

особливостей організаційної ідентичності працівників державного та приватного сектора залежно від тривалості стажу. У вибірці працівників державних організацій чітко вираженими на більшості проміжків трудового стажу є метафори життя. Лише на початку професійної діяльності простежується порівняння своєї організації із сім'єю, а у представників приватних установ цей спектр доповнюється ще й тематичними категоріями матеріального статку, роботи і транспорту. Відтак процес формування ідентичності співробітників приватних установ більш динамічний і передбачає перехід від ідентифікації працівників з організацією на рівні зовнішніх атрибутів до ототожнення організації з власним життям та сім'єю.

Література

References

1. Lakoff, G., Johnson, M. (1980). *Metaphors We Live By*. Chicago: Univ. of Chicago Press.

Олена Галапчук-Тарнавська

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

o.tarnavska@ukr.net

ВІКОВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ОНТОГЕНЕЗІ

Received March, 13, 2014; Revised March, 18, 2014; Accepted April, 2, 2014

Анотація. У статті проаналізовано вікові особливості розвитку комунікативної компетентності в онтогенезі. Комунікативна компетентність – базове поняття для розуміння соціальної комунікації. Сама компетентність у мові є результатом розвитку її застосування, і лише внаслідок активного відображення дійсності й активного спілкування в дитини виникає розуміння мови. Схарактеризовано стратегічну комунікативну компетентність дітей у симетричній та асиметричній мовленнєвих ситуаціях переконання. У спонукальній мовленнєвій ситуації переконання стратегії виступають як стратегії гнучкого типу в асиметричних ситуаціях спілкування, коли ініціатором бесіди виступає дорослий, і як стратегії гнучкого й м'якого типів, коли це діти/підлітки. Стратегія переконання полягає в тому, щоб переконати співрозмовника прийняти певний погляд, переконати адресата в його правоті. Ця стратегія реалізується через універсально-вікові тактики повтору, удаваного визнання мовцем авторитетної для адресата людини, спростування слів адресата. Преферентно-віковими для дорослих є тактики «урівнювання», виправдовування дій третьої особи, тактика умовних речень, заборони дії, підхвату ключового слова.

Ключові слова: вік, комунікативна компетентність, стратегія, тактика, мовленнєва ситуація переконання.

Halapchuk-Tarnavska, Olena. Age Peculiarities of Communicative Competence Development in Ontogenesis.

Abstract. The article reveals the age peculiarities of development of communicative competence in ontogenesis. The notion of communicative competence is defined. Formation and development of

conversational competence of a child is influenced by family, school and peers. Communicative competence presupposes four types of skills and knowledge: grammar, sociolinguistic, discursive and strategic. Strategic communicative competence of children is analyzed in the symmetrical (in which age, social status and social role of interlocutors are equal) and asymmetrical speech situations of convince (in which communicants are not equal in the abovementioned parameters). Strategy is understood as speech/ not speech actions that are aimed at reaching communicative goal and are flexible in the asymmetrical speech situations and both soft and flexible in the symmetrical speech situations. The strategy to persuade the interlocutor is realized by the age-neutral tactic of repetition and tactic of refuting; age-preferential tactics of counterbalancing, «catching» the key word, prohibition and using conditionals is utilized by adults in asymmetric situations.

Keywords: *age, communicative competence, strategy, tactics, speech situations of convince.*

Галапчук-Тарнавская, Елена. Возрастные особенности развития коммуникативной компетенции в онтогенезе.

Аннотация. В статье рассматриваются возрастные особенности развития коммуникативной компетенции в онтогенезе. Дается определение коммуникативной компетенции и её составляющих как базового понятия социальной коммуникации. Анализируется стратегическая коммуникативная компетенция детей в симметрических и асимметрических ситуациях убеждения. В побуждающей речевой ситуации убеждения стратегии выступают стратегиями гибкого типа в асимметрических ситуациях общения, когда инициатор беседы – взрослый и стратегиями мягкого/гибкого типа, когда это – дети/подростки. Стратегия убеждения предполагает убеждение собеседника принять определенную точку зрения, убедить адресата в его правоте. Такая стратегия реализуется через универсально-возрастные тактики повтора, кажущегося признания говорящим авторитетного для адресата человека, опровержения слов адресата. Преферентно-возрастными для взрослых есть тактики «уравнивания», оправдания действий третьего лица, тактика условных предложений, запрещения действия, подхвата ключевого слова.

