

УДК 811.11'367.322:[316.6:316.476

DOI <https://doi.org/10.24919/2308-4863/40-1-21>

**Світлана ГЕДЗ,**

*orcid.org/0000-0002-4163-3387*

кандидат філологічних наук, доцент,  
завідувач кафедри іноземних мов гуманітарних спеціальностей  
Волинського національного університету імені Лесі Українки  
(Луцьк, Україна) [hedz@vnu.edu.ua](mailto:hedz@vnu.edu.ua)

**Тетяна БОНДАРЧУК,**

*orcid.org/0000-0003-0142-3016*

асистент кафедри іноземних мов гуманітарних спеціальностей  
Волинського національного університету імені Лесі Українки  
(Луцьк, Україна) [bondarchuk@vnu.edu.ua](mailto:bondarchuk@vnu.edu.ua)

## **ВИКОРИСТАННЯ ПИТАЛЬНИХ РЕЧЕНЬ З МЕТОЮ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ АДРЕСАТА В УМОВАХ КОНФЛІКТНОЇ СИТУАЦІЇ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ ТА НІМЕЦЬКОЇ МОВ)**

Стаття присвячена вивченню проблеми використання питальних речень в умовах конфліктної взаємодії учасників спілкування англійською та німецькою мовами. У центрі уваги дослідження – аналіз шляхів мовленнєвого впливу на співрозмовника шляхом використання інтерогативних конструкцій за відсутності комунікативного співробітництва між співрозмовниками. Мета статті – здійснити аналіз перлокутивного ефекту англійських і німецьких питальних речень на поведінку адресата в конфліктній ситуації. Актуальність статті зумовлена інтересом сучасної лінгвістики до проблем невідповідності значень комунікативних одиниць і мовних форм їх вираження. Як показало проведене дослідження, речення, будучи питальними за своєю будовою, можуть використовуватися не лише в первинній функції запиту певної інформації, а й для впливу на співрозмовника з метою примусити його виконати бенефактивну для себе дію. Зокрема, у конфліктній ситуації адресат за допомогою таких синтаксичних конструкцій може виражати погрозу. Питальне речення передає це значення, якщо через нього здійснюється запит про бажаність дії, яка не може бути бажаною для адресата, або ж якщо використовується інтерогативна модель, характерна для пропонування послуги, яка не може бути прийнятною для адресата. Під час конфлікту мовець може користуватися питальними реченнями, висловлюючи докір, оцінюючи певний вчинок адресата негативно. Разом із тим, використовуючи питальну конструкцію в цьому значенні, адресант хоче застерегти свого співрозмовника від того, щоб не повторювати таку дію в майбутньому. Як показало дослідження, емоційно забарвлені питальні речення можуть уживатися перед директивними висловлюваннями в ролі інтенсифікаторів їх імперативного значення, таким чином створюючи додаткове напруження в спілкуванні.

**Ключові слова:** питальне речення, адресант, адресат, конфліктна ситуація, погроза, докір.

**Svitlana HEDZ,**

*orcid.org/0000-0002-4163-3387,*

Ph.D. in Philology, Associate Professor,  
Head of the Foreign Languages Department for Humanities  
Lesia Ukrainka Volyn National University  
(Lutsk, Ukraine) [hedz@vnu.edu.ua](mailto:hedz@vnu.edu.ua)

**Tetiana BONDARCHUK,**

*orcid.org/0000-0003-0142-3016*

Assistant Professor at the Foreign Languages Department for Humanities  
Lesia Ukrainka Volyn National University  
(Lutsk, Ukraine) [bondarchuk@vnu.edu.ua](mailto:bondarchuk@vnu.edu.ua)

## **THE USE OF INTERROGATIVE SENTENCES TO INFLUENCE THE ADDRESSEE'S BEHAVIOUR IN CONFLICT SITUATIONS (ON THE MATERIAL OF ENGLISH AND GERMAN LANGUAGES)**

The article is devoted to the study of the use of English and German interrogative sentences in conflict communication. The research focuses on the analysis of the ways of speech influence on the interlocutor with the help of interrogative constructions in the situation of the lack of communicative cooperation between the speakers. The purpose of this article is to analyze the perlocutionary effect of English and German interrogative sentences on the addressee's behavior in

