

Л. А. БЛОКОНЕНКО

**УКРАЇНСЬКОМОВНИЙ
МІЖОСОБИСТІСНИЙ КОНФЛІКТ**

монографія

Київ
Інтерсервіс
2015

УДК 811.161.2' 27:316.48
ББК: 81.2Ук+60.55

Білоконенко Л. А.

Б 61 Українськомовний міжособистісний конфлікт : монографія. –
К. : Інтерсервіс, 2015. – 335 с.

ISBN 978-617-696-382-0

У монографії проаналізовано міжособистісний мовний конфлікт як комунікативне явище. Узагальнено різні підходи до типології мовного конфлікту, виявлено його сутність і диференційні ознаки. Доповнено теоретичні положення щодо українськомовного конфлікту як соціокультурного, прагматичного та когнітивного явища, що формується в суспільстві відповідно до української національної самосвідомості. Типологізовано мовні маркери, які визначають українську репрезентаційну систему міжособистісного конфлікту. Уведено до наукового обігу поняття надтексту міжособистісного конфлікту, обґрунтовано критерії його вирізнення. Запропоновано наукову систематизацію моделей мовленнєвої поведінки осіб на різних стадіях конфлікту. Схарактеризовано особливості сприйняття міжособистісного мовного конфлікту в українському комунікативному середовищі.

Монографія адресована науковцям, викладачам, аспірантам, студентам, а також усім, хто цікавиться актуальними проблемами сучасної української мови.

Рецензенти:

доктор філологічних наук, професор **О. В. Кульбабська**
(Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича)
доктор філологічних наук, професор **О. О. Маленко**
(Харківський національний педагогічний університет ім. Г.С. Сковороди)
доктор філологічних наук, професор **М. М. Торчинський**
(Хмельницький національний університет)

Відповідальний редактор:

доктор філологічних наук, професор **А. М. Поповський**
(Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ)

Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (протокол №3 від 08 жовтня 2015 року)

ISBN 978-617-696-382-0

© Л. А. Білоконенко, 2015

ПЕРЕДМОВА

Сучасний науковий інтерес до вивчення мовленнєвої поведінки людини визначається особливостями мовної ситуації, яка сформувалася на рубежі століть, у період значних суспільних потрясінь. Цей процес спричиняє нагнітання соціальної напруженості, дискомфорт, стреси, втрату особою надії, відчуття приреченості та відсутності сенсу життя. Такий психологічний стан призводить до дезорганізації, хворобливо переживається кожним індивідом, викликаючи емоційну реакцію. У людини з'являється бажання позбутися накопичених негативних емоцій, що стає спонукальним механізмом породження конфліктів.

Соціальні (економічні та політичні) фактори визначають комунікативну поведінку суб'єкта, впливаючи на його психологічний стан і мовну свідомість. Тому опис чинників, які зумовлюють мовленнєві дії особи в зоні конфлікту або конфліктного ризику, етнокультурної, психологічної, лінгвістичної природи конфлікту належить до пріоритетного напрямку вітчизняної наукової думки, відкриває перспективу одержання нового знання про об'єкт дослідження.

Новизна праці полягає в розробці концепції українськомовного конфлікту як явища, що втілює особливу міжособистісну взаємодію в українській лінгвокультурі, у лінгвістичній інтерпретації маркерів конфлікту, в осмисленні закономірностей мовленнєвої поведінки осіб на різних його стадіях, у визначенні теоретичних засад когнітивно-прагматичного аналізу конфліктно маркованого тексту. У монографії вдосконалено розуміння своєрідного мовного утворення – надтексту конфлікту, визначено типи текстів у його складі. Системний підхід дає підставу глибше осягнути умови породження конфліктної інтерперсональної взаємодії суб'єктів. У цілому аналіз репрезентаційної системи українськомовного конфлікту спрямований на з'ясування способів його встановлення та реагування, на цивілізовану поведінку людини у складних життєвих ситуаціях. Важливо наголосити, що таке потрактування є чинним для аналізу не лише комунікативних конфліктних актів, але й розпізнання побудови інших типів висловлень.

Монографія складається зі вступу, чотирьох розділів і висновків.

Висловлюємо слова щирої вдячності проф. **Поповському Анатолію Михайловичу**, проф. **Колоїз Жанні Василівні**, доц. **Ковальчуку Миколі Савелійовичу** за підтримку нашого наукового дослідження, проф. **Кульбабській Олені Валентинівні**, проф. **Маленко Олені Олегівні**, проф. **Торчинському Михайлу Миколайовичу** за слушні зауваження і стимулюючі поради, а також усім тим, хто виявив увагу до нашої праці.

Автор висловлює глибоку подяку проректорові з науково-педагогічної роботи ДВНЗ «Криворізький національний університет» проф. **Шрамку Ярославу Владиславовичу** за сприяння у виданні цієї праці.

*Для людини немає нічого цікавішого у світі,
ніж люди...
В. фон Гумбольдт*

ВСТУП

Розвиток мовознавства останнім часом визначається ідеєю взаємозв'язку знань про мову зі знаннями про людину. Антропоцентрична тенденція є однією з найбільш масштабних і впливових у науковому просторі. Уперше ґрунтовно принцип антропоцентризму був проголошений у працях В. фон Гумбольдта, згідно з якими вивчення мови без послідовного встановлення людського фактора є недоцільним. Розуміння антропоцентризму пов'язується з усвідомленням того, що мова, відображаючи об'єктивну дійсність через внутрішній світ людини, трансформує її відповідно до мотивів, мети діяльності, ціннісних орієнтацій індивіда як представника певної соціальної та національної спільноти. Розуміння «людського» в мові спирається на думку, що мова має антропоморфну організацію. Опис антропоцентризму мови також проглядається в роботах Х. Штейнталя, Г. Пауля, Е. Бенвеніста, О. Потєбні, І. Бодуена де Куртене, Л. Щєрби. Антропоцентризм у методологічному розумінні є таким способом моделювання мови та її окремих одиниць, який у процесі лінгвістичного дослідження дає змогу орієнтуватися на різні потреби особи, визначати характер взаємодії мови й людини в різних ситуаціях.

Навколишній світ охоплює значну кількість явищ, серед яких такі, що складно схарактеризувати однозначно. До них належить і конфлікт. Він виявляє стан незадоволення індивідів, порушує процес комунікації, збільшує ворожість між сторонами, через нього зростає взаємна неприязнь, бажання перемогти опонента стає важливішим, ніж прагнення розв'язати складне питання, а закріплені у соціальному досвіді суб'єкта «дозвільний простір» насильницького завершення лише дає поштовх до нового ланцюга дій. Водночас конфлікт сприяє послабленню напруженості між особами, завдяки йому люди можуть «перевірити» один одного, він є рушійною силою для соціальних змін, гарантує розвиток суспільства, уможлиблює переоцінку попередніх цінностей і норм, формує соціально потрібну рівновагу. Конфлікт можна використати і на користь, і на шкоду, але з тією різницею, що він кожній людині все ж дає шанс розв'язувати серйозні життєві проблеми.