Ключевые слова: *возраст, коммуникативная компетенция, стратегия, тактика, речевая ситуация убеждения.*

Вступ

Онтогенез мовної здатності, як зазначає О. О. Леонтьєв (Leontyev 1999: 175), є надзвичайно складною взаємодією, з одного боку, процесу спілкування дітей і дорослих, процесу, який розвивається поетапно; з іншого боку – процесу розвитку предметної та пізнавальної діяльності дитини.

Проблема вікових особливостей розвитку комунікативної компетентності в онтогенезі не вперше виступає предметом дослідження в сучасній лінгвістиці (Gvozdev 1990, Leontyev 1972, Shakhnarovich 1990, Vygotsky 1972).

Так, Х. Гелфрік (Helfric 1979: 63–99), досліджуючи фонологічні, синтаксичні й екстралінгвістичні компоненти вікових маркерів, розрізняє вікові маркери відправника інформації – адресанта та вікові маркери отримувача інформації адресата. Він також виділяє три стадії синтаксичного розвитку дитини: однослівне висловлення (у віці одного року), двослівне висловлення (у віці від 18 до 20 місяців), трислівні фрази (починаючи з 20 місяців).

Узагалі в розвитку дитячого мовлення на кожному етапі бачимо самодостатню систему, яка лише на завершальному етапі наближається до системи мови дорослих. Більшість дослідників, які аналізують мовленнєву діяльність людини, концентрують увагу на розвитку здатності дитини висловлювати прохання. Загальноприйнято, що типовим проханням дворічної дитини є *More milk*. Аналізуючи перші двокомпонентні висловлення дітей, Д. Макніл (McNeil 1996:

36) виділив два класи слів: слова «стрижневого» класу (*pivot class words*) і слова «відкритого» класу (*open class words*). Наприклад, у висловлюванні *More milk* перший елемент належить до «стрижневого» класу (тобто є предикатом), а другий елемент – до «відкритого» класу (тобто є об'єктом). У цей період слова поєднуються саме як лексеми, тобто їх граматична форма випадкова й нефункціональна. Це – підперіод так званого лексемного синтаксису, на зміну якому приходить підперіод конструктивної синтагматичної граматики, після цього дворічна дитина приходить до парадигматичної граматики.

Упродовж другого року життя діти за допомогою жестів поєднують із назвами знайомих об'єктів такі слова, як: *more, want, gimme*. Звичайно прохання і відмова в такому віці елементарні, а запитання, які містять запит інформації, складаються з трьох елементів (*Where donkey go?*). М. Шатц і Л. Макклоскі (Shatz M., McClosky 1984) вважають, що діти у дворічному віці практикують непрямі прохання дорослих типу (*Can you find me a car? Are there more sweets?*), як прохання здійснити якусь дію, а не заради інформації. У трирічному віці діти можуть оперувати проханнями з вставними імперативами (*Would you open this?*). Починаючи з п'яти років, діти починають уживати непрямі прохання типу (*Why don't you tickle me?*). З віком як додаток до прохань діти вчаться виконувати різні накази, заборони, дозволи.

На формування та розвиток розмовної компетентності (*conversational competence*) дитини впливає сім'я, школа та однолітки. «Домовні» висловлення дитини, які передують двослівним висловленням, вже являють собою своєрідну соціальну інтеракцію.

З мовного погляду діти до 5–6 років ще не володіють сформованими схемами для побудови діалогічного мовлення. За свідченням Б. Екермана (Ackerman 1992), лише шестирічні діти свідомо вживають попередній контекст для інтерпретації висловлення. Дж. Естінгтон (Astington 1988) виявив, що лише дев'ятирічні діти свідомо розрізняють обіцянки від передбачень.

7–12-річні діти вже доволі вільно маніпулюють логічними операціями, заснованими на логіці класів і відношень. У підлітковий період відбувається засвоєння формальних інтеракціональних і інтерпропозиціональних операцій, які створюють базис для широкого використання в різних варіантах схем побудови діалогічного мовлення.

Саме у віці 5–13 років формується плавність мовлення, закладаються основи стилістичного забарвлення мовлення. Г. Грім (Grimm 1975) зазначає, що п'ятирічні діти намагаються досить добре ставити запитання, наказувати або забороняти книжковим героям щось робити, але мають труднощі у вираженні дозволу їм щось робити. Семантичні труднощі у дітей співвідносяться з віком сприйняття певних граматичних моделей.

