

ІЛЛОКУТИВНІ ЦІЛІ ЛИЦЕМІРНИХ ВИСЛОВЛЕНЬ

THE ILLOCUTIONARY GOALS OF THE HYPOCRITICAL UTTERANCES

Кондрук А.Ю.,

*orcid.org/0000-0002-9376-0169**аспірант кафедри практики англійської мови,**асистент кафедри іноземних мов гуманітарних спеціальностей**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Лицемірні висловлення як мовленнєва складова частина комунікативної поведінки лицеміра з погляду мовленнєвого статусу є окремими мовленнєвими актами, в яких вербалізується лицемірство мовця. У статті лицемірство розглянуто як негативну моральну якість людини, що прикриває нещирість. Лицемір одягає маску, намагаючись приховати справжні почуття та емоції задля досягнення власної цілі. Основними причинами лицемірства є: страх бути не таким, як усі; бажання здаватися респектабельним в очах учасників групи; відсутність у людини чітких, сформованих життєвих цінностей; корисливість, корисливий розрахунок; лицемірство заради блага. Зазначено базові інтенції комуніканта-лицеміра: догодження (у вигляді лестощів, брехні та лакейства) особистості, яка має владу, через страх перед нею; корисливість (цинічний розрахунок); конформізм та його прояв із метою підлаштування під правила соціальної норми. Фаза іллокуції є найбільш суттєвим компонентом мовленнєвого акту. Це – реалізація комунікативного наміру мовця здійснити щось за допомогою мовлення. Іллокутивна ціль є ядром, базою іллокутивної сили висловлення. Іллокутивна ціль розглядається як певний ментальний акт, здійснення якого прагне від слухача мовець, або ментальний стан, у який мовець має намір увести слухача. Виокремлено іллокутивні цілі лицемірних висловлень, які вказують на нещирість комуніканта-лицеміра. Він вдало оперує своєю вербальною комунікативною поведінкою, ретельно її контролює, прагне показати себе з найкращої сторони та приховати істинні цілі в більшості випадків задля власної вигоди. Умова щирості мовленнєвого акту визначає, яка пропозиційна установка виражається мовцем під час реалізації того чи іншого типу мовленнєвого акту. МА з порушенням умови щирості й прихованою перлокутивною метою ввести адресата в оману визначається як нещирий мовленнєвий акт. Лицемірні мовленнєві акти є з порушенням умови щирості, тобто нещирими мовленнєвими актами. Нещирий мовець має дві взаємно накладені інтенції: дійсну інтенцію, яку мовець приховує, і фальсифіковану, протилежну інтенцію, яку він намагається донести до адресата.

Ключові слова: лицемірство, нещирість, іллокутивна ціль, мовленнєвий акт, інтенція.

The article deals with the notion of “hypocrisy” as a negative moral quality that hides insincerity. A hypocrite uses a mask, trying to hide their true feelings and emotions in order to achieve their goal. The main causes of hypocrisy have been mentioned. They are: the fear of not being like everyone around; the desire to be respectable in the eyes of the group members, the lack of clear values of life; self-interest, hypocrisy for the benefit. The basic intentions of a hypocrite have been indicated: subservience to the person who has power in the form of flattery and lies because of fear of them, self-interest (cynical calculation), conformism and its manifestation with the purpose of adjusting to the social norms. Hypocritical utterances as a speech component of the communicative behaviour of a hypocrite in terms of speech status, are separate speech acts in which the hypocrisy of the speaker is verbalized. The illocution is the most significant component of a speech act. It is the implementation of the speaker’s communicative intention to accomplish something with the help of speech. An illocutionary goal is the core, the basis of the illocutionary force of an utterance. An illocutionary goal is regarded as a certain mental act that the speaker wants the listener to fulfill, or a mental state into which the speaker intends to put the listener in. The illocutionary goals of hypocritical utterances which indicate the insincerity of a hypocrite are highlighted. The hypocrite successfully operates their verbal communicative behaviour, carefully controls it, strives to show themselves from the best side and hide their true goals, in most cases for their own benefit. The sincerity condition determines which proposition is expressed by the speaker while implementing a particular type of a speech act. A speech act with a violation of the sincerity condition and a hidden perlocutionary purpose to mislead the addressee is defined as the insincere speech act. Hypocritical speech acts are the speech acts with a violation of the sincerity condition, that is, insincere speech acts. An insincere speaker has two overlapped intentions: the real intention that the speaker tries to hide, and the fake one, the opposite intention they try to express.

