

12. Chorna, O.V. (2009), «Ukrainian tax terminology areas: structure , function, formation», Thesis abstract for Philology cand.sc (Ukrainian language), 10.02.01, Kyiv, Ukraine.
13. Chumak, O. (1998), «Structure and organization component of financial and accounting terminopoluchen in Ukrainian», Thesis abstract for Philology cand.sc (Ukrainian language), 10.02.01, Kyiv, Ukraine.
14. Yaroshenko, F.O., Pavlenko, V.V., and Pavlenko, V.P. (2012), *Istoria podatkiv ta opodatkyvannya v Ukraini* [History taxes and taxation in Ukraine], Kyiv, Staff, Ukraine, 416 p.

УДК 81'1(73)(092)О'Генрі 7.08

ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ Й ТАКТИКИ НЕАВТОРИТАРНО-ПЕСИМІСТИЧНОГО ТИПУ МОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ (НА МАТЕРІАЛІ НОВЕЛ О'ГЕНРІ)

Рудик М.К.

*Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова,
вул. Тургенівська, 8/14, м. Київ, Україна*

rudyk-maryna@mail.ru

Стаття присвячена вивченню дискурсивно-прагматичних особливостей мовлення та стратегій / тактик як засобів їх вираження. У статті подається огляд думок щодо визначення поняття неавторитарної мовної особистості, обґрунтовуються підходи до класифікацій мовних особистостей, характеризуються стратегії замовчування та переконання й тактики їх реалізації у англійськомовному суспільстві, яким воно постає з новел О'Генрі.

Ключові слова: дискурсивна / мовленнєва стратегія, дискурсивна / мовленнєва тактика, стратегія замовчування, стратегія переконання, неавторитарна мовна особистість.

ДИСКУРСИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ НЕАВТОРИТАРНО-ПЕСИМИСТИЧЕСКОГО ТИПА ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ (НА МАТЕРИАЛЕ НОВЕЛЛ О'ГЕНРИ)

Рудик М.К.

*Национальный педагогический университет им. М.П. Драгоманова,
ул. Тургеневская, 8/14, г. Киев, Украина*

Статья посвящена изучению дискурсивно-прагматических особенностей речи и стратегий / тактик как средств их выражения. В статье подается обзор мыслей относительно определения понятия неавторитарной языковой личности, обосновываются подходы к классификациям языковых личностей, характеризуются стратегии умалчивания и убеждения, тактики их реализации в англоязычном обществе, которым оно отображается в новеллах О'Генри.

Ключевые слова: дискурсивная / речевая стратегия, дискурсивная / речевая тактика, стратегия умалчивания, стратегия убеждения, неавторитарная языковая личность.

DISCOURSIIVE STRATEGIES AND TACTICS OF NON-AUTHORITARIAN AND PESSIMISTIC LANGUAGE PERSONALITY (BASED ON O'HENRY'S SHORT STORIES)

Rudyk M. K.

National Pedagogical Dragomanov University, Turgenev str., 8/14, Kyiv, Ukraine

The article focuses on the study of English linguistic personality at the 19th – the beginning of the 20th century as it is depicted by O'Henry in his short stories. It studies speech discursive and pragmatic peculiarities and strategies/tactics as a means of their implementation. The article provides an overview of ideas regarding non-authoritarian language personality definition, as well as determines various approaches to language personality classifications. The paper reveals and works out the typology of

characters' language personalities and the criteria of their identification are established. Determined here are pragmatic, national and individual peculiarities in the speakers' communicative and pragmatic activities.

Special attention is paid to the way language means contribute to the representation of discursive strategies and tactics employed by the characters as authoritarian or non-authoritarian personality. The analysis of linguistic corpus highlights the key role of English moral norms and nomism in discursive behaviour of linguistic personality realized by diverse language means. Revealed here are dominant values and national priorities typical of the English portrayed by O'Henry through the analysis of the verbal images used.

Dominant values and pragmatic priorities of the English portrayed by O'Henry as well as the fragments of knowledge pertaining to the representatives of different speech subcultures are revealed through the analysis of the verbal images used. Communicative and pragmatic features of the characters' speech in O'Henry's short stories are determined by the specific repertory of discourse strategies intrigue and tactics employed by these characters.