Дитина оволодіває рідною мовою «інтенсивно», за допомогою стратегії близької до породжувальної, або «екстенсивно», за допомогою стратегії контекстуальної генералізації (Leontyev 1999: 188).

Так чи інакше, мовні особливості, детерміновані віком комунікантів, пов'язані з розвитком комунікативної компетентності індивідуума. Комунікативна компетентність – це не лише термін, а базове поняття для розуміння соціальної комунікації (*social interaction*). Можна повністю погодитись із О. Р. Лурія (Luria

1979), який визначає, що сама «компетентність» у мові – результат розвитку її застосування і що лише внаслідок активного відображення дійсності й активного спілкування в дитини виникає розуміння мови.

Комунікативну компетентність трактували в термінах породження граматично правильних речень, стосовно правил застосування, без яких граматичні правила були б непотрібними та некорисними, як соціолінгвістична компетентність, що вимірюється за двомірною шкалою з виділенням трьох ступенів комунікативної компетентності: мінімальної, середньої, максимальної. На нашу думку, найбільш переконливе твердження М. Свейна (Swain 1984) про те, що поняття «комунікативна компетентність» містить у собі принаймні чотири напрями знань і вмінь:

- граматична компетентність, тобто знання самого лінгвістичного коду, орфографії, правил породження речень;
- соціолінгвістична компетентність, тобто знання мовленнєвих актів і вміння застосовувати їх у певній соціальній ситуації;
- дискурсивна компетентність, тобто вміння використовувати комунікативні стратегії в різних жанрах різних комунікативних стилів;
- стратегічна компетентність, тобто навички формування та оперування комунікативними стратегіями в певному комунікативному акті.

Саме в такому розумінні, поєднуючи два останніх напрями в один (стратегічна компетентність) і замінюючи поняття граматичної компетентності на лінгвістичну, що включає в себе всі рівні володіння мовою, ми й будемо вживати термін «комунікативна компетентність».

Отже, завдання даної статті – виявити, які саме мовленнєві стратегії та тактики застосовують представники різних вікових груп у ситуації переконання. Це поняття розглядаємо як певний контекст мовлення, у якому реалізовується висловлення.

Методи дослідження

Матеріал дослідження (діалогічні фрагменти дискурсу отримані методом суцільної вибірки із сучасних англійських літературних творів) і його мета зумовлюють відповідну методіку здійснення аналізу, яка має комплексний характер. Головним при розгляді мовленнєвих стратегій і тактик дітей/підлітків та дорослих у різних ситуаціях спілкування є метод інтенційного аналізу, який разом з описовим та контекстологічним методами, дав змогу визначити стратегії й тактики, притаманні представникам різних вікових груп у ситуації переконання. При цьому застосовувався метод опозицій, який визначив привативну опозицію симетричні : : асиметричні ситуації спілкування. Акто-мовленнєвий метод був основним при визначенні впливу віку комунікантів на форми реалізації мовленнєвих актів.

Крім того, у дослідженні застосовувалися такі операції аналізу, як: індукція, дедукція, порівняння, класифікація. Класифікація мовленнєвих ситуацій, як і більшість лінгвістичних класифікацій, будується за єдиним принципом ділення відповідно до двозначної логіки Арістотеля. Мовленнєву ситуацію трактують за критеріями: тональність спілкування, комунікативна інтенція мовця, та форма вираження мовленнєвого акту.

Процедура дослідження

Проаналізуємо вікові особливості стратегічної компетентності в конфліктному діалогічному дискурсі на прикладі мовленнєвої ситуації переконання.

У будь-якому діалогічному дискурсі адресант, який є його ініціатором, володіє певним набором тих чи тих мовних засобів, які допомагають йому реалізувати комунікативну мету, тобто мовець керується певною стратегією і тактикою мовленнєвої поведінки. Володіння стратегією й тактиками мовленнєвої поведінки припускає мовну підготовленість та компетентність мовця, залежить від його психічного стану – ступеня комбінаторності мислення і володіння своїм емоційним станом, здібності керувати своєю мовленнєвою поведінкою, змінювати мовленнєві тактики.

Стратегія побудови дискурсу дає змогу використати правила ведення бесіди тією чи тією мірою ефективно, залишаючися при цьому в межах конвенцій, прийнятих у соціумі. У світлі цих конвенцій цілком доцільна думка В. І. Троянова (Trojanov 1989: 38) про те, що авторові мовленнєвого повідомлення часто-густо не вдається «безпосередньо» впливати на співрозмовника. Він постійно «наштовхується» на обмеження, які задаються світом слухача й певною мовленнєвою ситуацією. У зв'язку із цим цілком очевидно, що мовець змушений продумувати відповідні стратегії мовленнєвої поведінки.

