

visnyk [Scientific Journal] Chernivtsi: Ruta. Vol. 841: Germans'ka filologia, P. 3–8
DOI: <https://doi.org/10.31861/gph2022.841.3-8>

Ivashchenko V.L. (2006) Kontseptual'na reprezentatsiya frahmentiv znannya v naukovu-mystets'kiy kartyni svitu (na materiali ukrayins'koyi mystetstvoznachchoyi terminolohiyi) [Conceptual representation of fragments of knowledge in the scientific and artistic picture of the world (on the basis of Ukrainian art terminology)] Kyiv : Vydavnychyy dim Dmytra Buraho [Dmytro Burago Publishing House], 328 p.

Cherska Zh. (2014) Die Verbalisierungsmittel der Konzepte „EGOISMUS“ – „ALTRUISMUS“. [Means of verbalization of the concepts “EGOISM”–„ALTRUISM“] Die Ukraine und der deutschsprachige Raum. Ostijeker Studien zu slawisch-deutschen Kontakten in Geschichte, Sprache, Literatur und Kultur [Ukraine and the German-speaking area. Ostijek studies on Slavic-German contacts in history, language, literature and culture] / hrsg. von Željko Uvanovič/ ed. By Željko Uvanovič. Aachen, 2014. S. 141–151.

Osovska, I. M. (2013). Suchasnyj nimetskomovnyj simeinyj dyskurs: mentalnyj i verbalnyj resurs [Modern German Family Discourse: mental and verbal resources]. Chernivtsi: Rodovid. 402 p.

Pryhodjko, A. M. (2008) Konzepty i konzeptosistemy v kohnityvno-dyskursyvnyj paradyhmi linhvistyky [Concepts and concept systems in the cognitive-diskursive paradigm of linguistics]. Zaporishja. Premier. 332 p.

Selivanova O. (2006) Suchasna linhvistyka: terminolohichna entsyklopediya [Modern linguistics: a terminological encyclopedia]. Poltava : Dovkilliya-K. 716 p.

Skab M.V. (2008) Zakonomirnosti kontseptualizatsiyi ta movnoyi katehoryzatsiyi sakral'noyi sfery [Patterns of conceptualization and linguistic categorization of the sacred sphere]. Chernivtsi : Ruta, 2008. 560 p.

Wierzbicka A. (1992) Semantics, Culture, and Cognition: Universal Human Concepts in Culture-Specific Configurations. Oxford University Press. 1992. 496 p.

Джерела ілюстративного матеріалу

Welt: Die Welt. 2018 – 2022. URL: <http://www.welt.de> (дата звернення 10.04.2023)

УДК 808.51:159.95

**PERSUASIVENESS IN TED TALKS SPEECHES
ON THE ISSUES OF MENTAL HEALTH
ПЕРСУАЗИВНІСТЬ В ПРОМОВАХ СПІКЕРІВ TED TALKS
З ПИТАНЬ МЕНТАЛЬНОГО ЗДОРОВ'Я**

Віра ЯКИМЧУК

Буковинський державний медичний університет

vira.yakymchuk@bsmu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0003-3768-1623>

DOI: <https://doi.org/10.31861/gph2023.843.131-138>

The article is devoted to analyzing persuasive propositions used by TED Talks speakers in speeches related to mental health in order to effectively influence and draw the audience's attention to essential aspects of this topic. The analysis of the phenomenon of persuasiveness is based on three propositions of persuasive speech: the proposition of facts, values, and policy. Since the founding of TED Talks, the number of speeches on various topics has increased, as has the popularity of this online platform. Every day, millions of people from all over the world turn to the TED platform to learn about innovation, social problems, and their potential solutions. Mental health is an integral part of modern society, which is why this research is relevant. The topicality is also justified by the growing scientific interest in the concept of persuasion and the means of implementing verbal influence on the audience. The aim of the article is to analyze verbal means of implementing persuasive propositions in TED Talks speeches to influence the audience on the importance of mental health. The object of the research is persuasive propositions in TED Talks speeches on mental health. The subject of the research is verbal means of implementing persuasive propositions in the discursive space of TED Talks speeches. The research methods used include content analysis, descriptive method sociolinguistic analysis, and cognitive analysis. The research material was selected by the method of a complete sample from the transcripts of speeches by TED Talks speakers on mental health, namely from the playlist titled "The struggle of mental health".