Key words: hypocrisy, insincerity, illocutionary goal, speech act, intention.

Постановка проблеми. Комунікація є невід’ємною частиною повсякденного життя людини, на яку вона витрачає 70% свого часу [12, с. 5]. Вербальні засоби комунікації (мова, мовлення) утворюють знакову систему, найменшою предметно-значущою одиницею якої є слово (вислів), поєднане з іншими словами за правилами цієї самої знакової системи. У своїй сукупності слова та вислови

є засобами розуміння думки того, хто говорить, й одночасно – засобом аперцепції (сприйняття на основі свого життєвого досвіду) змісту його думки. [9, с. 1]. Спілкування за допомогою вербальних засобів є використанням живого слова для передачі інформації. На вербальну мову можна «перекласти» повідомлення, що створюються за допомогою будь-якої іншої знакової системи [7, с. 164–166; 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що вивчення ефективності функціонування вербальних засобів комунікації у процесі спілкування стоїть у *центрі дослідження багатьох науковців* (М.О. Рибалко, Л.В. Солощук, Т.А. Безугла та ін.) [13; 15; 2] і вважається однією з ключових проблем сучасної лінгвістики, що і свідчить про *актуальність* нашої розвідки, *мета* якої полягає в дослідженні іллокутивних цілей лицемірних висловлень. Матеріалом дослідження слугувала англійська художня література ХХ–ХХІ століть.

Виклад основного матеріалу. Удаючись до акторської майстерності, людина здатна вміло контролювати свою вербальну поведінку, за допомогою якої можна приховати справжні переживання та наміри, а також ввести в оману інших, як це робить лицемір. Під лицемірством розуміємо негативну моральну якість, що виявляється в поведінці людини, яка прикриває нещирість, лукавність, двоєдушність удаваною щирістю, добросовістю. Грецьке слово, перекладене як «лицемір», буквально означає «театральний актор», тобто йдеться про людей, які грають роль, а не ведуть себе природньо і невимушено. У житті лицеміри діють таким чином із корисливими чи й зловмисними мотивами [17, с. 224]. Притворство вплетено у сферу соціальної взаємодії. Комуніканти приховують свої справжні наміри і почуття від партнерів зі спілкування, керуючись різними мотивами [5].

Лицемірні висловлення як мовленнєва складова частина комунікативної поведінки лицеміра з погляду мовленнєвого статусу є окремими мовленнєвими актами, в яких вербалізується лицемірство мовця. Мовленнєвий акт – мовленнєва взаємодія мовця і слухача для досягнення певних іллокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення в ході спілкування [19, с. 120].

За Дж. Остіном, єдність мовленнєвого акту (МА) забезпечується трьома операціями, групами дій: 1) *локуцією* – говорінням у сукупності фонетичного, фатичного (лексикалізації та граматикизації висловлення) і ретичного (смілопородження й референтного співвіднесення) компонентів; 2) *іллокуцією* – метою, продуманим наміром (наприклад, інформування, наказ, попередження тощо); 3) *перлокуцією* – наслідками досягнення результату мовленнєвого акту, зважаючи на вплив мовця на свідомість і поведінку адресата (виконання наказу, острах, подив тощо). Отож мовленнєвий акт є сукупністю трьох дій [10, с. 22–130].