The article characterizes concealment strategy as well as convincing strategy and their tactics of the English speaking society. The concealment strategy depicts the complex of the language personality verbal activities targeted for own opinion suppression and answer omitting to avoid the opponents' criticism. It is the most used strategy among non-authoritarian and pessimistic language personality. The speakers use such strategy in a way of counter-question, intrigue, answer omitting or contrivance. Convincing strategy displays the language personality verbal activities aimed to persuade the opponent in his verbal weakness, to provoke the self-pity and unwilling to continue the dispute. The analysis of speech realization of the verbal dominants helps to investigate the communicative and pragmatic stereotypes of English speaking society at the end of the 19th – beginning of the 20th century.

Key words: discursive/speech strategy, discursive/speech tactic, concealment strategy, convincing strategy, non-authoritarian language personality.

Сучасні вчені виявляють значний інтерес до прагматичної сфери спілкування. Її ще називають мотиваційною, оскільки вона виокремлює саме мотиви того чи іншого комунікаційного повідомлення. Такий мотиваційний рівень мовленнєвої взаємодії науковці іменують прагматиконом [3, с. 37]. До останнього належать цілі й мотиви мовця, що контролюють її мовленнєву поведінку. Актуальність дослідження прагматичної мовленнєвої поведінки обумовлюється намаганнями науковців дізнатися більше щодо одного з наймістичніших і найзагадковіших куточків існування людини – її свідомість, пізнання, мислення та причини діяльності. Найбільш цікавими є вивчення з точки зору дискурсознавства, оскільки саме наділений змістом уривок мовлення є тією основою, завдяки якій виокремлюються невідомі параметри мовленнєвої взаємодії комунікантів. Проте дослідники вивчають мовленнєвий вплив із різних позицій, наприклад, з точки зору авторського стилю (О.В. Герасименко, О.М. Гніздечко), з позицій дискурсивних стратегій і тактик як засобів згаданого раніше впливу (І.І. Морозова, І.А. Юшковець), сучасності (О.В. Дмитрук, О.В. Фадєєва). Наукові розвідки у згаданій галузі здебільшого велися з позиції опису дискурсивної стратегії чи то як загального наукового поняття, чи то як відображення мотиваційного світогляду певних конкретних мовних особистостей. Метою нашого дослідження є узагальнення розгалужених понять щодо терміну неавторитарної мовної особистості та її типів, виокремлення дискурсивних стратегій замовчування та переконання й відображення деяких характерних мовленнєвих тактик англійськомовного суспільства певної історичної доби, а саме кінця ХІХ – початку ХХ століття. Завдання – обґрунтувати підходи до класифікації типів мовної особистості, визначити мовленнєві стратегії та характеристики основних типів комунікативних тактик неавторитарно-песимістичного типу мовної особистості англійськомовного суспільства, якими вони постають з персонажного мовлення в новелах О'Генрі. Прагматикон мовної особистості включає стійкі комунікативні потреби та готовність мовця до мовленнєвої взаємодії [2, с. 21]. Виходячи з того, що комунікативні потреби, настанови й наміри автора та дійових осіб найповніше виявляються в діалогічному мовленні, предметом дослідження є мовленнєва взаємодія персонажів, зокрема аналіз дискурсивних стратегій і тактик побудови англійськомовного художнього дискурсу на матеріалі новел О'Генрі.

Дискурсивні стратегії, хоча й виокремлюються в мові з дослідницькою метою, але, тим не менш, вони є тільки одиницями мовленнєвої взаємодії, невід'ємно з'єднані з усіма складниками (ситуацією, контекстом, соціальними та психологічними особливостями мовців) і мають свій вплив тільки за наявності цих взаємозв'язків. Саме такий підхід до мотиваційних висловів визначає актуальність роботи.

Вибір дискурсивних стратегій і тактик залежить передусім від типу мовної особистості, яку панівна більшість дослідників (О.М. Гніздечко, П.Г. Крючкова, І.А. Морякіна, К.Ф. Седов) поділяє на авторитарну і неавторитарну. Такий розподіл ґрунтується на підставі врахування ступеня дотримання універсальних норм мовленнєвого спілкування.

