

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДНІПРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА

ЦЕНТР ІСТОРІЇ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

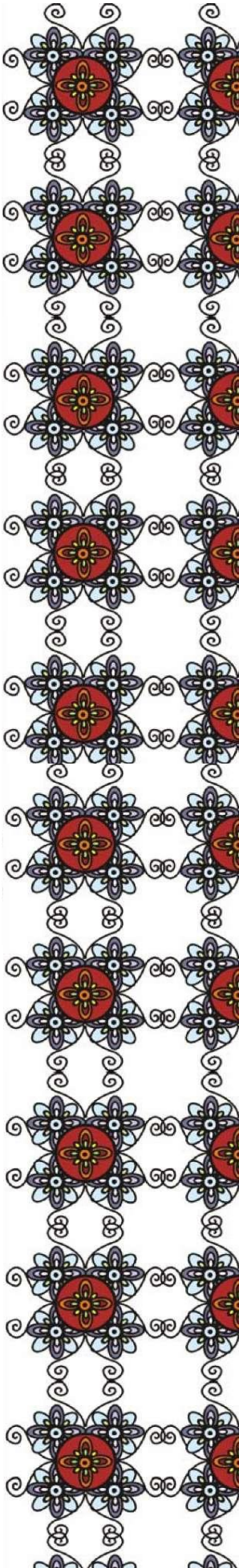


# ***Український смысл***

*Науковий збірник  
за редакцією доктора філологічних  
наук, професора І. С. Попової*

*ISSN 2313-4437*

Дніпро  
2019



УДК 811.161.2 (066)  
ББК 81.411.4  
У-45

ISSN 2313-4437

*Збірник є науковим виданням, у якому можна публікувати результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата філологічних наук зі спеціальності 10.02.01 «Українська мова» (наказ МОН України від 15.04.2014 № 455).*

*Рекомендовано до друку на засіданні вченої ради Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
(протокол № 7 від 20.12.2018)*

**Рецензенти:**

**М. О. Вінтонів** – д-р філол. наук, проф. кафедри української мови Київського університету імені Бориса Грінченка;

**Н. І. Заверталюк** – д-р філол. наук, проф. кафедри української літератури Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

**Редакційна колегія:**

д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова** (відповідальний редактор), д-р філол. наук, проф. **В. О. Горпинич** (заст. редактора), д-р філол. наук, проф. **С. П. Бирик**, д-р філол. наук, проф. **Н. М. Бобух**, д-р філол. наук, проф. **Ж. В. Колоїз**, д-р філол. наук, доц. **О. В. Гурко**, д-р філол. наук, доц. **В. В. Корольова** (відп. секретар), канд. філол. наук, доц. **Н. С. Голікова**, д-р філол. наук., проф. **Н. Ш. Мамедов** (Бакинський слов'янський університет, Азербайджанська Республіка), канд. філол. наук, д-р філософії **Ю. Й. Рисіч-Шафранец** (Вроцлавський університет, Польща).

**У-45 Український смисл : науковий збірник / за ред. проф. І. С. Попової. – Дніпро : Ліра, 2019. – 202 с.**

У збірнику подано сучасні погляди дослідників-мовознавців на розвиток української мови.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, учителів.

*Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів. За точність викладеного матеріалу відповідальність покладено на авторів.*

*Усі права застережено. Використання матеріалів – з дозволу редакційної колегії.*



Журнал індексовано в наукометричних базах:  
National Library of Ukraine Vernadsky, Index  
Copernicus International (ICV 2017: 51.15),  
Google Scholar.