On the basis of analysis of the speeches, it was proven that most frequently speakers resort to the proposition of value. This is evident in their appeal to the audience's personal values, such as the desire to be happy, healthy

and successful, in order to convince them of the importance of paying attention to the issue of mental health. TED Talks can be a useful tool for destigmatizing mental illness and spreading the word about the availability of treatment and support.

Key words: persuasiveness, proportion of fact, proportion of value, proportion of policy, TED Talks, mental health.

Стаття присвячена аналізу персуазивних принципів, які використовують спікери TED Talks в промовах з теми ментального здоров'я для ефективного впливу на аудиторію та привертання її уваги до важливих аспектів цієї теми. Аналіз явища персуазивності ґрунтується на трьох принципах персуазивного мовлення, а саме принципу фактів, цінностей та ліній поведінки. Від заснування TED Talks кількість промов на різноманітні теми зростає, як і популярність цієї онлайн платформи. Щодня мільйони людей з усього світу звертаються до платформи TED та дізнаються про інновації, суспільні проблеми та їх можливі рішення. Ментальне здоров'я є невід'ємною частиною сучасного суспільства, саме тому наше дослідження є актуальним. Також актуальність обґрунтовується зростанням наукового інтересу до поняття персуазивності та засобів втілення вербального впливу на аудиторію. Метою статті є аналіз вербальних засобів реалізації персуазивних принципів в промовах спікерів TED Talks для здійснення впливу на аудиторію з питань важливості ментального здоров'я. Об'єктом дослідження є персуазивні принципи в промовах Ted Talks з теми ментального здоров'я. Предметом дослідження є вербальні засоби реалізації персуазивних принципів в дискурсивному просторі промов Ted Talks. У дослідженні були використані такі методи: метод контент-аналізу, описовий метод, метод соціолінгвістичного аналізу, когнітивний метод. Матеріал дослідження дібрано методом суцільної вибірки з транскриптів промов спікерів Ted Talks, що стосуються ментального здоров'я, а саме з плейлисту від платформи під назвою "The struggle of mental health".

На основі аналізу промов було виявлено, що найчастіше спікери вдаються до принципу цінностей. Це проявляється в їх зверненні до особистих цінностей аудиторії, таких як бажання бути щасливими, здоровими чи успішними, щоб переконати їх у важливості звернення уваги на питання ментального здоров'я. TED Talks можуть бути корисним інструментом для дестигматизації ментальних захворювань та поширення інформації про доступність лікування та підтримки.

Ключові слова: персуазивність, принцип факту, принцип цінностей, принцип лінії поведінки, TED Talks, ментальне здоров'я.

Вступ. У сучасній лінгвістиці домінує комунікативно-функціональний підхід, який розглядає мову як засіб досягнення певних цілей та завдань у процесі мовленнєвого спілкування. У цьому контексті комунікативний процес розуміється як інструмент моделювання реакцій та поведінки співрозмовника, а також формування уявлень та переконань адресата. Однією з ключових функцій цього процесу є персуазивність, тобто здатність мовленнєвого повідомлення впливати на сприйняття та дії адресата.

Термін "персуазивність" походить від латинського слова "persuadeo", що має декілька значень, включаючи "запевняти", "переконувати", "умовляти", "схиляти" та "спонукати". Залежно від наукового дискурсу, трактування поняття "персуазивність" може відрізнятися. В нашому дослідженні ми використовуємо визначення М. Дейнтон (2022, с. 104), яка стверджує, що "персуазивність – це людське спілкування, спрямоване на здійснення впливу на інших шляхом зміни їхніх переконань, цінностей або ставлень".

Сьогодні все більше людей стикаються з проблемами з ментальним здоров'ям, але часто з ними зв'язана стигма та боязнь говорити про це відкрито. Промови TED Talks з питань ментального здоров'я можуть бути важливим засобом, який допомагає зняти бар'єри та залучити увагу до проблем ментального здоров'я.

Актуальність дослідження зумовлена зростанням наукового інтересу до поняття персуазивного мовлення в усіх сферах комунікацій, засобів вербального впливу мовця на аудиторію, а також важливістю питання ментального здоров'я в сучасному столітті. Метою статті є аналіз вербальних засобів реалізації персуазивних принципів в промовах спікерів TED Talks для здійснення впливу на аудиторію з питань ментального здоров'я.