*conflict situations. The relevance of the article is due to the interest of modern linguistics to the problems of inconsistency of the meanings of communicative units and language forms of their expression. As the research shows, sentences, being interrogative in their structure, can be used not only in their primary function of requesting certain information, but to influence the interlocutor in order to force him/her to perform an action beneficial to himself/herself. In conflict situations, the recipient may use such syntactic constructions to express a threat. The interrogative sentence conveys this meaning if it asks about the desirability of an action that cannot be desirable to the addressee, or if it uses an interrogative model specific to offering a service that may not be acceptable to the addressee. During the conflict, the speaker can use interrogative sentences, expressing reproach, evaluating a certain addressee's action negatively. However, using the interrogative construction in this meaning, the addressee wants to warn his / her interlocutor not to repeat such an action in the future. Studies have shown that emotionally colored interrogative sentences can be used before directive statements as intensifiers of their imperative meaning, creating additional tension in communication.*

**Key words:** *interrogative sentence, addresser, addressee, conflict situation, threat, reproach.*

**Постановка проблеми.** У сучасній лінгвістиці в останні роки наукові пошуки зосереджені головним чином на мовній особистості. Така зміна напрямку в розвитку лінгвістичної науки пояснюється антропоцентричним підходом до вивчення мови, необхідністю дослідження функціонування мовних одиниць у живому спілкуванні. Пріоритетом в антропоцентричних дослідженнях є вивчення того, як людина користується мовою – унікальним засобом комунікації, і які мовні одиниці допомагають відобразити її внутрішній світ і її свідомість.

**Аналіз досліджень.** Комунікативна взаємодія учасників спілкування є основною проблемою, що досліджується фахівцями в галузі лінгвістичної прагматики та комунікативної лінгвістики, які вивчають різні засоби мовного впливу на співрозмовника та фактори, що впливають на результативність спілкування (Т. А. ван Дейк, Ф. С. Бацевич, М. Р. Желтухіна, О. С. Іссерс, А. Ю. Маслова, Г. Г. Почепцов, І. А. Стернін, Н. І. Формановська, Т. Є. Янко та ін.). Теорія мовленнєвого впливу зародилася на початку ХХ століття й досліджує умови та правила ефективного спілкування. Упродовж довгого часу науковці вважали, що основна функція мови полягає лише в передачі інформації. Сучасні дослідження показують, що мовні одиниці можуть також використовуватися з метою впливу на учасників комунікації, щоб управляти їхньою поведінкою. Виконуючи своє комунікативне завдання, мовець розраховує на певний ефект задля досягнення своєї комунікативної цілі.

Відповідно до характеру взаємодії суб'єкта з об'єктом комунікації, розрізняється прямий і непрямий способи мовленнєвого впливу. Прямий спосіб мовленнєвого впливу передбачає такі мовні засоби, за якими закріплене певне значення, яке прямо вказує на відповідну ілюкцію, тобто комунікативну мету мовця, зокрема форми наказового способу традиційно асоціюються зі значенням спонукування, розповідні речення мають ілюктивну силу повідомлення, питальні – ілюктивну силу запиту інформації. Непрямий спосіб

вираження комунікативної інтенції мовця передбачає вибір таких мовних форм, які не відображають їх пряме значення й не висловлюють його намір прямо.

**Мета статті** – проаналізувати перлюкутивний ефект англійських і німецьких питальних речень на поведінку адресата в умовах конфліктної ситуації.

Актуальність дослідження визначається інтересом сучасного мовознавства до функціонування мовних одиниць і вивченням несиметричних відношень між значенням комунікативних одиниць і їх мовними формами.

**Виклад основного матеріалу.** На думку В. І. Карасика, практично будь-яка мовленнєва дія впливає навіть тоді, коли ми щось повідомляємо або лише проявляємо емоції (Карасик, 2002; 49).