© Дніпровський національний університет  
імені Олеся Гончара, 2019

# ПРОБЛЕМИ КОМУНІКАТИВНОЇ ЛІНГВІСТИКИ. ЛІНГВОПЕРСОНОЛОГІЯ

УДК 811.161.2 : 81'271

Л. А. Білоконенко

## ТАКТИКА ВІДМОВИ ВІД ВІДПОВІДІ ТА ЇЇ МОВНА РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ

*У статті досліджено комунікативну тактику відмови від відповіді, способи та засоби її реалізації. Стверджено, що тактика є комплексом мовленнєвих кроків, які дають змогу зовсім уникнути реакції (пряма відмова); уможливають приховування змісту відповідної репліки (непряма відмова). Пряма відмова передбачає мовчання, паузу, кінетичні емблеми, заперечення змісту питання, оформлене мовними засобами. Непряма відмова – це ухилення від реакції. Тактика нерідко переводить спілкування з кооперативного в конфліктне, оскільки перебуває на нижній позначці шкали ввічливості.*

**Ключові слова:** спілкування, комунікативна тактика, питання, пряма та непряма відмова від відповіді, ухилення від відповіді, мовний конфлікт.

*В статье исследуется коммуникативная тактика отказа от ответа, способы и средства ее реализации. Указано, что тактика представляет собой комплекс речевых шагов, которые позволяют индивиду полностью избежать реакции (прямой отказ); позволяют скрыть содержание ответной реплики (косвенный отказ). Прямой отказ предусматривает молчание, паузу, кинетические эмблемы, отрицание содержания вопроса, оформленное языковыми средствами. Косвенный отказ – это уклонение от реакции. Тактика часто переводит кооперативное общение в конфликтное, так как находится на нижней отметке шкалы вежливости.*

**Ключевые слова:** общение, коммуникативная тактика, вопрос, прямой и косвенный отказ от ответа, уклонение от ответа, языковой конфликт.

*The article examines the communicative tactics of refusal to respond, methods and means of its implementation. This is one of the communicative tactics that allows the individual to influence the contractor, aimed at changing his consciousness for a specific existential meaning. Tactics are ambiguous, and it can be co-operative or conflict. Even though different aspects of the manifestation of non-response are considered in the works of domestic and foreign researchers, its description in the Ukrainian language is still insufficient.*

*The purpose of the article is to determine the peculiarities of designing tactics of a refusal of an answer in the Ukrainian language. Achieving the goal involves performing tasks: to determine the place of tactics in the system of other communication tactics, to establish its characteristic features; to describe the main ways of linguistic representation.*

*It was established that the tactic of non-response indicated a scenario of linguistic interaction with the contact. It is conscious of the choice of the one who receives a question that is due to a communicative pragmatic plan. It has been established that tactics have two forms of expression. Direct rejection is a simple, directional reception. It is embodied in several linguistic and extra-linguistic means, which, firstly, make it impossible to answer (silence, pause, mimic and sign emblems); and secondly, to deny the whole act of asking, having formulated the reaction by the particles not, nor, no, by denominational pronouns, adverbs, adjectives with non-. An indirect refusal is a complicated act, it is a chain of decisions and speech actions of a person to evade the answer, such as: a person pretends that he does not recognize, does not hear a question; draws attention to its inappropriateness, negatively assesses the issue or contact person; gives an unclear answer and does not specify it; speaks about the complexity of the question, the lack of information or time; inquires, reassures, hints at the answer. Further study of tactics has the prospect of clarifying its manifestation in conflict communication.*

**Key words:** communication, communicative tactics, questions, direct and indirect refusal of response, avoidance of response, verbal conflict.

Спілкування – складне явище, у якому індивіди обирають ту чи ту тактичну лінію комунікативної поведінки, тому набуває особливого значення питання про моделі їхніх дій за умови застосування певної тактики. Ці моделі визначає не лише комунікативна інтенція й компетенція мовців, а й вибір особою різного роду мовних комбінацій, спрямованих на гармонійний або конфліктний контакт. Тактики стають реальними завдяки потребам людей у самовираженні, вони скеровані на вплив на адресата. З'ясування причин, що спонукають індивідів до того чи того виду вербального повідомлення, вибору певної тактики й засобів мови, що його забезпечують, є одним з актуальних завдань сучасної української комунікології.