Міжособистісний конфлікт – це явище, дослідження якого потребує системного підходу. Системна концепція дає змогу об'єднати наявні в конфліктологічній науці доробки, висунути припущення щодо множинності його бачення. Організація поведінки індивідів на різних стадіях конфлікту, формування його образу й моделей, зв'язок між елементами, змістова й динамічна характеристика меж, закономірності мовленнєвих дій осіб, підґрунтям яких є пізнавальні процеси психіки, – це ті аспекти, які ще потребують конкретизації. Дослідницька увага окреслила питання щодо факторів, які зумовлюють конфліктну поведінку людини, тому процес розвитку міжособистісного конфлікту науковці аналізують відповідно до

етапів його виникнення, активізації та завершення. Значущим моментом є усвідомлення того, що наслідки конфлікту можуть бути деструктивними або конструктивними. Формування цілісного уявлення про конфлікт також спонукає вчену спільноту до уточнення його позамовних виявів. Новий матеріал дає поживу для висновку, що лише послідовний розгляд усіх аспектів сприяє створенню стрункої моделі, яка враховуватиме інтеграційний характер міжособистісного конфлікту.

Останнім часом дослідження конфліктів набуває все більшого значення, однак аналіз конфліктної комунікативної поведінки людини ще не отримав свого повноцінного висвітлення. У вітчизняному науковому просторі лише в 90-ті рр. ХХ ст. заговорили про сприйняття конфлікту як особливого мовного явища. Мовознавці зацікавилися конфліктним дискурсом, стратегіями суб'єктів у конфліктній формації, конфліктним психотипом людини, виявом вербальної агресії, конфронтаційними мовленнєвими тактиками, прийомами конфліктної взаємодії осіб. Прагнення до міждисциплінарності знання, виникнення нових наукових напрямів зумовили розбудову теоретичних основ аналізу мовного конфлікту у сфері перетину лінгвістики з філософією, соціологією, психологією, педагогікою, культурологією, літературознавством, політичними науками. Проте зосередження уваги української наукової спільноти на репрезентації конфлікту у площині національної мови не є комплексним і всеосяжним.

Важливо також з'ясувати «місце» конфлікту в системі інших понять, пов'язаних з оцінкою результативності комунікативного акту. Оптимальний спосіб спілкування називають ефективним, успішним, гармонійним, злагодженим, кооперативним, корпоративним. Вивчаючи його, науковці аналізують шляхи створення мовленнєвого комфорту для учасників комунікативного акту, засоби й методи, якими послуговуються особи задля забезпечення або «руйнування» оптимального спілкування. У цьому разі дослідники зосереджуються на таких явищах, якими є мовний (вербальний) конфлікт, ситуація ризику, комунікативна невдача (перешкода, збій, провал, відхилення, аварія тощо). Найбільш загальними та широковживаними у спеціальній літературі термінами для позначення дисгармонійного виду спілкування є «комунікативна невдача» і «мовний (вербальний) конфлікт», багатовимірний простір яких спричинив проблему з їхньою дефініцією.

На підставі огляду сучасних досліджень мовного конфлікту можна констатувати, що науковці мають розбіжності в поглядах на його сутність і диференційні ознаки. Ще потребує свого розв'язання низка питань, а саме: як резервами мови позначається усвідомлення людиною комунікативної конфліктної ситуації; як конфліктна семантизація реалізується завдяки різнорівневим засобам мови; як різні типи мовленнєвих тактик функціонують у межах конфронтаційної стратегії і визначають її природу; як організовується система текстів, у яких окреслюється ментальне сприйняття нацією конфлікту; як конфліктно марковані діалогічні структури формують моделі мовленнєвої поведінки осіб на різних стадіях, забезпечуючи реалізацію комунікативних тактик опонентів; як упливають ситуативні та

характерологічні передумови, комунікативний досвід людини, її культурно-мовні уподобання на вибір мовних засобів і способів досягнення конфліктної комунікативної мети. Відповіді на ці питання можуть бути підставою для появи нових лінгвістичних теорій.

Найбільш репрезентативною стороною міжособистісного конфлікту є його мовна «палітра», коли опис ситуації відбувається засобами мови різних рівнів. Лексико-фразеологічні, стилістичні, граматичні маркери уможливають характеристику опонента, його поведінки та мовлення. Ці мовні сигнали яскраво відтворюють національні «конфліктні риси». Рациональне сприйняття мови конфлікту сприяє вихованню соціально толерантної особистості. Тому увага до інтерперсонального мовного конфлікту (як одного з елементів системи більш високого рівня) дає змогу скласти цілісне уявлення не лише про протистояння суб'єктів у комунікативній події, зіткнення думок щодо тієї чи тієї тактико-стратегічної мовленнєвої лінії, але й розкрити сутність мовного конфлікту як явища, що різнобічно і глибоко виявляє багатоманітність буття людини.

Отже, актуальність цієї праці зумовлена потребою в комплексному дослідженні українськомовного міжособистісного конфлікту, з'ясуванні його репрезентаційної системи. Важливість праці спричинена й суспільним запитом щодо підвищення рівня знань українського соціуму про мовний конфлікт, його вплив на культурний розвиток, світогляд, моральні принципи членів національної спільноти у площині технологій як конфліктного, так і злагодженого спілкування. У такому разі нам треба представити несуперечливу теорію побудови конфліктних діалогічних структур із різними моделями мовленнєвої поведінки сторін на всіх його стадіях; описати принципи вибору певних мовленнєвих тактик в умовах, коли кожна тактика реалізується характерними мовними резервами. Об'єктом нашого дослідження є міжособистісний конфлікт в українськомовному просторі. Предмет дослідження – смислова організація українськомовних конфліктно маркованих комунікативних актів. Вивчення мовного конфлікту здійснюється з урахуванням здобутків провідних напрямків сучасної лінгвістики (соціолінгвістики, лінгвокультурології, психолінгвістики, лінгвопрагматики), що відкриває шлях до багатоаспектності та комплексності в описі як самого процесу мовної діяльності, так і її конфліктного «варіанта». Також беремо до уваги наукові досягнення лексикології, фразеології, морфології, синтаксису, стилістики, які передусім стосуються природи мовного конфлікту.

До інтерпретації залучено значний за обсягом фактичний матеріал, дібраний із текстів різних стилів, що дало підставу зробити наукові узагальнення, які можуть прислужитися у викладанні курсів зі стилістики української мови, культури мовлення, риторики, психолінгвістики, соціолінгвістики, вибіркових курсів із теорії комунікації та функціональної лінгвістики. Загальні висновки також можуть бути корисними як настанова всім, хто прагне уникати мовного конфлікту й орієнтується у процесі спілкування на кооперативні тактики.

*Для вивчення мови набагато важливіша
вільна допитливість, ніж грізна потреба...
Аврелій Августин*

РОЗДІЛ 1 МІЖСОБИСТІСНИЙ МОВНИЙ КОНФЛІКТ У ПЛОЩИНІ ТЕОРЕТИЧНИХ РОЗВІДОК

1.1. Філософсько-соціологічні і психологічні традиції вивчення конфлікту

Сучасна наукова думка визнає очевидність того, що вивчення конфліктів зумовлене реальністю явища. Власне уявлення про конфлікт є в кожної людини, яка має щодо нього свої переконання, погляди. Усе, що його супроводжує, – у сфері особливої уваги дослідників. Значна кількість робіт вітчизняних (О. Бандурка, І. Вашенко, Л. Герасіна, С. Гиренко, В. Друзь, Т. Дуткевич, Л. Ємельяненко, О. Кисельова, Н. Панова, Т. Петрівська, В. Петюх, М. Пірен, Л. Скібіцька, С. Сьомін, Л. Торгова, А. Торженко, Р. Хамалян, М. Цюрупа та ін.) і зарубіжних (В. Андреев, А. Анцупов, Г. Козирев, Н. Леонов, А. Шипілов, D. Bellafiore, K. Boulding, M. Deutsch, R. Walton, D. Weeks та ін.) конфліктологів, а також зосередження уваги наукової громади на психологічних, юридичних, політичних, філософсько-соціологічних аспектах (М. Василік, Ю. Волков, М. Главатських, С. Грушевська, В. Добреньков, А. Здравомислов, В. Іванова, В. Кудрявцев, Г. Ложкін, Ю. Мацієвський, В. Нечипуренко, Н. Пилат, Н. Повякель, О. Попов, Б. Хасан, J. Burton та ін.) доводять важливість упорядкованого розуміння його сутності й усвідомлення законів існування. В основі будь-якого конфлікту – протистояння, зіткнення інтересів сторін. Поняття «конфлікт» співвідноситься з широким колом подій і не належить певній галузі знань. Вітчизняні та зарубіжні конфліктологи роблять висновок, що конфлікт є явищем міждисциплінарним, актуальним для багатьох наукових сфер, він належить до числа значущих факторів людського життя [Анцупов, Баклановский 2005, с. 21–23; Ложкин, Повякель 2000, с. 11], тож результати його вивчення можна логічно об'єднати в широку систему конфліктологічних знань.