О. І. Герасимова, дослідивши непрямі висловлювання в англійському діалогічному мовленні, доходить висновку, що «основна маса непрямих висловлювань уживається у сфері спонукальності. Непрямі висловлювання, транспоновані у сферу неспонукального вживання, здатні висловлювати емоційний стан людини» (Герасимова, 1986). На основі проаналізованого матеріалу ми хотіли б дещо доповнити другу частину наведеного твердження: непрямі висловлювання, що вказують на емоційний стан мовця, не виражаючи експліцитно спонукального змісту, виражають його опосередковано, тобто, використовуючи таке висловлювання, мовець може впливати на емоційну сферу свідомості адресата, щоб скоректувати його діяльнісну поведінку. Із цієї причини ми вважаємо, що не завжди можна провести чітке розмежування між непрямыми висловлюваннями й тими, що використовуються в неспонукальній сфері.

Як показало дослідження, щоб досягти виконання бажаної для себе дії або ж, навпаки, перешкодити виконанню небажаної дії, адресант може застосовувати метод впливу на емоційний стан адресата через використання питальних речень. Зокрема, в умовах конфліктної ситуації мовець звертається до мовленнєвого акту погрози,

оформленого у вигляді питального речення, як до ефективного засобу впливу на адресата.

Мине погоджуємося з точкою зору К.І. Мазайло, яка стверджує, що мовленнєвий акт погрози перебуває на межі між мовленнєвими актами обіцянки й директиви, маючи їх ознаки (Мазайло, 2013), адже семантика мовленнєвого акту обіцянки містить зобов'язання виконати щось на користь адресата або як відповідь на його прохання й у зв'язку із цим є для нього бенефактивною.

На наш погляд, погроза є способом маніпуляції адресатом, націленою на те, щоб примусити його діяти відповідно до висунутих адресантом вимог. Ми пояснюємо використання питальної форми для вираження погрози намаганням адресанта «зберегти своє лице». Так, у прикладі (1) адресант питального речення використовує інтерогативну модель, характерну для мовленнєвого акту пропонування послуги, щоб висловити погрозу адресату. Це значення нам допомагає встановити контекст. Очевидно, що в ситуації комунікативного співробітництва, зокрема якщо б на місці адресата була німецька людина, вона трактувала б це питальне речення інакше – як увічливий запит адресанта про необхідність виконати бенефактивну для адресата дію.

(1) When he saw that Packard was finished, Luke asked mildly, “*You need any help to get down those steps, Mac?*”

Packard wheeled and stumbled down the stairs (Morris, 1993: 230).

Питальне речення звучить як погроза, якщо через нього здійснюється запит про бажаність дії, яка не може бути бажаною для адресата. Про небажаність для адресата дії, що є предметом запиту, адресант знає до того, як поставити своє запитання.

(2) “I began with a request, Prime Minister. You saw fit to evade my request three times. I regard that as an unfriendly act. And so I have a new question: *Is it your desire to be at war with the United States of America?*”

“Mr. President –

“Because if those ships don’t move. Prime Minister, you will be.” The pencil snapped in Ryan’s hand (Clancy, 1997: 1177);

(3) “Confederate money is no longer good. I cannot accept it.”

... “Now looky here,” the speaker was a stocky man with a beard streaked with gray, “we ain’t huntin’ trouble but we got thirty men down on the river who say this here money is good. *You want them to come into town to show you?*”

The clerk smiled. “You have thirty men? We have three hundred men here who can bear arms, and who do” (L’Amour, 1996: 43).

Приклади показують, що відповідь-реакція на погрозу, виражену питальним реченням, може бути різною. Так, адресат питального речення в розглядуваному значенні в прикладі (1) відповідає адресанту бажаною для нього дією. З прикладу (3) ми бачимо, що адресанту запитання-погрози не вдається примусити адресата виконати бажану для себе дію. Натомість, як видно з репліки-реакції, адресат показує свою готовність протидіяти наміру адресанта. У прикладі (4), поданому нижче, ми бачимо, що адресат, реагуючи на питальні речення у функції погрози як на інформативні запитання, вдає, ніби він не розуміє справжнього комунікативного наміру мовця.