Комунікативні тактики – це мовні дії, що дають змогу особі вплинути на контактера, вони виконують функцію реалізації стратегії. Кожна тактика спрямована на зміну свідомості адресата в потрібному для адресанта напрямі щодо певного буттєвого смислу. Кооперативні тактики – це тактики вибачення,

пропозиції, надання інформації, переконання, поступки, обіцянки, прохання; конфліктні – зазначення, докору, зауваження, звинувачення, зміни теми, іронії, незгоди, допитування, заборони, нав'язливих порад, наказу, наклепу, негативної оцінки, обману, образи, погрози, залякування, глузування, шантажу. Кооперативна комунікація – це координація сил, взаємодопомога, таку взаємодію вможлиблює повсякчасне злагодження стосунків людей. Конфліктна комунікація – це сукупність мовно-мовленнєвих дій, що орієнтовані на стратегічну конфліктну мету індивіда та перешкоджають дружньому контакту.

Як засвідчує мовна практика, у процесі спілкування суб'єкти застосовують тактики сукупно. Їхня комбінація зумовлена особистістю агентів, сферою, умовами, специфікою розвитку та стадією зв'язку. Серед таких двозначні тактики, що, ураховуючи комунікативну мету особи, зміну ролей, обставини та форми вияву контакту, можуть бути кооперативними або конфронтаційними (обіцянка, прохання, зміна теми, обман, зауваження тощо). Щоб запобігти конфлікту чи послабити його, використовують і мовно-мовленнєву двозначну тактику відмови, що нерідко має вигляд ухилення від відповіді.

Різні аспекти вияву ухилення від відповіді в англійській, німецькій, італійській, російській мовах проаналізовано в наукових розвідках вітчизняних і закордонних лінгвістів. Зокрема досліджено способи та засоби реалізації ухилення від відповіді [1; 2; 4; 7], його конфліктне [6] чи маніпулятивне [3] спрямування, ухилення від відповіді в контексті універсальї ввічливості [8]. Утім, українськомовна царина невинувато залишається осторонь, водночас ця дія в нашій мові є свідомим вибором людини, схемою руху (нехай і не завжди вдалою) до безконфліктності в стосунках.

У статті ставимо за мету визначити особливості українськомовного оформлення тактики відмови від відповіді. Досягнення мети передбачає виконання таких завдань: схарактеризувати місце тактики в системі інших комунікативних

тактик, встановити її характерні риси, систематизувати основні способи мовної репрезентації цієї тактики.

Тактика відмови від відповіді є комплексом мовно-мовленнєвих кроків, що дають змогу зовсім уникнути реакції – пряма відмова від відповіді, уможлиблюють приховування дійсного змісту відповідної репліки – непряма відмова від відповіді, чим перешкоджають інтенціям співбесідника. Опанування механізмами імпліцитної чи експліцитної відмови від відповіді засвідчує особливий сценарій мовної взаємодії з контактером, оскільки ці вербальні форми значущі в обставинах досягнення мовцем своєї мети. Тактика є ланцюгом рішень отримувача питання, зумовлених комунікативно-прагматичним аспектом.

У межах нашого дослідження було з'ясовано, що відмова від відповіді має дві форми вияву, що втілені певними прийомами та мовними засобами.

### 1. Пряма відмова від відповіді.

Реакцію визначаємо як простий за спрямуванням спосіб. Він має низку мовних і позамовних засобів, що дають змогу:

**А.** Загалом не надавати відповідь, що передбачає мовчання (чи паузу) й невербальні компоненти (дії, міміку, жести тощо).

Мовчання у відповідь на питання переважно є конфронтаційним, виявляється в контексті, це зміст зі «знаком мінус». Подекуди воно може забезпечувати уникнення протистояння. У цьому разі це відповідь для виходу із суперечливої ситуації, коли в особи є складнощі з визначенням лінії своєї вербальної поведінки. Пауза виконує також особливі функції (залучення уваги, наголошення на важливості інформації, відмова від обговорення теми чи від відповіді). Комунікативно значуще мовчання та паузи є своєрідними прагматичними маркерами міжособистісного контакту. В усному мовленні їх фіксують аудіально (насправді аудіальний канал сприйняття має не «нуль інформації»), у писемному – в авторських коментарях (напр.: – *Ну, чого ти плачеш і мовчиш? Ти по-людськи не могла прийти?* (6, с. 12); – *А це що? – беру в неї японську еротичку ... Сінта мовчить і, можливо, червоніє* (4, с. 28); Аж раптом біля

Ваньки зупинився автомобіль. – *Може підвезти?* – крикнули звідти. **Ванька мовчала.** *З авто вийшли двоє чоловіків ... – Куди йдеш? ... Сідай в авто – підвеземо.* **Ванька мовчала** (5, с. 80).