У фазі локуції відбувається вибір та організація мовних засобів [18, с. 112]. За Дж. Серлем, локація є актом референції та предикації, що виражається в пропозиції висловлення, тобто зміст, який забезпечується семантикою мовних одиниць, які відображають положення справ у світі [14].

І.С. Шевченко вважає за необхідне винесення аспекту перлокуції за межі мовленнєвого акту, оскільки перлокутивний ефект є реакцією комунікативного партнера, окремим мовленнєвим актом, який має власну структуру і перлокуцію [20, с. 76].

Фаза іллокуції є найбільш суттєвим компонентом МА. Це – реалізація комунікативного наміру мовця здійснити щось за допомогою мовлення. Поняття іллокуції як призначення, функції висловлення пов'язане з поняттям інтенції, наміру мовця, його мотиву і цілі здійснити вплив на слухача за допомогою мовлення. Таким чином, вислів отримує інтенційне значення разом із іллокутивною функцією. Інтенція висловлення виникає в адресанта на основі його минулого досвіду й комунікативної ситуації. Важливість цього аспекту важко переоцінити: цільова настанова, намір – рушійна сила людської поведінки, в тому числі мовленнєвої [3, с. 1].

П.Ф. Стросон, даючи визначення іллокутивної сили, вказує, що іллокутивна сила висловлення – це те, що згідно з наміром має бути зрозумілим [16, с. 149]. Необхідною умовою реалізації іллокутивної сили, на думку вченого, є здатність слухача розпізнати намір мовця, а саме: що адресант знає, хоче, бажає під час здійснення мовленнєвого акту [16, с. 149]. За Дж. Серлем і Д. Вандервекеном, кожна іллокутивна сила є «упорядкованою послідовністю семи елементів»: іллокутивної мети, засобу досягнення іллокутивної мети, її інтенсивності, умов пропозиційного змісту, попередніх умов, умов відвертості, інтенсивності умов щирості даної іллокутивної сили [25]. Іллокутивна ціль – це ядро, база іллокутивної сили висловлення. Іллокутивна ціль розглядається як певний «ментальний акт, здійснення якого прагне від слухача мовець, або ментальний стан, у який мовець має намір увести слухача» [4, с. 243]. У більшості випадків іллокутивна ціль виявляється завдяки контексту й ситуації [8, с. 4].

Серед виділених Дж. Серлем п'яти умов успішності МА особливу увагу привертає **умова щирості**, що визначає, яка пропозиційна установка виражається мовцем під час реалізації того чи іншого типу МА і стосується особливого когнітивного стану мовця в момент реалізації МА – інтенції [23].

МА з порушенням умови щирості й прихованою перлокутивною метою ввести адресата в оману визначається як **нещирий МА**. Якщо мовець здійснив передбачуваний мовленнєвий вплив на адресата, тобто здійснив перлокутивний акт уведення в оману, нещирий МА є вдалим. Якщо ж адресат розпізнав перлокутивну мету мовця ввести його в оману, нещирий МА є невдалим [1]. Д. Серль розглядає МА з порушенням умови щирості як «зловживання іллокутивним актом»: мовець користується тим, що не може сказати прямо те, що думає [2, с. 32].

Під **інтенцією**, або інтенціональним станом психіки мовця розуміється спрямованість його свідомості на об'єкти й стани справ зовнішнього світу (W.E. Lyons; J.R. Searle). У випадку порушення умови щирості мовець «фальсифікує інтенцію» [27]. Нещирий мовець має дві взаємно накладені інтенції: дійсну інтенцію, яку він приховує, і фальсифіковану, протилежну інтенцію, яку він намагається донести до адресата. Це означає, що під час реалізації нещирого МА має місце накладення дійсної та вираженої інтенцій, які є контрадикторними. При цьому він переслідує перлокутивну ціль обману/введення в оману (вжиті як синоніми), яка має три складові частини: 1) приховати від адресата певну інтенцію, 2) змусити адресата повірити у свою щирість за допомогою вираження зовсім іншої інтенції, 3) приховати від адресата перші дві складові частини перлокутивної цілі [2, с. 32].