Формування неавторитарної мовної особистості абсолютно пов'язане з її психологічними рисами. Такий тип мовної особистості характеризується стриманим ставленням до своїх мовних опонентів і дотриманням мовленнєвих норм художнього дискурсу, що реалізується через категорію етикетизації [1, с. 77]. При цьому неавторитарній особистості не обов'язково притаманні всі згадані психологічні риси, на основі чого ми розмежуємо неавторитарно-оптимістичний і неавторитарно-песимістичний типи мовної особистості.

Важливо зазначити, що одні й ті самі дискурсивні стратегії й тактики можуть бути використані різними типами мовних особистостей з метою реалізації певної комунікативної мети. Проте за результатами кількісного аналізу використовуваних персонажами новел О'Генрі дискурсивних стратегій було виявлено, що **неавторитарно-оптимістичний тип** мовної особистості віддає перевагу стратегіям ввічливості, кепкування та спонування, а **неавторитарно-песимістичний** – стратегіям замовчування та переконання.

Виявлені кількісні показники засвідчують, що в національній культурі англійськомовного соціуму принцип ввічливості відіграє особливу роль, оскільки велику частину (61%) комунікативних зусиль мовці спрямовують на розвиток та підтримку позитивних взаємовідносин між ними з метою створити атмосферу доброзичливості. Крім цього, дослідження закріпило за англійцями репутацію стриманої, поміркованої нації. Підтвердженням слугує той факт, що на замовчування власної думки й пояснення подій раціональним шляхом спрямовано приблизно половину (64% та 31% відповідно) їхніх комунікативних зусиль. Решта стратегічних домінант (36%) у персонажному дискурсі О'Генрі припадають на емоційне запевнення опонента у своїй мовленнєвій слабкості та небажанні мовця сперечатися.

Для повного розуміння вищезазначеного реалізацію комунікативних стратегій в англійськомовному дискурсі розглянемо на прикладі стратегій неавторитарно-песимістичного типу мовної особистості, а саме стратегій замовчування та переконання.

Уявлення про себе як про менш здібну, негарну/вродливу, нещасливу людину властиві здебільшого особистостям з тривожним і педантичним типами характеру. Вони створюють занижений фон настрою, закріплюють «комплекс меншовартості». Стійка низька самооцінка спричиняє надмірну залежність від думки інших, несамостійність, з'являється боязкість, замкненість, спотворене сприйняття оточуючих [4, с. 125]. Наведені психологічні риси зумовлюють таку дискурсивну характеристику мовної особистості, як замовчування своїх ідей, ставлень і думок взагалі. Своїм мовчанням людина захищає себе від помилок у своєму мисленні, тому вона намагається уникати висловлення своєї думки чи відповіді за будь-яких умов [5, с. 75], використовуючи дискурсивну стратегію замовчування. Під **стратегією замовчування** ми розуміємо комплекс мовленнєвих дій особистості, націлених на приховування власної думки й уникання відповіді для запобігання можливої критики своєї персони з боку опонентів.

Під час дослідження персонажного дискурсу О'Генрі ми з'ясували, що для реалізації стратегії замовчування мовці використовують тактики: а) зустрічного запитання; б) інтригування; в) ухиляння від відповіді та г) вигадливості.

Прикладом реалізації **тактики ухиляння від відповіді** слугує фрагмент розмови містера Келлі та старого Ентоні, який давав першому гроші за добре виконану справу:

- *Thirteen hundred – there you are, Kelly, – said Anthony, tearing off a check.*
- *Your thousand, and the \$300 you were out. You don't despise money, do you, Kelly?*
- *Me?, – said Kelly – I can lick the man that invented poverty [8, p. 51].*

Як видно з фрагмента, старий Ентоні цікавиться, чи його найманець зневажає гроші (*you don't despise money, do you?*). Відповідаючи на це питання, Келлі використовує афірматив (*I can lick the man that invented poverty*), утім він не дає конкретної відповіді – «так» чи «ні». Така непряма заперечна відповідь дає змогу розцінювати репліку Келлі як тактику ухиляння від відповіді. Остання доволі часто взаємодіє з тактикою зустрічного запитання.