Система кінетичних компонентів відмови відбиває те, що відбувається «тут і зараз» у межах певного контексту. У живому спілкуванні їх реєструють візуально.

Такі дії можуть містити відповідь без слів. Зокрема, розведені в різні боки руки означає «немає», а в поєднанні з рухом плечей угору – «не знаю»; різкий рух руки від себе – «не треба (не хочу) про це говорити (це знати)»; рух голови вбік чи її хитання – «не питай»; прикладений до губ вказівний палець – «не будемо про це говорити» чи «не розмовляй» тощо (напр.: *Гой впритул підійшов до Жака й зловтішно прошепотів: – Ти ще не знаєш усієї правди? Жак заперечно похитав головою* (3, с. 129); – *Ти мала колись велику мрію? Таку, за яку готова була заплатити будь-яку ціну? Пані Пінзельова знизала плечима і ... згадала, як палко вона хотіла стати дружиною Іоана Беренсдорфа, який навіть у її бік не дивився. Вона ... похитала головою...* (2, с. 177).

Мімічні й жестові емблеми семантично нечіткі, тож рухи важко однозначно інтерпретувати (у тексті *Вони завжди собі сміються. І хитають збоку в бік головою. Значень цей жест має безліч... – і ніколи не знаєш напевне, якою є відповідь на твоє питання* (4, с. 58) вони функційно обмежені, передумовою їхнього використання є зоровий контакт між агентами. Варто враховувати й вираз обличчя, поставу, міжособистісний простір, напр.: – *Правда? А ти ж мені доводив, що немає жодних підстав для занепокоєння. Тоні не відповів. Він стояв лицем до вікна... Мені було видно лише його спину. Цікаво, чи може хороший актор передати почуття своїм ... заднім фасом? Якщо так, то можна сказати, що на його спині проступали глибокі сумніви* (10, с. 40).

Щодо очевидної відсутності реакції, то репертуар позамовних засобів є не надто широким. Невербальні дії, жести використовують для вираження внутрішнього стану мовця, його ставлення до адресата, вони несуть чітке семантичне

навантаження: небажання відповідати прямо на питання. Здебільшого фіксуємо заперечний рух головою (напр.: *Чому ти ходиш туди? Для чого? Ну поясни, будь ласка, зрозуміти хочу. Він мовчав. Але це було не байдуже мовчання – він хитав головою, тер чоло кулаком. Але не відповідав, слова стояли у горлі* (1, с. 142) або отримувач питання залишає місце спілкування під якимось приводом (напр.: *Власне ... це була лише підстава. Насправді, ну, ти ж бачиш, ми всі тут на нервах. Досить лише натяку... От вона і ... сказала, що піде до декана, що хоче звідси поїхати... – І що, пішла, сказала? – Не знаю. Я ... просто розвернувся і пішов геть* (10, с. 51).

**Б.** Заперечити саму подію питання. Це відповідь, оформлена частками *не, ані, ні*; заперечними займенниками і прислівниками з *ні-* (*ніхто, ніяк*); прикметниками, прислівниками з *не-* (*неправильно, неможливий*), словами *немає, не можна* тощо. Визначено також реакції, ускладнені різними значеннями (*сумніву, здивування, вагання, умови* тощо (напр.: *– Сенсеною, а ти знаєш, за що його проклято, того Малхі? – цікавиться допитливий Сенгелаф. – Не знаю. А коли б і знав, не сказав би. Ім'я його заборонене, а ті, хто служив йому, втратили пам'ять* (11, с. 16). Особи нерідко застосовують заперечення як захист від кризового зв'язку. Не конфронтаційну відмову виявляємо, коли адресат дійсно не знає того, про що його питають (*– Хто це зробив? – Я не знаю*); конфронтаційне – у ситуації приховування інформації (*– Що трапилось? Розкажи! – Не хочу; – Чому ти мене обманюєш? – Я не обманюю*).