Значний теоретичний матеріал про конфлікт, накопичений науковцями у XX ст., відображається в різноманітних підходах і теоретичних системах. У I пол. XX ст. конфлікт не розглядався як окремий об'єкт дослідження, нерідко виступаючи складовою інших концепцій. Лише в доробках психологів і соціологів незмінно простежувався інтерес до цього явища, що зумовило виникнення низки напрямів: психоаналітичного (З. Фрейд, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні), соціотропного (У. Мак-Даугалл), етологічного (К. Лоренц), фрустраційно-агресивного (Д. Доллард), соціометричного (Д. Морено, Е. Дженінгс) та ін.

До сьогодні кількість досліджень конфлікту в різних сферах науки має нерівномірний характер. У західній конфліктології особливо ретельний аналіз проводиться соціологами, психологами та філософами, які активно звертаються до питань закономірностей його розвитку, співвідношення категорій «суперечність» і «конфлікт», до понять «моральний конфлікт», «конфлікт як естетична категорія», «концепція соціального конфлікту» тощо. Вивчення явища в пострадянських державах відбувається в рамках соціології, психології, політології, філософії, культурології, мистецтвознавства, математики, історії, правознавства.

На поч. ХХІ ст. соціологи заговорили про *лінгвоконфліктологію*, пояснюючи, що це новий напрям соціолінгвістичних досліджень, який вивчає взаємовідношення мов, розглядає мовні риси конфліктів «на макрорівні, а не на рівні індивідуальному» [Антошкіна, Красовська, Сигеда, Сухомлинов 2007, с. 166]. Соціолог О. Даниленко зазначає: «Мова конфлікту потребує комплексного дослідження з позицій лінгвоконфліктології, лінгвосоціології та соціолінгвістики. Завдяки аналізу мови конфлікту ми можемо виявити узгодженість або неузгодженість інституціональної та повсякденної площини соціальних взаємодій. При цьому лінгвоконфліктологічний підхід реалізується в рамках лінгвосоціології, що виходить за її межі в область конфліктології» [Даниленко 2006, с. 91]. Про мовний конфлікт (як багатогранне явище в рамках лінгвоконфліктології) говорить Ю. Саплін, уважаючи, що сама мова може бути його основою, і це зумовлює появу конфліктів на мегарівні (рівень світового мовного процесу), на макрорівні (рівень мовних регіонів (ареалів) та окремих держав), на мезорівні (рівень соціальних прошарків, класів і малих груп), на мікрорівні (*рівень міжособистісної взаємодії індивідів* (мовних особистостей), на інтрорівні (рівень внутрішньоособистісної взаємодії мов у свідомості неодномовної особи) [Саплін 2001, с. 108]. Лінгвоконфліктологія виявляє цілісну картину комунікативної поведінки людини та людської спільноти. Нова інтегральна наукова область на стику соціології, культурології, психології, психолінгвістики, теорії комунікації, теорії мовної культури і власне лінгвістики сприймається як новий важливий напрям. Вона проходить у вітчизняній науці етап становлення та дає поштовх до появи нових теорій, тому «мала б з аматорського хобі перетворитися на підтримувану державою визнану галузь лінгвістичної науки» [Саплін 2001, с. 110–111].

1.1.1. Теорія конфлікту в соціології та філософії. Вихідним пунктом дослідження конфлікту у філософській і соціологічній традиції ще в ХІХ ст. став аналіз процесів боротьби в суспільстві, найбільш відомі праці належать Ч. Дарвіну¹ й А. Уоллесу. Природний відбір, в основі якого боротьба за існування, що забезпечує виживання певного виду, а також внутрішньовидове зіткнення, як засіб забезпечення території, відтворення

¹ Однак соціолог К. Боулдінг зазначає, що теорія боротьби за існування Ч. Дарвіна «вводить в оману», тому треба говорити не про «знищення конкурентів», а про пошук «оптимальної екологічної ніші, яка може забезпечити виживання» [Boulding 1986, с. 98–102].

потомства, ієрархії у групі, – це «спадок», який людське суспільство отримало від тваринного світу. На основі вчення Ч. Дарвіна виникла теорія «соціал-дарвінізму», основною тезою якої є визнання, що людське суспільство інтерпретується в системі біологічних понять, що спираються на закони природного існування. Прихильником соціал-дарвінізму був англійський філософ Р. Спенсер, який у своїй праці «The Principles of Sociology» (1876–1896) розвинув тезу про універсальність конфлікту, стверджуючи, що конфлікти *сприяють рівновазі в суспільстві, забезпечують процес його розвитку* [Спенсер 1996, с. 301–315]. У цій тезі – важливий конструктивний елемент: *кожен конфлікт має негативну та позитивну функцію*. Позитивізм визначається «новими» реаліями: нове розмежування сил, нове бачення проблем, нова оцінка власних можливостей.

Прихильниками соціал-дарвінізму були відомі дослідники: польсько-австрійський соціолог Л. Гумплович, який обґрунтовував співвіднесеність почуття взаємного тяжіння, прихильності до «своїх» і нетерпимості, ненависті до «чужих», пояснюючи, що позитивні почуття й емоції людей зумовлюють групову солідарність, а негативні – неприйняття, результатом чого є конфлікти; американець У. Самнер, який розробляв поняття етноцентризму, визначав закономірності поширення людських конфліктів у звичаєві, громадські і правові норми поведінки; австрієць Г. Ратценхоф, який оцінював пріоритетність конфлікту в соціальних процесах; американець А. Смолл, еkleктична концепція якого була насичена психологізмом, а конфлікт описувався як основний універсальний суспільний процес, єдина домінанта соціального життя. Досліджуючи «рух» соціальної боротьби, науковці характеризували конфлікт, однак він нерідко ототожнювався з боротьбою та розглядався лише як форма соціальної взаємодії. Виникло питання про співвіднесеність найменувань «боротьба» та «конфлікт», адже і боротьба, і конфлікт мають обов'язковий компонент – розв'язання певного питання. Проте соціальна боротьба не завжди має чітко направлений характер та очевидного суперника, тому поняття «боротьба» поступилося терміну «конфлікт» [Гришина 2005, с. 23].