Тактику зустрічного запитання можна проілюструвати на прикладі розмови негра-візничого та репортера, який їхав до клієнтки:

- *What are you gwine there for, boss?, – the Negro said.*
- *What is that to you?*
- *Nothing, jus' nothin' [6, p. 243].*

Візничий цікавиться, куди їде пасажир, на що останній, безсумнівно, не має наміру давати відповідь. Натомість репортер ставить зустрічне запитання, використовуючи інтерогатив (*what is that to you?*), чим він відверто натякає на своє небажання розповідати про свої справи.

Прикладом **тактики інтригування** є розмова художниці С'юді з її хворою подругою Джонсі. Остання знаходиться в ліжку й рахує листя, яке падає з дерева за вікном. Розглянемо детальніше:

- *Twelve, eleven, ten, nine, eight, seven.*
- *What is it, dear?, – asked Sue.*
- *Six, – said Johnsy, in almost a whisper. — They're falling faster now. Three days ago there were almost a hundred. There are only five left now.*
- *Five what, dear. Tell your Sudie.*
- *Leaves. On the ivy vine. When the last one falls I must go, too [11, p. 82].*

З фрагменту бачимо, що Джонсі інтригує свою подругу, замовчуючи відповідь. Дівчина просто починає рахувати (*twelve, eleven, ten, nine, eight, seven*). На питання подруги, що вона рахує, Джонсі не відповідає, продовжуючи називати цифри (*six ... five*). При цьому вона розмірковує сама із собою, використовуючи констативи (*they're falling faster now. Three days ago there were almost a hundred*), чим викликає ще більший інтерес з боку С'юді. Лише на вмовляння подруги Джонсі дає відповідь (*leaves on the ivy vine*) і обгрунтовує її (*when the last one falls I must go, too*).

Тактику вигадливості можна проілюструвати за допомогою діалогу Майка Долана та Джимі Валентайна. Останній збирається пограбувати банк, коли втручається перший:

- *Got anything on?, – asked Mike Dolan.*
- *Me? – said Jimmy, in puzzled tone, – I don't understand. I'm representing the New York Amalgamated Short Snap Biscuit Cracker and Frazzled Wheat Company [12, p. 178].*

Майк Долан добре розуміє, що збирається робити Джимі, і натякає на свою обізнаність. Проте це аніскільки не збентежує Валентайна, який миттєво вигадує собі алібі. Для цього грабіжник використовує тактику винахідливості. Спочатку Джимі нібито не розуміє, до чого хилить співрозмовник (*me? I don't understand*) і прикривається вигаданою посадою,

використовуючи мовленнєві акти констативу (*I'm representing the New York Amalgamated Short Snap Biscuit Cracker and Frazzled Wheat Company*).

Досліджуючи кількісний склад персонажного дискурсу О'Генрі, ми встановили, що серед мовленнєвих тактик реалізації стратегії замовчування найпоширенішою є тактика ухиляння від відповіді (56%). Тактика зустрічного запитання є менш розповсюдженою (22%). Тактики інтригування й вигадливості складають однаковий відсоток серед загальної кількості тактик – по 11%. Мовленнєвими реалізаціями стратегії замовчування слугують, здебільшого, мовленнєві акти афірмативів, інтерогативів та констативів. Вдале поєднання тактик і мовних засобів їхньої реалізації створює досконалий ефект замовчування інформації, що інколи зумовлено мотиваційною метою переконання.

Основною внутрішньою характеристикою особистості є мотиваційна сфера. У процесі розвитку людини з віком відбувається зміна мотивації її професійної діяльності. Якщо людина змінюється як особистість, то мотиви її діяльності перетворюються. Прогресивний розвиток людини характеризується рухом мотивів у бік зростаючого натхнення [4, с. 212]. Але для неавторитарно-песимістичної особистості прогресивний розвиток може забезпечуватися потребами низького рівня, тобто така особистість може практично не мати мотивів своєї діяльності, особливо комунікативної. Дискурсивна діяльність такої персони зводиться до виправдання своїх, здебільшого, завуальованих вчинків і демонстрування своєї соціальної слабкості заради відчуття жалю до своєї особи. Для забезпечення таких потреб мовці використовують стратегію переконання. Під дискурсивною **стратегією переконання** ми розуміємо сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на запевнення опонента в комунікативній слабкості мовця, висловлення небажання останнього підтримувати суперечливі диспути та виправдання своєї сумнівної діяльності заради забезпечення соціального співчуття до своєї персони.