(4) Bernard smiled. His smile was not engaging.

“*Do you know that I have only to go to the police and tell them about you to have you arrested? Do you know what a Swiss prison is like?*”

“No, I’ve often wondered lately. Do you?” (Maugham, 1979: 22).

Адресант може також використовувати як засіб впливу на діяльнісну поведінку адресата питальні речення зі значенням докору.

На думку Т. О. Давидової, докір як тип конфліктного спілкування є самостійним мовленнєвим актом, у якому мовець імпліцитно висловлює негативну оцінку дій, поведінки адресата, маючи намір здійснити емоційний вплив на адресата з метою приведення міжособистісних відносин у стан, який відповідає інтересам того, хто докоряє (Давыдова, 2003). Докір є вербальною реакцією адресанта на той чи інший вчинок адресата, який мовець оцінює як негативний.

(5) “*How can a man faithful to God do such things?*” (Clancy, 1997: 1276);

(6) “*How can you be so rude?*” cried Miss Atkin. “Mr. Campbell plays very nicely” (Maugham, 1979: 222);

(7) As Grangier passed Zuckerman, he hissed, “Why are you sitting there, you idiot? She’s gone” (Sheldon, 1986: 307);

(8) “*Why did you do that?*”

“Excuse me?” Donner replied.

“*Why do people like you always attack people like us? What have we done to deserve it? My husband is the most honorable man I know*” (Clancy, 1997: 687);

(9) “*Who d’you think you are, comin’ in here an’ tellin’ us what to do?*” (L’Amour, 1996: 4);

(10) “*When are you going to stop being such a boy scout?*” (Sheldon, 1986: 183).

Вчинок адресата, оцінений адресантом негативно, відноситься до теперішнього або ж до минулого. Мовець, використовуючи питальну конструкцію в розглядуваному значенні, прагне

застерегти свого партнера по комунікації від того, щоб не чинити ту саму дію в майбутньому. З кожного питального речення, ужитого у функції докору, адресат легко виводить для себе комунікативне завдання-інструкцію щодо своєї майбутньої поведінки. Так, комунікативними завданнями-інструкціями, виведеними із питальних речень у прикладах (5)–(10), можна вважати такі директиви: *Don't do such things!*; *Don't be so rude!*; *Don't sit there!*; *Don't do that!*; *Don't attack people like us!*; *Don't tell us what to do!*; *Stop being such a boy scout!* (Гедз, 1998: 132–137).

Реалізація моделей мовленнєвого акту докору може здійснюватися як вербальними (семантико-синтаксичними, лексико-семантичними), так і невербальними засобами. Вибір засобів вираження докору залежить від таких прагматичних чинників, як а) фактор адресата; б) симетричність/асиметричність статусів і ролей комунікантів; с) дистанція спілкування (Давыдова, 2003: 44).

Застосування вербальних засобів вираження докору зумовлене його функціонуванням в умовах дискурсу. Як основні прагматичні типи докору розглядають регулятивний і маніпулятивний, які характеризуються наявністю специфічних лінгвістичних засобів вираження.

У реальних умовах спілкування висловлювання, що містять докір, мають різноманітну структуру й відтінки значення. Наприклад:

(11) “Herr Schladerer hat ihm vorgeworfen, die Urkunden, die Sie ihm geschenkt haben, als echt zu verkaufen.”

“Wie? Wie konnte ich das wissen? Davon weiß ich nichts” (Haist, 2013: 98).

У вищенаведеному прикладі адресант (*Herr Schladerer*) не намагається приховати своє несхвалення (*hat ihm vorgeworfen*). Реципієнт, застосовуючи питальні речення (*Wie? Wie konnte ich das wissen?*), не приймає докору адресанта і вступає в протиріччя з ним (*Davon weiß ich nichts*), що, у свою чергу, може призвести до виникнення конфліктної ситуації.

(12) Er hat es mir vorgeworfen und gesagt, dass er auf mich verzichten könnte / .../ “Ich habe neue Freunde.”

Ryan fand, dass Leon nicht so klang, als sei es Schnee von gestern. “Sei ehrlich. *Dich beschäftigt es denn nicht, oder?*” (Dankert, 2011: 243).