Формування теорії конфлікту як системи поглядів на природу суспільства зумовлене впливом робіт філософа, соціолога К. Маркса, який стверджував, що конфлікти спричиняються протилежними інтересами соціальних груп і беруть початок у системі власності [Маркс 1962, с. 422–428]. Інший теоретик конфлікту Г. Зіммель дотримувався думки, що в основі всього різноманіття соціальних явищ (конкуренція, конфлікт, договір, авторитет) – низка відносно стійких форм взаємодії людей. Він визнавав очевидність конфліктів у суспільстві, а важливою їхньою формою називав конфлікт між індивідом і суспільством [Зіммель 1994, с. 114–118]. Німецький соціолог уважав, що конфлікт є формою «соціалізації», яка *сприяє зближенню людей*. Під час взаємної боротьби відбувається ідентифікація людьми своїх особливих інтересів та усвідомлення потреб іншої сторони. Також Г. Зіммель, на відміну від К. Маркса, розглядав конфлікти в різних сферах людської взаємодії (міжетнічні, міжкультурні, міжгрупові,

міждержавні), не заперечував їхню можливість призводити до соціальної інтеграції, до виходу ворожості та соціальної солідарності².

Початок ХХ ст. приніс людству багато соціальних потрясінь. У зв'язку з цим постало питання про прийоми конструктивного завершення конфліктів і не тільки між великими групами людей, державами чи асоціаціями держав, але й на мікрорівні – між окремими людьми, тобто набуло актуальності питання про *прийоми розв'язання конфліктів*. Важливим етапом у розвитку теорії конфлікту стає «модель рівноваги», яка стверджує гармонійність соціальної системи, а конфлікт кваліфікує як патологію. Прихильник цієї моделі американський соціолог Т. Парсонс говорить про конфлікт лише як про деструктивне, руйнівне явище. Науковець навіть уникає терміна «конфлікт», уживаючи інший – «напруга» (напр., у праці «The System of Modern Societies» (1971) він зазначає: «Оскільки <...> типове сучасне співтовариство об'єднує численне населення на великій території, то солідарність цієї спільноти може відчувати *напругу* (курсив – *наш*) через регіональні розбіжності» [Парсонс 1998, с. 38]. Проте ця концепція була визнана «нежиттєздатною», і через це від теорії «соціальної безконфліктної рівноваги» науковці повернулися до «конфліктної моделі» суспільства.

Нова «конфліктна модель» була запропонована соціологом і філософом Р. Дарендорфом, який говорить, що конфлікти є *життєвою силою суспільства*. Науковець протиставив свій підхід конфліктній «парадигмі» Т. Парсонса, що була покладена в основу методології структурно-функціонального аналізу. Р. Дарендорф доводить, що соціальний конфлікт завжди є в суспільстві через різноплановість інтересів його членів. Прерогативу дослідник визнає не за економічною, а за владною площиною: основним питанням є питання про розмежування владних повноважень³. Твердження науковця, що «конфлікт є батьком усіх речей, рушійною силою змін, але він не повинен бути війною» [Дарендорф 1994, с. 147], сприймається результативно не лише у площині протиборотва соціальних груп, але й окремих індивідів. Ця теорія була визнана такою, що спрямована не на революційні, а на еволюційні перетворення.

Цілісна наукова теорія конфлікту розвивається і завдяки працям американського соціолога К. Боулдінга («Conflict and Defence: A General Theory» (1963), де явище тлумачиться як реалія, що є базовою для процесів соціального, фізичного, хімічного та біологічного середовища. Соціолог вважає, що *боротьба людей між собою є закономірною формою поведінки*, що у природу людини закладено потяг до суперництва. К. Боулдінг розглядає два аспекти соціального конфлікту: статичний, динамічний. У статистичному аспекті важливими є стосунки між сторонами, у динамічному – інтереси як спонукальні сили в поведінці людей. Дослідник визнає процес розвитку

² Про названі теорії див. докл.: Гришина 2005, с. 21–28; Леонов 2006, с. 6–10.

³ Теорія конфлікту Р. Дарендорфа описана в його працях «Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft» (1957), «Essays in the Theory of Society» (1968), «Der moderne soziale Konflikt» (1992), де подано важливі на сьогодні положення теорії конфлікту: закони розвитку, причини виникнення і вплив сторін конфлікту на його розвиток, шляхи розв'язання.

конфлікту таким, що складається з сукупності реакцій опонентів на зовнішні стимули. Це дає підставу К. Боулдінгу говорити про сутність конфлікту, закладену в певних стереотипних реакціях людини. У зв'язку з цим він вважає, що будь-який конфлікт можна спробувати подолати та розв'язати завдяки зміні реакцій, цінностей і потягів індивідів, не вдаючись до радикальних дій. Підхід дослідника врівноважив функціональну теорію, завдяки чому конфліктологія використовує *модельовання конфліктних ситуацій* задля внесення точного розрахунку в поведінку опонентів, розроблення стратегій і тактик конфліктних дій.

Середина ХХ ст. ознаменована і працями соціологів Л. Козера та Р. Дарендорфа. Автором класичного визначення соціального конфлікту вважається Л. Козер, який продовжує традиції конфліктного функціоналізму Г. Зімеля. У своїх працях Л. Козер, як і Е. Мейо⁴, поступово заміняє аналіз соціального конфлікту теорією «рівноваги», «співробітництва», де конфлікт вивчається як явище з неефективним функціонуванням і психологічною невідповідністю [Coser 1968, с. 232–236]. Соціолог обґрунтовує *позитивну роль конфліктів* у забезпеченні стабільності соціальної системи, стверджує, що *немає і не може існувати людська група без конфліктних стосунків*, але такий конфлікт є боротьбою за цінності та соціальний статус, за владу, матеріальні та духовні блага. Він упевнений, що боротьба між соціальними групами й окремими людьми за перерозподіл матеріальних цінностей і владу має позитивні функції, а розв'язаний конфлікт дає змогу зберегти взаємовідносини між сторонами, утримуючи їх у відносно стабільному стані. Під час конфліктних дій, говорить Л. Козер, опоненти краще пізнають один одного, що є «тестовою» функцією конфлікту. Соціолог зазначає: «Внутрішні соціальні конфлікти, які спрямовані на цілі, цінності, інтереси, що не суперечать основам внутрішньогрупових відносин, переважно мають функціонально позитивний характер <...> Якщо ж протиборчі сторони не поділяють цінності, на яких базувалася законність цієї системи, то конфлікт створює небезпеку розпаду соціальної структури» [Козер 1996, с. 542]. Думки дослідника цілком прийнятні – суспільна система має бути стійкою до конфліктів і конструктивною в підходах до них, а будь-які відхилення виявляють її «дефект». Проте в людській спільноті досягти гармонії складно. Як засвідчує тисячолітня історія, конфлікти відбуваються так часто, що людство визнає не їхню винятковість, а закономірність. Безсумнівною заслугою Р. Дарендорфа, К. Боулдінга, Л. Козера, стають запропоновані ними «конфліктні моделі» суспільства, де успішно розвиваються та доповнюються новими ідеями теорії попередників і сучасників. Унаслідок конфлікту уже не розглядається як абстрактне явище, «виходить» за рамки «шкідливого», пояснюється як *закономірна ознака соціальних стосунків*.

Філософія та соціологія у процесі вивчення явища пройшли різні

⁴ Елтон Мейо – американський психолог і соціолог, автор теорії «людських відносин» в управлінні, завдяки роботам якого було зроблено важливі висновки про пріоритетний вплив соціально-психологічних факторів на продуктивність праці особи.