Під час дослідження персонажного дискурсу О'Генрі ми встановили, що для реалізації стратегії переконання мовці переважно використовують тактики: а) підтримки; б) запевнення та в) збентеження.

Розглянемо, як зазначені тактики реалізуються в англійськомовному дискурсі персонажів на конкретних прикладах. Виразним проявом емоцій, що знаходять свій вияв через використання **тактики підтримки**, є монолог Дилії. Жінка пояснює чоловікові, чому вона не зізналась про роботу в пральні, вигдавши, що дає уроки гри на фортепіано:

But at length down went her head and out came the truth and tears.

– I couldn't get any pupils, – said Delia. – And I couldn't bear to have you give up your lessons; and I got a place ironing shirts in that big Twenty-fourth street laundry. You're not angry, are you, Joe? And if I hadn't got the work you mightn't have sold your sketches to that man from Peoria [7, p. 25].

Як бачимо з фрагменту, Дилія за допомогою сліз намагається показати жіночу слабкість, своє безнадійне становище (*I couldn't get any pupils*) та виправдатися перед чоловіком. Для цього вона використовує комісив (*I couldn't bear to have you give up your lessons*). Для повного переконання у відсутності своєї провини Дилія наводить аргументи на свою користь (*if I hadn't got the work you mightn't have sold your sketches to that man from Peoria*). Таке поєднання аргументів та переконань дає можливість розглядати тактику персонажа як виправдання. Невід'ємним складником зазначеної тактики є іллокутивна сила переконання адресата в істинності пропозиції.

Прикладом **тактики запевнення** слугує репліка Дели. Вона відрізала волосся, а коли отримала в подарунок гребінці, запевняє чоловіка в правильності обраного ним подарунка. Розглянемо детальніше:

The combs were expensive, she knew, and her heart had simply craved and yearned over them without the least hope of possession. ... But she hugged them to her bosom, and at length she was able to look up with dim eyes and a smile and say:

– *My hair grows so fast, Jim!* [10, p. 36].

Дела має те, про що давно мріяла – гребінці для волосся. Щоб заспокоїти чоловіка та переконати, що саме цей подарунок їй потрібен, жінка використовує асертив (*my hair grows so fast*).

Антиподом попередньої тактики є **тактика збентеження**, що може бути проілюстрована за допомогою монологу Барбара, яка прочитала чужого листа:

– *Really, Nevada, – said Barbara, with a little show of embarrassment, – you shouldn't have insisted on my opening this. I'm sure it wasn't meant for any one else to know* [9, p. 33].

Барбара прочитала листа подрузі, якій також було цікаво дізнатись про зміст пошти, втім, дотримуючись норм мовленнєвого етикету, дівчина начебто збентежена прочитаним. Для вияву почуття сорому Барбара використовує комісив (*I'm sure it wasn't meant for any one else to know*) з метою уникнення відповідальності за свої дії шляхом перекладання провини на плечі подруги (*you shouldn't have insisted on my opening this*). Таке наполегливе демонстрування свого засмучення зумовлює використання мовленнєвої тактики збентеження.

Як бачимо, мовленнєвими засобами втілення стратегії переконання є здебільшого мовленнєві акти – комісиви й афірмативи. Кількісний аналіз англійськомовного персонажного дискурсу О'Генрі свідчить, що найбільш вживаною тактикою реалізації стратегії переконання є тактика підтримки (60%). Тактики запевнення та збентеження складають однаковий відсоток серед загального обсягу тактик – по 20%. Отже, індивідуальні особливості мовленнєвої поведінки окремих комунікантів відображаються в кількісному співвідношенні використовуваних ними дискурсивних стратегій і мовленнєвих тактик їхньої реалізації.