## 2. Непряма відмова від відповіді.

Визначаємо як складний за спрямуванням спосіб, оскільки він є ланцюгом рішень і мовно-мовленнєвих дій особи, що дають змогу приховати, завуалювати, пом'якшити справжній зміст відповіді, це форма ухилення.

Досліджуючи прагматичну природу ухилення від оптимальної відповіді в жанрі інтерв'ю з вихідним питальним висловленням, С. Клейман говорить про «систему тактик» (сприймаємо їх як способи), що «застосовують задля управління траєкторією відповідної реакції співбесідника»: 1) зміна фокусу



уваги відправника питання через підсумовування інформації, яке передбачає повторне формулювання питання за допомогою незначних змін, але з відривом від вихідного змісту;  
 2) фокусування уваги контактера на якомусь змісті питання для уникнення відповіді на інший семантичний пласт запиту;  
 3) відвернення уваги адресанта від змісту питання за допомогою згоди / незгоди з неістотними семантичними елементами питального висловлення [9, с. 159–188]. Отже, ухилення від відповіді це прагматичний вибір людини, яка за допомогою спеціальних комунікативних прийомів сигналізує про те, що не має наміру реагувати на запит. Його основа – імпліцитні смисли. У разі небажання особи надати певну інформацію контактеру, вона відкидає співпрацю, для чого вдається до ухилення, що може зреалізувати певними мовно-мовленнєвими діями:

1) отримувач питання вдає, що не чує, не розпізнає чи не сприймає його: – *Е, Дафна, – промовив Еван, – я сподіваюсь, ти на мене не ображаєшся? Ти ж знаєш, я зовсім не думаю, що ти – тупа і пихата. Правда. – І все-таки, – затято мовила Анна, – Я не розумію, навіщо це все? Це неправильно і неетично* (10, с. 24). Тоді особа перепитує, навмисно перемикає увагу на інший предмет розмови, але водночас продовжує дружнє спілкування;

2) звертає увагу на неправильність, недоречність, неадресність питання чи некомпетентність його відправника: – *Між іншим, звідки ви знаєте про якийсь нібито... як ви сказали, експеримент? – А хіба я казав про... експеримент? – м'яко заперечив чоловік. – Я сказав, що мене послали попередити про можливу біду* (12, с. 75). Людина може відмовитися надати інформацію, висловивши сумнів у праві відправника питання його ставити, або воно висловлене в невідповідній ситуації;

3) негативно оцінює питання чи особу контактера: – *А чому не можна анулювати стару візу і видати нову на підставі запрошення? – А дійсно можна, – моя пропозиція зацікавила даму з облущеними нігтями, вона знову притягнула до себе мою анкету і пішла кудись... – Ми можемо анулювати вам візу, – тут вона зробила паузу, в ході якої звичним швидким рухом поставила у моєму паспорті штамп «Анульовано». Відчувалося, що нарешті*

її робочий день увійшов у звичне русло, коли **не потрібно відповідати на якісь дурнуваті запитання, щось з'ясовувати у начальства, яке, можливо, теж не в гуморі...** (9, с. 232);

4) дає коротку, неконкретну відповідь з відмовою її уточнити, поширити, додатково прокоментувати: – **За що було покарано Малхі-проклятого? – нарешті добирає питання жрець. І Асаті на мить забиває подих... На це питання неможливо відповісти. Хоча й не тому, що відповідь йому невідома. – Я не... – губиться він, але додає затято. – Я не можу сказати** (11, с. 20);

5) ухиляється від відповіді через складність питання, потребу додаткової інформації чи допомоги когось іншого: – **А може, вина? – запропонувала Луїза і знову покликала офіціанта. – У вас тут є червоне сухе? Забула назву. Дуже хороше... Воно має присмак... шкіряних рукавичок і... ледь відчутну нотку котячої сечі. Молоденький офіціант ... помітно знітився. На розгубленому обличчі виразно читалося запитання: ви це серйозно чи жартуєте? – Піду пораджуся, – знайшов він вихід із ситуації та ... без зайвого поспіху попрямував на кухню** (1, с. 39);

