

.....

ДОСЛІДНИЦЬКІ ПАРАДИГМИ
СУЧАСНОГО ПЕРЕКЛАДОЗНАВСТВА

УДК 811.111'42

Яшенкова О.В.

**НАБЛИЖЕННЯ ДО АДРЕСАТА ЯК ТАКТИКА
КОНТАКТОВСТАНОВЛЕННЯ В АНГЛО-
АМЕРИКАНСЬКОМУ ДІЛОВОМУ ДИСКУРСІ**

***Анотація.** Статтю присвячено вивченню специфіки реалізації комунікативного контакту в англо-американському діловому дискурсі. Комунікативний контакт визначено як діяльність, спрямовану на початок ділової розмови і досягнення максимального ефекту спілкування. З огляду на головну мету ініціальної фази ділової розмови і засобів її досягнення дії адресанта розглянуто в аспекті стратегії контактовстановлення і тактики наближення до адресата, що пов'язана із проксемічною організацією спілкування і має забезпечити створення спільного комунікативного простору. Проаналізовано комунікативну невербальну поведінку ініціатора контакту у різних професійних діадах, що призводить до початку мовленнєвої інтерації; описані поширені невербальні засоби контактовстановлення. Виявлено особливості реалізації тактики наближення до адресата залежно від типу професійної діади і конституції ділового спілкування. Визначено чинники варіативності невербальної поведінки на етапі контактовстановлення в англо-американському діловому дискурсі.*

***Ключові слова:** англо-американський діловий дискурс, комунікативний контакт, ділова розмова, професійна діада, адресант, адресат, стратегія контактовстановлення, тактика наближення до адресата, комунікативна невербальна поведінка, варіативність.*

***Інформація про автора:** Яшенкова Ольга Володимирівна – кандидат філологічних наук, доцент; завідувач кафедри комунікації та лінгвокраїнознавства; Інститут філології; Київський національний університет імені Тараса Шевченка; olga_yashenkova@univ.net.ua*

Yashenkova O.V.

APPROACHING THE ADDRESSEE AS A TACTIC TO ESTABLISH CONTACT IN ANGLO-AMERICAN WORKPLACE DISCOURSE

Abstract. *The article is devoted to studying the specifics of realization of communicative contact in Anglo-American workplace discourse. Communicative contact is viewed as an activity aimed at the opening of a workplace conversation and achieving the maximum effect of communication. Taking into account the main goal of the opening phase and the means to achieve it, the addresser's actions are considered in terms of the strategy of establishing contact and the tactic of approaching the addressee, which deals with the proxemic organization of communication and is supposed to create a common communicative space. The article analyzes the communicative nonverbal behavior of the contact initiator within various professional dyads, which can lead to a speech interaction, as well as describes frequently used nonverbal means of establishing contact. The article reveals some peculiarities of the realization of the tactic of approaching the addressee depending on the type of the professional dyad and communication context. It also determines the factors of variation in nonverbal behaviors when establishing contact in Anglo-American workplace discourse.*

Keywords: *Anglo-American workplace discourse, communicative contact, workplace conversation, professional dyad, addresser, addressee, strategy of establishing contact, tactic of approaching the addressee, communicative nonverbal behavior, variation.*

Information about the author: *Olga Volodymyrivna Yashenkova – PhD in philology (Germanic languages), associate professor; head of the Communication and Area Studies Department; Institute of philology; Kyiv national Taras Shevchenko university; olga_yashenkova@univ.net.ua*

Яшенкова О.В.

ПРИБЛИЖЕНИЕ К АДРЕСАТУ КАК ТАКТИКА КОНТАКТУСТАНОВЛЕНИЯ В АНГЛО- АМЕРИКАНСКОМ ДЕЛОВОМ ДИСКУРСЕ

Аннотация. *Статья посвящена изучению специфики реализации коммуникативного контакта в англо-американском деловом дискурсе.*

Коммуникативный контакт определяется как деятельность, направленная на начало делового разговора и достижение максимального эффекта общения. С учетом главной цели инициальной фазы делового разговора и средств ее достижения действия адресанта рассмотрены в аспекте стратегии контактоустановления и тактики приближения к адресату, связанную с проксемической организацией общения и обеспечения общего коммуникативного пространства. Проанализировано коммуникативное невербальное поведение инициатора контакта в разных профессиональных диадах, которое приводит к началу речевой интеракции; описаны распространенные невербальные средства контактоустановления. Выявлены особенности реализации тактики приближения к адресату в зависимости от типа профессиональной диады. Определены факторы вариативности невербального поведения на этапе контактоустановления в англо-американском деловом дискурсе.