етапи: від трактування конфлікту як суспільної патології, аномалії, яка не має право на існування, до «теорії рівноваги» та «теорії конфлікту», заснованих на ідеї позитивних змін у суспільстві. Конфлікт сприймається як подія, без якої неможливий будь-який розвиток, формується уявлення про його конструктивні функції, конкретизується феноменологія. Визнання конфлікту як природної характеристики соціальних систем дає змогу науковцям звернутися до проблеми управління ним. Соціологи зосереджуються на аналізі сутності, причин конфлікту і між групами, і між особами, звертаються до питань динаміки конфліктів, чинників, що зумовлюють поведінку суб'єкта в соціальних конфліктах різних рівнів. Тема конфлікту виходить на такі рівні наукового знання, у яких відбиваються соціальні, культурні, ідеологічні цінності свого часу. Набутки філософів і соціологів, безперечно, ураховуються автором цієї праці, оскільки при описі міжособистісного конфлікту потрібно зважати на аспекти, що виявляють його соціальний характер: обставини виникнення суперечки, динаміка розвитку, реакції людей на певні соціальні стимули і перешкоди, стратегії і тактики конфліктантів, соціальні ролі опонентів тощо, без чого складно досягнути сутність людських взаємин.

1.1.2. Обґрунтування природи конфлікту у психології. Конфлікт виступає об'єктом дослідження у психоаналітичній традиції, де його вивчення неодмінно пов'язане з іменем австрійського психолога З. Фрейда, який створив одну з перших концепцій людської конфліктності. Дослідник визнає, що важливими складовими конфлікту є і поведінка людини, реалізована в зовнішніх вивах, і внутрішні установки, цінності, погляди, почуття, потреби, інтереси. Психолог зазначає, що за традиційною психоаналітичною концепцією людина має конфліктну природу, тому *конфлікт для людини є не випадковим, а сутнісним станом, це частина внутрішнього життя індивіда*. Керуючись принципом задоволення, особа через зовнішні обмеження – моральні та соціальні норми – змушена відмовлятися від задоволення своїх бажань. Це спричиняє виникнення психічного конфлікту, який, із точки зору психоаналізу, може мати нормальне розв'язання. З. Фрейд переважно вивчав внутрішньоособистісний конфлікт, шукаючи у сфері несвідомого його причини [Фрейд 1990].

Австрійський психолог А. Адлер започатковує свою версію психоаналізу – індивідуальну психологію⁵. В історію психоаналізу він увійшов як автор «комплексу неповноцінності», а сутність конфліктів особи з мікросередовищем убачав у спробах індивіда *звільнитися від почуття неповноцінності та домінування одних над другим*.

Розширення психологічного розуміння природи конфлікту за рахунок включення в його тлумачення соціального контексту відбувається завдяки працям К. Хорні, Е. Фромма, Г. Саллівена та ін. Зокрема, теорія конфлікту

⁵ Свої погляди на формування людської психіки А. Адлер виклав у праці «Studie über Minderwertigkeit von Organen» (1907).

К. Хорні є унікальним синтезом праць З. Фрейда й А. Адлера. Основною причиною конфліктів між індивідом і його оточенням вона вважає недостатню доброзичливість близьких людей, насамперед – батьків. Центральним поняттям її теоретичної системи стає поняття базисної тривожності, проте, на відміну від З. Фрейда або К. Юнга, вона не говорить, що конфлікт властивий природі людини з дитинства. Твердження К. Хорні, що *міжособистісний конфлікт є виявом особистісної внутрішньої тенденції руху «проти людей»*, продукує його нове потенційне сприйняття. Ця домінантна орієнтація особи визначає характер її взаємин з іншими людьми, породжуючи прагнення до встановлення контролю над ними, експлуатацію у своїх цілях [Хорні 1993].

Причини виникнення конфліктів Е. Фромм убачає в *неможливості людини реалізувати в суспільстві особистісні прагнення та потреби*, і ця теза допомагає в розумінні інтерперсональних стосунків. У працях «Psychoanalyse & Ethik» (1946), «Psychoanalyse & Religion» (1949), «Marx's Concept of Man» (1961), «The Crisis of Psychoanalysis» (1970) психолог висловлює думку, що ніяке суспільство не дає змогу особі реалізувати себе повністю, тому вона перебуває в суперечності з таким суспільством; «соціальний характер» – це механізм, який уможливорює існування особи в недосконалому та ворожому їй суспільстві.

Критично оцінюючи вчення З. Фрейда, американський психолог Г. Саллівен як найважливіший компонент особистості розглядає систему особливих «зразків енергій», що виявляються в міжособистісних стосунках і забезпечують задоволення потреб людини⁶. Відомий фахівець із психіатрії Дж. Браун робить висновок, що для Г. Саллівена значущим є процес *трансляції основних способів задоволення потреб, саме тоді невідповідності потреб способам задоволення, неспокій людини з приводу своєї безпеки, викликають конфлікти*, а механізмом захисту від них *виступає система певних зразків поведінки, які виявляються в залежності від конкретних міжособистісних ситуацій* [Браун 1997, с. 212–214].

На противагу уявленню про конфліктну сутність людського існування з'являється концепція психолога Е. Еріксона. Він пропонує ідею, відповідно до якої «кожна особистісна та соціальна криза є своєрідним викликом, що спонукає індивіда до особистісного росту, подолання життєвих перешкод», а у процесі подолання життєвих проблем формується «єдиний ключ до розуміння його (індивіда – Л. Б.) життя» [Еріксон 2006, с. 152]. За теорією дослідника, конфлікти відіграють важливу роль у суспільстві, їх треба сприймати як *поворотний пункт у житті, джерело розвитку, силу, яка містить і позитивний, і негативний компоненти*.

Акцент на зовнішніх детермінантах виникнення конфліктів зроблено, насамперед, у біхевіористській традиції, де значна увага приділяється поведінці людини в певній ситуації, яку можна об'єктивно вивчати й

⁶ Праці Г. Саллівена: «Conceptions of Modern Psychiatry» (1953), «The Interpersonal Theory of Psychiatry» (1953), «Personal Psychopathology» (1972) та ін.

описувати. Тому джерела конфліктної поведінки особи виявляються передусім за допомогою аналізу ситуації: *конфлікт є ситуативним явищем*. Біхевіоризм запропонував, порівняно зі психоаналітичною традицією, новий погляд на конфлікти. Психологи Дж. Доллард, Л. Берковіц розглядають його як *особливу форму агресивної відповіді особи на ситуацію фрустрації* [Berkowitz 1989, с. 59–73].

Вагомий внесок у вивчення ситуаційної детермінації конфлікту зробили психологи М. Дойч і М. Шериф. У теорії М. Дойча конфліктна феноменологія описується як наслідок об'єктивного зіткнення інтересів, що дає змогу вважати його одним з основоположників вивчення соціально-психологічної природи виникнення конфліктів. Психолог описує явище як *результат об'єктивного зіткнення інтересів сторін*, а висновки науковця стали підґрунтям теорії «*кооперації – конкуренції*», яка ствердила *важливість людських стосунків, що зумовлюють поведінку людини в ситуації конфлікту* [Deutsch 1994, с. 13–32]. Не менш відомими є експерименти в області ситуаційного підходу до вивчення конфліктів М. Шерифа.