Іллокутивною особливістю нещирих МА є порушення умови щирості незалежно від іллокутивного типу; перлокутивною особливістю – те, що вони супроводжуються прихованою перлокутивною метою мовця ввести адресата в оману, що і є характерною ознакою комунікативної поведінки лицеміра. Лицемірство є в одному ряду з брехнею, маніпуляцією, обманом тощо і постає лише як одна з можливих форм прояву нещирості мовця в дискурсі, тобто нещирість є зонтичним поняттям по відношенню до брехні, притворства, маніпуляції, обману тощо [2, с. 30].

В. Плаксина зазначає у своєму дослідженні чотири основні причини лицемірства [11, с. 53]:

1. *Страх бути не таким, як усі*. Якщо, наприклад, у компанії прийнято пити, дивитися фільми жахів, вболівати за певну команду, певною мірою оцінювати реальність тощо, то лицемір поводить себе, як усі, щоб бути для них «своїм».

2. *Бажання здаватися респектабельним в очах учасників групи*. При цьому за критерії «поваги (респекту)» беруть чомусь саме групові цінності, а не загальнолюдські.

3. *Відсутність у людини чітких, сформованих життєвих цінностей*, тому вона сама не знає, де вона є справжньою, а де одягає соціальну маску та вдається до лицемірства.

4. *Корисливість, корисливий розрахунок*, при цьому лицемірство слугує засобом досягнення поставленої цілі та є способом реалізації продуманого (цинічного) плану.

5. Варто додати ще одну причину – *лицемірство заради блага*. Людина вдається до притворства, нещирої поведінки заради добра інших, бажаючи не засмучувати співрозмовника або ж підбадьорити його.

Таким чином В. Плаксина виділяє три домінуючі інтенції, які керують комунікантом, що проявляє лицемірство [11, с. 54–55]:

1. Догодження (у вигляді лестощів, брехні та лакейства) особистості, яка має владу, через страх перед нею.

2. Корисливість (цинічний розрахунок) та її прояв із метою маніпулювання іншим індивідом у вигляді підлабузництва, лакейства, лестощів, догодження, лукавства, крутіїства.

3. Конформізм та його прояв із метою підлаштування під правила соціальної норми. Діапазон поведінки, яка реалізується, коливається від простої ввічливості, притворства, акторства до снобізму, єзуїтства, фарисейства, святенництва.

Вищезазначені дослідження В. Плаксиної та проведений прагмасемантичний аналіз дозволяють виокремити такі іллокутивні цілі лицемірних МА:

1. *Змусити адресата змінити думку стосовно адресанта у кращій бік*. Наприклад:

The day the girls arrived, Kate was at home waiting for them. She took Eve into the sitting room off her bedroom. "I've been hearing some distressing stories", she said. "I want to know why you were thrown out of school". Her eyes bored into those of her granddaughter.

"We weren't thrown out", Eve replied. "Alex and I decided to leave".

"Because of some incidents with boys?"

Eve said, "Please, Grandmother. I'd rather not talk about it".

"I'm afraid you're going to have to. What have you been doing?"

"I haven't been doing anything. It is Alex who—" She broke off.

"Alex who what?" Kate was relentless.

"Please don't blame her", Eve said quickly. "I'm sure she couldn't help it. She likes to play this childish game of pretending to be me. I had no idea what she was up to until the girls started gossiping about it.

It seems she was seeing a lot of—of boys—“ Eve broke off in embarrassment.

“Pretending to be you?” Kate was stunned. “Why didn’t you put a stop to it?”

“I tried”, Eve said miserably. “She threatened to kill herself. Oh, Gran, I think Alexandra is a bit” – she forced herself to say the word – “unstable. If you even discuss any of this with her, I’m afraid of what she might do”. There was naked agony in the child’s tear-filled eyes [26, p. 460].