Ключевые слова: *англо-американский деловой дискурс, коммуникативный контакт, деловой разговор, профессиональная диада, адресант, адресат, стратегия контактоустановления, тактика приближения к адресату, коммуникативное невербальное поведение, вариативность.*

Информация про автора: *Яшенкова Ольга Владимировна – кандидат филологических наук, доцент; заведующая кафедрой коммуникации и лингвострановедения; Институт филологии; Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко; olga_yashenkova@univ.net.ua*

Комунікативний контакт є одним із ключових понять спілкування [17], оскільки будь-яка мовленнєва взаємодія починається зі встановлення контакту. Саме наявність контакту створює умови для досягнення основних цілей комунікації. Тому комунікативний контакт привертає увагу багатьох науковців, які досліджують його переважно з позицій функціонального та комунікативно-прагматичного підходів, зосереджуючись, як правило, на аналізі фатичної та метакомунікативної функції мови, вербалізації контакту в різних мовах [1; 4–7; 9; 11; 12; 15–17; 19; 20; 23; 29; 31–35]. Незважаючи на неослабний інтерес до феномену комунікативного контакту, загальної теорії контакто-встановлення досі не створено, нерозв'язані питання, пов'язані з

оптимізацією контакту, класифікацією та систематизацією його одиниць, співвідношенням традиційних і нетрадиційних, вербальних і невербальних засобів контакту в процесі його розгортання; не достатньо вивчена специфіка реалізації контакту в різних лінгвокультурах і типах інституційного дискурсу, в нестандартних ситуаціях спілкування; існує потреба в комплексних дослідженнях контакту як складової комунікативного процесу й засобу впливу на адресата та гармонізації дискурсу.

Метою цієї статті є описати невербальну поведінку ініціатора ділової розмови, спрямовану на встановлення контакту з адресатом, і виявити чинники, що впливають на її варіативність в англо-американському діловому дискурсі. Матеріалом дослідження слугували дискурсивні фрагменти, в яких відтворені початкові фази ділових розмов, що дібрані із сучасних американських фільмів і кіносценаріїв до них, а також художніх творів американських авторів.

Актуальність пропонованої теми зумовлена орієнтацією сучасної лінгвістики на вивчення комунікативної діяльності людини, що здійснюється за допомогою різних знакових систем; відсутністю комплексних досліджень ситуацій зав'язування контакту в межах англо-американського ділового дискурсу, необхідністю виявлення можливих засобів реалізації контакту та їх систематизації.

Комунікативний контакт ми визначаємо як діяльність, що розгортається в певному часі й просторі, спрямована на початок ділової розмови та досягнення максимального ефекту спілкування. Дії ініціатора контакту ми розглядаємо в аспекті стратегії контактовстановлення (з огляду на головну мету ініціальної фази розмови) та її тактики (з огляду на досягнення мети). Аналіз фрагментів англо-американського ділового дискурсу показав, що стратегія контактовстановлення в багатьох випадках реалізується тактикою наближення до адресата.

Тактика наближення до адресата пов'язана із проксемічною організацією спілкування [27, с. 83; 30, с. 3] і

передбачає досягнення просторової близькості, що дає змогу адресату помітити адресанта і зрозуміти його намір заговорити з ним [18, с. 86], створити спільний комунікативний простір [13, с. 24], наприклад:

The antithesis of L.F. Rothschild, with cheap furniture and a dozen misfit "Brokers" giving loud, obnoxious sales pitches. Jordan enters, a modern man among cave people. Dwayne, slovenly, 35, with a walrus mustache, looks up.

Jordan: I'm looking for Investor's Center? (The Wolf of Wall Street).

Ця тактика є однією з найуживаних тактик контактостановлення, оскільки людям властиво спілкуватися з тими, хто знаходиться до них ближче [14, с. 53–55]. Просторова близькість нерідко провокує комунікативний контакт незалежно від типу професійної діади ("начальник↔підлеглий", "колега↔колега", "клерк↔клієнт"), симетричності чи асиметричності ситуацій спілкування, наприклад:

They pass a doorman on their way out, who's standing with a stamp and a UV light reader.

Doorman: Handstamp for re-entry? (The Hangover);

Ron walks in. Denise stops unloading moving boxes and hands him a stack of messages.

Denise: Those are the emergencies (Dallas Buyers Club);

Lou Mannheim, strolls in, a dignified looking older broker in his late 60's, wearing an old brown brim hat with button down white shirt, narrow tie, very much a picture from another era... a kind humor in his eyes... but obviously ailing in the legs and breath department.

Bud (friendly): You got a look in your eye, Mr. Mannheim... You got something for the small fry... [Wall Street, p. 5].

Реалізують цю тактику за допомогою невербальних дій, зокрема лативними (у напрямку до співрозмовника) рухами [2, с. 4], які можна позначити дієсловами та дієслівними конструкціями, як-от *to appear, to arrive, to approach, to reach, to head to, to make one's way over to, to walk over/up, to wander over to, to pull up to, to cross to, to come to, to move up to, to run up to,*

to catch up with, to intersect, to bounce over, to fall in step with, to enter, to swish in, to peer in, to pop in, to pop one's head in, to put one's head around the door, to barge in, to rush into, to stroll in, to march down, to jump, to stand up, to sit at, to sit up, to turn to, to spin around to, to lean in, to lean over, to perk up, to look up to, to hand smth to, to toss smth to, to hug та ін. Рухи такого типу різняться за швидкістю, участю цілого тіла або його окремих частин, положенням тіла у просторі, орієнтованістю на певну точку переміщення, ступенем інтенсивності та виразності, наприклад:

A doctor in overalls swishes in, breaking the discomfort...

