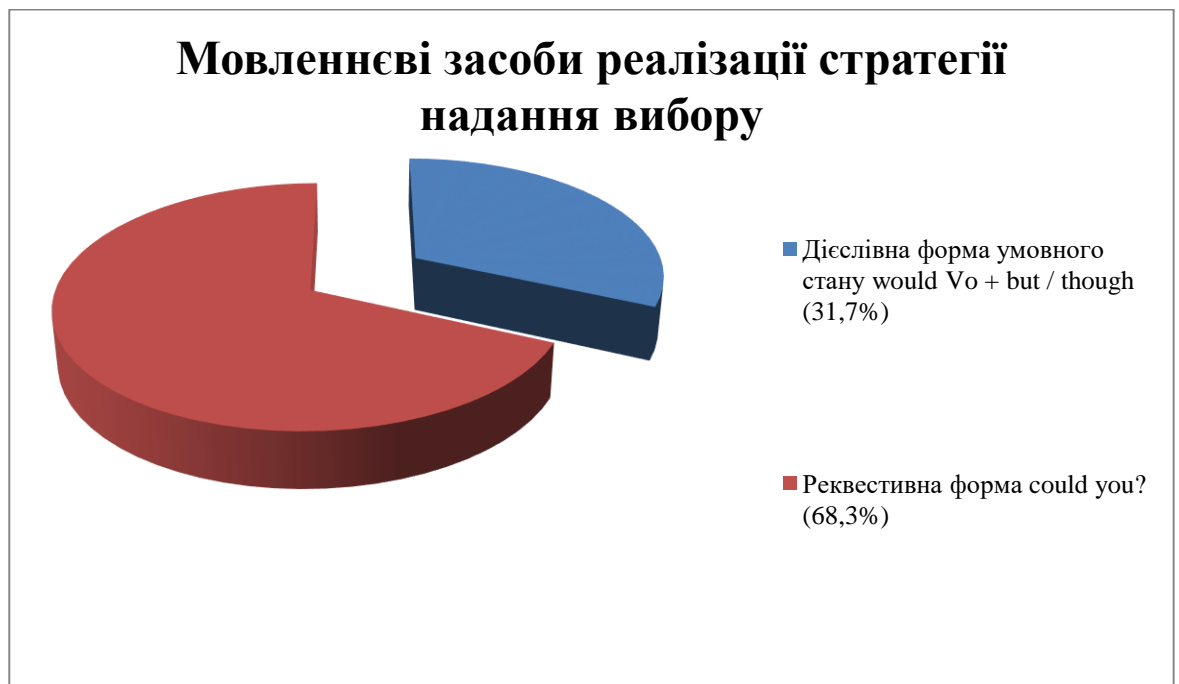
*out. I think the sentencing guidelines – the 2017 ones – on the Animal Welfare Act do cover that point* [81].

У наведених дискурсивних епізодах (35), (36), (37) слухачам надають право вибору щодо відхилення прохання, проте очікується, що останнє буде виконано, адже це передбачено соціолінгвістичною ситуацією. У епізоді (35) голова засідання адресує своє прохання говорити голосніше до рядового члену парламенту, і останній, звісно, погоджується. В епізоді (36) і (37) представники юридичної системи у справах тварин (інспектор О'Хара і адвокат Майк Шварц) звітують перед членами парламенту, які звертаються до них з проханням доповісти про результати та досвід своєї роботи для внесення правок та покращення законодавства у сфері, що обговорюється.

Отже, основним прийомом реалізації стратегії надання вибору є тактика припущення відмови слухача, мовленнєві засоби якої представлені дієслівною формою умовного стану *would V<sub>0</sub> + but / though*, а також реквестивною граматичною структурою *could you?*, в якій прохання формулюється у такий спосіб, щоб за адресатом залишалась можливість відхилити його, при цьому не завдається шкода як власному «обличчю» мовця, так і «обличчю» співрозмовника.

Водночас англійська комунікативна культура допускає, що прохання може бути поставлене і без надання свободи адресату для відмови. Подібне явище характерне у ситуаціях, коли комуніканти виконують нерівні соціальні ролі, наприклад: вчитель-учень, роботодавець-підлеглий, а в нашому дослідженні голова парламенту-член парламенту, член парламенту-доповідач. В таких випадках, попри те, що форма прохання передбачає можливість відмови, від адресата очікується згода.

Співвідношення мовленнєвих засобів реалізації стратегії надання вибору представлено на *Рис. 2.3.*:



*Рис. 2.3. Співвідношення граматичних засобів, що реалізують стратегію надання вибору*

Як бачимо, основними мовленнєвими засобами, що реалізують стратегію надання вибору є реквестивна форма *could you?*, яка використовується парламентарями найчастіше, а також дієслівна форма умовного стану *would V<sub>o</sub> + but / though*.

#### **2.4. Стратегія мінімізації припущення про бажання адресата**

Суть стратегії мінімізації припущення про бажання адресата або «Мінімізуй свої припущення про бажання адресата» (*make minimal assumptions about H's wants*) полягає в сумніві мовця щодо можливості або бажання адресата виконати дію. П. Браун та С. Левінсон формулюють головну ідею стратегії так: «Виходьте не з того, що слухач може і хоче зробити акт, а, навпаки, з того, що він навряд чи зробить його» (*don't assume H is able, willing to do A, assume he is not likely to do A*) [61, с. 146].

Одним із поширених мовленнєвих засобів реалізації стратегії мінімізації припущення про бажання адресата виступають лексичні одиниці із семантичним значенням бажання *want, wish*, які використовуються членами

парламенту для підкреслення поваги до бажань слухача та зниження тиску на нього. Наприклад:

(38) John Howell: *I can probably give him the exact date on which the article was published, if he **wants** to know that* [143];

(39) Mr Speaker: *Does the hon. Gentleman **wish** to orate?* – Pete Wishart: *I do wish to take the opportunity to orate because we are profoundly disappointed with the time available to discuss significant and important issues* [135].

Наступним засобом імплементації стратегії є модель, яка вводиться за допомогою *I do not know if/whether*, що підкреслює невпевненість мовця, і тому нівелює можливе припущення з боку мовця щодо бажання або можливості слухача виконати висловлену дію, маркерами яких виступають такі дієслова, як *to want, to be able*, а також модальне дієслово *can*:

(40) Viscount Astor: ***I do not know whether** my noble friend **wants** to answer that, but perhaps I may finish responding to the noble Lord* [160];

(41) Sarah Jones: *There was a recent report in The Independent that the Home Office is reducing the support available to county lines victims. **I do not know whether** the Minister **can** comment on that* [115];

(42) Lord Strathclyde (Con): ***I do not know if** my noble friend the Leader of the House **will be able** to confirm that when she winds up, but it does not strike me that the numbers have grown completely out of hand* [161].

Зазначена комунікативна стратегія також зреалізовується за допомогою реквестивних форм *will / would, can / could, may / might*? Однак, найголовнішою відмінністю застосування перелічених форм в рамках стратегії мінімізації, на відміну від інших стратегій, є те, що мовець цікавиться не тільки можливістю адресата виконати дію, а і його бажанням це зробити.

Своєрідною особливістю процедури дебатів в британському парламенті є порядок передачі слова опоненту. За регламентом він здійснюється за допомогою реквестивної форми *will* із використанням фразового дієслова *to give way*, який підкреслює повагу до бажання мовця поступитися або не поступитися словом. Наприклад:

(43) Emma Little Pengelly (Belfast South) (DUP): *Will the hon. Gentleman give way?* – Brendan O’Hara: *I will not give way, because of the time.* – Mr Deputy Speaker (Sir Lindsay Hoyle): *No, you will be all right. You will get an extra minute.* – Brendan O’Hara: *Okay. I will give way* [128].

Стратегія мінімізації припущення щодо бажання адресата найбільш яскраво знаходить своє зображення в комунікативному акті запрошення до слова:

(44) Nadine Dorries (in the Chair): *Mr Maynard, would you like to come back quickly with any further comments?* – Paul Maynard: *No thank you, Ms Dorries* [117];

(45) Sir Edward Leigh: *Would you like to sum up, Mr Austin?* – Ian Austin: *If I may, Sir Edward. I thank you for chairing this debate. I thank the Minister and the Opposition spokesman for what they have said* [97];

(46) Nadine Dorries (in the Chair): *Would you like to go on?* – Chris Stephens: *Okay, I will* [102].

Окрім комунікативних актів запрошення, реквестивна форма *would?* застосовується також у випадках, коли спікер висловлює ту чи іншу пропозицію, при цьому він цікавиться бажанням слухача:

(47) Mrs Linda Riordan (in the Chair): *Mr Drax, would you like 45 seconds?* – Richard Drax (South Dorset) (Con): *I would be delighted to speak for the last few seconds* [98];

(48) Jane Ellison: *May I also apologise for the fact that I am holding my notes so far away from me? I have left my glasses at home.* – Frank Dobson: *Would you like to try mine?* [84].

Культура дебатів у британському парламенті передбачає врахування не тільки думок опонента, але і його бажання виконувати певні процесуальні та комунікативні дії. Дотримання цього принципу забезпечує збереження «обличчя» і особистої свободи дій співрозмовників під час дебатів, де не існує місця примусу. Додатковим індикатором мінімізації припущень мовця щодо бажань слухача слугують лексичні одиниці типу *possibly, kindly*. Використання

висловлювань, що ґрунтуються на моделі *can / could, may / might + possibly, kindly*, прослідковується у наступних дискурсивних епізодах дебатів:

(49) Lord Hannay of Chiswick (CB): *Can the noble Viscount possibly contemplate that the party which he says needs a deal more than we do may have a different view on that matter?* [152];

(50) Lord Green of Deddington: *Could the noble Baroness possibly explain how we could deal with several million people unless we invite them to apply?* [159];

(51) The Countess of Mar: *My Lords, I am afraid the noble Lord is slipping into Second Reading mode again. May he kindly address the amendment?* [163].

Як видно з прикладів, така модель побудови питання найчастіше фігурує у дебатах в Палаті лордів, представники якої особливо цінують власний імідж та «обличчя» співрозмовників, тому намагаються його зберегти різними засобами, зокрема засобами мінімізації тиску на співрозмовника.

Іншою моделлю імплементації названої стратегії є граматичний засіб *Do / Would you mind+ Ving?*, який насамперед віддзеркалює зацікавленість бажанням реципієнта виконати дію, хоча і очікується, що прохання буде виконане. Наприклад:

(52) Grahame M. Morris: *Do you mind, Mr Gapes, my giving way to my hon. Friend?* – The Chair: *That is a matter for you* [101];

(53) Madam Deputy Speaker (Mrs Eleanor Laing): *Order. Would the hon. Gentleman mind repeating the name of the case?* [107];

(54) Mr Andrew Turner (in the Chair): *Order. Would the Minister mind once in four minutes facing my way?* [124].