У наведеному прикладі йдеться про те, що Ів було виключено зі школи через розпусне життя. Із ширшого контексту відомо, що Ів та Алекс були близнятами. Під час розмови з бабусею Ів всіляко намагається вигородити себе. Дівчина вигадує, що розпусне життя із хлопцями вела її сестра Алекс, видаючи себе за Ів. У такий спосіб Ів намагається скласти про себе враження зразкової внучки та хорошої сестри, вдаючи, ніби вона насправді не дуже хотіла видати Алекс і засмутити бабусю Кейт.

2. Спонукаати адресата змінити сприйняття наявної ситуації, прийняти точку зору, запропоновану адресантом. Наприклад:

Dr. Harley patted Eve’s arm. “It only makes you more beautiful, Eve. I’m very pleased”. He motioned her to a chair. “What can I do for you?”

“This isn’t about me, John. It’s about Alex”.

Dr. Harley frowned. “Is she having a problem? Something to do with George?”

“Oh, no”. Eve said quickly. “George is behaving perfectly. In fact, it’s George who’s concerned about her. Alex has been acting strangely lately. She’s been very depressed. Suicidal, even”.

Dr. Harley looked at Eve and said flatly, “I don’t believe it. That doesn’t sound like Alexandra”.

“I know. I didn’t believe it either, so I went to see her. I was shocked by the change in her. She’s in a state of deep depression. Fm really worried, John. I can’t go to Gran about it – That’s why I came to you. You’ve got to do something”. Her eyes misted. “I’ve lost my grandmother. I couldn’t bear to lose my sister” [26, p. 585].

Харлі був сімейним лікарем сім’ї Блеквел. Чоловік Алекс, Джордж, разом із її сестрою планували вбивство Алекс, щоб забрати собі її спадок. Джордж мав певні проблеми психічного характеру, які помітив лікар Харлі. Натомість Ів та Джордж пропонують лікареві Харлі свою точку зору, переконуючи його, що насправді Алекс – та, хто має психічні проблеми, що її переслідують думки про суїцид. Таким чином вони готують підґрунтя для того, щоб після вбивства Алекс були підстави вважати, що це був суїцид.

3. Спонукаати адресата до дії, бажаних для адресанта з корисливих мотивів.

Наприклад:

Eve and George were having lunch in a small downtown restaurant where there was no chance of their being recognized.

“You’ve got to get Alex to make a new will without Kate knowing about it”.

“How the hell do I do that?”

“I’m going to tell you, darling ...”

The following evening George met Alexandra for dinner at Le Plaisir, one of New York’s finest French restaurants. /.../

Alexandra asked, “Is anything wrong, George?”

“No. I just changed my will.” He took her hands in his. “If anything should happen to me now, everything I have will belong to you”.

“Darling, I don’t want—“

“Oh, it’s not much compared to the Blackwell fortune, but it would keep you very comfortably”.

“Nothing’s going to happen to you. Not ever”.

“Of course not, Alex. But sometimes life plays funny tricks. These things aren’t pleasant to face, but it’s better to plan ahead and be prepared, don’t you think?”

She sat there thoughtfully for a moment. “I should change my will, too, shouldn’t I?” /.../ “I’ll talk to Brad Rogers tomorrow about changing my will” [26, p. 557].

Джордж хоче, щоб його дружина Алекс переписала весь свій спадок на нього. Для того щоб дружина прийняла таке рішення, він повідомляє їй, що змінив свій заповіт (щоб усе належало дружині, якщо з ним щось трапиться), хоча насправді ніяких статків у нього не було.

4. Спонукаати адресата прийняти адресанта в «зону довіри» і сприймати його як «одного зі своїх». Наприклад:

As soon as they were seated, Van der Merwe said, “I understand you’re looking for some investments in Klipdrift, Mr. Travis”.

“Possibly”.

“I might be able to be of some service. One has to be careful. There are many immoral people around”.