Clinic doctor: OK. What have we here?

Alice hands the doctor the form and leaves (Boss);

Ders hands Adam and Blake some envelopes.

Blake: So this is how you're going to play it, huh? (The Strike).

Необхідність створити спільний комунікативний простір спонукає ініціатора контакту до вторгнення на чужу територію (1) і скорочення відстані до адресата по горизонталі (2) чи по вертикалі (3) [15, с. 55; 18, с. 85–89; 25, с. 13–14], наприклад:

(1) *He steps into a shabby reception area. A chain-smoking old lady looks up from the switch-board.*

Bud: I need to speak to the owner about some business (Wall Street);

(2) *Luther walks up to the window where a bored attendant reads a comic book.*

Attendant: Yeah? (48 Hours);

(3) *Pilar Flores, 65, a Salvadoran maid, enters down the back staircase, joining Mike and Liddy. She is upset.*

Liddy: Pilar, meet Mike – What's wrong? (The Assistants).

Прийнятною для учасників ділового спілкування вважають соціальну дистанцію – від 120 см до 360 см [22, с. 105]. Виокремлюють близьку соціальну дистанцію (120–210 см), на якій зазвичай здійснюють розмови з колегами по роботі та клієнтами, і далеку соціальну дистанцію (210–360 см), що є ознакою більш формальних комунікативних інтеракцій, як от співбесіди при працевлаштуванні [28, с. 121–123].

Вибір проксемічної дії і дистанції спілкування здійснюють із урахуванням конситуації спілкування [10, с. 196]. Значною мірою на невербальну поведінку у професійних діадах впливають статусно-рольові позиції комунікантів [26, с. 898–899].

Більшу свободу дій мають рівностатусні комуніканти, які вільно входять у чужий простір, використовують різні за характером дії, залишаючись на далекій соціальній відстані до адресата (1) або скорочуючи її (2–3) насамперед з огляду на прагматичну доцільність:

(1) *A young lawyer pops his head in the room.*

Lawyer: Rog, come on, bring the cost report. They started. (exits) (Wall Street);

(2) *Suddenly Rayon enters as he finishes buttoning up his dress.*

Ron: All the MDs are fuckin' backpeddlin' on their heels. The FDA is scaring them with license revocation if they write scripts.

Rayon throws a cash filled envelope on Ron's desk.

Rayon: Maybe this will help (Dallas Buyers Club);

(3) *Janine Skorsky (late 30s) – hard-edged and ruthless – is punching away at her computer. Zoe leans over her cubicle partition, lingers for a moment.*

Janine (not looking up): What is it Zoe? (House of Cards).

У прикладі (1) ініціатор контакту лише заглядає в кабінет колеги з метою швидко передати йому нескладну коротку інформацію і спонукати до дії (принести звіт про витрати), а у прикладі (2) змушений увійти до кімнати для реалізації своєї предметної мети – дати колезі гроші (які він кидає на стіл). У прикладі (3) *Zoe* перегинається через перегородку кабіни колеги, щоб привернути увагу. Спілкування починається на близькій соціальній дистанції, що межує з персональною [28, с. 120–121]. Її проксемічні дії сповільнені в порівнянні зі швидкими, миттєвими діями адресантів у перших двох інтеракціях, що зумовлено певним психічним станом (нерішучістю, сумнівами).

Дії соціально залежних комунікантів дещо обмежені. При вторгненні на чужу територію в умовах субординації зазвичай має місце незначне зволікання у наближенні до адресата в

очікуванні на його дозвіл або запрошення [18, с. 85–86], при цьому релевантним маркером комунікативної дистанції є двері [3, с. 27], наприклад:

A moment later the small, slight figure of Juanita Nunez appeared at the office doorway. "Come in," Nolan Wainwright instructed. "Shut the door. Sit down" (A. Hailey).

Чим вище статус адресанта, тим швидше він входить у простір адресата. Особи, які за статусом вищі, здійснюють вторгнення на чужу територію без попереджень і вагань [24, с. 42; 30, с. 3], наприклад:

Tully enters the secretary's alcove, still lugging his impossibly heavy briefcase. His offices were once quite elegant, but now the leather on the chairs is starting to crack and a repainting is long overdue.

Tully looks around for his secretary.

Tully: Miss Bradbury ... (The Addams Family).

Соціальний чинник може визначати напрямок скорочення дистанції між комунікантами. Порівняємо дві інтеракції:

(1) *Kate walks into a near-empty, depressing dive. She nervously sits at the bar.*

The bartender – a gruff looking guy with the sleeves rolled up – approaches.

Bartender: What do you need? (Smashed);

(2) *Westlake was in his office, standing as always behind his desk, when Agents Hanski and Erardi entered. Since their boss was standing, they stood too. He believed that it was unhealthy, even deadly, to sit for hours behind a desk.*

"Okay, I'm listening," he barked, snapping his fingers (J. Grasham).