Приклад (12) показує, що оцінний зміст мовленнєвого акту докору не міститься у висловлюванні, а виходить із подальшого контексту, тобто вимагає інтерпретації з боку комунікантів. Адресант (*Ryan*) наполягає на подальшій підтримці взаємовідносин, переслідуючи власні інтереси

й безпосередньо втручається у справи адресата (*Er hat es mir vorgeworfen*). При цьому він користується імперативною конструкцією (*Sei ehrlich*) та альтернативним питанням (*Dich beschäftigt es denn nicht, oder?*), поводячись невивчливо й порушуючи таким чином правила мовного спілкування, що стає зрозумілим із контексту.

(13) Sarah schnappte nach Luft. “Aber das ist ja ... *Warum sind Sie damit nicht zur Polizei gegangen?*” /.../

“Dafür ist es jetzt zu spät. Er hat mich angerufen und mich bedroht /.../ Stellen sie sich mal Folgendes vor: Eine arbeitslose Kellnerin, /.../ marschiert mal eben so zur Polizei und erzählt, dass /.../ ein sehr angesehener Geschäftsmann gestanden hat, dass er Menschen tötet, die seiner Meinung nach für die Gesellschaft ausgedient haben?” (Maxian, 2011: 205).

Приклад (13) демонструє мовленнєвий акт докору, який комуніканти можуть адресувати один одному через недбалість, неухважність, небажання пояснити мотиви своєї поведінки. Метою докору адресанта (*Sarah*) є прагнення змінити погляд реципієнта на ситуацію (*Warum sind Sie damit nicht zur Polizei gegangen?*). У прикладі (13) простежуються також ознаки мовленнєвого акту погрози, що містить вимогу здійснити певну дію всупереч інтересам адресата. Убивця зателефонував адресату (*Сабіні*) та погрожував їй (*Er hat mich angerufen und mich bedroht*). Його метою було змусити виконати певні небажані для неї дії шляхом залякування. На думку О. О. Пономаренко (Пономаренко, 2019: 142), мовленнєвий акт погрози є вдалим, коли соціальний статус мовця (*ein sehr angesehener Geschäftsmann*) є вищим за соціальний статус адресата (*Eine arbeitslose Kellnerin*).

(14) “Heute ist Sonntag”, sagte sie vorwurfsvoll. “*Was sagt Maika dazu, dass du schon wieder am Schreibtisch sitzt?*”

“*Was sagt David dazu, dass du im Urlaub herumschnüffelst?* /.../

Sie informierte ihn über das, was sie über Giovanni Salvo und Enzo herausgefunden hatte.

“Lass bloß die Finger von dieser Spedition”, beschwor Helmut sie. /.../

“Mach bloß keinen Quatsch!” warnte Helmut (Artmeier, 2006: 88).

Мовець може вдаватися до докору, намагаючись змусити свого співрозмовника припинити якусь дію або скорегувати його поведінку. У площині стимулювання до бажаних дій може вживатися повтор питальних речень (*Was sagt Maika dazu...?, Was sagt David dazu...?*).

Перлокутивною реакцією на докір є демонстрація турботи (Давыдова, 2003: 84). Реципієнт

застерігає адресанта (*Lass bloß die Finger, Mach bloß keinen Quatsch*) від намагання втрутитися в кримінальну ситуацію. Повторне застосування модальної частки (*bloß*) надає реченню додаткового модального значення суб'єктивної співучасті й виконує роль інтенсифікатора, підсилюючи таким чином ідентифікацію намірів комуніканта.

(15) “*Was ist denn eigentlich passiert? Warum hast du mich so grob zurückgerissen? Ich wollte doch nur eins der Blätter anfassen. Abgerissen hätte ich es bestimmt nicht*” (Sigmanek, 2011: 12).

Оцінно-емоційний компонент мовленнєвого акту докору може вербалізуватися словами або виразами, які містять негативну оцінку конотацію, як у прикладі (15), де прикметник (*grob*) виражає якісну ознаку. Комунікативна мета адресанта вступає в протиріччя із системою соціальних норм і розцінюється адресатом як втручання в особисті справи, що може призвести до виникнення конфліктної ситуації.