Ідеї психолога К. Левіна (засновника когнітивної психології) про природу конфліктів стали основою теорії когнітивної відповідності⁷. Досліджуючи проблеми групової динаміки, він розробив концепцію динамічної системи поведінки особистості, яка перебуває під напругою, коли *порушується рівновага між нею та середовищем* [Левин 2001]. Така напруга виявляється в конфлікті. Джерелом конфлікту психолог також називає несприятливий стиль діяльності лідера групи. Шляхи розв'язання конфліктів він убачає в реорганізації мотиваційних полів особи і структури взаємодії індивідів. Ідеї К. Левіна вплинули на процес становлення багатьох розділів загальної, соціальної, вікової психології, психології праці й управління, методів групової дискусії і групової терапії, він стоїть біля витоків сучасної конфліктології. Подальший розвиток когнітивного підходу у процесі вивчення конфліктів відбувається у працях Ф. Хайдера, Т. Ньюкома, У. Клара, Дж. Тернера, які звернулися не лише до суб'єктивного переживання осіб, але й до опису *когнітивного досвіду як системи уявлень і знань про самих себе, про опонента, про навколишній світ*.

У ХХ ст. зарубіжний науковий простір збагачується іншими теоріями, розробники яких спрямовують свої зусилля на поглиблення розуміння різних сутнісних ознак конфлікту. Зокрема, група психологів Єльського університету на чолі з Дж. Доллардом, спираючись на праці З. Фрейда та К. Левіна, запропонувала нову гіпотезу конфлікту – *фрустраційно-агресивну*⁸. У цій концепції інтегрована біосоціальна причина конфліктів – *агресивність індивіда* та соціальна причина – *фрустрація*. Відомим представником напряму дослідження поведінки суб'єктів є американський психолог А. Басс, який причини конфліктів намагався виявити не тільки в

⁷ Про це див.: Гришина 2005, с. 57–59; Емельянов 2004, с. 186–187; Леонов 2006, с. 23–24.

⁸ Перша ґрунтівна праця Дж. Долларда з цієї проблеми «Frustration and Aggression» (у співавторстві, 1939) стала класичною роботою, відомою як гіпотеза «фрустрації – агресії».

біології людини, її вроджених рисах, але й у *соціальному оточенні*, яке змінює ці якості в результаті взаємодії особи з цим середовищем. Відповідно до теорії соціометрії, розробленої засновником психодрами, соціометрії і групової психотерапії Я. Морено, *міжособистісні конфлікти характеризуються станом емоційних стосунків між людьми, симпатіями й антипатіями щодо один одного*. Психолог говорить, що всі конфлікти, від міжособистісних до міжнародних, можуть бути розв'язані перестановкою людей відповідно до їхніх емоційних уподобань, а «соціометрична революція» гармонізує суспільні відносини.

Значного відгуку в науковому середовищі набули праці представника чиказької школи Т. Шибутані, який робить висновок, що причини конфліктів приховані у *процесі соціальної взаємодії*: коли виникають суперечності в системі «індивід – середовище» суб'єкт починає відчувати внутрішню дисгармонію й дискомфорт. Прагнучи позбутися дискомфорту, людина діє так, щоб пристосуватися до середовища, через що виникають конфлікти.

У 60-ті роки ХХ ст. були опубліковані праці американського психотерапевта Е. Берна, який на основі синтезу ідей психоаналізу та інтеракціонізму створив теорію трансактного аналізу [Берн 1992]. За Е. Берном, структура особистості («Я») включає три компоненти-стани: «дитина, батько, дорослий». У процесі взаємодії людей відбувається трансакція (міжособистісна взаємодія з позицій цих ролей). Якщо реалізується неперехресна трансакція, то забезпечуються безконфліктні стосунки, а *виникнення перехресної трансакції є сигналом порушення процесу спілкування, що призводить до міжособистісного конфлікту*.

У радянській психології приділялася увага суб'єктивному оцінюванню, переживанням людини як складовим конфлікту. Питання про співвідношення зовнішньої, внутрішньої діяльності і свідомості особи порушено у працях Л. Виготського [Виготский 1960], О. Леонтьєва [Леонтьев 1975], В. Мясичева [Мясищев 1995], С. Рубінштейна [Рубинштейн 1973]. Завдяки важливому теоретичному положенню – концепції особистості – психолог В. Мерлін визнається провідним радянським дослідником конфлікту, який обов'язковою умовою його виникнення називає *суб'єктивне «нерозв'язання» ситуації*, що є її породженням та оцінюванням з боку особистості [Мерлин 1990].

Аналізуючи сучасні світові тенденції у процесі вивчення конфлікту, психолог Н. Гришина робить висновок, що сьогодні психологія є настільки розгалуженою системою різноманітних знань, практик, ідей, думок, що намагатися осягнути цей стан справ – спроба, приречена на критику [Гришина 2005, с. 65–75]. Провідні дослідження конфліктів переважно орієнтуються на практичну роботу з ними. Зокрема, гуманістична психологія з середини ХХ ст. (А. Маслоу, К. Роджерс, Ш. Бюлер) звертається до *сутісних сторін людської особистості*, спираючись на аналіз конкретного досвіду роботи. Важливим положенням гуманістичної психології є твердження, що природа людини визначається не тим, що вона робить, а тим, як вона *усвідомлює своє буття, прагне зрозуміти сенс свого життя*,

реалізувати себе і свої здібності. У низці праць, заснованих на ідеях шведського психолога Ж. Піаже, розглядаються соціокогнітивні конфлікти, що можуть бути джерелом інтелектуального розвитку дітей, які мають різні реакції на одну проблему, але мотивовані на досягнення спільного рішення. Ґрунтовно представлено порівняльний аналіз оціночного і трансформативного підходу (спирається на здатність і право кожної людини *ухвалювати самостійні рішення стосовно того або того способу розв'язання конфлікту*) у праці «Что может медиация: трансформативный подход к конфликту» [Буш, Фолджер 2007]. Проблемно-орієнтований підхід до розв'язання конфліктів ґрунтується на загальних теоріях поведінки [March, Simon 1958]. Це «пункт прориву» у процесі його вивчення, коли на першому місці – пояснювальний потенціал людських потреб, але визнається, що є інші джерела проблем: соціальні, економічні, політичні, релігійні.

Україна тривалий час розвивалася в умовах радянської «теорії безконфліктності». Радянські вчені зверталися до аналізу конфліктів, але вважалося, що в соціалістичному суспільстві не може бути антагоністичних суперечностей. «Неактуальність» конфліктології уповільнювала теоретичні дослідження і практичну роботу з ними. За часи незалежності конфліктологічна наука в Україні активно розвивається. Вітчизняні науковці зазначають, що *об'єктом конфліктології* є всі вияви конфліктної взаємодії в сучасному соціумі, людина з її вчинками, цінностями, оцінками, відносинами в суспільстві і його інститутах; *предметом* – закономірності, механізми виникнення й розвитку конфлікту, принципи та технології управління ним [Слободянюк, Андрущенко 2010, с. 64]. Сучасний розвиток української науки про конфлікт базується на результатах досліджень багатьох галузей знань. Праці вітчизняних психологів спрямовані на з'ясування практичних проблем виникнення й розв'язання міжособистісних конфліктів у різних сферах життєдіяльності людини [Антонов 2005; Кунцевська 2006; Макаревич 1996; Мацієвський 1996; Пальм 2012; Пилат 2004], психології особи з позиції вияву внутрішньоособистісного конфлікту [Гущина 2008; Савін 2012], фахівці зосереджуються на питаннях психологічного консультивання, психотерапії [Бондаренко 2003; Каліна 2000]. Формування вітчизняної конфліктології відбувається в результаті розвитку різних її напрямів. Цей процес супроводжується проведенням міжнародних конференцій, симпозіумів і тренінгів, створенням аналітичних центрів (у 1993 році розпочав роботу Київський центр політичних досліджень і конфліктології), моніторинговими дослідженнями науковців Інституту соціології НАН України, Інституту психології НАПН України, Інституту української мови НАН України тощо; підготовкою фахівців із проблем прогнозування та розв'язання конфліктів. Видання монографій, підручників, навчальних посібників заповнює поле вітчизняної системи конфліктологічних знань.