У прикладі (1) наближення до співрозмовника можливо по горизонталі і по вертикалі у напрямку зверху донизу з огляду на пріоритетну позицію клієнта бару, а у прикладі (2) – лише по горизонталі, оскільки підлеглі не мають права сісти без дозволу начальника відповідно до норм ієрархічного спілкування [21, с. 291].

Статус комуніканта також виявляється у його ході. Особи, які займають вищу статусно-рольову позицію, як-от клієнт (1) або начальник (2), здебільшого наближаються до адресата, не поспішаючи, йдуть розмірено, великими кроками:

(1) *Vick strides up, smiling, sunglasses still on.*

Front desk man: Welcome to the Mandalay Bay (The Hangover);

(2) *Dev wanders over to Amit at his desk and writes on a piece of paper as he talks to him (Mumbai Calling).*

Особи, які займають невисоку статусно-рольову позицію, ступають видрібцем або йдуть підскакуючи, як наприклад офіціант:

A cheery waitress bounces over.

Waitress: Good afternoon! I'm your server Cindy! What can I bring you two today?

They slowly look up at her (American Splendor).

Пришвидшення темпу проксемічних дій з боку клерка (1) або підлеглого (2) може свідчити про визнання пріоритетної позиції адресата, певну залежність від нього, а також бажання продемонструвати відданість справі, наприклад:

(1) *David, a young, shorter salesman quickly runs up to the woman.*

David: May I help you? (The 40 Year-Old Virgin);

(2) *Nick hurries to catch up with Harken.*

Nick: Mr. Harken, can I speak to you? (Horrible Bosses).

Однак швидкий темп наближення до адресата не завжди пов'язаний із векторною спрямованістю соціального статусу ("вище–нижче") [8, с. 13]. Він може бути спричинений необхідністю негайного розв'язання виробничої проблеми, як-от в інтеракції з ініціативи бригадира, статус якого вище за статус електрика, до якого він звертається:

The foreman paces over to them.

Foreman: Woodroof, there's been an accident on platform five. They need an electrician right away! (Dallas Buyers Club).

У деяких випадках вибір проксемічної дії зумовлений психічним станом ініціатора контакту, його ставленням до

співрозмовника та ситуації загалом; при цьому можливі відхилення від прийнятих норм ділового спілкування, наприклад:

(1) *Principal Barnes hugs Kate.*

PRINCIPAL BARNES: I'm so sorry, Kate (Smashed);

(2) *David Wayne enters and throws a newspaper on the table in front of Ron.*

RON: Deadly drugs? What the fuck? (Dallas Buyers Club).

У прикладі (1) адресант (директор школи) починає інтеракцію з обіймів, що вмотивовано бажанням висловити співчуття, надати підтримку адресату (молодій вчительці). Відбувається тактильний контакт і скорочення соціальної дистанції спілкування до близької інтимної [28, с. 117], що нетипово для ділового спілкування, але інколи допустимо з боку осіб, які мають вищий соціальний статус [22, с. 103–104].

У прикладі (2) ініціатор контакту (юрист) під впливом негативних емоцій скорочує відстань до адресата (власника компанії), кидаючи газету на стіл перед ним. Така різка проксемічна дія свідчить про втрату самоконтролю, перехід від нейтральної до фамільярної тональності спілкування, що є порушенням ділового етикету [25, с. 331–333]. Проте нестримана поведінка юриста не призводить до конфлікту з огляду на давні неформальні стосунки з власником компанії, а також на збіг їхніх оцінок ситуації, що склалася.

Отже, тактика наближення до адресата, що втілює стратегію контактостановлення в англо-американському діловому дискурсі, цілком самодостатня. Ця тактика дає змогу швидко встановити комунікативний контакт і навіть відразу перейти до змістової частини ділової розмови. Невербальна поведінка ініціатора контакту варіативна, що може бути зумовлено різними чинниками: соціальним статусом, психічним станом, ступенем знайомства і характером міжособистісних стосунків, місцем і часом комунікації, кількістю контактів, обставинами спілкування, видом професійної діяльності та функціональними обов'язками, цілями комунікативної взаємодії.