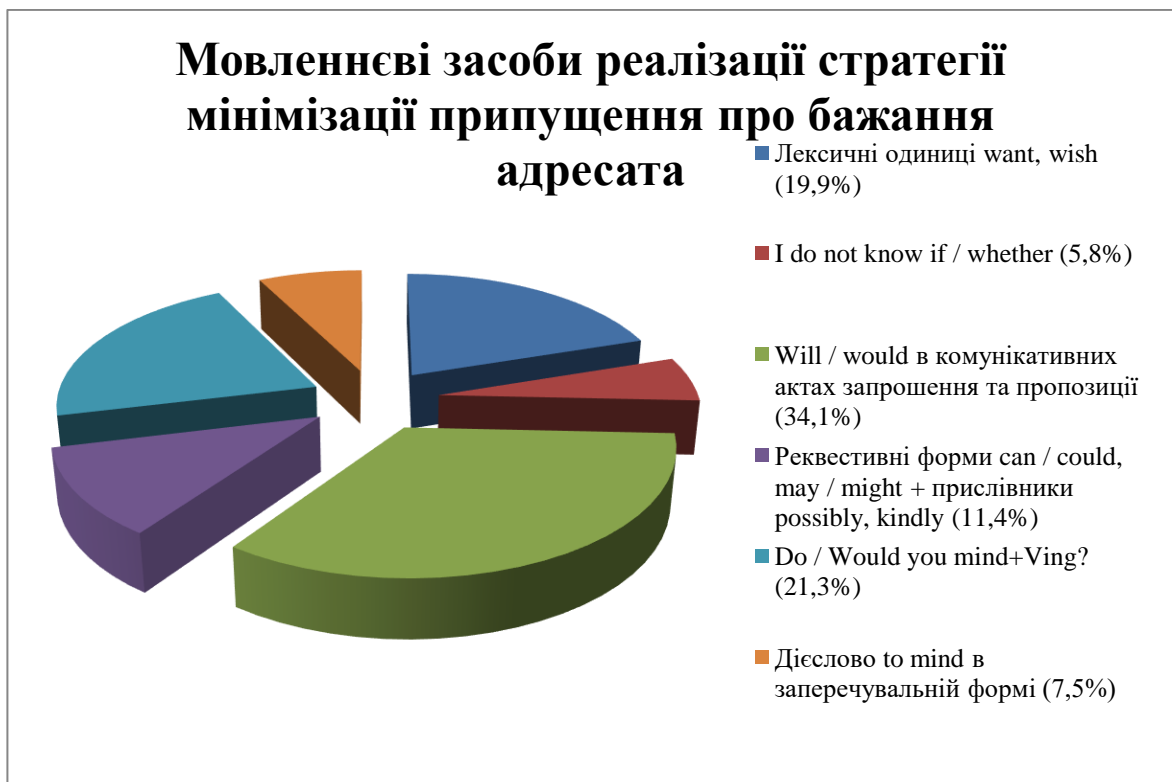
Подібна увага до бажання та відсутності заперечень у слухача може бути виражена заперечувальною формою дієслова *to mind*:

(55) Stephen Kerr: *Will the hon. Gentleman give way?* – Pete Wishart: *I will not, if the hon. Gentleman does not mind. I want to make sure that the hon. Member for Monmouth (David T. C. Davies), who chairs the Welsh Affairs Committee, has a chance to speak* [78].

Здійснений аналіз реалізації стратегії мінімізації припущення про бажання адресата в політичному дискурсі дебатів в британському парламенті дає змогу дійти висновку, що головними засобами імплементації стратегії є:

- лексичні одиниці *want, wish*;
- *I do not know if / whether*;
- *will / would* в комунікативних актах запрошення та пропозиції;
- реквестивні форми *can / could, may / might* + прислівники *possibly, kindly*;
- *Do / Would you mind+Ving?*;
- дієслово *to mind* в заперечувальній формі.

Кількісне співвідношення використання зазначених тактик в дискурсивному просторі парламентських дебатів наведено на *Рис. 2.4.*:



*Рис. 2.4. Співвідношення мовленнєвих засобів реалізації стратегії мінімізації припущення про бажання адресата*

Аналіз кількісного співвідношення використання мовленнєвих засобів стратегії мінімізації про припущення адресата у дискурсивному просторі парламентських дебатів показав превалювання засобу *will / would*, що

вживаються в комунікативних актах запрошення та пропозиції. Слід також відзначити засоби *Do / Would you mind+Ving?* та лексичні одиниці *want, wish*, які з невеликою різницею займають відповідно друге та третє місце за частотою застосування.

## 2.5. Стратегія маніфестації песимізму

Сутність стратегії маніфестації песимізму або «Будь песимістичним» (*Be pessimistic*) полягає у вираженні сумніву в можливості реалізації дії, до якої мовець спонукає співрозмовника. Тим самим адресант зменшує ступінь впливу на адресата і допомагає в разі потреби відмовитися від задоволення прохання.

Лінгвісти розрізняють такі поняття, як «комунікативний» та «дистанційний» песимісти. Комунікативним песимістом вважається особистість, яка відчуває соціально-психологічний дискомфорт. Це зумовлює застосування особливої комунікативної тактики, чия мета є встановлення та підтримка соціальних контактів, але при цьому песиміст приховує природну потребу у спілкуванні. К. Фокс [64, с. 405] приводить наступні типові фрази, які часто фігурують в мовленні комунікативного песиміста: *Huh!, Typical!, The country's going to the dogs, What did you expect?, I could have told you, There's always something.*

Прояви «комунікативного» песимізму зустрічаються і в політичному дискурсі парламентських дебатів:

(56) Nic Dakin: *Do the Government see the British bioethanol industry as an important industry to the UK? **The industry is going to disappear and we are going to rely on imports*** [87].

У вищенаведеному дискурсивному епізоді бачимо тенденцію деяких членів парламенту вдаватись до перебільшень для привернення більшої уваги до нагальних проблем. У такий спосіб вони висловлюють гострий песимізм у благополучному вирішенні вкрай важливих питань без необхідного втручання із законодавчого боку.



На відміну від «комунікативного» песиміста, «дистанційний» песиміст застосовує зазначену стратегію з метою збереження негативного «обличчя» співрозмовника. Саме комунікативна поведінка «дистанційного» песиміста і є об'єктом дослідження в рамках цієї стратегії.

В дискурсивному просторі парламентських дебатів для реалізації стратегії маніфестації песимізму використовуються різноманітні лексичні та лексико-граматичні засоби, які віддзеркалюють сумнів, ймовірність, ірреальність. Один із них – словосполучення *any chance*, що використовується як в повному, так і в еліптичному реченнях:

(57) Lord Campbell-Savours: *Is there any chance that this particular group will be exempted from legislation?* [151];

(58) Baroness Williams of Trafford: *I know that the committee has been considering the issues, and we expect to receive its advice shortly.* – Lord Campbell-Savours: *The noble Baroness said «shortly». Is there any chance of it before Report?* [162];

(59) Mr Speaker: *Any chance of a single sentence inquiry?* [142].

Серед інших мовленнєвих засобів, що реалізують стратегію маніфестації песимізму, особливе місце займають паратентичні елементи, а саме *maybe* та *probably*. Наприклад:

(60) Tom Blenkinsop: *Does my hon. Friend believe that maybe, just maybe, we need Treasury Ministers to attend these debates? Despite all the confidence that we have in this Minister, we are now in a situation in which, if we are to talk adequately about UK steel, we need to hear Treasury Ministers justifying decisions and views on things such as MES (manufacturing execution system)* [146]. У цьому дискурсивному епізоді (60) лейборист Том Бленкінсоп висловлює потребу в тому, щоб міністри фінансів відвідували засідання, під час яких ведеться обговорення такого важливого питання для британської економіки, як промисловість та виробництво. Зі слів члена парламенту, присутність міністрів не передбачена регламентом засідання, про що свідчить повторення ним

модального дієслова *maybe*, яке віддзеркалює песимізм щодо можливості реалізації такого задуму.

В наступному прикладі міністр Лідінгтон використовує паратентичний елемент *probably*, за допомогою якого він стверджує песимізм щодо власної змоги дати коректну відповідь на питання по Брекзиту, чим зменшує ступінь своєї компетентності з цієї тематики :

(61) Simon Hoare (North Dorset) (Con): *Given the fact that the Government are not neutral in this campaign but take the view that we should remain in the EU, does the Minister find the arguments against this leaflet rather false and synthetic, or does he think the Brexiteers are suggesting that they should have had editorial control? – Mr Lidington: That point is **probably** best answered by others rather than by me* [108].

Окрім вищезазначених паратентичних елементів, доволі часто члени парламенту у своїх репліках вживають паратентичний елемент *perhaps*, що сприяє вираженню песимізму та, як наслідок, ефективному дистанціюванню:

(62) Heidi Allen (South Cambridgeshire) (Ind): ***Perhaps** he should refer again to yesterday's Supreme Court ruling. I would have liked to have asked him a couple of difficult questions about statutory safeguards for EU citizens in the UK in the event of no deal* [86].

Досить поширеним явищем у політичному дискурсі британського парламенту є вираження песимізму шляхом використання модальних дієслів *can / could / may / might* на позначення маловірогідності дії, у комбінації з паратентичним елементом *perhaps*. Така побудова власного мовлення стверджує подвійний песимізм, адже він посилюється одночасним поєднанням двох мовленнєвих засобів стратегії дистанціювання :

(63) Mr Charles Walker (in the Chair): *Mr Neill, **perhaps**, we **can** hear from you for a few minutes in summary* [132];

(64) Baroness Hayter of Kentish Town: *I am surprised – my noble friend normally reads every jot and tittle in it – but it covers suspended sentences as well. –*

Lord Foulkes of Cumnock: *Perhaps, my noble friend could draw my attention to exactly where* [167];

(65) Lord West of Spithead (Lab): *While we are thinking about the military, perhaps, the Minister may pass on our wishes for a safe Christmas and a successful new year to all of our forces deployed around the world looking after the safety of our nation* [157];

(66) Liz Saville Roberts: *I thank the Minister for explaining this earlier, but perhaps, he might explain it further* [148].

Ефективним мовленнєвим засобом маніфестації песимізму є застосування моделі *I do not suppose*, що допомагає мовцю знизити ступінь категоричності свого висловлювання та підкреслити песимізм щодо дій слухача:

(67) Baroness Hamwee: *Even with the reassurance that my noble friend Lord Carlile is so heavily involved in this, I do not suppose that he is going to want that to be forever and a day* [155];

(68) Lord Hodgson of Astley Abbots: *I do not suppose that CAMRA will agree with much of what I say but it may be persuaded by some of the arguments, and I suspect it would agree that we are struggling slightly with the flow of information that has come so late in the day* [169];

(69) Sir Edward Garnier (Harborough) (Con): *I do not suppose that anybody in the House wants to do anything that makes it more difficult to catch terrorists and others who wish to do us, our allies and our citizens harm* [96];

(70) Mr Speaker: *I do not suppose the hon. Gentleman is such a sad anorak that he wishes to attend to all of my speeches on these occasions, but I am giving him the highlight* [130].

В дискурсивному просторі політичних дебатів не менш поширеною є підрядне умовне речення типу *if I may*, яка дозволяє мовцю виразити свій песимізм та сумніви щодо дій слухача, тим самим забезпечуючи невтручання та збереження «обличчя» комунікантів:

(71) Conor Burns: *I would be happy to extend an invitation to people to meet me and to talk specifically about the point my hon. Friend made, which, **if I may say so**, he did robustly, as he always does, on behalf of those he represents* [123];

(72) Mr Rees-Mogg: ***If I may**, I will answer the hon. Gentleman's questions in reverse order. The canonisation of Cardinal Newman is a matter of great joy to Catholics in this country and to other Christians* [90];

(73) Bob Blackman (Harrow East) (Con): ***If I may**, I shall make a number of quick pleas* [90].

Таким чином, реалізація стратегії маніфестації песимізму відбувається шляхом використання наступних лексико-граматичних засобів зі значенням сумніву, імовірності, ірреальності:

- *Is there any chance?*
- паратентичні елементи *maybe, probably, perhaps*;
- структурна модель *I do not suppose*;
- підрядне умовне речення типу *if I may*.

Співвідношення використання перелічених мовленнєвих засобів для реалізації стратегії маніфестації песимізму представлено на *Рис. 2.5.*:



*Рис. 2.5. Мовленнєві засоби, що реалізують стратегію маніфестації песимізму*

Як показує графік, доміантним мовленнєвим засобом для реалізації стратегії маніфестації песимізму виступають паратентичні елементи *maybe, probably, perhaps*, що виявляється у їх багаторазовому фігуруванні в дискурсивному просторі дебатів британського парламенту.

## 2.6. Стратегія мінімізації ступеню втручання

При застосуванні стратегії мінімізації ступеню втручання або «Мінімізуй можливу шкоду» (*minimize the imposition*) мовець намагається показати адресату, що переривання та відволікання є короткотривалим, тому відбувається мінімізація довжини висловлювань.

Для реалізації стратегії застосовуються тактики *наголошення обмеженої кількості об'єкта* та *індикації недовготривалості дії* [53, с. 151], кількісне співвідношення яких наведено на *Рис. 2.6.*:



*Рис. 2.6. Тактики наголошення обмеженої кількості об'єкта та індикації недовготривалості дії*

Сутність першої тактики полягає у підкресленні мовцем лімітованої кількості інформації, яку він має на меті висловити.