Засобом правильно обраної стратегії спілкування можна добитися бажаного ефекту або результату, тому що завдяки отриманій інформації мовець регулює свою поведінку та вплив на партнера з комунікації. Як слушно зазначає П. Грайс (Grice 1975: 218), правильна стратегія полягає в «розробленні ідеальної мови, яка включає формальну символіку: її речення повинні бути ясними, мати чітко визначене значення».

Термін «стратегія» в лінгвістичному розумінні, на думку Д. Таннен (Tannen 1982: 15), використовується для вираження системності у використанні мови. Більш конкретно розуміння стратегії пропонує Т. А. ван Дейк (Dijk 1989), який визначає стратегію як «властивість когнітивних планів. Такі плани являють собою загальну організацію послідовності дій і включають мету або цілі взаємодії».

Якщо мовленнєва стратегія є комплексом мовленнєвих/немовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети, то тактика мовленнєвої поведінки описує сукупність прийомів і лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на досягнення бажаного ефекту або на запобігання небажаного результату.

Так, за тональністю спілкування мовленнєві ситуації можна трактувати як симетричні, у яких співрозмовники рівні за віком, за соціальною роллю та за соціальним статусом у конкретній мовленнєвій ситуації, та асиметричні, у яких співрозмовники не рівні за вищезазначеними ознаками (Галапчук 2000).

За їх змістом і комунікативною інтенцією адресанта мовленнєві ситуації поділяємо на спонукальні/домінувальні, у яких мовець намагається переконати слухача в чомусь, заставити його поділяти точку погляд, діяти в межах закладених мовцем правил, та наративні/нейтральні, у яких жоден з учасників комунікативного акту не займає домінувальної позиції. Виділена нами мовленнєва ситуація переконання належить до спонукальних /домінувальних.

Обговорення результатів

Проаналізуємо особливості реалізації стратегій і тактик представників різних вікових груп у мовленнєвій ситуації переконання. У принципі, будь-яке спілкування можна інтерпретувати як ситуацію переконання. Однак ступінь правдоподібності такої інтерпретації залежить від різних передумов, а саме: наявності спільного питання, можливості розумного обговорення цього питання в конкретних обставинах і можливості дійти до висновку в результаті обговорення. Від цих факторів, а також від інформаційної структури висловлення залежить аргументаційна значущість конкретного мовленнєвого акту, а значить, і ефективність обговорення.

Існують і певні стратегічні, і фонові правила переконання, які пропагував Д. Карнегі (Carnegie 1981). Фонові правила: проявляти повагу до думки інших (правило ввічливості), допомагати побачити речі очима опонента, проявляти симпатію щодо його думок, інтересів, намагаючися змінити його думку, апелювати до благородних мотивів.

До стратегічних правил належить визнання автором нелогічності власного висловлення, якщо така має місце в певному епізоді спілкування; дружлюбний початок доказу своєї правоти; будування ланцюга аргументації так, щоб опонент завжди був змушений відповісти «так»; не заважати опонентові висловлюватися так, щоб опонент якнайскоріше з'ясував свою помилку; викладання думок так, щоб вони відповідали настроям учасників комунікативного акту.

Аргументуючі висловлення можна розмістити за ступенем переконливості на «шкалі аргументації», яка може розглядатись як окремий випадок прагматичної шкали. Переконання може бути двох типів. По-перше, намагання заставити адресата прийняти певну точку зору.

Хлопчик до літньої жінки:

Mark: Reggie told me not to talk about it.

Momme Love: Oh, Reggie always says that. But you can talk to me. All her kids do. (Grisham, Client, p. 200).

По-друге, переконання адресата в тому, що він правий, що за ним немає жодної провини, тобто коли інтенція адресанта полягає в стабілізації психологічного стану адресата, у ствердженні його власного «єго» і т. ін. Стратегії переконання виступають як стратегії гнучкого типу в асиметричних ситуаціях спілкування, коли ініціатором бесіди виступає дорослий, і як стратегії гнучкого та м'якого типів, коли це – діти/підлітки.