Перспективи подальшого дослідження комунікативного контакту ми пов'язуємо з виокремленням та описанням інших тактик контактостановлення і засобів їх актуалізації в англо-американському діловому дискурсі, вивченням проксемічної поведінки учасників ділового дискурсу на різних етапах комунікативної взаємодії, зважаючи на співвідношення вербальних і невербальних компонентів комунікації та комунікативну успішність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бобырева Е.В. Семантика и прагматика инициальных и финальных реплик диалога : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 / Е.В. Бобырева ; Волгогр. гос. пед. ун-т. – Волгоград, 1996. – 24 с.
2. Віротченко С.А. Проксемічна складова англомовного діалогічного дискурсу : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / С.А. Віротченко ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2011. – 18 с.
3. Гринчишин М.М. Проксемічні засоби вираження соціального статусу особи (на матеріалі художньої прози Івана Франка) / М.М. Гринчишин // Наукові праці : наук.-метод. журнал. – Серія "Філологічні науки" / гол. ред. Л.П. Клименко. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. – Т. 67, вип. 54. – С. 25–28.
4. Егорова Ю.А. Прагмастилистический аспект коммуникативного контакта : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 / Ю.А. Егорова ; Тул. гос. пед. ун-т им. Л.Н. Толстого. – М., 2002. – 18 с.
5. Кульнина Е.А. Способы вербализации контактоустанавливающей функции в современном немецком языке : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 / Е.А. Кульнина ; Нижегород. гос. лингв. ун-т им. Н.А. Добролюбова. – Нижний Новгород, 2003. – 193 с.
6. Курьян М.Л. Средства оптимизации коммуникации в англоязычном языковом пространстве : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 / М.Л. Курьян ; Нижегород. гос. лингв. ун-т им. Н.А. Добролюбова. – Нижний Новгород, 2006. – 21 с.
7. Заза Ю.Я. Регістрові характеристики ситуації початку комунікативного контакту (на матеріалі української, чеської й

Актуальні проблеми української лінгвістики: теорія і практика

арабської мов) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.15 / Ю.Я. Заза ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Донецьк, 2013. – 23 с.

8. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М. : Ин-т языкознания РАН ; Волгогр. гос. пед.ин-т, 1992. – 330 с.

9. Карпук Г.В. Контакттоустанавливающая функция языка : направления и перспективы исследования / Г.В. Карпук // Вестник Минск. гос. лингв. ун-та : зб. научн. статей. – Серия 1. Филология. – 2010. – Вып. 1 (44). – С. 35–45.

10. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации / В.В. Красных. – М. : Гнозис, 2001. – 270 с.

11. Матюхіна Ю.В. Развитие системы фатической метакоммуникации в английском дискурсе XVI – XX вв. : дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / Ю.В. Матюхіна ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразина. – Харьков, 2004. – 226 с.

12. Соколова М.С. Адаптация к собеседнику в процессе межличностной коммуникации : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.19 / М.С. Соколова ; Волгогр. гос. соц.-пед. ун-т. – Волгоград, 2012. – 22 с.

13. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англomовному дискурсі : автореф. дис. ... докт. філол. наук : спец. 10.02.04 / Л.В. Солощук ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2009. – 37 с.

14. Стернин И.А. Практическая риторика / И.А. Стернин. – М. : Академия, 2003. – 272 с.

15. Таранцей Ю.В. Средства установления контакта с собеседником в диалоге (в русской, английской и американской коммуникативных культурах) : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.19 / Ю.В. Таранцей ; Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж, 2002. – 21 с.

16. Федотова В.Ю. Функционально-прагматическая характеристика фатических стратегий французского языка : дисс. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.05 / В.Ю. Федотова ; Воронеж. гос. ун-т. – Пятигорск, 2004. – 140 с.

17. Формановская Н.И. Коммуникативный контакт / Н.И. Формановская. – М. : ИКАР, 2012. – 200 с.

18. Хартли М. Язык жестов в деловом общении / М. Хартли ; [пер. с англ. Н. Падалко]. – М. : Эксо, 2003. – 224 с.

19. Черничкина О.В. Коммуникативная инициатива в межличностном общении (на материале супружеского дискурса) :

автореф. дисс. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.19 / О.В. Черничина ; Волгогр. гос. соц.-пед. ун-т. – Волгоград, 2013. – 22 с.

20. Шпак О.В. Реалізація комунікативної категорії *контакт* у сучасному англomовному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / О.В. Шпак ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2015. – 238 с.

21. Burgoon J.K. Nonverbal Expressions of Dominance and Power in Human Relationships / J.K. Burgoon, N.E. Dunbar // The SAGE Handbook of Nonverbal Communication / ed. by V. Manusov, M.L. Patterson. – Thousand Oaks : SAGE Publications, Inc., 2006. – P. 279–299.

22. Butland M. Achieving Communication Competence : An Introduction to Human Communication / M. Butland. – Dubuque : Kendall Hunt Publishing, 2012. – 460 p.

23. Clark C. Managing prospect affiliation and rapport in real-life sales encounters / C. Clark, P. Drew, T. Pinch // Discourse Studies. – 2003. – Vol. 5, № 1. – P. 5–31.

24. Furnham A. Body Language in Business : Decoding the Signals / A. Furnham, E. Petrova. – N.Y. : Palgrave Macmillan, 2010. – 217 p.

25. Guffey M.E. Essentials of Business Communication / M.E. Guffey, D. Loew. – [9th ed.] – Mason : South Western Cengage Learning, 2013. – 592 p.

26. Hall J.A. Nonverbal Behavior and the Vertical Dimension of Social Relations : A Meta-Analysis / J.A. Hall, E.J. Coats, L.S. LeBeau // Psychological Bulletin. – 2005. – Vol. 131. – № 6. – P. 898–924.