Поняття персуазивного впливу досліджували представники різних наукових галузей, таких як психологія, соціологія, комунікації, маркетинг та інші. Серед українських вчених, що досліджують персуазію в галузях комунікації та мовленнєвої прагматики є О. Білошицька,

Н. Тарнопольська, О. Дубровський. Інші відомі дослідники в галузі персуазії – Дж. Батлер, Н. Шварц, С. Роджерс, Ч. О'Гара, К. Хоган та багато інших. Дослідження ментального здоров'я в лінгвістичній галузі проводять науковці, які спеціалізуються на психолінгвістиці, соціолінгвістиці та інших дисциплінах. Вчені-лінгвісти, такі як О. Данько, Н. Клименко, В. Шевченко, С. Е. Зехаві та ін., досліджують мовні аспекти психічного здоров'я, в тому числі вербальні засоби вираження емоцій та ставлення до свого здоров'я.

В умовах медичного дискурсу персуазивність найповніше реалізується через тактику активізації емоцій і тактику раціонального впливу (*Бережанська, 2014, с. 40*). У діалогічному дискурсі зазвичай досліджується лише односторонній вплив під час мовленнєвої взаємодії, що відбувається на інтенційному й операційному рівнях, та аналізуються наслідки цього впливу, що проявляються у певних змінах психічних станів або характеристик адресата впливу (*Гнезділова, 2018, с. 64*). В дипломатичній комунікації здійснення впливу передбачає використання мови як “основного інструменту переконання” із застосуванням різних технік, таких як привертання уваги, створення сприятливого емоційного настрою та вживанням різноманітних лексичних, граматичних, синтаксичних і стилістичних прийомів (*Скрябіна, 2018, с. 269*).

Матеріал дослідження дібрано методом суцільної вибірки з транскриптів десяти промов спікерів Ted Talks, що стосуються ментального здоров'я, а саме з плейлисту від платформи під назвою “The struggle of mental health” (https://www.ted.com/playlists/175/the_struggle_of_mental_health).

Методи дослідження. У статті ми використовуємо метод контент-аналізу для вивчення змісту промови, а зокрема: тему, мету, стиль викладу, аргументацію та інші аспекти, що впливають на переконливість висловлювань. Метод соціолінгвістичний аналізу застосовуємо для вивчення взаємозв'язків між мовою та соціальними явищами в різних соціальних контекстах. Описовий метод ми застосовуємо для опису проілюстрованих уривків з промов. Когнітивний метод – для тлумачення взаємодії між мовленнєвим висловлюванням та когнітивними процесами, які відбуваються в мовця та аудиторії.

Результати та обговорення. TED Talks – це онлайн платформа, яка представляє відео промови від різних людей з різних галузей знань та досвіду, які діляться своїми ідеями та переконаннями. TED (Technology, Entertainment, Design) було створено у 1984 році як конференцію зі спільними презентаціями в цих трьох галузях, але з тих пір спектр тем розширився і сьогодні він охоплює питання науки, технологій, мистецтва, соціальних проблем, бізнесу та інші. TED Talks стали відомі своєю короткою, але потужною формою комунікації, де спікери змушують глядачів замислитися про те, що вони можуть змінити у своєму житті та світі.

Публічні промови TED Talks варто тлумачити як прояв взаємодії між мовцем та аудиторією в процесі передачі та сприйняття ідеї, який відбувається через особливий тип когнітивно-комунікативної діяльності, що не передбачає безпосередньої взаємодії обох суб'єктів комунікації та може відбуватися із застосуванням різних комунікаційних засобів (*Плетенецька і Дегтярь, 2021, с. 183*).

Ментальне здоров'я – це стан емоційного та психічного благополуччя людини, коли вона може ефективно функціонувати в своєму повсякденному житті, взаємодіяти з іншими людьми, розвиватись та досягати своїх цілей. Ментальне здоров'я охоплює багато аспектів життя, такі як емоційна стійкість, психологічна рівновага, здатність до адаптації до змін та розвиток самоповаги та самооцінки. Психіка сучасної людини відчуває потужні негативні впливи соціального, природного, побутового та багатьох інших характерів, що вимагає спеціальних заходів для охорони і зміцнення психічного здоров'я (*Підлубний, 2017, с. 9*).

У нашому дослідженні ми дотримуємося класифікації персуазивних принципів запропонованих Джозефом ДеВіто в його праці “Essential elements of public speaking”. Він сміливо виокремлює три персуазивні принципи – принцип фактів, цінностей та лій поведінки (*DeVito, 2016, с. 214*).