Одним із поширених мовленнєвих засобів в політичному дискурсі парламентських дебатів є словосполучення *a couple of*, за допомогою якого

відбувається звуження кола питань або інформації, яку мовець має намір висловити:

(74) Mr Marsden: *I have a **couple of** questions for Douglas Blackstock, if I may.*— The Chair: *Just one question* [111]. Член парламенту висловлює своє бажання поставити питання міністру, при цьому із метою мінімізації втручання підкреслює, що список питань є невеликим. Крім того, він застосовує стратегію маніфестації песимізму за допомогою умовного речення *if I may*, яка посилює ефект мінімізації втручання. Як видно з відповіді голови засідання, застосування стратегії було доречним, адже через брак часу парламентар мав змогу поставити лише одне питання.

Мінімізація втручання підсилюється також прикметниками *quick* та *brief*, які підкреслюють недовготривалість висловлювання:

(75) Steve Brine (Winchester) (Ind): *I also thank the hon. Member for Cambridge (Daniel Zeichner) for setting out the issue so clearly. I do not want to speak for long, and will make three **brief** points* [80];

(76) Alan Brown: *It is a pleasure to serve under your chairmanship, Mr Gapes. I will be **brief*** [133];

(77) Bob Blackman (Harrow East) (Con): *If I may, I shall make a number of **quick** pleas* [90].

Як бачимо, в дискурсивних епізодах (75), (76), (77) мовці виявляють повагу як до часу своїх співрозмовників, так і норм регламенту дебатів, якими встановлений ліміт часу для довжини реплік кожного з опонентів. Не останнє місце займає намір мовців зробити свої промови короткими та лаконічними, а також не переобтяженими надлишковою інформацією.

Серед мовленнєвих засобів реалізації тактики обмеження кількості об'єкта також ідентифіковано випадки вживання кількісних займенників *a few*, *not (too) many / much*, які дають зрозуміти слухачу, що промова не буде інформаційно перенасиченою. Наприклад:

(78) Patricia Gibson (North Ayrshire and Arran) (SNP): *Let me now say a few words about measures that we are taking in Scotland to try to deal with this problem, although whatever action is taken* [150];

(79) Mr Barry Sheerman (Huddersfield) (Lab/Co-op): *I am sorry if I repeat anything that another Member has said. It has been a good debate, with excellent contributions, and I will not push too many statistics* [80]. Дискурсивний епізод (79) демонструє те, як лейборист Баррі Шірман наголошує на тому, що статистична інформація, яку він підготував до виступу, є обмеженою в кількості. При цьому він вживає дієслово *to push*, що підкреслює його розуміння того, що надання надлишкової інформації зумовлює відчуття дискомфорту та є втручанням в особистісну сферу співрозмовника.

Крім вищезазначених засобів, стратегія мінімізації ступеню втручання реалізується за допомогою числівника *one*. Наприклад:

(80) Frank Field (Birkenhead) (Ind): *May I as a Back Bencher, but also as a Select Committee Chair who drew on Sir Amyas's services, record one aspect of him that so struck me, which was his attitude to public service?*[95];

Іншим прийомом наголошення на обмеженні кількості об'єкта є вживання обмежувальних часток *just* та *only*:

(81) Helen Goodman (Bishop Auckland) (Lab): *We are really concerned about the Amazon because of the impact it has on the climate, and that is the priority. However, I will just remind people of the Amazon's biodiversity, because we do not inhabit this globe alone; we do so alongside other species* [80];

(82) Chi Onwurah: *I will only add that obviously Watt's initial invention was perfected and made commercial as a steam engine in my constituency in Newcastle* [113].

Доволі поширеним явищем у дискурсі політичних дебатів британського парламенту є поєднання мовленнєвих засобів в реалізації стратегії мінімізації ступеню втручання, що свідчить про дотримання членами парламенту політичної культури та слідування нормам, які регулюють процес дебатів. Це є

також свідченням того, що мовці прагнуть зберегти негативне «обличчя» один одного і не відволікати увагу занадто довго:

(83) Joanna Cherry: *I would like to ask Ms Ogilvie **a couple of** questions if I may, Madam Chairman. – The Chair: Order. Time is very short now, because we have seven more people waiting to speak. – Joanna Cherry: I will ask **one** question **briefly** then [114];*

(84) Julie Cooper: *May I make **a couple of** final points? – Mr Peter Bone (in the Chair): Of course – **very quickly** [110].*

Наступною в реалізації стратегії мінімізації ступеню втручання є тактика індикації недовготривалості дії, яка представлена вживанням неозначеного артикля *a + N* на позначення часового відрізка, наприклад: *a minute (a second)*. Дискурсивний епізод дебатів (85) із вживанням іменника *a minute* демонструє намір члена парламенту показати, що пояснення першого прикладу майже завершено, і очікування слухачів наступного буде недовготривалим. Як видно згодом, він дійсно швидко переходить до наведення іншого прикладу:

(85) Wera Hobhouse: *I am not surprised that a lot of people are being thrown into mental health problems, because our public services are increasingly not responding in a humane way to people's needs. – Mr Jones: I agree, and I will come on to the other example I have **in a minute** [150].*

Отже, стратегія мінімізації ступеню втручання спрямована на переконання слухача в тому, що заволодіння його увагою буде короткочасним. Вона імплементується за допомогою тактик наголошення обмеженої кількості об'єкта та індикації недовготривалості дії, які реалізуються в політичному дискурсі парламентських дебатів за допомогою таких лексико-граматичних засобів, як:

- лексичні одиниці *a minute, a second a couple of*;
- прикметники *quick* та *brief*;
- кількісні займенники *not (too) many / much, a few*;
- числівник *one*, обмежувальні частки *just* та *only*.



## 2.7. Стратегія виведення мовця і слухача з дискурсу

Суть стратегії виведення мовця і слухача з дискурсу або «Виводь мовця і слухача з дискурсу» (*dissociate S, H from the discourse*) полягає в тому, що шляхом дистанціювання мовця або слухача від дії мінімізується вплив на адресата, а також знижується ступінь імперативності висловлювання.

Розрізняють декілька шляхів реалізації зазначеної стратегії: *тактика посилення на масові авторитети, тактика посилення на окремі невизначені авторитети, тактика посилення на окремі визначені авторитети, тактика маскуванню особистої думки, тактика виводу комунікантів з дискурсивного простору* [53, с. 160]. Розглянемо кожну тактику детальніше.

Першим типом реалізації стратегії є тактика посилення на масові авторитети. У наступних прикладах парламентарі базують свої висловлювання на загальноприйнятій думці більшості суспільства. Для вираження більшості підметом виступають наступні вирази: *lots of / majority of / many / most people*. Наприклад:

(86) Lord Alderdice: ***Lots of people say***, «*These terrorists are mad, crazy and bad. They are psychologically distorted*» [119];

(87) Mr. Andrew Robathan (Blaby): *We know what **many people** in Europe intend, because they have told us* [105];

(88) Mr Andy Slaughter (Hammersmith) (Lab): *I will simply say that **most people** – not everyone – who live in west London constituencies, whatever their view on the merits or demerits of airport expansion per se, believe that it should not be at Heathrow and that there are acceptable alternatives* [121];

(89) Mr Brown: ***The majority of Scottish people*** were clear that they did not want independence, and the sooner the SNP realizes that it does not have a majority for that position the better [136].

Наступним типом імплементації стратегії є *тактика посилення на окремі невизначені авторитети*. Твердження, на які спирається мовець, виражають думку окремих груп в суспільстві:

(90) Mr. Peter Mandelson (Hartlepool): *Some people say – they argue this with me and I am sure that those voices are being raised now – that we should simply ignore the issue of arms in Northern Ireland* [106];

(91) Lord Northbourne: *The Government and some adults tend to say that parents should just say no* [156];

(92) Luke Graham (Ochil and South Perthshire) (Con): *Some Opposition Members have criticised the Government, saying that costs have been cut on the backs of the most vulnerable in our society* [99].

Як видно з прикладів, парламентарі у власних висловлюваннях виражають настрої окремих верств суспільства. Так, в епізоді (90) Пітер Мандельсон у своїй промові звертає увагу на думку противників методів демілітаризації Північної Ірландії; лорд Нортборн (91) у питанні виховання дітей наводить позицію уряду; консерватор Люк Грем (92) апелює до думки деяких членів опозиції щодо розподілення видатків бюджету.

Іншим засобом реалізації тактики посилення на окремі невизначені авторитети є вживання у висловлюванні неозначеного артикля у комбінації з іменником, що виражає представника певної професії або групи населення та є носієм загальної позиції. Наприклад:

(93) Kwasi Kwarteng: *A clever economist might say that that was simplistic, but that was the view – that was how people felt that their professional experience was developing. Freedom of movement was a big issue* [116];

(94) Frank Dobson (Holborn and St Pancras) (Lab): *Sometimes, an MP may say, «I think there are national considerations that outweigh some local interests», and I have done that on other issues* [121].

Крім того, зазначена тактика застосовується з метою репрезентації декількох протилежних думок, які існують в суспільстві. Таким чином, мовець абстрагується від підтримання однієї зі сторін та демонструє власну толерантність щодо плюралізму позицій, а також уникає однобокості у своєму висловлюванні. Наприклад:

(95) Caroline Flint: *The Government say that the cap will save £65 million. Others say that its consequences – uprooting families, forcing them out of their homes and into temporary accommodation – could cost nearly twice that* [112]. Зазначений приклад демонструє застосування лейбористкою Керолайн Флінт тактики посилення на декілька окремих невизначених авторитетів, адже вона не обмежується висловленням лише позиції уряду. Вона також наголошує на думці незгодних з діями уряду, що можуть призвести до катастрофічних наслідків.

У наступному дискурсивному епізоді (96) Філіп Дейвіс у ході обговорення прийняття нової статті приймає критику на свою адресу як її розробника та наводить твердження своїх опонентів:

(96) Philip Davies: *The new clause does not exclude that category of people, and the same principle applies. My hon. Friend seems to suggest that perhaps the new clause does not go far enough, and I am happy to take that criticism on board. Others say that we should not include it at all – I think I now have the full gamut of opinion in the House. Some say it is a bad new clause, some say it is good, and some say that it does not go far enough* [126].

Тактика посилення на окремі визначені авторитети передбачає спирання мовцем на конкретні авторитетні джерела, які дистанціюють особистість мовця від висловлювання, але водночас підкріплюють його власну думку. Наприклад:

(97) Baroness Hayter of Kentish Town: *There are also physical challenges. The British Ports Association says that, with 95% of imports and exports handled by its ports, if we have anything like the customs checks that we now have on non-EU imports, it could take 45 minutes per lorry* [158]. В епізоді (97) баронеса наводить статистичну інформацію асоціації британських портів щодо здійснення митного контролю в портах, яка викликає занепокоєння. Таким чином, баронеса підводить до власної думки, що таке положення справ може мати сумні наслідки.

Наступний дискурсивний епізод містить посилання на заклик Королівського коледжу психіатрів, який наводить і підтримує член Палати громад Філіп Дейвіс:

(98) Philip Davies: *The Royal College of Psychiatrists says: «We also need to work towards building a society where people should not be afraid to seek help for fear of being stigmatized and where the media agree to responsible reporting of suicide». I could not agree more [118].*

Статистичні дані авторитетної благодійної організації, на яку спирається консерватор Девід Натталл, були використані ним у ході дебатів з метою підкріплення власної аргументації, а також для звернення уваги до проблеми суїцидів:

(99) Mr Nuttall: *I pay tribute to the charity CALM – the Campaign Against Living Miserably – because it has provided some helpful briefing and figures for this afternoon’s debate. CALM says that in 2014 more than three quarters – 76% – of suicides were men [118].*

Тактика маскуванню особистої думки допомагає мовцеві дистанціюватись від власної думки і представити її як таку, що позбавлена категоричності та цілковитої впевненості. Найчастіше тактика представлена безособовим реченням типу *it seems / it appears*:

(100) Lord Higgins: *It seems clear that the Government are so enthusiastic about the proposals for a quick penalty settlement rather than going to court that in a number of cases the fact that a penalty is imposed will not cover the loss to the Exchequer of the fraud which has taken place [170];*

(101) Lord Higgins: *In the very helpful meeting that was held with the Minister, her officials and others, the view was expressed that the money which the local authorities were failing to protect was the money belonging to central government. Therefore, it seems not inappropriate to suggest that if one is going to take measures to prevent such fraud, the costs of that should fall upon central government rather than on local authorities [170].* У наведених епізодах парламентарі імплікують своє прагнення висловити власне бачення щодо

проблем накладення штрафів (100) та направлення коштів до місцевих адміністрацій (101) шляхом його маскуванню за допомогою безособових речень.