При переконанні дорослі є домінуючими фігурами, які впродовж усього діалогу тримають ініціативу ведення бесіди. Якщо дорослі будують свою аргументацію від конкретного набору посилок і потім переходять до можливих висновків, тобто керуються певними логічними нормами, то діти/підлітки не стільки виходять із логічного розрахунку аргументу, скільки зі своїх власних бажань виконати/не виконати певну дію.

Так, універсально-віковими тактиками в цій спонукальній МС такі: тактика удаваного визнання адресантом правоти авторитетної для адресата людини, тактика повторів, тактика спростування слів адресата.

Дівчинка до дядька:

Scout: You ain't fair. You ain't fair.

Uncle: Not fair? How not?

Scout: You're real nice, Uncle Jack, an 'I reckon Atticus is right you are a good person and I love you even after what you did, but you don't understand children much...

Uncle: Proceed.

Scout: Well, in the first place you never stopped to give me a chance to tell you my side of it – you just lit right to me. [...] in the second place, you told me never to use words like that except in ex-extreme provocation... (Lee, To Kill a Mockingbird, p. 110).

У цьому прикладі дівчинка переконує свого дядька в тому, що він не розуміє дітей. Стратегія Скаут – переконати свого дядька в тому, що пропозиціональний зміст посилок істинний і ця істинність повинна бути прийнята адресатом. Стратегію переконання Скаут реалізує, використовуючи тактику удаваного визнання Скаут правоти авторитетної для дядька людини – Атікуса. Після цього іде власне точка зору дівчинки, якій передує протиставний сполучник *but*. Скаут чітко й логічно мотивує свій погляд (*in the first place, in the second place*).

Син до матері:

Andy: Is Daddy going away?

Page: I don't know. When I know everything, I'll tell you. But whatever happens, it was nothing to do with you. No one's mad at you. It just has to do with me and Daddy. (Steel, Accident, p. 333).

У цьому прикладі мати переконує свого сина в тому, що він не винен у розлученні батьків, використовуючи тактику повторів і тактику спростувань слів адресата.

Преферентно-віковими для дорослих є такі тактики: а) тактика «урівнювання», тобто посилення дорослих на те, що всі діти так діють; б) тактика виправдовування дій певної особи, на яку посилаються діти; в) тактика заборони якоїсь бажаної для дітей дії (хоча така тактика не завжди ефективна); г) тактика умовних речень, за якої підрядне речення містить вказівку на якусь дію, до якої змушений буде вдатися адресант, або третя особа, що має владу. Головне речення містить пропозиціональний зміст про наслідки цієї дії, які можуть бути негативними стосовно адресата; г) тактика підхвату ключового слова.

а) Дівчинка до вчительки:

Annie: We didn't have a row, honestly, Ms. Greenson.

Ms. Greens on: Nobody listens to their own mother (Flagg, Fried Green Tomatoes, p. 29).

б) Дівчинка до матері своєї подруги:

Kit: Clio knows where I live too, Mrs. Kelly.

Mrs. Kelly: Clio needs you. This is a small place, you 'll always be glad to have a friend here (Binchy, The Glass Lake, p. 38).

в) Батько до сина:

Brad: Andy, I want you to apologize to Stephanie.

Andy: I am not going to.

Brad: You've been very rude to her. You just told her that her nose is too big.

Andy: I hate her.

Stephanie: In that case, we won't take you out to lunch again. We may not even take you out on Saturdays if you hate us.

Andy: [...] Why do we have to take her? (Steel, Accident, p. 383).

г) Хлопчик до адвоката:

Mark: Can the judge make me talk?

Reggie: No one can make you talk.

Mark: Good.

Reggie: But the judge can put you back in the same little room, if you don't talk.

Mark: Back in jail.

Reggie: That's right.

Mark: I don't understand. I haven't done a damned thing wrong and I'm in jail. I just don't understand this.

Reggie: It's very simple. If and I emphasize the word if, Judge Roosevelt instructs you to answer certain questions, and if you refuse, then he can hold you in contempt of court for not answering ... (Grisham, Client, p. 263).

г) Мафіозі (старший за віком) до вбивці (молодшого за віком):

Clifford: So, where's the body?

Barry: I'm sure I want to know. You don't want to know. The whole world wants to know. Come on, tell me if you've got the guts.

Barry: You don't want to know.

Clifford: Come on. Tell me.

Barry: You've not gonna like it.

Clifford: Tell me. (Grisham, Client, p. 28).

Аналіз діалогічних фрагментів дискурсу показав, що діти, зазвичай, поступаються місцем у суперечці старшим за віком, хоча обидві сторони переконання звертаються до почуттів один одного.