1.2. Міжособистісний конфлікт у різних сферах життєдіяльності людей

Типологія конфліктів є доволі широкою у зв'язку з «неоднорідністю» самого явища. Вибір тієї чи тієї підстави для класифікації визначається тим, які саме аспекти є найбільш значущими для певного наукового дослідження. Узагальнивши визнані науковою спільнотою класифікації (А. Анцупов, О. Бандурка, Л. Герасіна, Н. Гришина, О. Громова, В. Друзь, Л. Ємельяненко, Г. Ложкін, Л. Орбан-Лембрик, Н. Осіпова, М. Панов, М. Пірен, Н. Повякель, А. Шипілов), **структуризацію конфліктів** бачимо такою: *за способом розв'язання* (антагоністичні, компромісні); *за сферою вияву* (політичні, економічні, організаційні, соціальні, педагогічні, творчі, сімейні, релігійні тощо); *за спрямованістю впливу* (вертикальні, горизонтальні); *за ступенем виразності протистояння* (приховані, відкриті); *за складом і кількістю сторін* (внутрішньоособистісні, міжособистісні, особистісно-групові, міжгрупові, міждержавні, міжнаціональні); *за часом розвитку* (гострі, хронічні; швидкоплинні, тривалі, повільні); *за змістом* (проблемні, «комунальні»); *за тенденцією до розв'язання* (конструктивні, деструктивні); *за інтенсивністю* (основні, неосновні; реалістичні, нереалістичні).

Складним залишається і питання про тлумачення поняття «конфлікт», про його співвідношення з іншими близькими поняттями, явищами життя кожної людини. Дослідники А. Анцупов, А. Шипілов, проаналізувавши більше 50-ти визначень конфлікту, у своїй праці «Конфліктологія» зробили спробу узагальнити його трактування різними науковцями, але були змушені визнати, що значна кількість формулювань демонструє або вузькість, або уразливість, тому не задовольняє опис усіх різновидів [Анцупов, Шипілов 2001, с. 31–35].

Американські соціологи Р. Мак і Р. Снайдер також намагалися упорядкувати тлумачення явища, але згодом визнали, що конфлікт є надзвичайно гнучким поняттям, яке різними науками окреслюється по-різному. Про це говорять і Л. Герасіна, М. Панов, Н. Осіпова, пояснюючи, що в основі будь-якого конфлікту лежить суперечність, яка відіграє системотворчу роль як для окремих видів конфлікту, так і для різних рівнів вивчення наукою, і таке розуміння спричиняє значні проблеми у тлумаченні [Герасіна, Панов, Осіпова 2002, с. 6].

У дослідженнях з етимології лексеми *conflict* встановлено, що вона походить із латинської мови, де іменник *cōnflīctus* виник на основі словотвірних процесів: афіксації (дієслово *fligere* – *bitи, зіштовхувати* + префікс *com (con)* – *з, разом*), унаслідок чого дієслово *confligere* відрізняється від *fligere* ускладненою семантичною структурою й охоплює, окрім прямого значення, систему похідних значень, заснованих на асоціації фізичного удару, боротьби, війни; тож іменник *cōnflīctus*, що утворився в такий спосіб, означає зіткнення, взаємний удар двох об'єктів [Ермолаєва 2005, с. 7; Жарковська 2007, с. 6; Фролова 2008, с. 112].

Науковці, характеризуючи явище, використовують різні поняття: 1) це боротьба, бій, війна, зіткнення, протистояння; 2) це стан дисгармонії у стосунках між людьми (групами людей); 3) це психологічний аспект функціонування взаємно виключних імпульсів і бажань осіб; 4) це спосіб прояву реальних або уявних суперечностей у процесі людської взаємодії.

Із II пол. XX ст. провідною виступає друга дефініція, що пояснює його як стан дисонансу, дисгармонії, неузгодженості між людьми і протиставляє згоді, гармонії, інколи консенсусу. Тлумачення, яке дає К. Боулдінг, ґрунтується безпосередньо на тому, що конфлікт є дисонансом, а поняття, що протилежне конфлікту, – це гармонія [Boulding 1982, с. 32]. Так само О. Бандурка та В. Друзь доводять, що основним наслідком конфлікту є дисгармонізація стосунків індивідів [Бандурка, Друзь 1997, с. 42].

Нерідко дефініція конфлікту за допомогою філософської категорії «суперечність» дослідниками пов'язується з поняттями «боротьба», «протистояння» і под. Наприклад, Л. Козер характеризує його як «поведінку, що спричиняє боротьбу між протиборчими сторонами через дефіцитні ресурси і включає в себе спроби нейтралізувати, заподіяти шкоду або усунути супротивника» [Козер 1992, с. 173]. Психолог Н. Гришина стверджує, що конфлікт – це суперечність, що виникає через важливі для людей аспекти взаємодії, які порушують нормальний зв'язок, тому учасники конфлікту вдаються до певних дій для розв'язання проблеми у своїх інтересах [Гришина 2005, с. 9]. Як протиборство сторін характеризує конфлікт С. Ємельянов: «Конфлікт – це стосунки між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються протиборством за наявності протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) чи суджень (думок, поглядів, оцінок)» [Ємельянов 2004, с. 24]. Зіткнення сторін, думок і сил уважає основною ознакою конфлікту Г. Козирев [Козырев 2001, с. 5]. А. Здравомислов зазначає, що «конфлікт – це найважливіша сторона взаємодії людей у суспільстві <...> Це форма стосунків між потенційними або актуальними суб'єктами соціальної дії, мотивація яких зумовлена суперечливими цінностями та нормами, інтересами та потребами» [Здравомыслов 1995, с. 94]. А. Анцупов та А. Шипілов визначають конфлікт як найбільш гострий спосіб розвитку й усунення суперечностей, що виникає у процесі взаємодії сторін, виявляється у протидії суб'єктів конфлікту та супроводжується негативними емоціями [Анцупов, Шипилов 2001, с. 88]. Б. Хасан характеризує явище як взаємодію, у якій дії, що не можуть співіснувати в незмінному вигляді, взаємно детермінують і взаємно замінюють одна одну, зумовлюючи спеціальну організацію [Хасан 1996, с. 33]. М. Цюрупа говорить, що конфлікт – це «найбільш гострий спосіб розв'язання суперечностей у процесі людської взаємодії, що створюється із протидії суб'єктів і супроводжується напруженнями емоційно-вольової сфери його учасників» [Цюрупа 2004, с. 45–46].