Схоже маскуванню особистої думки спостерігається у дискурсивних епізодах з використанням безособового речення *it appears*:

(102) Mr. Michael Fabricant (Lichfield): *The Minister promised to direct full attention to the matter. **It now appears** that nothing can be done. These dilemmas have occurred since the Labour Government were elected* [88];

(103) Baroness Scotland of Asthal: *My Lords, **it appears** that there may be a misunderstanding of the effect of a squatter's application under paragraph 1 of Schedule 6 to the Bill being successful* [164].

Крім використання безособових речень, зазначена тактика також реалізується засобом вживання суб'єктних інфінітивних конструкцій типу (*he is said / reported to Vo*). Наприклад:

(104) Baroness Blatch: *As I have just said, he (Prime Minister) will do that on an issue which **is said to be** a matter of conscience for each Member* [168];

(105) Mr. Salmond: *The chief executive of the National Australia bank **is reported** to have said last week that the Scottish economy has been «in permanent recession for...200 years» and that the business opportunities are therefore «inferior»* [89]. Шляхом використання суб'єктних інфінітивних конструкцій мовці апелюють до інформації із зовнішніх джерел, яка є публічною, тому висловлювання не розцінюється як особистісна оцінка.

Тактика виводу комунікантів з дискурсивного простору реалізується за допомогою різноманітних лексичних та граматичних засобів. Серед них найчастіше вживаною є *to have to / must / should + be Ved / Vz*. Наприклад:

(106) Tim Loughton: *I appreciate the work that has gone into everything from gender recognition to the status of children, the warm home discount and digital switchover. All that legislation, extraordinarily, **has to be considered** in these regulations in order to get this right* [94]. У дискурсивному епізоді (106) член консервативної партії наголошує на тому, що питання гендерного визнання статусу дітей, програма знижки на комунальні платежі для малозабезпечених

сімей, а також перехід на цифрове телемовлення є вкрай важливими. Хоча у висловлюванні парламентаря і відсутня згадка виконувача дії, з контексту зрозуміло, що він звертається до своїх колег у парламенті.

У наступному прикладі (107) доктор Ліза Кемерон висловлює своє сподівання на провідну роль Сполученого Королівства у сприянні врегулювання конфлікту на Близькому Сході, зокрема в Сирії, що перебуває наразі у гарячій фазі. В кінці своєї репліки вона опосередковано звертається до відповідного департаменту парламенту із військових питань із закликом розробити стратегію для досягнення зазначеної мети:

(107) Dr Cameron: *A clear, long-term military strategy **must be developed and presented fully to this House** [120].*

В епізоді (108) доктор Роберта Блекмен-Вудз також виводить обох фігурантів комунікації із дискурсу при обговоренні питання щодо розробки планів роботи місцевого самоврядування. Для досягнення цієї мети вона вживає у своєму висловлюванні граматичну конструкцію *should be Ved / Vz*:

(108) Roberta Blackman-Woods (City of Durham) (Lab): *It also said that local plans should be simpler and more accessible; hon. Members mentioned that. In addition, it believes that developers' expectations **should be set out in the local plan, and that local plans should be reviewed regularly** [122].*

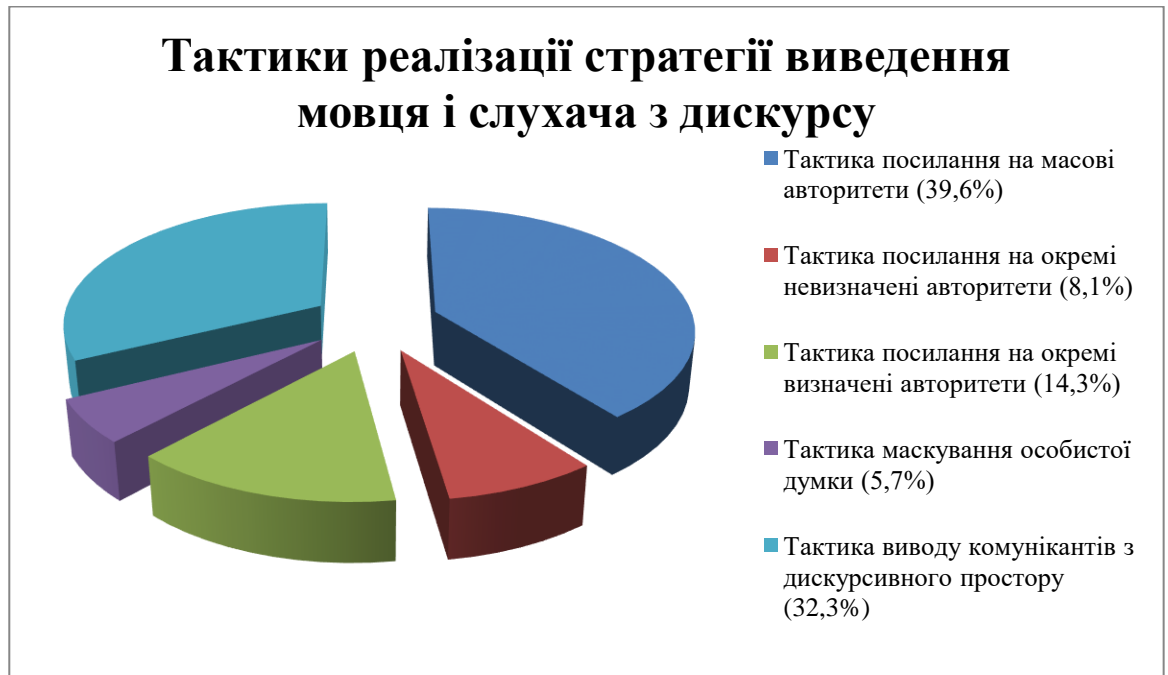
У результаті аналізу реалізації стратегії виведення мовця і слухача із політичного дискурсу дебатів в британському парламенті ідентифіковано:

1. тактику посилення на масові авторитети – словосполучення *lots of / majority of / many / most people*;
2. тактику посилення на окремі невизначені авторитети – словосполучення *some (people) say*, вживання у висловлюванні неозначеного артикля перед іменником (*an economist might say*), представлення декількох протилежних думок (*the Government say..., others say*);
3. тактику посилення на окремі визначені авторитети – опора на авторитетні джерела, наприклад *The Royal College of Psychiatrists says...*;

4. тактику маскуванню особистої думки – безособові речення *it seems / it appears*, суб'єктні інфінітивні конструкції типу *(he) is said / reported to Vo*;

5. тактику виводу комунікантів з дискурсивного простору – пасивна конструкція з модальними дієсловами *to have to / must / should be Ved / Vz*.

Відсоткове відношення тактик, які зреалізують стратегію виведення мовця і слухача з дискурсу зображене на *Рис. 2.7.*:



*Рис. 2.7. Співвідношення тактик, що реалізують стратегію виведення мовця і слухача із дискурсу*

Як бачимо, домінантними тактиками реалізації стратегії виведення мовця і слухача з дискурсу є тактики посилення на масові авторитети та виводу комунікантів з дискурсивного простору, що засвідчується їх широким використанням парламентарями з метою досягнення максимально ефективного дистанціювання.

## **2.8. Стратегія апелювання до норми**

Стратегія апелювання до норми або «представляй мовний акт як загальне правило» (*state the FTA as a general rule*) спрямована на вивід адресата із ситуації або на максимальне дистанціювання його від дії, до якої його

спонукають. Стратегія пов'язана з опорою на суспільну думку та усталені норми, які контролюють комунікативну поведінку та етику між мовцями. Для цієї мети застосовується тактика *демонстрації загальноновизнаних правил і вимог* [53, с. 164], що регулюють поведінку членів соціуму, характер їх стосунків, взаємодії та спілкування.

Мовленнєві засоби, що використовуються для реалізації стратегії апелювання до норми представлені модальними дієсловами *must, have to, should, to be allowed to*, тощо. У політичному дискурсі дебатів британського парламенту фігурують дві умовні групи висловлювань, у яких імплементується зазначена стратегія. Перша група висловлювань – суспільні норми, до яких апелюють парламентарі в рамках обговорення законодавчих питань, друга – норми, що регулюють хід дебатів. Для порівняння наведемо попарні приклади політичного дискурсу дебатів із вживанням модальних дієслів:

(109) Daniel Zeichner: *Protecting our natural environment has captured the public conscious and cannot – indeed, **must not** – be ignored by politicians* [80];

(110) Dame Rosie Winterton (Doncaster Central) (Lab): *Urgent business **must** be debated when it is urgent, but UQs and statements should not take hours, neither should PMQs* [103]. В епізоді (109) Деніел Зайхнер висловлює свою стурбованість щодо незахищеності навколишнього середовища і вважає, що вживання заходів щодо його захисту не повинно ігноруватись зі сторони парламенту, адже це є суспільно-важливою проблемою. Епізод (110) встановлює принципи, яким мають слідувати опоненти, а саме: попри ступінь нагальності проблем, які обговорюються на дебатах, має бути дотримана лаконічність їх викладу.

В наступних двох прикладах мовці імплементують стратегію апелювання до норми за допомогою модального дієслова *to have to*:

(111) Wera Hobhouse (Bath) (LD): *If we think globally, and if we believe that we cannot just let other countries sink into the ocean, our response **has to** be urgent. It is our global moral responsibility to act, and so far I do not think that the Government have really woken up to this emergency* [80]. Вера Хобхаус в ході



обговорення звертає увагу слухачів, що вживання заходів щодо збереження клімату має бути негайним, і далі підкреслює, що їхній суспільним обов'язок – протидіяти катастрофічним наслідкам.

(112) Mr Speaker: *We **have to** make sure that that tarnish is polished away and that the respect and tolerance that we expect from everyone who works here will be shown, and we will keep that in order* [103]. Новообраний голова парламенту у своїй промові виголошує принципи, яких мають дотримуватись парламентарі в ході дебатів та дискусій, зокрема, акцентує увагу на принципах поваги та терпимості один до одного, які є основоположними у політичній етиці.

У наступній парі дискурсивних епізодів члени парламенту застосовують тактику апелювання до норми шляхом вживання модального дієслова *should*:

(113) Peter Grant (Glenrothes) (SNP): *I would hope that everyone agrees that parents **should** continue to take financial responsibility for their children after the break-up of a relationship* [93];

(114) Keir Starmer (Holborn and St Pancras) (Lab): *On 9 September, just before we were shut down, an order was made that all the documents prepared within Her Majesty's Government since 23 July relating to Operation Yellowhammer and submitted to Cabinet or a Cabinet Committee **should** be laid before the House by 11 o'clock on 11 September* [86]. В епізоді (113) з Пітером Грантом, членом Шотландської національної партії, спостерігається апелювання до такої загальноприйнятої суспільної норми, як продовження фінансового забезпечення дітей у випадку розлучення батьків. У наступному ж дискурсивному епізоді (114) відбувається окреслення строків подання Палаті громад документів стосовно операції «Йеллоухаммер» (також відома як операція «Вівсянка» – птах) згідно з наказом від 9 вересня.

В останній парі дискурсивних епізодів дебатів в британському парламенті спікери для реалізації тактики демонстрації загальноновизнаних правил і вимог вживають модальну конструкцію *to be allowed to*. Перший епізод (115) стосується суспільної норми проведення часу і виховання новонароджених

дітей батьками, що працюють, другий (116) – регламентної норми щодо неприпустимості переривань під час промови учасника дебатів:

(115) Viscount Younger of Leckie: *The Government believe that good early years education is the cornerstone of social mobility and that children should be **allowed** to bond with their parents. Equally, we believe that parents should be allowed to work* [154];

(116) Julian Knight (Solihull) (Con): *rose – Mike Gapes (in the Chair): Order. Interventions are not allowed* [137].