Отримані результати нашого дослідження стосовно зафіксованих контекстів застосування персуазивних принципів в промовах спікерів TED Talks з питань ментального здоров'я проілюстровано у відсотковому співвідношенні в Рис. 1.

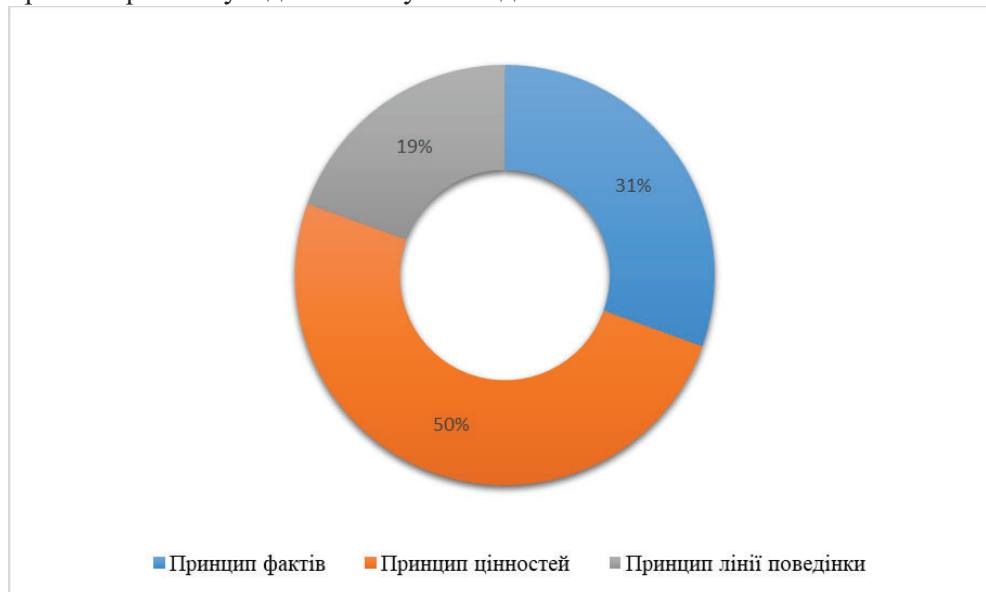


Рис. 1 Відсоткове співвідношення контекстів застосування персуазивних принципів в промовах спікерів TED Talks з питань ментального здоров'я

Проаналізувавши 10 промов спікерів TED Talks з теми “Ментальне здоров'я” (20988 слів), ми виокремлюємо 118 контекстів застосувань персуазивних принципів фактів, цінностей та ліній поведінки. Найчастіше (59 контекстів) фіксується принцип цінностей, адже мовці намагалися акцентувати на важливості емоцій людини, що є під впливом суттєвих змін в природі свого ментального здоров'я.

Принцип фактів (36 контекстів) первинно ґрунтується на запитаннях, що стосуються людських істин з варіативним рівнем складності, на які не завжди можна знайти відповіді. Вважається, що чим більше є наявних фактів в промові, тим переконливіше стають ідеї, запропоновані спікером. Розглянемо наступний уривок: “*And I set out to find out what it is that causes some people to be more resilient than other people. What are the mechanisms that allow people to survive? And I went out and I interviewed person after person who was suffering with depression*” (Solomon, 2023). В проілюстрованому фрагменті автор заохочує слухача до звернення уваги на питання механізмів, що дозволяють людям з депресією вижити. Він закликає аудиторію спробувати індивідуально відповісти на питання, що робить інших людей більш життєрадісними та стійкими перед тим, як він доведе важливість своєї думки про депресію як секрет, який об'єднує людство.