Jamie looked at him and said, “I’m sure there are” [26, p. 119].

Ван дер Мерв, будучи шахраєм, у розмові з так званим містером Травісом застерігає його, щоб він був дуже обережним, оскільки довкола багато аморальних людей. Таким «проявом турботи» Ван дер Мерв намагається увійти в «зону довіри» містера Травіса, щоб надалі мати можливість впливати на нього задля своїх корисливих цілей.

5. Спонукаати адресата до позитивного налаштування, повірити в себе, свої сили.
Наприклад:

“You are. Unfortunately, pregnancy increases the vascular volume enormously. And during the last six to eight weeks of pregnancy, there’s an additional increase in blood pressure. With the history of that aneurysm, the risk factor would be un-acceptably high. It would not only be dangerous – it could be fatal. Adoptions are really quite easy these days. I can arrange–“

But Marianne was no longer listening. She was hearing Tony’s voice: I want us to have a baby. A little girl who looks exactly like you.

“... I couldn’t bear to hear any more”, Marianne told Kate, ‘I ran out of his office and came straight here”.

Kate made a tremendous effort not to let her feelings show. It was a stunning blow. But there had to be a way. There was always a way.

She managed a smile and said, “Well! I was afraid it was going to be something much worse”. /.../ “Marianne, Dr. Harley is an alarmist” [26, p. 414–415].

У наведеному прикладі лікар повідомляє Маріанні, що їй краще не мати дітей, бо вагітність може призвести до смерті. Її свекруха, Кейт, розуміючи всю серйозність ситуації, але мріючи про наслідника, переконує невістку, що всі проблеми залишилися в минулому, а лікар лише попередив про можливий ризик.

6. Спрямувати увагу адресата на щось незначне задля того, щоб приховати щось важливе.
Наприклад:

Jamie and Banda reached the gate. Two huge armed guards stood inside, herding the departing workers over to a small tin hut where they would be thoroughly searched. /.../

“Excuse me, sir”, Jamie said. “Who do we see about a job here?” Banda was staring at him, petrified.

The guard turned to face Jamie. “What the hell are you doin’ inside the fence?”

We came in to look for work. I heard there was an opening for a guard, and my servant can dig. I thought –

The guard eyed the two ragged, disreputable-looking figures. “Get the hell back outside!” /.../

Ten minutes later, Jamie and Banda were on their way to Port Nolloth. They were carrying with them diamonds worth half a million pounds [26, p. 115].

Джеймі та Банда вкрали діаманти. Для того, щоб винести їх через пункт пропуску, Джеймі відвертає увагу охоронця, запитуючи його про те, чи можна влаштуватися на роботу. У відповідь охоронець наказав їм іти геть, на що вони й розраховували. Так вони вийшли із вкраденими коштовностями.

7. Приховати від адресата істинні почуття.

“Are you okay?” How could she ask such question? What kind of answer was she expecting – yeah, I’m fine, thanks? Is that what she expected me to say, what she hoped I would say? How could I be okay?

“Yeah,” The word escaped through my lips as my eyes flickered to the curtains draping from the top of the sliding glass door and window, touching the floor.

Lying to Christine, giving her the answer she wanted to hear was better than the truth, I was suffering, and there was nothing that could take that away. But I didn’t want any kind of help. I didn’t want to go to a Psychologist or whatever you call them. I didn’t want to tell a professional what I was feeling; because there was no way I could put what I was feeling into words. Therefore, lying and being brave were my best options.../.../ I would not let my feelings show [21, p. 39].

У цьому прикладі на запитання: «У тебе все добре?» дівчина відповідає «Так», приховуючи цим свої справжні почуття.