27. Hall E.T. Proxemics / E.T. Hall // Current Anthropology. – 1968. – Vol. 9, № 1/2. – P. 83–95.

28. Hall E.T. The Hidden Dimension / E.T. Hall. – [2nd ed.] – N.Y. : Anchor Books, 1990. – 217 p.

29. Heritage J. Talk in Action : Interactions, Identities, and Institutions / J. Heritage, S. Clayman. – Chichester, UK : Wiley-Blackwell, 2010. – 312 p.

30. Lunenburg F.C. Louder than Words : The Hidden Power of Nonverbal Communication in the Workplace / F.C. Lunenburg // International Journal of Scholarly Academic Intellectual Diversity. – 2010. – Vol. 12, № 1. – P. 1–5.

31. Markman K.M. "So What Shall We Talk About": Openings and Closings in Chat-Based Virtual Meetings / K.M. Markman // Journal of Business Communication. – 2009. – V. 46, № 1. – P. 150–170.

32. Nielsen M.F. 2013. "Stepping Stones" in Opening and Closing Department Meetings / M.F. Nielsen // Journal of Business Communication. – 2013. – V. 50, № 1. – P. 34–67.

33. Pullin P. Small talk, rapport, and international communicative competence: Lessons to learn from BELF / P. Pullin // Journal of Business Communication. – 2010. – Vol. 47, № 4. – P. 455–476.

34. Schegloff E.A. Sequencing in conversational openings / E.A. Schegloff // American Anthropologist. – 1968. – Vol. 70, № 6. – P. 1075–1095.

35. Ventola E. 1978. Structural Study of Casual Conversations / E. Ventola // Julkaisuarhasto. – 1978. – Vol. 23. – P. 105–117.

ДЖЕРЕЛА

1. American Splendor [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/American_Splendor.pdf

2. Boss [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/Boss_1x01_-_Pilot.pdf

3. Dallas Buyers Club [Electronic resource]. – Mode of access : http://focusguilds2013.com/workspace/media/dbc_final-script_-12.02.12-.pdf

4. Grisham J. The Racketeer / J. Grisham. – N.Y. : Dell, 2012. – 382 p.

5. Hailey A. The Moneychangers / A. Hailey. – N.Y. : Bantam Books, 1976. – 500 p.

6. Horrible Bosses [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/scripts/Horrible-Bosses.html>

7. 48 Hours [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.awesomefilm.com/script/48hours.txt>

8. House of Cards [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/House_of_Cards_1x01_-_Pilot.pdf

9. Mumbai Calling [Electronic resource]. – Mode of access : www.dailyscript.com/scripts/MC_Episode_1_Script.doc

10. Smashed [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/scripts/Smashed.html>

11. The Addams Family [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/the_addams_family.pdf

12. The Assistants [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/The_Assistants_1x01_-_Pilot.pdf

13. The Hangover [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/Movie%20Scripts/Hangover,%20The%20Script.html>

14. The Strike [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.zen134237.zen.co.uk/Workaholics/Workaholics_1x06_-_The_Strike.pdf
15. The Wolf of Wall Street [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.paramountguilds.com/pdf/the_wolf_of_wall_street_screenplay.pdf
16. The 40 Year-Old Virgin [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.dailyscript.com/scripts/40_year_old_virgin.html
17. Wall Street [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.dailyscript.com/scripts/wall_street.html

REFERENCES

1. Bobyрева E.V. *Semantics and Pragmatics of Initial and Final Turns of Dialogue* [Semantika i pragmatika initsialnykh i finalnykh replik dialoga]: avtoref. diss. ... kand. filol. nauk: spets. 10.02.19 / E.V. Bobyрева; Volgogr. gos. ped. un-t. – Volgograd, 1996. – 24 s.
2. Virotschenko S.A. *The Proxemic Component of the English Dialogic Discourse* [Proksemichna skladova angломовного dialohichnoho dyskursu]: avtoref. dys. ... kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 / S.A. Virotschenko; Khark. nats. un-t im. V.N. Karazina. – Kharkiv, 2011. – 18 s.
3. Hrynchyshyn M.M. *The Proxemic Means of Expressing a Social Status of the Person (based on Ivan Franko's Fictional Prose)* [Proksemichni zasoby vyrazhenia sotsialnoho statusu osoby (na materialii khudozhnoi prozy Ivana Franka)] / M.M. Hrynchyshyn // Naukovi pratsi: nauk.-metod. zhurnal. – Seriya "Filolohichni nauky" / hol. red. L.P. Klymenko. – Mykolaiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2007. – T. 67, Vyp. 54. – S. 25–28.
4. Egorova Ju.A. *The Pragmalinguistic Aspect of Communicative Contact* [Pragmastilisticheskyy aspekt kommunikativnogo kontakta]: avtoref. diss. ... kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 / Ju.A. Egorova; Tul. gos. ped. un-t im. L.N. Tolstogo. – M., 2002. – 18 s.
5. Kulnina E.A. *The Ways of Verbalization of the Contact-establishing Function in Modern German* [Sposoby verbalizatsii kontaktoustanavlivaushchey funktsii v sovremennom nemetskom yazyke]: diss. ... kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 / E.A. Kulnina; Nizhegor. gos. lingv. un-t im. N.A. Dobroliubova. – Nizhniy Novgorod, 2003. – 193 s.
6. Kurian M.L. *The Means of Optimization of Communication in the English Language Space* [Sredstva optimizatsii kommunikatsii v angloyazychnom yazykovom prostranstve]: avtoref. diss. ... kand. filol.

nauk : spets. 10.02.04 / M.L. Kurian ; Nizhegor. gos. lingv. un-t im. N.A. Dobroliubova. – Nizhniy Novgorod, 2006. – 21 s.