Менш вживаними в рамках реалізації стратегії апелювання до норми є інші модальні дієслова, зокрема *can* та *need*:

(117) Mr Clive Betts (Sheffield South East) (Lab): *There are materials on half a million properties that would not be allowed and approved on a new building but that are thought acceptable, and people have to stay in those homes and live in them at night. That **cannot** be right either; that **needs** to be addressed as a matter of urgency as well* [109].

До лексичних засобів імплементації стратегії апелювання до норми також належать висловлювання, роль слухача в яких виконують займенники *one*, *everyone* / *everybody*, *nobody*, тощо. Відтак, слухач виступає абстрактною особою, до кого звертаються опосередковано, що сприяє майже повному дистанціюванню і збереженню «обличчя» індивідів, залучених до комунікації. Наприклад:

(118) Conor Burns: *As I said, this is my first appearance at this Dispatch Box, but my cursory knowledge of these matters is that **one** is accountable at this Box for things within **one's** responsibility* [123];

(119) Stephen Kinnock (Aberavon) (Lab): *Does the Secretary of State agree that **nobody** is above the law, not even his own Government?* [83];

(120) Philip Davies (in the Chair): *Order. May I take it that everybody who wants to speak is standing? **Everybody** who wants to speak should stand* [147].

Поширеним граматичним засобом реалізації стратегії апелювання до норми в політичному дискурсі парламентських дебатів є безособові речення типу *It is important / vital / right / necessary* тощо:

(121) Michael Gove: *Grangemouth is a vital part not just of Scotland's but of the UK's infrastructure, and it is important that we do everything we can to support the workers in that refinery, as we do those in the five other major refineries in the UK* [86];

(122) Rachael Maskell (York Central) (Lab/Co-op): *We have not heard about the people in this debate, but it is vital that we protect their environment, the environment in which they live* [80];

Здійснений аналіз реалізації стратегії апелювання до норми дає змогу дійти висновку, що імплементація стратегії у політичному дискурсі дебатів в британському парламенті відбувається за допомогою єдиної тактики – демонстрації загальноновизнаних правил і вимог, яка передбачає застосування лексико-граматичних засобів, представлених на *Рис.2.8.*:



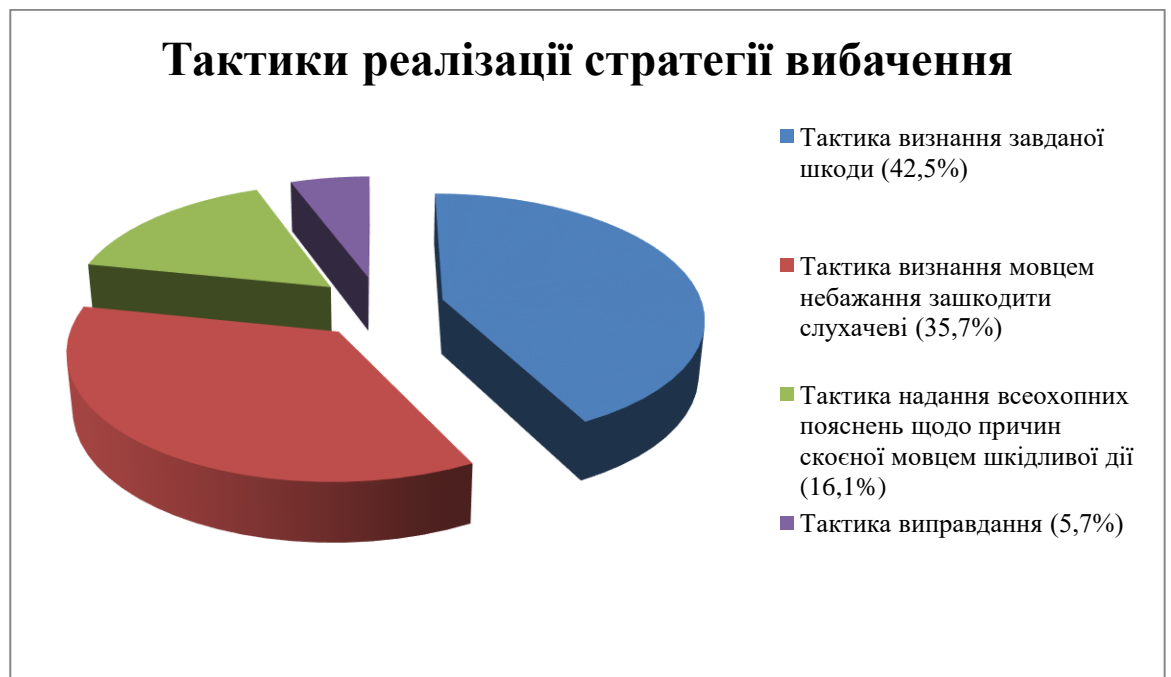
*Рис. 2.8. Співвідношення лексико-граматичних засобів реалізації стратегії апелювання до норми*

Як бачимо, найбільш поширеним засобом виявляються модальні дієслова *must, have to, should, to be allowed to*; займенники *one, everyone / everybody, nobody*; безособові речення типу *It is important / vital / right / necessary*.

## 2.9. Стратегія вибачення

Стратегія вибачення або «Вибачайся» (*Apologize*) визначається П. Браун і С. Левінсон як стратегія негативної ввічливості, оскільки при вибаченні мовець визнає факт вторгнення в зону комфорту співрозмовника, тому висловлює жаль з цього приводу (або жаль про намір здійснити це вторгнення) [61, с. 187]. Вибачення є стратегією дистанціювання, перш за все, в тих ситуаціях, коли мовець усвідомлює, що його дія буде наступом на особистість та «обличчя» адресата, але в силу різних причин він змушений йти на це. Щоб зберегти при цьому «обличчя», він повинен попросити вибачення за вчинення небезпечного мовленнєвого акту.

Стратегія вибачення реалізується шляхом тактик *визнання завданої шкоди* (*admit impingement*), *визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві* (*indicate reluctance*), *надання всеохопних пояснень* (*give overwhelming reasons*) *щодо причин скоєної мовцем шкідливої дії*, *виправдання* (*beg forgiveness*) [там само, с. 188-190], кількісне співвідношення яких представлено на *Рис. 2.9.*:



*Рис. 2.9. Співвідношення тактик реалізації стратегії вибачення в дискурсивному просторі парламентських дебатів*

До мовленнєвих засобів, що використовуються для реалізації стратегії вибачення в політичному дискурсі парламентських дебатів, відносять дієслова *to be sorry, to excuse, to pardon, to spare, to forgive, to apologise*.

Тактика визнання завданої шкоди використовується в ситуаціях, коли небезпечний для «обличчя» слухача акт вже відбувся, і мовець прагне виправити ситуацію. Наприклад:

(123) Michael Gove: *I am very sorry that the hon. Lady's questions were not answered. We will and we have published extensive information about our preparations for exit, and I would be more than happy to direct her to those* [86].

У зазначеному дискурсивному епізоді (123) Майкл Гоув висловлює свій жаль з приводу того, що на питання, які підняла його колега, не було надано відповідей. Тому він намагається виправити ситуацію обіцянкою опублікувати всю інформацію, яка її цікавить.

У наступному епізоді (124) консерватор Джеймс Грей усвідомлює, що «обличчю» його колеги в ході дебатів була завдана шкода через власну неуважність до перших тез промови, тому він визнає свою провину публічно і, як наслідок, зберігає власне «обличчя» та «обличчя» співрозмовника:

(124) James Gray (North Wiltshire) (Con): *I congratulate the hon. Gentleman on securing this extremely important debate, and I apologise for missing the first few moments of his speech* [80].

Сутність тактики визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві є протилежною попередньому, адже мовець прагне попередити слухача про майбутнє нанесення шкоди його обличчю. Цю тактику можна проілюструвати такими прикладами:

(125) Mr Barry Sheerman (Huddersfield) (Lab/Co-op): *I am sorry if I repeat anything that another Member has said. It has been a good debate, with excellent contributions, and I will not push too many statistics* [80].

Баррі Шірман у дискурсивному епізоді (125) усвідомлює, що деякі тези, які він збирається виголошувати, могли бути вже згадані, тому просить вибачення, про що заздалегідь попереджає аудиторію.

У наступному прикладі (126) спікер вибачається перед членом парламенту за те, що збирається нав'язати своє бачення щодо принципу проходження дебатів та алгоритму дій у випадку, якщо відповідь опонента його не влаштувала:

(126) Mr Speaker: *I hope that he will **forgive** me if I say that, in doing so, he should adopt my – I think – now established motto in these matters by way of advice: **persist, persist, persist*** [129].

Наступною є тактика надання всеохопних пояснень щодо причин скоєної мовцем шкідливої для «обличчя» слухача дії, тобто мовець прагне привести вагомі причини виникнення загрозової ситуації для «обличчя» обох сторін і тим самим пом'якшує її наслідки. Наприклад:

(127) The Minister for the Middle East and North Africa (Dr Andrew Murrison): *I **apologise** that the Minister for Europe and the Americas, my right hon. Friend the Member for Tamworth (Christopher Pincher), is not in the Chamber today; he is the Minister with responsibility for sanctions, but he is abroad on duty* [134]. Наведений приклад ілюструє вживання зазначеної тактики Ендрю Моррісоном для наведення причини відсутності його колеги, який знаходиться у від'їзді, для пом'якшення його провини та збереження «обличчя». Відсутність поважної причини могла б спричинити серйозний удар по репутації та обличчю міністра, адже це є виявленням неповаги, безвідповідальності та прикладом неприпустимої поведінки для високопосадовця.

В наступному дискурсивному епізоді (128) Ханна Барделл звертається до своєї опонентки Карен Бредлі з проханням перервати промову, але остання відмовляє їй, при цьому вибачається і посилається на те, що кількість переривань, передбачених регламентом дебатів, вже вичерпана:

(128) Hannah Bardell: *Will the right hon. Lady give way?* – Karen Bradley: *I will not, if the hon. Lady will **forgive** me, only because I have run out of interventions* [100].

Останньою тактикою в переліку реалізації стратегії вибачення є тактика виправдання, де мовець намагається виправити свою необережність у висловлюванні постфактум. Наприклад:

(129) Michael Tomlinson (Mid Dorset and North Poole) (Con): *I do not think we have a single Lib Dem in the Chamber this afternoon—[Interruption.] Oh, we do—we have one. **Forgive me**, Mr Speaker, I got that wrong. We have one Lib Dem in the Chamber* [104].

Отримані результати аналізу мовленнєвої реалізації стратегії вибачення у політичному дискурсі дебатів у британському парламенті свідчать про те, що вона зреалізовується за допомогою таких тактик, як: тактика визнання завданої шкоди; тактика визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві; тактика надання всеохопних пояснень; тактика виправдання. При цьому для імплементації перелічених тактик використовуються переважно лексичні засоби, а саме дієслова *to be sorry, to excuse, to pardon, to spare, to forgive, to apologise*.

## 2.10. Стратегія маніфестації поваги

Стратегія маніфестації поваги або «Використовуй прізвища, титули» (*use family names, titles*). реалізується за допомогою підкреслення статусу адресата. Для цього мовець використовує такий мовленнєвий засіб, як звертання, насамперед, щоб визначити дистанцію в спілкуванні та продемонструвати слухачу визнання його статусу.

Прийомом реалізації стратегії маніфестації поваги виступає *тактика підкреслення соціального та професійного статусу слухача*. Як правило, звертання репрезентовано гонорифіками – словом або групою слів, які вживаються на позначення займаної посади, професії особи, титулу, роду занять, наукового ступеня тощо. Наприклад:

(130) Mr Speaker: *Nevertheless, I intrude, in the hope that she still wishes to ask a question.* – Christine Jardine (Edinburgh West) (LD): *Thank you, **Mr Speaker*** [141];

(131) Guy Opperman: *I am conscious of your restrictions on the length of time available to me, **Madam Deputy Speaker**, so I will come back to the hon. Lady in a moment, if she will allow me* [127];

(132) Lord Newby: ***My Lords**, I do not believe that that is a feasible option* [153].