Висновки. Проведений прагмасемантичний аналіз ілюстративного матеріалу та виділені іллокутивні цілі лицемірних висловлень вказують на нещирість комуніканта-лицеміра. Він вдало оперує своєю вербальною комунікативною поведінкою, ретельно її контролює, прагне показати себе з найкращого боку та приховати істинні цілі, в більшості випадків задля власної вигоди. Лицемірні МА є МА з порушенням умови щирості, тобто нещирими МА. Перспективним убачається дослідження перлокутивного ефекту лицемірних висловлень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бабич О.М. Мовленнєві акти з порушенням умови щирості у сучасному німецькомовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків : Харківський нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна, 2010. 20 с.
2. Безуглая Л.Р. Неискренние речевые акты и неискренние речевые жанры. *Жанры речи*. Харьков, 2015. № 1 (11). С. 30–37.
3. Василина В.Н. Иллокуция как коммуникативная характеристика высказывания. *Вестник МГЛУ. Серия 1. Филология*. 2005. № 2(18). С. 44–53.

4. Вендлер З. Иллокутивное самоубийство. *Новое в зарубежной лингвистике*. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. Москва, 1985. С. 238–250.
5. Глаголев Н.В. Ложная информация и способы ее выражения в тексте. *Филологические науки*. 1987. № 4. С. 61–68.
6. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. Москва : ИНФРА-М., 2003. 272 с.
7. Конечкая В.П. Социология коммуникации. Москва : МУБУ, 1997. 364 с.
8. Красина Е.А. Коммуникативный акт, речевой акт, иллокутивный акт и схема четырех полей Карла Бюлера. *Вестн. РУДН. Сер. Лингвистика*. 2006. № 8. С. 17–21.
9. Курило О.Й., Розман І.І. Вербальні та невербальні аспекти культури спілкування. *Молодий вчений*, 2017. № 4.3(44.3). С. 114–118.
10. Остин Дж. Л. Слово как действие. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 22–130.
11. Плаксина В.А. Дискурсивная актуализация концепта «лицемерие»: когнитивно-прагматический аспект : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19. Майкоп : Адыгейский государственный университет, 2018. 180 с.
12. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації. Київ : Видавничий центр «Київський університет», 1999. 308 с.
13. Рибалко М.-М. О. Вербальный та невербальный аспекти дискурсивной поведінки обманника (на матеріалі сучасної англомовної художньої прози) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04. Київ, 2008. 20 с.
14. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 170–194.
15. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англомовному дискурсі : дис. ... докт. філол. наук : спец. 10.02.04. Київ, 2009. 469 с.
16. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва : Прогресс, 1986. Вып. 17. С. 22–31.
17. Тофтун М.Г. Сучасний словник з етики : Словник. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 416 с.
18. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. Москва : Русский язык, 2002. 216 с.
19. Шевченко І.С. Мовленнєвий акт і дискурс в когнітивно-прагматичному та історичному ракурсі. *Переклад у наукових дослідженнях представників Харківської школи: кол. монографія*. Вінниця : Нова книга, 2013. С. 117–134.
20. Шевченко І.С. Речевой акт как единица дискурса: когнитивно-прагматический подход. *Тверской лингвистический меридиан: сб. научн. статей*. Тверь : Твер. гос. ун-т, 2007. Вып. 7. С. 69–80.
21. Desisee M. On The Edge Of The Forest: Book One. Xilibris Corporation, 2011. 287 p.
22. Lyons J. Semantics. Cambridge: Cambridge University Press, 1975. 356 p.
23. Searle J. Intentionalität und der Gebrauch der Sprache. *Sprechakttheorie und Semantik*. Fr. M., 1979. pp. 149–174.
24. Searle J. The Construction of Social Reality. New York : Simon and Shuster, 1995. 240 p.
25. Searle J., Vanderveken D. Foundations of Illocutionary Logic. Cambridge etc. : CUP, 1985. 227 p.
26. Sheldon S. Master of the Game. London : HarperCollins Publishers, 2005. 673 p.
27. Wunderlich D. Zur Konventionalität von Sprechhandlungen. *Linguistische Pragmatik*. Frankfurt, 1972, pp. 11–59.