7. Zaza Ju.Ja. *The Register Characteristics of the Situation of Beginning Communicative Contact (Based on the Ukrainian, Czech and Arabic Languages)* [Rehistrovi kharakterystyky sytuatsii pochatku komunikatyvnoho kontaktu (na materialy ukrainskoi, cheskoj i arabskoi mov)] : avtoref. dys. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.15 / Ju.Ja. Zaza ; Lviv. nats. un-t im. I. Franka. – Donetsk, 2013. – 23 s.

8. Karasik V.I. *Language of Social Status* [Yazyk sotsialnogo statusa] / V.I. Karasik. – M. : In-t yazykoznavania RAN ; Volgogr. gos. ped. in-t, 1992. – 330 s.

9. Karpuk G.V. *The Contact-establishing Function of Language* [Kontaktoustanavlivajutschaya funktsiya jazyka] : napravleniya i perspektivy issledovaniia / G.V. Karpuk // Vestnik Minsk. gos. lingv. un-ta : zb. nauchn. statei. – Seriya 1. Filologiya. – 2010. – Vyp. 1 (44). – S. 35–45.

10. Krasnykh V.V. *The Fundamentals of Psycholinguistics and Communication Theory* [Osnovy psikholingvistiki i teorii kommunikatsii] / V.V. Krasnykh. – M. : Gnozis, 2001. – 270 s.

11. Matiukhina Ju.V. *The Development of the Phatic Metacommunication System in the English Discourse of the 16th–20th cc.* [Razvitiie sistemy fatcheskoi metakommunikatsii v angliiskom diskurse XVI – XX vv.] : diss. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.04 / Ju.V. Matiukhina ; Khark. nats. un-t im. V.N. Karazina. – Kharkov, 2004. – 226 s.

12. Sokolova M.S. *Adaptation to the Interlocutor in Interpersonal Communication* [Adaptatsiia k sobesedniku v protsesse mezhlichnostnoi kommunikatsii] : avtoref. diss. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.19 / M.S. Sokolova ; Volgogr. gos. sots-ped. un-t. – Volgograd, 2012. – 22 s.

13. Soloshchuk L.V. *Interaction of Verbal and Nonverbal Components of Communication in Modern English Discourse* [Vzayemodiya verbalnykh i neverbalnykh komponentiv u komunikatsii u suchasnomu anhlomovnomu diskursi] : avtoref. dys. ... dokt. filol. nauk : spets. 10.02.04 / L.V. Soloshchuk ; Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. – K., 2009. – 37 s.

14. Sternin I.A. *Practical Rhetoric* [Prakticheskaya ritorika] / I.A. Sternin. – M. : Akademiia, 2003. – 272 s.

15. Tarantsei Ju.V. *The Means of Establishing Contact with the Interlocutor in Dialogue (in Russian, English and American Communicative Cultures)* [Sredstva ustanovleniia kontakta s sobesednikom v dialoge (v russkom, angliiskom i amerikanskom komunikativnykh kultu-rakh)] :

.....
 avtoref. diss. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.19 / Ju.V. Tarantsei ; Voronezh. gos. un-t. – Voronezh, 2002. – 21 s.

16. Fedotova V.Ju. *The Functional-Pragmatic Characteristics of Phatic Strategies of the French Language* [Funktsionalno-pragmaticheskaia kharakteristika faticheskikh ctrategii frantsuzkogo yazyka] : diss. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.05 / V.Ju. Fedotova ; Voronezh. gos. un-t. – Piatigorsk, 2004. – 140 s.

17. Formanovskaia N.I. *Communicative Contact* [Kommunikativnyi kontakt] / N.I. Formanovskaia. – M. : IKAR, 2012. – 200 s.

18. Khartli M. *Language of Gestures in Workplace Communication* [Yazyk zhestov v delovom obshchenii] / M. Khartli ; [per. s angl. N. Padalko]. – M. : Ekso, 2003. – 224 s.

19. Chernichkina O.V. *Communicative Initiative in Interpersonal Communication (Based on Matrimonial Discourse)* [Kommunikativnaia initsiativa v mezhlichnostnom obshchenii (na material supruzheskogo diskursa)]: avtoref. diss. ... kand. filol. nauk : spets.. 10.02.19 / O.V. Chernichkina ; Volgogr. gos. sots.-ped. un-t. – Volgograd, 2013. – 22 s.