У своїй промові “How to start a conversation about suicide” Джеремі Форбс застосовує стилістичний художній засіб рефрену, для підкреслення своєї думки: “*Part of the ability to have that conversation is to understand what to say. We've all heard about, "Are you OK?" And I've seen it. I've done this. "Are you OK?" "Yes." "Are you OK?" "Yes." "Are you OK?" "Yes." "Are you OK?" "No." "What do I say now? What do I say? We need to equip every single person with the ability to come forth and be able to have that conversation.*” (Forbes, 2023). За допомогою частого повторення питання “Are you OK?” – “Чи ти в порядку?”, спікер емоційно підкреслює, що часто відповідь на це питання люди дають неправдиву, відповідаючи “так” замість “ні” тільки для того, щоб уникнути наступної частини розмови. Анафора “*What do I say now? What do I say?*” застосовується для висвітлення емоції спантеличення більшості людей, коли вони не знають, що порадити людям, які не відчувають себе в порядку. Пізніше автор дає відповідь на це питання: “*We need to be able to listen. I don't know who out there is a good listener. I'm working on my listening abilities, but it's an art form to listen and not judge.*” (Forbes, 2023). Називаючи

“мистецтвом” вміння слухати та не судити, спікер здійснює ментальний вплив на слухачів, переконуючи їх в правильному підході до людей, як страждають від тривоги чи депресії.

Для здійснення персуазивного впливу застосовуючи принцип фактів, спікери надавали чіткі докази та статистичні дані. Наприклад: *“In the last three years alone, more than 12,000 refugees lost their lives. And hundreds of thousands lost their souls and their mental health due to this cruel and traumatic experience”* (Daod, 2018). У проілюстрованому уривку мовець прагне порушити питання ментального здоров'я біженців. Він надає статистичні дані кількості біженців, що втратили свої життя в період останніх трьох років, наголошуючи при цьому, що сотні тисяч їх “втратили свої душі”. Цей метафоричний зворот дозволяє переконати аудиторію, що число людей, які постраждали від травматичних подій у зв'язку з біженством доволі значне і ця шкода не лише в зміні їх матеріального становища, а ще й в погіршенні їх психічного здоров'я.

Спікер також надає факти та статистичні дані наприкінці своєї промови: *“Since our first mission in 2015, “Humanity Crew” had 194 delegations of qualified, trained volunteers and therapists. We have provided 26,000 hours of mental health support to over 10,000 refugees. We can all do something to prevent this mental health catastrophe. We need to acknowledge that first aid is not just needed for the body, but it has also to include the mind, the soul”* (Daod, 2018). У наведеному контексті автор підкреслює чітку кількість проведених делегацій, годин ментальної підтримки для більше ніж десяти тисяч біженців з погіршеним ментальним здоров'ям. Однак наголошує, що всі люди мають визнати, що біженці потребують не лише матеріальну допомогу, а ще й допомогу для їх психіки та душі.

Принцип цінностей застосовується як елемент персуазивності в промовах спікерів TED Talks з теми ментального здоров'я в 59 контекстах з метою висвітлити важливість людських емоцій, а також базується на тому, що люди вважають важливим і цінним в своєму житті. Для принципу цінностей характерні цитування експертів та непрофесійних знавців. Спікери TED Talks, що виступають на тему ментального здоров'я часто розповідали власну історію депресивних думок, наприклад: *“I know John's story very well because I'm John. And this is, today, the first time in any sort of public setting I've ever acknowledged the journey that I have been on...I knew that I needed to step out of my silence and past my taboos to talk about an idea worth spreading – and that is that people who have made the difficult choice to come back to life need more resources and need our help”* (Schramm, 2011). В наведеному уривку спікер зізнається, що історія про невдалу спробу піти з життя через депресію насправді трапилася з ним. Він зазначає, що його промова про важливість допомоги людям, що страждають від погіршення стану ментального здоров'я, є ідеєю вартою поширення, що насправді є слоганом компанії TED.

З метою підтвердження авторитету спікера та його промови, ми фіксуємо власні назви організацій, що залучені до питань ментального здоров'я, а також лікарів, що переймаються ментальними проблемами. Наприклад: *“I'm now very proud to be a part of Intervoice, the organizational body of the International Hearing Voices Movement, an initiative inspired by the work of Professor Marius Romme and Dr. Sandra Escher, which locates voice hearing as a survival strategy, a sane reaction to insane circumstances, not as an aberrant symptom of schizophrenia to be endured.”* (Longden, 2013). У проілюстрованому уривку персуазивність проявляється в наголошенні про визнання стану, коли людина чує голоси в голові, нормальною реакцією на ненормальні обставини. Застосовуючи антитезу, мовець стилістично підкреслює важливість своєї думки про психічний стан людини-шизофреніка.