6) ухиляється від реакції через брак часу: – **А як ви... – почала було журналістка нове запитання. – Вибачте, – зупинила її, – сьогодні їду в гори, мені вже час збиратися...** (2, с. 17);

7) спрямовує розмову до іншої теми, ігнорує питання: – **Я не маю часу вислуховувати, – сказала вона. – Мені це нудно. Я не відповідаю на ваші запитання. Я говорю сама. Якщо, звісно, ви не проти. Але можете зупинити мене будь-якої миті... Люди не завжди хочуть слухати те, що про них говорять...** (7, с. 114);

8) удається до зустрічного запитання: – **Чого ти хочеш, Алука? – не витримує він... – А чого хочеш ти, Асата? Єдине, що важить, – це помста, кривава відплата за все, що мені заподіяли добродесні Хіба ти не хочеш того ж?** (11, с. 9–10);

9) пом'якшує категоричність відповіді, заспокоює: – **Може й мене... пришиєш... після всього? Щоб на мертвого почепити всіх собак?! – Звичайно! Якщо будеш брикатися і варнякати**

*черті-що! Але – не бійся: у нас з тобою угода. А я угод не порушую. Так що – заспокойся і йди – заробляй гроші. А ти як думав? Багатим і гламурним легко бути? (12, с. 63); – Тату, чому ти плачеш? ... – стривожився хлопчик ... І чого ти несеши мене в хащі? Там вовки! Мені страшно, тату! – **Не бійся, синку! Вовки не страшні. Страшні люди, які втратили совість... Страшні безумці, що не чують Бога... Ми йдемо не до лісу, синку, ми йдемо до Матері Божої... рятуватися, синку... – заспокоював тато...** (12, с. 18–19); – **Ви збожеволіли! Чому я маю займатися вашими обов'язками?! Я ж сказав – з мене досить!** – обурився Орест. – **Заспокойся, хлопче. Усе не так складно, як ти гадаєш** (8, с. 60);*

10) натякає на можливий зміст відповіді: – *Вуйку, а скільки ви маєте років? Тимофій знизував плечима, мовби від здивування, але **відповідав так, як ніхто в Тисовій Рівні:** – А ти, дитино, спитай мене, скільки я вже не маю, а те, що маю, то кришка ся лишила. Майже ніц!* (6, с. 32).

Як засвідчує джерельна база, частотним є перепитування, неконкретна відповідь, спрямування до іншої теми, заспокоєння, переадресація, ухилення через брак часу чи інформації. Непряму відмову можна зреалізувати й кількома прийомами навіть в одній репліці-відповіді, коли є потреба в часі для обмірковування ситуації, у чіткому розумінні адресанта, щоб не повторюватися.

Застосування прямої або непрямой відмови від відповіді може не порушити злагоджені стосунки індивідів, але ця тактика нерідко спричиняє конфліктне (передконфліктне) спілкування, оскільки доводить критичне ставлення до співрозмовника. Безконфліктний контакт для людини цінний доти, доки є ефективним, однак такий зв'язок між індивідами залежить від життєвих обставин, що нерідко змінюються. Бажання приховати власну думку, уникнути прямої відповіді нерідко виникає через прагнення зберегти власний образ, справити позитивне враження, отримати схвалення своїх дій. І «чужі питання» не повинні зруйнувати цей особистий комфорт.