На думку А. Л. Федорової, мовна стратегія докору в німецькому дискурсі створюється пріоритетною виразністю одного з компонентів: когнітивним, комунікативним або емоційним складником. Проте в німецькій мові домінують роль відіграє комунікативний складник, на відміну від англійської мови, де інтенція докору «кодується» здебільшого на когнітивному рівні (Федорова, 2004: 6).

Німецька мова яскраво демонструє комунікативне вираження інтенціональних смислів у формі спеціальних граматичних маркерів: умовний спосіб, модальні дієслова; порядок слів), лексичних (модальні частки) та семантичних, які вказують на наявність у структурі висловлювання прихованих оціночних смислів, ситуативна інтерпретація яких забезпечує виникнення тієї чи іншої модальної ознаки.

Як показало дослідження, емоційно забарвлені питальні речення можуть також уживатися перед директивними висловлюваннями у функції інтенсифікаторів імперативності, тим самим створюючи додаткове напруження в спілкуванні. Наприклад;

(16) “*You! I’m talkin` to you. Are you deaf for Christ’s sake?* Let’s go” (Sheldon, 1986: 45);

(17) “*Move down to the end of the line.*”

“*What?*”

“*Don’t you understand English? Move down*” (Sheldon, 1986: 47);

(18) “*What kind of idiot child did your mother raise?*” Shut up and don’t ask questions” (Sheldon 1986, p. 103).

У прикладах, поданих вище, питання *Are you deaf for Christ’s sake?; Don’t you understand English?; What kind of idiot did your mother raise?* передають удаваний сумнів адресанта щодо можливого стану адресата, що, безумовно, має негативний характер і сприймається як образа. Таким чином, адресант здійснює емоційний вплив на адресата, змушуючи його виконати певні дії, виражені в наступних директивних висловлюваннях.

**Висновки.** Як показало дослідження, питальні речення в англійській і німецькій мовах, ужиті в умовах конфліктної взаємодії мовців, можуть використовуватися як засіб вербального тиску на адресата заради досягнення бенефактивних для адресанта цілей. Використовуючи питальні конструкції, щоб реалізувати свою комунікативну мету й досягнути бажаного результату, адресант може вдаватися до погрози, докору, а також оперувати цими синтаксичними моделями для підсилення імперативного значення директивних висловлювань.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гедз С. Ф. Комунікативно-прагматичні особливості висловлювань з інтерогативним значенням у сучасній англійській мові : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 1998. С. 132–137.
2. Герасимова О. И. Косвенные высказывания в английской диалогической речи : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Ленинград, 1986.
3. Давыдова Т. А. Речевой акт упрека в английском языке : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04 : Иркутск, 2003. 161 с.
4. Дерпак О. В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.15. Київ, 2005. 196 с.
5. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград : Перемена, 2002. 476 с.
6. Мазайло К. И. Реализация акта «угроза» в политическом дискурсе (на материале англоязычной интернет-прессы). *ФилоLogos-2013* : сборник науч. работ / ГрГУ им. Я. Купал ; редкол. : И. С. Лисовская (отв. ред.) и др. Гродно : ГрГУ, 2013.
7. Пономаренко О. О. Мовленнєві акти погрози в сучасному англійському діалогічному дискурсі: когнітивно-прагматичний аспект: дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2019. 246 с.
8. Фёдорова А. Л. Речевая стратегия упрека: лингвокогнитивный подход (На материале немецкого, английского и русского языков) : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.20, 10.02.04. Уфа, 2004. 187 с.
9. Artmeier Hildegunde. Feuerroß: Der vierte Lilian-Graf-Krimi. Gmeiner-Verlag, Meßkirch, 2006 p. 320 S.
10. Clancy T. Executive Orders. New York : Berkley Books, 1997. 1358 p.