Спікери можуть поєднувати принцип фактів та принцип цінностей для підсилення персуазивного ефекту своїх промов. Наприклад: *“Recently, a friend posed a question: If there were a pill I could take that would instantly cure me, would I take it? The poet Rainer Maria Rilke was offered psychoanalysis. He declined, saying, “Don't take my devils away, because my angels may flee too””* (Сакс, 2012). У наведеному контексті мовець і задає хвилююче питання про можливість негайного вилікування від психічного розладу і згадує відомого письменника Райнера М. Рільке та його відповідь на пропозицію психоаналізу. Ми помічаємо тут також антитезу в цитаті письменника, коли він порівнює свої психічні проблеми з демонами, які можуть втекти разом з

ангелами. Таким чином аудиторія може здійснити аналіз свого ментального здоров'я та прийняти рішення, чи бажають вони щось змінити.

Принцип лінії поведінки (23 контексти) як персуазивний засіб застосовується, коли спікери вказують на те, що аудиторії варто робити в певних ситуаціях, інакше кажучи, якої лінії поведінки слід дотримуватись. У деяких промовах спікер може просувати певну лінію поведінки; в інших може прагнути, щоб існуюче ставлення людей до ментальних проблем змінилось або припинилось. Наприклад: *“And no one's talking about depression, but we need to be, because right now it's a massive problem. It's a massive problem. But we don't see it on social media, right? We don't see it on Facebook. We don't see it on Twitter. We don't see it on the news, because it's not happy, it's not fun, it's not light. And so because we don't see it, we don't see the severity of it”* (Бріл, 2013). У наведеному уривку спікер намагається переконати слухачів, що варто змінити підхід до висвітлення питання депресії. Поєднання стилістичних засобів анафори та анадиплосису лише підкреслюють те, якою вагомою має стати проблема поширення обізнаності про проблеми ментального здоров'я.

З метою вказівки на правильні дії для людей, які страждають від порушень ментального здоров'я, спікери застосовують наказовий спосіб в зверненні до слухачів. Наприклад: *“Talk to your friends. Talk to your loved ones. Talk to health professionals. Be vulnerable. Do so with the confidence that you are not alone. Speak up if you're struggling. Being honest about how we feel does not make us weak; it makes us human. It is time to end the stigma associated with mental illness.”* (Delle, 2023). У проілюстрованому уривку фіксуємо також стилістичні засоби анафори та оксиморону, адже згідно з рекомендацією спікера, людина має бути вразливою з відчуттям впевненості, що не є завжди можливим, але мовець намагається переконати, що це реально, для того, щоб припинити стигму пов'язану з ментальним здоров'ям.

Протиставлення також дозволяло спікерам здійснити вплив на свідомість слухачів та вказати на необхідний спосіб дії та мислення. Наприклад: *“Philosophers have told us for thousands of years that the power to create is very closely linked to the power to destroy. Now science is showing us that the part of the brain that registers a traumatic wound can be the part of the brain where healing happens too. And art therapy is showing us how to make that connection”* (Walker, 2015). У наведеному контексті мовець радить арттерапію як спосіб боротьби з неможливістю вербального вираження думок, пов'язаного з посттравматичним стресовим розладом. Антоніми “create” та “destroy” яскраво контрастують в психоаналізі людей з ураженими частинами мозку. Таким чином, мовець змушує слухачів довіряти її словам про арттерапію, що здатна покращити ментальне здоров'я людей, що страждають від стресу, депресії або посттравматичного стресового розладу.

У промовах на тему ментального здоров'я спікери також поєднували принцип цінностей та принцип лінії поведінки. Наприклад: *“Because ... this life is short, and if you are fortunate enough to have survived war or any kind of traumatic experience, you owe it to yourself to live your life well. And you shouldn't wait to get the training you need to make that happen.”* (Garcia, 2016). Проілюстрований фрагмент є уривком з промови про посттравматичний стресовий розлад у воїнів, що повернулися з війни. Спікер намагається вплинути на слухачів, наголошуючи, що життя коротке і кожна людина заслуговує прожити його вдало. Модальне дієслово “should” допомагає мовцю персуазивно поради аудиторії як поводити себе після пережитого стресу та продовжити жити далі.