(133) Lord Balfe (Con): *We need a targeted programme. Please, **Minister**, look at these statistics* [166].

Британському суспільству також притаманне використання гонорифіків перед власним іменем, адже вираження поваги та манер є невід'ємною частиною британського етикету [25, с. 53]. Ця риса британського етикету відбивається також у ході дебатів обох Палат парламенту, де повага до співрозмовників виявляється у визнанні як професійного статусу, так і титулів:

(134) The Chair: ***Professor Ewing**, could I just outline how we are going to play this? I will ask you to introduce yourself and outline why you are here* [144];

(135) The Minister for Skills (Nick Boles): ***Sir Edward**, may I inquire about the relevance of this to the legislation that the Committee is charged with scrutinising?* [145];

(136) James Cartlidge: ***Commissioner Dobson**, in your earlier remarks you said that nothing in the Bill will worsen relationships in your view, but there are safeguards in it that will be of benefit* [145];

(137) Louise Haigh: *I think it was you, **Detective Chief Superintendent Chilton**, that said that there was already a lot of pressure on these teams* [125];

(138) The Chair: *I am sure we will be hearing more about that over the next few weeks. **Dr Niemietz**, did you want to comment on that?* [149].

У ході аналізу застосування членами парламенту стратегії маніфестації поваги, відсоткові частки мовленнєвих засобів тактики підкреслення соціального та професійного статусу розподілились наступним чином (Рис. 2.10.):





*Рис. 2.10. Співвідношення мовленнєвих засобів, що реалізують стратегію маніфестації поваги*

Отже, імплементація стратегії маніфестації поваги у дискурсі дебатів британського парламенту відбувається шляхом застосування тактики підкреслення соціального та професійного статусу. За допомогою звертальних форм члени парламенту висловлюють повагу, визнають статус своїх співрозмовників, що забезпечує певний ступінь дистанціювання в комунікації. Зазвичай звертання містять лексичні одиниці-гонорифіки для позначення займаної посади, професії особи, титулу, роду занять, наукового ступеня (*Minister, Professor, Speaker* тощо), які крім того, вживаються з антропонімами.

## Висновки до розділу 2

Аналіз політичного дискурсу парламентських дебатів показав, що політична культура побудови спілкування передбачає дотримання певних норм при комунікативній взаємодії між політичними фігурами. Регламент засідань парламенту накладає певні обмеження, яким мають слідувати члени парламенту під час ведення дебатів. Зазначені обмеження також є регулятором комунікативної поведінки парламентарів, що проявляється в тенденції

переважання застосування стратегій ввічливості дистанціювання, які сприяють дотриманню норм політичної культури та обмежень регламенту.

У ході аналізу політичного дискурсу парламентських дебатів було виявлено, що стратегії дистанціювання знаходять свою реалізацію в наступних тактиках:

- стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів – тактики ритуалізації імперативу, що передбачає трансформацію наказових форм висловлення на ввічливе прохання, а також тактики пом'якшення висловлювання;

- стратегія ухильності – тактик висловлення невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення, паузації;

- стратегія надання вибору – тактики припущення відмови;

- стратегія мінімізації припущення про бажання адресата – тактики виявлення сумніву щодо бажання адресата;

- стратегія маніфестації песимізму – тактики виявлення сумніву;

- стратегія мінімізації ступеню втручання – тактик наголошення обмеженої кількості об'єкта та індикації недовготривалості дії;

- стратегія виведення мовця і слухача з дискурсу – тактик посилення на масові авторитети, посилення на окремі невизначені авторитети, посилення на окремі визначені авторитети, маскуванню особистої думки, виводу комунікантів з дискурсивного простору;

- стратегія апелювання до норми – тактики демонстрації загальноновизнаних правил і вимог;

- стратегія вибачення – тактик визнання завданої шкоди, визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві, надання всеохопних пояснень, виправдання;

- стратегія маніфестації поваги – тактики підкреслення соціального та професійного статусу.

Співвідношення стратегій дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів наведено в *Додатку А*. Слід зазначити, що одинадцята стратегія – стратегія лаконічності «будь небагатослівним» – не була досліджена у нашій роботі, адже головним маркером цієї стратегії виступає довжина висловлювання, а не мовленнєві засоби.

Крім того, під час дослідження також ідентифіковано мовленнєві засоби, які реалізують зазначені тактики, серед яких наявні як лексичні, так і граматичні та синтаксичні засоби. Зокрема, слід виокремити наступні:

– лексичні: хеджі, дієслова *to want, to wish, to be sorry, to apologise*, займенники *one, everybody, many, much, few*, частки *just, only*;

– граматичні: модальні дієслова *can / could, may / might, will / would*, що вживаються переважно в питальних реченнях, модальні дієслова *must, have to, should* для позначення зобов'язань, пасивний стан, умовний спосіб;

– синтаксичні: звертання, паратентичні елементи *perhaps, probably, maybe*, безособові речення.

Окреслені лексичні, граматичні та синтаксичні засоби мають значення сумніву, дистанціювання мовця від слухача, а також підкреслення об'єктивності висловлювання. Співвідношення мовленнєвих засобів, що реалізують стратегії й тактики ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів наведено в *Додатку Б*.

## ВИСНОВКИ

Категорія ввічливості відіграє вагомую роль у побудові та регуляції міжособистісної комунікації, яка є однією з найважливіших сфер діяльності особистості. Функціонування комунікативної ввічливості є предметом вивчення такого напрямку в мовознавстві, як прагмалінгвістика. До сьогоднішнього дня вчені не мають єдиного бачення щодо інтерпретації категорії ввічливості. В дослідженнях вона представлена як соціальна норма, максими спілкування, захист «обличчя», дотримання контракту спілкування. Зокрема, для нашого дослідження ключове значення мають напрацювання П. Грайса, Дж. Ліча, П. Браун та С. Левінсон, і, особливо, Т. Ларіної. В основу аналізу дискурсивного матеріалу парламентських дебатів нами було покладено теорію саме Т. Ларіної, в якій вона формулює поняття ввічливості «зближення» та ввічливості «дистанціювання» замість понять П. Браун та С. Левінсон «позитивна» і «негативна» ввічливість. Слідом за думкою Т. Ларіної вважаємо, що поняття ввічливість «зближення» і «дистанціювання» краще виражають функцію, яку вони здійснюють у комунікації. Т. Ларіна виокремлює чотирнадцять стратегій «зближення» і одинадцять стратегій «дистанціювання». На основі останніх нами був проведений аналіз дискурсивного матеріалу парламентських дебатів, адже дотримання дистанції, регламентних норм і вимог ведення політичного дискурсу є невід'ємною умовою ефективної комунікації у політичній сфері, а також частиною політичної культури в англomовному суспільстві, яка історично формувалась протягом багатьох століть. Політичний дискурс парламентських дебатів характеризується, насамперед, структурованістю, ритуалізованістю, аргументативністю, регламентованістю мовлення, що зумовлюється використанням сталих шаблонів побудови висловлювання, і, найголовніше, стратегічною організацією, яка спрямована на досягнення певних комунікативних цілей, серед яких провідне місце займають дотримання дистанції між учасниками дебатів і при цьому схилення на свою сторону співрозмовника та аудиторії.

У другому розділі нами була досліджена реалізація стратегій «дистанціювання» в політичному дискурсі дебатів парламенту Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії, і встановлено, що вони представлені наступними тактиками:

- стратегія використання імпліцитних мовленнєвих актів – тактики ритуалізації імперативу, акценту на позитивні лексичні одиниці;
- стратегія ухильності – тактик висловлення непевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення, паузації;
- стратегія надання вибору – тактики припущення відмови;
- стратегія мінімізації припущення про бажання адресата – тактики виявлення сумніву щодо бажання адресата;
- стратегія маніфестації песимізму – тактики виявлення сумніву;
- стратегія мінімізації ступеню втручання – тактик наголошення обмеженої кількості об'єкта та індикації недовготривалості дії;
- стратегія виведення мовця і слухача з дискурсу – тактик посилення на масові авторитети, посилення на окремі невизначені авторитети, посилення на окремі визначені авторитети, маскуванню особистої думки, виводу комунікантів з дискурсивного простору;
- стратегія апелювання до норми – тактики демонстрації загальноновизнаних правил і вимог;
- стратегія вибачення – тактик визнання завданої шкоди, визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві, надання всеохопних пояснень, виправдання;
- стратегія маніфестації поваги – тактики підкреслення соціального та професійного статусу.

Найпоширенішими мовленнєвими засобами для реалізації зазначених стратегій і тактик є граматичні засоби, серед яких виокремлюємо модальні дієслова *can / could, may / might, will / would* у питальних реченнях, а також модальні дієслова *must, have to, should* на позначення зобов'язань, пасивний

стан, умовний спосіб, інфінітивні та герундіальні конструкції, тощо. Це дозволяє говорити про те, що саме граматичні засоби є найефективнішими для забезпечення збереження або збільшення дистанції між комунікантами у політичному дискурсі парламентських дебатів, якими їх учасники уміло оперують.

Таким чином, на основі всього вищезазначеного робимо висновок, що реалізація стратегій «дистанціювання», які передбачають збереження дистанції між співрозмовниками, в нашому випадку, учасниками дебатів, зменшення тиску на адресата, а також повагу до особистісної автономії, широко представлена у політичному дискурсі дебатів парламенту Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії. Наше дослідження підтверджує тезу про те, що застосування стратегій «дистанціювання» є основоположною засадою для побудови такого спілкування між членами парламенту, яке відповідає нормам політичної культури, і водночас є результативним для підданих Сполученого Королівства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аристов С. А. Когнитивные аспекты языковой коммуникации, включающей невербальные конститuentы / С. А. Аристов // Когнитивная лингвистика. Ч. 1. – Тамбов, 1998. – С. 108–110.
2. Басюк Л. Б. Стратегії і тактики Спікера як адресанта й адресата в дискурсі дебатів у парламенті Великобританії та Конгресі США / Л. Б. Басюк // Актуальні питання іноземної філології. – 2014. – № 1. – С. 13–18.
3. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики : монографія / Флорій Сергійович Бацевич. – Львів : ПАІС, 2010. – 336 с.
4. Бацевич Ф. С. Словник термінів міжкультурної комунікації / Ф. С. Бацевич. – Київ : Довіра, 2007. – 205 с.
5. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации. / Алла Дмитриевна Белова – Киев : Астрейя, 1997. – 304 с.
6. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Эмиль Бенвенист ; пер. с фр. Ю. Караулова и др. – Москва : Едиториал УРСП, 2002. – 448 с.
7. Болдырев Н. Н. Категоризация событий и специфика национального сознания / Н. Н. Болдырев // Язык и национальное сознание. – Воронеж, 1998. – С. 29–30.
8. Григорьева Н. В. Стратегии вежливости в речевой коммуникации представителей британской, американской и австралийской лингвокультур (на материале речевого акта просьбы) : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Н. В. Григорьева. – Санкт-Петербург, 2009. – 21 с.
9. Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь / Иосиф Хананович Дворецкий. – 2-е изд., переработ. и доп. – Москва : Русский язык, 1976. – 1096 с.
10. Дейк Т. А. ван Язык. Познание. Коммуникация / Тён Адрианус ван Дейк ; пер. с англ. ; сост. В. В. Петров ; под ред. В. И. Гарасимова. – Москва : Прогресс, 1989. – 312 с.
11. Демьянков В. З. Интерпретация текста и стратагемы поведения / В. З. Демьянков // Семантика языковых единиц и текста (лингвистические и

психолінгвістическіе ісследованія). – Москва : Інститут язүкознанія АН СССР, 1979. – С. 17–22.

**12.** Дмитрюк Н. В. Формы существования и функционирования языкового сознания в негомогенной лингвокультурной среде : дис... д-ра филол. наук / Дмитрюк Наталья Васильевна. – Москва, 2000. – 446 с.

**13.** Дубских А. И. Средства реализации коммуникативной стратегии саморепрезентации личности в массово-информационном дискурсе / А. И. Дубских // Вестник Челябинского государственного университета. Филология. Искусствоведение. – 2008. – Вып. 35. – С. 50–54.