Отже, у нашому дослідженні було визначено, що тактика відмови від відповіді засвідчує особливий сценарій мовної

взаємодії з контактером. Вона є вибором отримувача питання, зумовленим комунікативно-прагматичним планом. Доведено, що тактика має дві форми вияву. Пряма відмова від відповіді – простий за спрямуванням спосіб. Він утілюється низкою мовних і позамовних засобів, що, по-перше, дають змогу загалом не надавати відповідь (мовчання, пауза, мімічні й жестові емблеми); по-друге, заперечити подію питання, оформивши реакцію частками *не, ані, ні*, заперечними займенниками та прислівниками, прикметниками з *не-*, словами *немає, не знаю* тощо. Непряма відмова від відповіді – складний за спрямуванням прийом, оскільки він є ланцюгом рішень і мовно-мовленнєвих дій особи, щоб ухилитися від реакції, як-от: отримувач питання вдає, що не чує, не розпізнає, не сприймає його; звертає увагу на його неправильність, недоречність, неадресність; негативно оцінює питання чи особу контактера; дає неконкретну відповідь та не хоче її уточнити; говорить про складність питання, брак інформації чи часу; ігнорує тему, перепитує, заспокоює, натякає на відповідь.

Подальше вивчення тактики має перспективу щодо з'ясування закономірностей її вияву в конфліктному спілкуванні.

### Бібліографічні посилання

1. **Борисенко В. А.** Уклонение от ответа как коммуникативная стратегия респондента в политическом интервью. *Культура и цивилизация*. 2016. Том 6. № 6 А. С. 283–290.
2. **Головаш Л. Б.** Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: на материале английского языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19. Кемерово, 2008. 177 с.
3. **Лагодзінська О. А.** Дискурсивна маніпулятивна стратегія «схилення до відвертості» в англomовному ток-шоу та вербальні засоби її реалізації (на матеріалі телевізійної передачі Стівена Сакера «Відверта розмова» HARD talk). *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія*. 2014. Вип. 11 (2). С. 28–32.
4. **Ли Цинь.** Стратегія уклонения от ответа. *Вестник ТвГУ*.

- Серія «Філологія»*. 2017. № 2. С. 233–237.
5. **Пономаренко О. В.** Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05. Київ, 2004. 19 с.
  6. **Прокопенко А. В.** Конфліктні стратегії політдіяча в аспекті стратегій перекладу (на основі американського політінтерв'ю). *Філологічні трактати*. 2012. Т. 4. № 2. С. 82–88.
  7. **Черкашин С. В.** Прийоми мовленнєвої реалізації тактики ухилення від відповіді на запитання в німецькомовному політичному інтерв'ю (за матеріалами журналу «Der Spiegel»). *Семантика мови і тексту* : матеріали XI наук.-практ. конф., 26-28 вересня 2012 р. Івано-Франківськ, 2012. С. 667–670.
  8. **Brown P., Levinson S. C.** Politeness: Some universals in language usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1988. 345 p.
  9. **Clayman S. E.** Reformulating the Question: A Device for Answering / Not Answering Questions in Interviews and Press Conferences. *Text. Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*. 1993. № 13 (2). P. 159–188.

#### Джерела фактичного матеріалу

1. **Вдовиченко Г. К.** Пів'яблука : роман. Київ : Нора-Друк, 2008. 240 с.
2. **Вдовиченко Г. К.** Тамдевін : роман. Київ : Нора-Друк, 2009. 234 с.
3. **Демська Л.** Місто в тіні : роман. Київ : Смолоскип, 2000. 206 с.
4. **Карпа І. І.** Перламутрове порно : роман. Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2008. 269 с.
5. **Малярчук Т. В.** Говорити : проза. Харків : Фоліо, 2007. 187 с.
6. **Матіос М. В.** Нація : проза. Львів : Кальварія, 2001. 211 с.
7. **Роздобудько І.** Дві хвилини правди : роман. Київ : Нора-Друк, 2008. 248 с.

8. **Роздобудько І.** Ескорт у смерть : роман. Харків : Фоліо, 2007. 159 с.
9. **Сняданко Н. В.** Комашина тарзанка : повість. Харків : Фоліо, 2009. 283 с.
10. **Соколян М. І.** Кодло : повість. Київ : Факт, 2003. 200 с.
11. **Соколян М. І.** Херем : повість. Київ : Факт, 2007. 184 с.
12. **Тарасюк Г. Т.** Храм на болоті : новочасна притча. Бровари : Відродження, 2007. 219 с.