Висновки

Отже, у спонукальній мовленнєвій ситуації переконання стратегії виступають як стратегії гнучкого типу в асиметричних ситуаціях спілкування, коли ініціатором бесіди виступає дорослий, і як стратегії гнучкого та м'якого типів, коли це – діти/підлітки. Стратегія переконання полягає в тому, щоб переконати співрозмовника прийняти певний погляд, переконати адресата в його правоті. Ця стратегія реалізується через універсально-вікові тактики повтору, удаваного визнання мовцем авторитетної для адресата людини, спростування слів адресата. Преферентно-віковими для дорослих є тактики «урівнювання», виправдовування дій третьої особи, тактика умовних речень, заборони дії, підхвату ключового слова.

Подальші дослідження будуть присвячені аналізу дискурсивної компетентності, тобто вмінню використовувати комунікативні стратегії в різних жанрах різних комунікативних стилів.

Література

References

1. Ackerman, B. (1978). Children's Understanding of Presuppositions of «Know» and Other Cognitive Verbs. *Child Development: 49, 311–318.*

2. Astington, J., Harris P., Olson D. (1988). *Developing Theories of Mind*. Cambridge : CUP.
3. Binchy, M. (1995). *The Glass Lake*. New York: Dell Books.
4. Carnegie, D. (1981). *How to Win Friends and Influence People*. Retrieved 14.04.2014 from http://ramonthomas.com/downloads/How_To_Win_Friends_And_Influence_People.pdf
5. Dijk, T. van (1989). *Jazyk, poznanie, komunikatsia [Language, Cognition and Communication]*. Moscow: Progress.
6. Flagg, F. (1992). *Fried Green Tomatoes at the Whistle Stop Café*. London : Vintage.
7. Grice, H. (1975). *Logic and Conversation. Syntax and Semantics, 3, 41–58*.
8. Grimm, H. (1975). *Analysis of Shortterm Dialogues in 5–7 Year Olds. The Third International Child Language Symposium. London*.
9. Grisham, J. (1993). *Client*. London: Arrow Edition.
10. Halapchuk, O. (2000). *Vikova Diferentsiatsiya Stratehiy i Taktyk Diskursu v Suchasniy Anhliyskiy Movy [Age Differentiation of Discourse Strategies and Tactics in English]*. Ph.D. thesis. Kharkiv: Kharkiv National University.
11. Helfric, H. (1979). *Age Markers in Speech: Social Markers in Speech*. Cambridge: CUP.
12. Lee, H. (1977). *To Kill a Mockingbird*. Kyiv: Dnipro Publishers.
13. Leontyev, A. (1972). *Problemy Razvitiya Psykhiki [Problems of Psyche Development]*. Moscow: Moscow State University.
14. Leontyev, A. (1999). *Osnovy Psykholingvistiki [Basics of Psycholinguistics]*. Moscow: Smysl.
15. Luria, A. (1979). *Yazyk i Soznanie [Language and Consciousness]*. Moscow: Prosveschenie.
16. McNeil, D. (1996). *Developmental Psycholinguistics. Genesis of Language*. Cambridge: CUP.
17. Shatz, M., McClosky, L. (1984). *Answering Appropriately: Discourse Development: Progress in Cognitive Developmental Research*. New York: Springer Verlag.
18. Steel, D. (1995) *Accident*. New York: Dell Books.
19. Swain, M. (1984) *Large-scale communicative testing: A Case Study*. Reading Mass.: Addison Wesley.
20. Tannen, D. (1982). *Oral and Written Strategies in Spoken and Written Narratives. Language, 58, 1–21*.
21. Troyanov, I. (1989). *Lichnostnye Strategii Obosnovaniya v Diskurse [Personal Argumentation of Choosing Strategies in Discourse]*. Kalinin: Kalinin State University.

Валентина Галацька

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

farion66@mail.ru

**ПРОБЛЕМА ВИРАЖЕННЯ АВТОРСЬКОЇ СВІДОМОСТІ
У СУЧАСНІЙ ТЕАТРАЛЬНІЙ ПУБЛІЦИСТИЦІ УКРАЇНИ:
ПСИХОЛІНГВІСТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Received March, 22, 2014; Revised April, 1, 2014; Accepted April, 19, 2014

Анотація. У статті порушується питання про реалізацію комунікативного акту (театральна дійсність–журналіст–читач) через форми вираження авторської свідомості, які продукуються в