11. Dankert J. *Gegen Vaters Wille*. Himmelstürmer Verlag, 2011. 401 S.
12. Haist Marketa. *Röslein tot*. Hermann-Josef Emons Verlag, 2013. 192 S.
13. L'Amour L. *The Shadow Riders*. New York : Bantam Books, 1996. 176 p.
14. Maugham W. S. *Collected Short Stories*. London : Pan Books, 1979. 255 p.
15. Maxian Beate. *Tödliches Rendezvous : Ein Wien-Krimi* Goldmann Verlag, München, 2011. 320 S.
16. Morris G. *Revenge at the Rodeo*. New York : Baker Book, 1993. 316 p.
17. Sheldon S. *If Tomorrow Comes*. New York : Warner Books, 1986. 408 p.
18. Sigmanek Edgar. *Sally-Magierin wider Willen*. Epubli GmbH. Berlin, 2011. 275 S.

#### REFERENCES

1. Hedz S. F. (1998) *Komunikatyvno-prahmatychni osoblyvosti vyslovliuvan z interohatyvnym znachenniam u suchasni anhliskii movi* [The Communicative and Pragmatic Features of Utterances with Interrogative Meaning in Modern English]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
2. Herasymova O. Y. (1986) *Kosvennyie vyskazyvaniia v anhliskoi dyalohycheskoi riechi* [Indirect statements in English dialogical speech]. Extended abstract of candidate's thesis. Leningrad [in Russian].
3. Davydova T. A. (2003) *Rechevoi akt uprioka v anhlyiskom yazyke* [Speech act of reproach in English]. Extended abstract of candidate's thesis. Irkutsk [in Russian].
4. Derpak O. V. (2005) *Konfrontatyvni movlennievi zhanry : komunikatyvno-prahmatychnyi ta movnyi aspekty (na materialii ukrainskoi, anhliskoi ta polskoi mov)* [Confrontational speech genres: communicative, pragmatic and linguistic aspects (based on Ukrainian, English and Polish languages)]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
5. Karasyk V. Y. (2002) *Iazykovoii kruh: lichnost, kontsepty, diskurs*. Volhohrad: Pieriemiena. 476 p. [in Russian].
6. Mazailo K. Y. (2013) *Realizatsyia akta «uhroza» v politicheskom diskursie (na matierialie anhloiazychnoi internet-priessy)*. Hrodno [in Russian].
7. Ponomarenko O. O. (2019) *Movlennievi akty pohrozy v suchasnomu anhlomovnomu dialohichnomu diskursi: kohnityvno-prahmatychnyi aspekt* [Speech Acts of Threatening in Modern English Dialogical Discourse: Cognitive-Pragmatic Aspect]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
8. Fedorova A. L. (2004) *Riechevaia stratehiia uprieka: lynhvokohnitivnyi podhod (Na matierialie niemietskoho, anhliskoho i russkoho iazykov)*. [Speech reproach strategy: linguocognitive approach (Based on German, English and Russian Languages)]. Extended abstract of candidate's thesis. Ufa [in Russian].
9. Artmeier Hildegunde. *Feuerroß: Der vierte Lilian-Graf-Krimi*. Gmeiner-Verlag, Meßkirch. 2006 p. 320 S.
10. Clancy T. *Executive Orders*. New York: Berkley Books, 1997. 1358 p.
11. Dankert J. *Gegen Vaters Wille*. Himmelstürmer Verlag, 2011. 401 S.
12. Haist Marketa. *Röslein tot*. Hermann-Josef Emons Verlag, 2013. 192 S.
13. L'Amour L. *The Shadow Riders*. New York: Bantam Books, 1996. 176 p.
14. Maugham W. S. *Collected Short Stories*. London: Pan Books, 1979. 255 p.
15. Maxian Beate. *Tödliches Rendezvous: Ein Wien-Krimi* Goldmann Verlag, München 2011. 320 S.
16. Morris G. *Revenge at the Rodeo*. New York: Baker Book, 1993. 316 p.
17. Sheldon S. *If Tomorrow Comes*. New York: Warner Books, 1986. 408 p.
18. Sigmanek Edgar. *Sally-Magierin wider Willen*. Epubli GmbH. Berlin. 2011. 275 S.