Отже, комунікативно-прагматичні риси мовної особистості англійськомовного носія знаходять своє відображення у специфічному наборі використовуваних ним дискурсивних стратегій і тактик, що відхиляються на користь комунікативно-функціональних різновидів персонажного дискурсу. Існування багатьох інтерпретацій та класифікацій дискурсивних стратегій свідчить про інтерес до цього явища. Остаточне з'ясування всіх мотиваційних настанов мовної особистості залишається одним із суперечливих питань, пов'язаних із розкриттям нових сторін цього феномену, з урахуванням морально-етичних знань комунікантів, їх соціальної приналежності, культурно-історичних традицій епохи, у яку живе мовець, та багатьох інших аспектів. Це підтверджує актуальність ширшого і глибшого вивчення лінгвістичної природи комунікативних стратегій та особливостей їх актуалізації в англійськомовному дискурсі. Перспективним вважаємо дослідження дискурсивних стратегій і тактик їх реалізації з позиції мовленнєвого вираження статусу адресата, гендерних / вікових особливостей та вивчення соціолінгвістичних особливостей мотиваційного феномену.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гніздечко О. М. Авторизація наукового дискурсу : комунікативно-прагматичний аспект (на матеріалі англомовних статей сучасних європейських та американських лінгвістів) : Дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Гніздечко Оксана Миколаївна. — К., 2005. — 203 с.
2. Карасик В. И. Языковая личность : Культурные концепты / Владимир Ильич Карасик. — Волгоград : Просвещение, 1996. — 53 с.

3. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность / Юрий Николаевич Караулов. — М. : Наука, 1987. — 263 с.
4. Ліфарєва Н. В. Психологія особистості : навчальний посібник для студ. вузів / Наталія Вікторівна Ліфарєва. — К. : Центр навчальної літератури, 2003. — 314 с.
5. Филатова Е. Соционика для вас / Екатерина Филатова. — Новосибирск : Сибирский хронограф, 1994. — 155 с.
6. O'Henry, A Municipal Report / Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — pp. 236–253.
7. O'Henry, A Service of Love / 100 Selected Stories. — Chatham. : Wordsworth Classics. — 1995. — pp. 21–26.
8. O'Henry, Mammon and the Archer / 100 Selected Stories. — Chatham. : Wordsworth Classics. — 1995. — pp. 46–51.
9. O'Henry, Schools and Schools / режим доступу: <http://www.classicreader.com/toc.php/sid.6/aut.123>. — pp. 15–37.
10. O'Henry, The Gift of the Magi / Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — pp. 31–37.
11. O'Henry, The Last Leaf / Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — pp. 80–87.
12. O'Henry, The Retrieved Reformation / Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — pp. 173–182.

REFERENCES

1. Gnizdechko O. M. Avtoryzacija naukovogo diskursu: komunikativno-pragmatychnyj aspekt (na materialy anglovovnyh statej suchasnyh evropejs'kyh ta amerykans'kyh lingvistiv): Dys. ... kand. filol. nauk: 10.02.04. — Kyiv, 2005. — 203 p.
2. Karasik V. I. Jazykovaja lichnost': Kul'turnye koncepty. — Volgograd: Prosveshchenie, 1996. — 53 p.
3. Karaulov Ju. N. Russkij jazyk i jazykovaja lichnost'. — Moscow : Nauka, 1987. — 263 p.
4. Lifareva N. V. Psihologija osobistosti: Navchal'nyj posibnyk. — Kyiv: Centr navchal'noi literatury, 2003. — 314 p.
5. Filatova E. Socionika dlja vas. — Novosibirsk: Sibirskij hronograf, 1994. — 155 p.
6. O. Henry, A Municipal Report // Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — P. 236–253.
7. O. Henry, A Service of Love // 100 Selected Stories. — Chatham. : Wordsworth Classics. — 1995. — P. 21–26.
8. O. Henry, Mammon and the Archer // 100 Selected Stories. — Chatham. : Wordsworth Classics. — 1995. — P. 46–51.
9. O. Henry, Schools and Schools // Режим доступу: <http://www.classicreader.com/toc.php/sid.6/aut.123>. — P. 15–37.
10. O. Henry, The Gift of the Magi // Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — P. 31–37.
11. O. Henry, The Last Leaf // Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — P. 80–87.
12. O. Henry, The Retrieved Reformation // Selected Stories. — М. : Progress Publishers, 1977. — P. 173–182.