Висновки. Отже, аналіз персуазивності в промовах спікерів TED Talks на тему ментального здоров'я демонструє, що персуазивний принцип цінностей є найбільш поширеним в цих промовах (59 контекстів). Це може бути пов'язано з тим, що ментальне здоров'я є важливою темою для багатьох людей, і, відповідно, цінності стають ключовим фактором в розумінні та реалізації проблеми. Результати дослідження також демонструють, що персуазивні принципи фактів (36 контекстів) та лінії поведінки (23 контексти) є менш поширеними в проаналізованому матеріалі, очевидно через те, що ментальне здоров'я – це тема, яка нерідко є емоційно важкою для багатьох людей, і, відповідно, фактичні дані можуть не бути досить переконливими у контексті психічного здоров'я. Промови TED Talks можуть грати важливу

роль у підвищенні усвідомлення значущості теми ментального здоров'я, допомагаючи знизити стрес і тривогу, надаючи корисні поради та стратегії, а також сприяючи дестигматизації та покращенню доступності та якості підтримки. Перспективами подальших досліджень може бути поглиблене вивчення принципу цінностей та аналіз персуазивності у промовах про ментальне здоров'я в інших дискурсах.

Список літератури

Бережанська Ю.В. Лінгвостилістичні особливості персуазивного медичного дискурсу, присвяченого проблемі евтаназії. Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія Філологічна: збірник наукових праць. Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”. 2014. Вип. 44. С. 39–41.

Гнезділова Я. В. Персуазивна vs маніпулятивна функції мета комунікації. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки. 2018. Вип. 1. С. 63–68. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VZhDUF_2018_1_12.

Скрябіна В. Лінгвістичні аспекти персуазивності в дипломатичному дискурсі. Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти, (2). 2018. С. 265–274. <https://doi.org/10.31866/2616-745x.2.2018.133362>

Підлубний В. Л. Медико-психосоціальна допомога при психічних розладах : навчальний посібник. Запоріжжя. 2017. 80 с.

Плетенецька Ю. М., Дегтяр Є. Р. Дискурсивні стратегії у промовах TED Talks. Фаховий та художній переклад: теорія, методологія, практика: збірник наукових праць. за заг. ред. С.І. Сидоренка. К.: Аграр Медіа Груп. 2021. С. 183–189.

Dainton M. Zelle D. E. Applying Communication Theory for Professional Life. A Practical Introduction. Fifth edition. SAGE Publications, Inc. ISBN: 9781544385945. 2022. 328 p.

DeVito A. Joseph Essential elements of public speaking. Description: 6th edition. Hoboken, NJ. Pearson Higher Education, 2016. 337 p.

References

Berezhanska Yu.V. (2014). Lihvostylistychni osoblyvosti persuazyvnoho medychnoho dyskursu, prysviachenoho problemi evtanazii. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu “Ostrozka akademiia”. Seriiia Filolohichna: zbirnyk naukovykh prats. Ostroh: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu “Ostrozka akademiia”. Vyp. 44. S. 39–41.

Hnezdilova Ya. V. (2018). Persuazyvna vs manipulyatyvna funktsii meta komunikatsii. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu imeni Ivana Franka. Filolohichni nauky. Vyp. 1. S. 63-68. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VZhDUF_2018_1_12.

Skriabina V. (2018). Lihvistychni aspekty persuazyvnosti v dyplomatychnomu dyskursi. Mizhnarodni vidnosyny: teoretyko-praktychni aspekty, (2). S. 265–274. <https://doi.org/10.31866/2616-745x.2.2018.133362>

Pidlubnyi V. L. (2017). Medyko-psykhosotsialna dopomoha pry psykhychnykh rozladakh : navchalnyi posibnyk. Zaporizhzhia. 80 s.

Pletenetska Yu. M., Dehtiar Ye. R. (2021). Dyskursyvni stratehii u promovakh TED Talks. Fakhovi ta khudozhnii perekhad: teoriia, metodolohiia, praktyka: zbirnyk naukovykh prats. za zah. red. S.I. Sydorenka. K.: Ahrar Media Hrup. S. 183–189.

Dainton M. Zelle D. E. (2022). Applying Communication Theory for Professional Life. A Practical Introduction. Fifth edition. SAGE Publications, Inc. ISBN: 9781544385945. 328 p.

DeVito A. Joseph. (2016). Essential elements of public speaking. Description: 6th edition. Hoboken, NJ. Pearson Higher Education. 337 p.