**14.** Журавльова Н. М. Поетика української епістолярної ввічливості ХІХ – початку ХХ століття / Наталя Миколаївна Журавльова. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2012. – 548 с.

**15.** Зернецкий, П. В. Коммуникационные стратегии: классификационный аспект / П. В. Зернецкий // Методология исследования политического дискурса: Актуальные проблемы содержательного анализа общественно-политических текстов. – Минск : БГУ, 2000. – С. 194–198.

**16.** Зернецький П. В. Основні контент-аналітичні характеристики Британського парламентського дискурсу (на матеріалі дебатів у палаті громад) / П. В. Зернецький, Г. Л. Рябоконт // Магістеріум : Мовознавчі студії.. – 2014. – Випуск 57. – С. 33–36.

**17.** Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Москва : Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.

**18.** Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / Владимир Ильич Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.

**19.** Карасик В. И. О типах дискурса / В. И. Карасик // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс : сб. науч. тр. – Волгоград, 2000. – С. 5–20.

**20.** Карасик В. И. Структура институционального дискурса / В. И. Карасик // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов, 2000. – С. 25–33.



21. Карасик В. И. Этнокультурные типы институционального дискурса / В. И. Карасик // Этнокультурная специфика речевой деятельности : сб. обзоров. – Москва, 2000. – С. 37–64.
22. Карасик В. И. Язык социального статуса: монография / Владимир Ильич Карасик. – Москва : ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
23. Клюев Е. В. Речевая коммуникация : учеб. пособие для ун-тов и ин-тов / Евгений Васильевич Клюев. – Москва : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
24. Крапивкина О. А. Оппозиция «Институциональное VS. Персональное» в юридическом дискурсе / О. А. Крапивкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Гуманитарные науки». – 2012. – № 3. – С. 12–19.
25. Ларина Т. В. Вежливость как национально-специфическая коммуникативная категория / Т. В. Ларина // Коммуникативное поведение. Вежливость как коммуникативная категория. – Воронеж : Истоки, 2003. – С. 48–57.
26. Ларина Т. В. Вежливость как отражение социально-культурных отношений (на примере английской и русской коммуникативных культур) / Т. В. Ларина // Вестник МГУ. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2003. – № 4. – С. 139–149.
27. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации : Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Татьяна Викторовна Ларина. – Москва : Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 516 с.
28. Лемяскина Н. А. Коммуникативные категории в сознании младшего школьника / Н. А. Лемяскина // Язык. Сознание. Культура : сб. статей. – Москва, Калуга. 2005. – С. 153–165.
29. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. / Алексей Николаевич Леонтьев. – Москва : Политиздат, 1975. – 430 с.
30. Лук'янець В. Ф. Філософія дискурсу / В. Ф. Лук'янець // Вісник НАН Укр. – 2002. – №12. – С. 22–28.

31. Любимов М. П. Гуляния с Чеширским котом: Мемуар-эссе об английской душе. / Михаил Петрович Любимов. – Москва : Б.С.Г.-ПРЕСС, 2004. – 606 с.
32. Миронова Н. Н. Оценочный дискурс : Проблемы семантического анализа / Н. Н. Миронова // Изв. АН СЛЯ. – 1997. – Т. 56. – № 4. – С. 52–59.
33. Никитин М. В. Развернутые тезисы о концептах / М. В. Никитин // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2004. – № 1. – С. 53–64.
34. Озадовська Л. В. Мова у контексті діалогу / Л. В. Озадовська // Філософська думка. – 2004. – №3. – С.22–50.
35. Пирогова Ю. К Стратегии коммуникативного воздействия в рекламе : опыт типологизации / Ю. К. Пирогова // Текст. Интертекст. Культура. – Москва : Азбуковик, 2001. – С. 543–553.
36. Прохоров Ю. Е. Русские: Коммуникативное поведение / Ю. Е. Прохоров, И. А. Стернин. – Москва : Флинта-Наука, 2007. – 193 с.
37. Рябоконт Г. Л. Дискурсивні особливості інтернет-публікацій дебатів британського парламенту : дис. ... канд. філол. наук / Ганна Леонідівна Рябоконт. – Львів, 2005. – 276 с.
38. Савойская Н. П. Лингвокультурологические особенности концепта «вежливость» (на материале казахского, русского и английского языков) : дис. ... канд. филол. наук / Наталья Павловна Савойская. – Челябинск, 2005. – 186 с.
39. Словник української мови в 11 томах. Академічний тлумачний словник (1970–1980) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до словника : <http://sum.in.ua>. – Назва з екрана.
40. Соколова Н. Л. Английский речевой этикет : монография / Наталья Леонидовна Соколова. – Москва : Изд-во УДН, 1991. – 92 с.
41. Словник синонімів української мови : у 2 т. Т. 1 / [упоряд. А. А. Бурячок та ін.]. – Київ : Наук. думка, 1999. – 1026 с.
42. Стернин И. А. О национальном коммуникативном сознании / И. А. Стернин // Лингвистический вестник. – Ижевск, 2002. – Вып. 4. – С. 87–94.

43. Стецик Т. С. Стратегія персуазивності в політичному дискурсі Джона Маккейна (на матеріалі дебатів) / Т. С. Стецик // Одеський лінгвістичний вісник. – 2015. – №6, том 1. – С.105–108.
44. Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англomовному політичному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук / В. А. Ущина. – Київ, 2003. – 19 с.
45. Фасмер М. Вежливость / Макс Фасмер // Этимологический словарь русского языка в 4 т. Т. 1 / [ред. Б. Ларина] ; пер. с нем. О. Трубачева. – Москва : АСТ, 2009. – С. 285.
46. Фоменко О. С. Лінгвістичний аналіз сучасного політичного дискурсу США (90-ті роки ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук / О. С. Фоменко. – Київ, 1998. – 18 с.
47. Фоменко О. С. Політичний дискурс демократичного суспільства / О. С. Фоменко // Вісник Київського університету. Іноземна філологія. – 1998. – Вип. 27. – С. 10–12.
48. Формановская Н. И. Культура общения и речевой этикет / Н. И. Формановская // Русский язык в школе. – 1993. – № 5. – С.75–79.
49. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие : коммуникация и прагматика / Наталья Ивановна Формановская. – Москва : ИКАР, 2007. – 480 с.
50. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук / Мишель Фуко. – Санкт-Петербург : А–cad, 1994. – 405 с.
51. Фурменкова Т. В. Средства реализации принципа вежливости в американском варианте современного английского языка (на примере речевых актов обращения, просьбы, приветствия) : автореф. дис. ... канд. філол. наук / Т. В. Фурменкова. – Москва, 2005. – 25 с.
52. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Юрген Хабермас ; пер. с нем. Д. В. Скляднева. – Санкт-Петербург : Наука, 2000. – 380 с.
53. Човганюк М. М. Вербалізація стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу (на матеріалі програми *Lady*

- King Live): дис. ... канд. філол. наук / Мирослава Миколаївна Човганюк. – Київ–Запоріжжя, 2017. – 224 с.
- 54.** Човганюк М. М. Основні концепції теорії ввічливості / М. М. Човганюк // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія № 9: Сучасні тенденції розвитку мов : зб. наук. праць / наук. ред. В. І. Гончаров. – Київ : Видавництво НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. – Вип. 10. – С. 277–282.
- 55.** Шевченко, І. С. Когнітивно-комунікативна парадигма і аналіз дискурсу // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен ; за наук. ред. І. С. Шевченко. – Харків : Константа, 2005. – С. 9–20.
- 56.** Шейгал Е. И. Структура и границы политического дискурса / Е. И. Шейгал // Филология – Philologica. – 1998. – № 14. – С. 22–29.
- 57.** Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса / Елена Иосифовна Шейгал. – Волгоград : Перемена, 2000. – 368 с.
- 58.** Ширяева Т. А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса : автореф. дис. ... д-ра філол. наук / Т. А. Ширяева. – Краснодар, 2008. – 30 с.
- 59.** Языкознание. Большой энциклопедический словарь / [ред. В. Н. Ярцева]. – 2-е изд. – Москва : Большая Российская энциклопедия, 1998. – 685 с.
- 60.** Arndt H. Intracultural tact versus intercultural tact / H. Arndt, R. Janney // Politeness in Language : Studies in its History, Theory and Practice / [ed. by R. Watts, S. Ide, K. Ehlich]. – Berlin, New York : Mouton de Gruyter, 1992. – P. 21–42.
- 61.** Brown P. Politeness : Some Universals in Language Use / P. Brown, S. Levinson. – London, New York, etc. : CUP, 1987. – 345 p.
- 62.** Goffman E. Communication in Face-to-Face Interaction / Erving Goffman. – Harmondsworth, Penguin, 1972. – P. 319–346.
- 63.** Fabricius-Hansen C. Linearization and Segmentation in Discourse: Introduction to the Special Issue [Electronic resource] / L. Degand, C. Fabricius-

Hansen, W. Ramm // Discours – Revue de linguistique, psycholinguistique et informatique. – 2009. – Mode of access : <https://discours.revues.org/7292>. – Title from the screen.

**64.** Fox K. Watching the English. The Hidden Rules of English Behaviour / Kate Fox. – London : Hodder & Stoughton, 2005. – 424 p.

**65.** Fraser B. Perspectives on Politeness / B. Fraser. // Journal of Pragmatics, 14 – 1990. – P. 219–236.

**66.** Goffman E. On Face-Work : an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction / E. Goffman // Communication in Face-to-Face Interaction. / [ed. by J. Laver, S. Hutcheson]. – Harmondsworth : Penguin, 1972. – P. 319–346.

**67.** Grice H. P. Logic and Conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts / [ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan]. – New York : Academic Press, 1975. – P. 41–58.

**68.** Habermas J. The Idea of the Theory of Knowledge as Social Theory / J. Habermas // Knowledge & Human Interests. – The University of Virginia : Polity Press, 1987. – P. 102–317.

**69.** Hyland K. Talking to the academy: Forms of hedging in science research articles / K. Hyland // Written Communication. – 1996. – Vol. 13. – № 2. – P. 251–281.

**70.** Hymes D. H. Discourse : Scope without Depth / D. H. Hymes. // International Journal of the Sociology of Language, 57. – 1986. – P. 49–89.

**71.** Ide S. Formal Forms and Discernment: Two Neglected Aspects of Universals on Linguistic Politeness / S. Ide // Multilingua–8. – Berlin : Mouton de Gruyter, 1989. – Issue 2–3. – P. 223–248.

**72.** Lakoff R. T. The Logic of Politeness, or : Minding your P's and Q's / R. T. Lakoff // Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. – Chicago, 1973. – P. 292–305.

**73.** Leech G. Principles of Pragmatics / Geoffrey Leech. – London, New York : Routledge, 1983. – 250 p.

74. Online Etymology Dictionary. Polite [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.etymonline.com/index.php?allowed\\_in\\_frame=0&search=polite&search\\_mode=none](http://www.etymonline.com/index.php?allowed_in_frame=0&search=polite&search_mode=none). – Title from the screen.
75. Scollon R. Intercultural Communication : A Discourse Approach / R. Scollon, S. Scollon. – Second Edition. – Oxford : Blackwell Publishers Ltd., 2001. – 316 p.
76. Skelton T. Introduction / T. Skelton, T. Allen Introduction // Culture and Global Change / [ed. by T. Skelton, T. Allen]. – London : Routledge, 1999. – P. 1–10.
77. Watts R. Politeness / Richard Watts. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 318 p.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ ФАКТОЛОГІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

78. House of Commons : 20 Years of Devolution, 11 July 2019, Volume 663 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2SfKAbQ>. – Title from the screen.
79. House of Commons : Access to Orkambi, 17 July 2018, Volume 645 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2NUtrSe>. – Title from the screen.
80. House of Commons : Amazon Deforestation, 07 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2LXNG2k>. – Title from the screen.
81. House of Commons : Animal Welfare (Sentencing) Bill (First sitting), 23 July 2019 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2yaH4pT>. – Title from the screen.
82. House of Commons : Anti-corruption Summit, 03 May 2016, Volume 661 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2YrOuBz>. – Title from the screen.
83. House of Commons : Article 50, 07 November 2016, Volume 616 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/369Tqxz>. – Title from the screen.