20. Shpak O.V. *The Realization of the Communicative Category Contact in Modern English Discourse* [Realizatsiia komunikativnoi katehorii kontakt u suchasnomu anhlomovnomu dyskursi] : dys. ... kand. filol. nauk : spets. 10.02.04 / O.V. Shpak ; Khark. nats. un-t im. V.N. Karazina. – Kharkiv, 2015. – 238 s.

21. Burgoon J.K. *Nonverbal Expressions of Dominance and Power in Human Relationships* / J.K. Burgoon, N.E. Dunbar // *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication* / ed. by V. Manusov, M.L. Patterson. – Thousand Oaks : SAGE Publications, Inc., 2006. – P. 279–299.

22. Butland M. *Achieving Communication Competence : An Introduction to Human Communication* / M. Butland. – Dubuque : Kendall Hunt Publishing, 2012. – 460 p.

23. Clark C. *Managing prospect affiliation and rapport in real-life sales encounters* / C. Clark, P. Drew, T. Pinch // *Discourse Studies*. – 2003. – Vol. 5, № 1. – P. 5–31.

24. Furnham A. *Body Language in Business : Decoding the Signals* / A. Furnham, E. Petrova. – N.Y. : Palgrave Macmillan, 2010. – 217 p.

25. Guffey M.E. *Essentials of Business Communication* / M.E. Guffey, D. Loew. – [9th ed.] – Mason : South Western Cengage Learning, 2013. – 592 p.

26. Hall J.A. *Nonverbal Behavior and the Vertical Dimension of Social Relations : A Meta-Analysis* / J.A. Hall, E.J. Coats, L.S. LeBeau // *Psychological Bulletin*. – 2005. – Vol. 131. – № 6. – P. 898–924.
27. Hall E.T. *Proxemics* / E.T. Hall // *Current Anthropology*. – 1968. – Vol. 9, № 1/2. – P. 83–95.
28. Hall E.T. *The Hidden Dimension* / E.T. Hall. – [2nd ed.] – N.Y. : Anchor Books, 1990. – 217 p.
29. Heritage J. *Talk in Action : Interactions, Identities, and Institutions* / J. Heritage, S. Clayman. – Chichester, UK : Wiley-Blackwell, 2010. – 312 p.
30. Lunenburg F.C. *Louder than Words : The Hidden Power of Nonverbal Communication in the Workplace* / F.C. Lunenburg // *International Journal of Scholarly Academic Intellectual Diversity*. – 2010. – Vol. 12, № 1. – P. 1–5.
31. Markman K.M. *"So What Shall We Talk About" : Openings and Closings in Chat-Based Virtual Meetings* / K.M. Markman // *Journal of Business Communication*. – 2009. – V. 46, № 1. – P. 150–170.
32. Nielsen M.F. *"Stepping Stones" in Opening and Closing Department Meetings* / M.F. Nielsen // *Journal of Business Communication*. – 2013. – V. 50, № 1. – P. 34–67.
33. Pullin P. *Small talk, rapport, and international communicative competence : Lessons to learn from BELF* / P. Pullin // *Journal of Business Communication*. – 2010. – Vol. 47, № 4. – P. 455–476.
34. Schegloff E.A. *Sequencing in conversational openings* / E.A. Schegloff // *American Anthropologist*. – 1968. – Vol. 70, № 6. – P. 1075–1095.
35. Ventola E. *Structural Study of Casual Conversations* / E. Ventola // *Julkaisuarkisto*. – 1978. – Vol. 23. – P. 105–117.

RESOURCES

1. American Splendor [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/American_Splendor.pdf
2. Boss [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/Boss_1x01_-_Pilot.pdf
3. Dallas Buyers Club [Electronic resource]. – Mode of access : http://focusguilds2013.com/workspace/media/dbc_final-script_-12.02.12-.pdf
4. Grisham J. *The Racketeer* / J. Grisham. – N.Y. : Dell, 2012. – 382 p.
5. Hailey A. *The Moneychangers* / A. Hailey. – N.Y. : Bantam Books, 1976. – 500 p.

6. Horrible Bosses [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/scripts/Horrible-Bosses.html>
7. 48 Hours [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.awesomefilm.com/script/48hours.txt>
8. House of Cards [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/House_of_Cards_1x01_-_Pilot.pdf
9. Mumbai Calling [Electronic resource]. – Mode of access : www.dailyscript.com/scripts/MC_Episode_1_Script.doc
10. Smashed [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/scripts/Smashed.html>
11. The Addams Family [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/the_addams_family.pdf
12. The Assistants [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/The_Assistants_1x01_-_Pilot.pdf
13. The Hangover [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imsdb.com/Movie%20Scripts/Hangover,%20The%20Script.html>
14. The Strike [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.zen134237.zen.co.uk/Workaholics/Workaholics_1x06_-_The_Strike.pdf
15. The Wolf of Wall Street [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.paramountguilds.com/pdf/the_wolf_of_wall_street_screenplay.pdf
16. The 40 Year-Old Virgin [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/40_year_old_virgin.html
17. Wall Street [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dailyscript.com/scripts/wall_street.html

Дата надходження до редакції – 04.03.2016 р.

Дата затвердження редакцією – 29.03.2016 р.