Список джерел ілюстративного матеріалу

Breel K. Confessions of a depressed comic. URL: https://www.ted.com/talks/kevin_breel_confessions_of_a_depressed_comic/transcript

DaoD A. How we can bring mental health support to refugees. URL: https://www.ted.com/talks/essam_daod_how_we_can_bring_mental_health_support_to_refugees/transcript

Delle S. There's no shame in taking care of your mental health. URL: https://www.ted.com/talks/sangu_delle_there_s_no_shame_in_taking_care_of_your_mental_health/transcript

Forbes J. How to start a conversation about suicide. URL: https://www.ted.com/talks/jeremy_forbes_how_to_start_a_conversation_about_suicide/transcript

Garcia H. We train soldiers for war. Let's train them to come home, too. URL: https://www.ted.com/talks/hector_garcia_we_train_soldiers_for_war_let_s_train_them_to_come_home_too/transcript

Longden E. The voices in my head. URL: https://www.ted.com/talks/eleanor_longden_the_voices_in_my_head/transcript

Saks E. A tale of mental illness – from the inside. URL: https://www.ted.com/talks/elyn_saks_a_tale_of_mental_illness_from_the_inside/transcript

Schramm J. Break the silence for suicide attempt survivors. URL: https://www.ted.com/talks/jd_schramm_break_the_silence_for_suicide_attempt_survivors/transcript

Solomon A. Depression, the secret we share. URL: https://www.ted.com/talks/andrew_solomon_depression_the_secret_we_share/transcript

Walker M. Art can heal PTSD's invisible wounds. URL: https://www.ted.com/talks/melissa_walker_art_can_heal_ptsd_s_invisible_wounds/transcript

UDC 811.111.659 (3)

**INTERACTIONAL METADISOURSE MARKERS
IN DENTISTRY CASE REPORTS
МЕТАДИСКУРСИВНІ МАРКЕРИ ВЗАЄМОДІЇ
У СТАТТЯХ – ОПИСАХ КЛІНІЧНИХ ВИПАДКІВ У СТОМАТОЛОГІЇ**

**Viktoriia KOSTENKO, Iryna SOLOHOR, Olena BIELIAIEVA
Poltava State Medical University**

vik.kostenko@pdmu.edu.ua, i.solohor@pdmu.edu.ua, o.bieliaieva@pdmu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0001-9077-2191>, <https://orcid.org/0000-0001-9899-6552>,

<https://orcid.org/0000-0001-9060-4753>

DOI: <https://doi.org/10.31861/gph2023.843.138-147>

Metadiscourse is essential in creating and organizing persuasive discourse, taking into account the norms and expectations of parties involved. The purpose of this study is to explore the use of interactional (interpersonal) metadiscourse markers in dentistry case reports, analyze their functions within the text, and evaluate their effectiveness in establishing the writer's credibility and authority in managing textual interactions. The research material included a collection of 60 clinical case reports sourced from special dentistry journals for 2017 – 2022. The largest share of all lexical interactional metadiscourse markers is represented by hedges, attitude markers are nearly one-third as much, while self-mentioned markers, and, especially, boosters and engagement markers are underrepresented. Deliberate, cautious expressions of scientific claims mainly achieved in the dentistry case reports by using hedges can bring in establishing credibility more than authoritative stances. The prevalence of hedges can be a way for dental professionals to indicate that their statements are not absolute or definitive. This is particularly important in a field like dentistry, where there may be multiple treatment options or varying levels of certainty about diagnoses. Attitude markers are used to evoke agreement among readers and create a sense of shared understanding, drawing the readers into a collaborative framework of agreement. Boosters as signals of confidence and certainty in the claims being made and engagement markers that propagate the author's view are barely present in the dentistry case reports. Most of the interactional markers are located in the Discussion and Conclusion sections.

Key words: dentistry case reports, interactional metadiscourse, hedges, attitude markers, self-mention, boosters, engagement markers.

Метадискурс відіграє важливу роль у створенні та організації переконливого дискурсу, максимально враховуючи норми певного жанру, фактор адресата та адресанта. Мета запропонованої розвідки – дослідити використання інтерактивних (міжособистісних) маркерів метадискурсу в статтях – описах клінічних випадків у стоматології, визначити їхню роль у вибудовуванні зв'язку з аудиторією та встановленні належного професійно орієнтованого балансу в позиції автора між його компетентністю та загальним дисциплінарним фондом наукової спільноти. Матеріалом дослідження слугували 60 статей, відібраних зі спеціалізованих стоматологічних журналів за 2017 – 2022 роки. Дослідження показало, що