- 84.** House of Commons : Blood Safety (Variant Creutzfeldt-Jakob Disease), 29 January 2015, Volume 591 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2Yj0zsH>. – Title from the screen.
- 85.** House of Commons : Body Image and Mental Health, 23 July 2019, Volume 663 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2Mf1tT3>. – Title from the screen.
- 86.** House of Commons : Brexit Readiness: Operation Yellowhammer, 25 September 2019 Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2lSWzjH>. – Title from the screen.
- 87.** House of Commons : British Bioethanol Industry, 16 January 2019, Volume 652 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2MG4BaP>. – Title from the screen.
- 88.** House of Commons : Budget Resolutions And Economic Situation, 22 March 2000, Volume 346 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/33Sx4PB>. – Title from the screen.
- 89.** House of Commons : Budget Resolutions And Economic Situation, 23 April 2002, Volume 384 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2s1qjxG>. – Title from the screen.
- 90.** House of Commons : Business of the House, 03 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/3617CJ1>. – Title from the screen.
- 91.** House of Commons : Business of the House, 26 May 2016, Volume 611 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2DJZW1x>. – Title from the screen.
- 92.** House of Commons : Child Maintenance Service, 23 July 2019, Volume 663 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2y9fF7z>. – Title from the screen.
- 93.** House of Commons : Child Maintenance Service: Payment Recovery from Absent Parents, 02 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2pFJ7RR>. – Title from the screen.

- 94.** House of Commons : Civil Partnership, 31 October 2019, Volume 667 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2N3Jv5Q>. – Title from the screen.
- 95.** House of Commons : Comptroller and Auditor General, 06 March 2019, Volume 655 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2EFeSyd>. – Title from the screen.
- 96.** House of Commons : Counter-Terrorism and Security Bill, 06 January 2015, Volume 590 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2Yk7wtb>. – Title from the screen.
- 97.** House of Commons : Cystic Fibrosis, 08 December 2015, Volume 603 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/33MTjX6>. – Title from the screen.
- 98.** House of Commons : Dairy Industry, 05 November 2014, Volume 587 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OPqGUL>. – Title from the screen.
- 99.** House of Commons : Disability Support, 19 December 2018, Volume 651 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2GtGbiX>. – Title from the screen.
- 100.** House of Commons : Domestic Abuse Bill, 02 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2nahMX6>. – Title from the screen.
- 101.** House of Commons : Draft Tees Valley Combined Authority (Election of Mayor) Order 2016, 12 July 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2qkpUpm>. – Title from the screen.
- 102.** House of Commons : DWP Estate, 18 January 2017, Volume 619 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2YmhpGT>. – Title from the screen.
- 103.** House of Commons : Election of Speaker, 04 November 2019, Volume 667 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2qnid1k>. – Title from the screen.



- 104.** House of Commons : Engagements, 02 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2oMs9Ay>. – Title from the screen.
- 105.** House of Commons : European Affairs, 23 November 2000, Volume 357 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34SYZzT>. – Title from the screen.
- 106.** House of Commons : First Day, 20 June 2001, Volume 370 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2r81wba>. – Title from the screen.
- 107.** House of Commons : Foreign National Offenders (Exclusion from the UK) Bill, 11 March 2016, Volume 607 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OQpqSY>. – Title from the screen.
- 108.** House of Commons : Government Referendum Leaflet, 11 April 2016, Volume 608 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2n21pvK>. – Title from the screen.
- 109.** House of Commons : Grenfell Tower Inquiry, 30 October 2019, Volume 667 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2WBkiTy>. – Title from the screen.
- 110.** House of Commons : Health Visitors (England), 23 October 2019, Volume 666 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2JiZt9N>. – Title from the screen.
- 111.** House of Commons : Higher Education and Research Bill (Third sitting), 08 September 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2T6sWLC>. – Title from the screen.
- 112.** House of Commons : Housing Benefit, 09 November 2010, Volume 518 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/38gYSR4>. – Title from the screen.
- 113.** House of Commons : Internet of Things: Regulation, 03 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/31GHqBH>. – Title from the screen.

- 114.** House of Commons : Investigatory Powers Bill (First sitting) 24 March 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2EPbkcD>. – Title from the screen.
- 115.** House of Commons : Knife Crime, 23 January 2019, Volume 653 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2S5doGd>. – Title from the screen.
- 116.** House of Commons : Leaving the EU, 14 January 2019, Volume 652 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2TKQTnc>. – Title from the screen.
- 117.** House of Commons : Library Services: Thornton-Cleveleys, 14 June 2016, Volume 611 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/389zc8E>. – Title from the screen.
- 118.** House of Commons : Male Suicide and International Men’s Day, 19 November 2015, Volume 602 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2YhCkuI>. – Title from the screen.
- 119.** House of Commons : Mental Health Bill [HL], 10 January 2007, Volume 688 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2PFWBwH>. – Title from the screen.
- 120.** House of Commons : Middle East, 30 November 2015, Volume 603 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2DOk9DG>. – Title from the screen.
- 121.** House of Commons : National Infrastructure Projects (Local Development), 12 February 2015, Volume 592 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2PdsVAr>. – Title from the screen.
- 122.** House of Commons : National Planning Policy Framework, 05 March 2015, Volume 593 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2r5KsCE>. – Title from the screen.
- 123.** House of Commons : No-deal Brexit: Schedule of Tariffs, 07 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2LWSw03>. – Title from the screen.

- 124.** House of Commons : Norfolk and Suffolk Broads, 08 July 2015, Volume 598 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OR0sS3>. – Title from the screen.
- 125.** House of Commons : Offensive Weapons Bill (Second sitting), 17 July 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2DKGlye>. – Title from the screen.
- 126.** House of Commons : Overseas Electors Bill, 22 March 2019, Volume 656 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OIFejm>. – Title from the screen.
- 127.** House of Commons : Pension Equality for Women, 14 December 2017, Volume 633 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2CwdIpX>. – Title from the screen.
- 128.** House of Commons : Persecution of Christians Overseas, 18 July 2019, Volume 663 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/32yfFw9>. – Title from the screen.
- 129.** House of Commons : Points of Order, 02 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2nmYKgg>. – Title from the screen.
- 130.** House of Commons : Points of Order, 25 October 2017, Volume 630 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2DYgR0N>. – Title from the screen.
- 131.** House of Commons : Prime Minister's Role in Creating a Safe Environment, 26 September 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2ltRE8y>. – Title from the screen.
- 132.** House of Commons : Prisons: Planning and Policies, 15 October 2015, Volume 600 [Electronic resource] // Mode of access : URL : <http://bit.ly/34SuuKx>. – Title from the screen.
- 133.** House of Commons : Railways (Safety, Access, Management and Interoperability) (Miscellaneous Amendments and Transitional Provision) (EU Exit)

Regulations 2019, 21 October 2019 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2BF3d12>. – Title from the screen.

**134.** House of Commons : Sanctions Policy and Implementation, 03 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/31MI3tr>. – Title from the screen.

**135.** House of Commons : Scotland Bill (Programme) (No.2), 09 November 2015, Volume 602 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34MFd9k>. – Title from the screen.

**136.** House of Commons : Scottish Representation in the Union, 04 February 2015, Volume 592 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2YmiQoL>. – Title from the screen.

**137.** House of Commons : Sub-Committee on Disinformation, 04 April 2019, Volume 657 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2I1HmGz>. – Title from the screen.

**138.** House of Commons : Summer Adjournment, 25 July 2019, Volume 663 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2yoMEoR>. – Title from the screen.

**139.** House of Commons : Tenant Fees Bill (Third sitting), 07 June 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2PbPPYV>. – Title from the screen.

**140.** House of Commons : The National Health Service, 23 October 2019, Volume 666 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2qGGfVh>. – Title from the screen.

**141.** House of Commons : Topical Questions, 07 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34O8XTq>. – Title from the screen.

**142.** House of Commons : Topical Questions, 20 November 2017, Volume 631 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OQt2Tq>. – Title from the screen.

- 143.** House of Commons : Trade Union Bill (Eighth sitting), 22 October 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34SfdcC>. – Title from the screen.
- 144.** House of Commons : Trade Union Bill (Fourth sitting) 15 October 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2Ymkg2z>. – Title from the screen.
- 145.** House of Commons : Trade Union Bill (Third sitting), 15 October 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2r6xAfw>. – Title from the screen.
- 146.** House of Commons : UK Steel Industry, 21 January 2016, Volume 604 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34QXsuf>. – Title from the screen.
- 147.** House of Commons : Unauthorised Encampments, 12 October 2017, Volume 629 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2NNUcXB>. – Title from the screen.
- 148.** House of Commons : Wales Bill, 24 January 2017, Volume 620 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2FUP1Uu>. – Title from the screen.
- 149.** House of Commons : Welfare Reform and Work Bill (Third sitting), 15 September 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/352NIT6>. – Title from the screen.
- 150.** House of Commons : Women’s Mental Health, 03 October 2019, Volume 664 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2LLRFiH>. – Title from the screen.
- 151.** House of Lords : Affordable Housing, 25 June 2015, Volume 762 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OOow80>. – Title from the screen.
- 152.** House of Lords : Brexit: Deal or No Deal (European Union Committee Report), 16 January 2018, Volume 788 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2UtB2O0>. – Title from the screen.

- 153.** House of Lords : Brexit: Withdrawal Agreement and Political Declaration, 09 January 2019, Volume 794 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2HhLKBR>. – Title from the screen.
- 154.** House of Lords : Childcare, 06 June 2019, Volume 798 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2WlgpjB>. – Title from the screen.
- 155.** House of Lords : Counter-Terrorism and Security Bill, 28 January 2015, Volume 759 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OPXeOv>. – Title from the screen.
- 156.** House of Lords : Direct Marketing To Children, 14 January 2004, Volume 657 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2sPidIL>. – Title from the screen.
- 157.** House of Lords : Education: Politics A-level, 22 December 2015, Volume 767 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2rV6sA9>. – Title from the screen.
- 158.** House of Lords : European Union (Withdrawal) Bill, 07 March 2018, Volume 789 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/389zxrW>. – Title from the screen.
- 159.** House of Lords : European Union (Withdrawal) Bill, 18 April 2018, Volume 790 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2HPWd7z>. – Title from the screen.
- 160.** House of Lords : High Speed Rail (London-West Midlands) Bill, 10 January 2017, Volume 777 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OOnNni>. – Title from the screen.
- 161.** House of Lords : House of Lords, 06 January 2015, Volume 758 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2RlSC4c>. – Title from the screen.
- 162.** House of Lords : Housing and Planning Bill, 23 March 2016, Volume 769 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/32G5Z2L>. – Title from the screen.

- 163.** House of Lords : International Development (Official Development Assistance Target) Bill, 06 January 2015, Volume 759 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/34LKRbZ>. – Title from the screen.
- 164.** House of Lords : Land Registration Bill [HL], 30 October 2001, Volume 627 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2Yhofxu>. – Title from the screen.
- 165.** House of Lords : Metropolitan Police Report by Sir Richard Henriques, 30 September 2019, Volume 799 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/31kKOkz>. – Title from the screen.
- 166.** House of Lords : Obesity, 18 July 2019, Volume 792 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2mtASDD>. – Title from the screen.
- 167.** House of Lords : Recall of MPs Bill, 14 January 2015, Volume 758 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/33LJQ2h>. – Title from the screen.
- 168.** House of Lords : Sexual Offences (Amendment) Bill, 11 April 2000, Volume 612 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/369YUs7>. – Title from the screen.
- 169.** House of Lords : Small Business, Enterprise and Employment Bill, 28 January 2015, Volume 759 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/2OSh23Y>. – Title from the screen.
- 170.** House of Lords : Social Security Fraud Bill [HL], 06 February 2001, Volume 621 [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://bit.ly/33V7J7s>. – Title from the screen.

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Співвідношення стратегій ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів

### Стратегії ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів





## ДОДАТОК Б

Співвідношення мовленнєвих засобів реалізації стратегій і тактик ввічливості дистанціювання в політичному дискурсі парламентських дебатів

**Мовленнєві засоби реалізації стратегій і тактик ввічливості дистанціювання**