У психологічному словнику звертається увага на те, що «конфлікт» є широким терміном, який активно експлуатується у психології, соціології, філософії, конфліктології та інших галузях знань, і тлумачиться як

«актуалізована суперечність, зіткнення протилежно спрямованих інтересів, цілей, позицій, думок, поглядів суб'єктів взаємодії чи опонентів <...> Складність точної дефініції конфлікту пов'язана не тільки з відмінностями дисциплінарних підходів, але й з надзвичайно широкою різноманітністю самих конфліктів» [БПС 2003, с. 212]. Цікаво, що в Українській радянській енциклопедії у визначенні явища вказується на можливість його суспільного буття (це при тому, що радянське суспільство вважалося «безконфліктним»), і зазначається, що конфлікт – це «зіткнення протилежних інтересів, поглядів, суперечка, розбрат, розбіжність, що призводять до ускладнень чи гострої боротьби та мають місце в усіх сферах суспільного буття, у науці, політиці і т. д.» [УРЕ 1962, т. 7, с. 192]. Одинадцятитомний Словник української мови подає значення лексеми «конфлікт» як «зіткнення протилежних інтересів, думок, поглядів; серйозні розбіжності; гостра суперечка // Ускладнення в міжнародних відносинах, що може призвести до збройної сутички // Суперечність, сутичка, покладена в основу сюжету художнього твору» [СУМ 1973, т. 4, с. 274]. У тлумачному словнику російської мови слово «конфлікт» пояснюється як «зіткнення, серйозна суперечність, сварка» [Ожегов 2011, с. 243]. У Британському словнику англійської мови вказано, що конфлікт – це «серйозні тривалі розбіжності або суперечки; збройне протистояння; душевний стан, у якому людина відчуває зіткнення протилежних почуттів і потреб» [BD 2010].

Покликання можна продовжувати, проте визнаємо, що з дефініцією поняття є проблема, яка до сьогодні не розв'язана. Попри вдавану схожість тлумачень, близькість ознак, поданих як базові його «природи», жодне не сприймається науковим світом як універсальне або через обмеженість трактовки, або через надмірну багатослівність думки при його характеристиці.

Однак у наведених вище тлумаченнях науковці неодмінно звертають увагу на основну ознаку конфлікту – це соціальне явище, особлива форма взаємодії, що зумовлена певними суперечностями.

Ґрунтуючись на сказаному, можна зробити висновок щодо *сутності конфлікту*:

- 1) в основі конфлікту повинен бути перший обов'язковий компонент – це стан (або ситуація) зіткнення (протидії, протиборства);
- 2) для появи такого стану (або ситуації) потрібні сторони конфлікту;
- 3) сторонами (учасниками, конфліктантами, опонентами) можуть бути різні суб'єкти – індивіди, групи людей;
- 4) сторони конфлікту мають несумісні інтереси, цілі, погляди;
- 5) одна зі сторін має бажання з користю для себе змінити поведінку другої сторони, тобто вплинути на стан (ситуацію), через що починає діяти проти опонента, у чомусь зашкоджуючи йому: так виникає конфлікт;
- 6) друга сторона, усвідомлюючи утиск своїх інтересів першою стороною, удається до відповідних дій: так відбувається розвиток конфлікту;
- 7) для виникнення й розвитку мовного конфлікту важливо, щоб між його учасниками відбувалася взаємодія на мовному рівні, тобто особи

позначали свою позицію та бачення цього стану (ситуації), своє ставлення до опонента резервами мови; взаємодія може супроводжуватися позамовними (фізичні дії, жести, поза тощо) виявами.

Отже, **конфлікт** – це стан (або ситуація) зіткнення сторін (учасників конфлікту), які мають несумісні інтереси, цілі, погляди, через що кожна з них діє на шкоду іншій, послуговуючись мовними та/або позамовними засобами.

Міжособистісний конфлікт характеризується низьким ступенем орієнтації на інтереси другої сторони та високим ступенем орієнтації на особисті інтереси, негативною оцінкою цінності інтерперсональних стосунків. Цей негативізм опонентів визнається науковцями як такий, що має наростаючий характер: мінімально він виявляється в конкуренції – поведінці раціонального характеру, що відповідає певним суспільним нормам; максимально – у ворожості, що пов'язана з ігноруванням норм, ірраціональною поведінкою, прагненням не так до перемоги, як до придушення, поразки чи приниження супротивника [Емельянов 2004, с. 95; Filley 1975, с. 3]. Аналізуючи структуру явища, Р. Велтон описує дві його фази, розуміння сутності яких впливає на сприйняття природи міжособистісного конфлікту: диференціація, коли конфлікт набуває відкритої форми, суперечки, сварки, а конфронтація продовжується доти, доки подальша ескалація втрачає сенс; інтеграція, коли опоненти прагнуть до згоди, але якщо її не досягають, то знову починається диференціація [Walton 1987, с. 84].

Інші зарубіжні дослідники [Antaki 1994; Bellafiore 1989; Boggs 1978; Brenneis 1988; Grimshaw 1990; Kotthoff 1993; Pomerantz 1984; Schiffrin 1985; Weeks 1992] дефініцію міжособистісного конфлікту подають завдяки поняттям «суперечка», «незгода», «сварка», «диспут» між особами, «скарга», нерідко розробляють його теорію з позиції уникнення й гармонізації спілкування.

Різноманітні тлумачення науковців сутності міжособистісного конфлікту в основному не суперечать одне одному, навпаки, доповнюють загальну «картину», адже завжди усвідомлюється основна його властивість – *зіткнення суперечливих тенденцій між двома особами*.

Отже, **міжособистісний конфлікт** – це форма вияву суперечностей, які виникають у ситуації безпосередньої взаємодії двох опонентів через протилежно обрані ними цілі, через усвідомлені або не усвідомлені дії⁹. Будь-який конфлікт «розпочинається» з міжособистісного. Він є першопричиною всіх інших видів конфлікту (за винятком внутрішньоособистісного).

Міжособистісний конфлікт є комплексним явищем зі своєю **типологією** [за: Кричевский, Дубовская 2001, с. 372–373; Ложкин, Повякель 2000, с. 93]:

- 1) за *направленістю* (ідеологічні, професійні, побутові);
- 2) за *мотивами* (позитивно направлені, негативно направлені);

⁹ За основу взято визначення Н. Леонова [Леонов 2006, с. 42].

- 3) за тенденцією до розв'язання (конструктивні, деструктивні);
- 4) за корисними уявленнями сторін (внутрішньорольові, міжрольові);
- 5) за емоційним впливом (сильні, слабкі);
- 6) за часом розвитку (гострі, хронічні, швидкоплинні, повільні);
- 7) за змістом (проблемні, «комунальні»);
- 8) за формою вияву (внутрішні, зовнішні; організовані, неорганізовані);
- 9) за джерелом виникнення (об'єктивні, суб'єктивні),

У структурі міжособистісного конфлікту є обов'язкові **елементи**:

1) учасники конфлікту – це особи, які беруть у ньому участь: *основні* – сторони (учасники); *група «підтримки»* (особи, групи); *«третья сторона»* (підбурювачі, випадкові свідки, організатори);

2) інформаційна модель – це уявлення особи про конфлікт, про свою роль у ньому, про опонента;

3) предмет конфлікту – це об'єктивна або уявна проблема, що є його основою, суперечність, через яку сторони вступають у протиборство;

4) об'єкт конфлікту – це привід для конфлікту, його причина;

5) макро- і мікросередовище – це умови, у яких знаходяться сторони: *просторові* (сфера виникнення та розвитку, конкретні форми виявів і результати, дії сторін); *часові* (тривалість, частота та повторюваність; тривалість участі в конфлікті кожної зі сторін, часові характеристики його етапів); *соціально-психологічні* (тип, рівень взаємодії опонентів, ступінь конфронтації, особливості психологічного стану учасників, діапазон залучення інтересів різних соціальних груп – сімейних, професійних, національних тощо).

Деструктивні наслідки конфлікту завжди очевидні, тому надовго залишаються у спогадах людей. Деструкція яскраво відкривається у стосунках опонентів, адже ворожість, ненависть блокують розв'язання суперечки. Для опонентів конфлікт стає причиною змін у психологічному стані, він викликає стрес, емоційну напругу, погіршує здоров'я. Конфлікт негативно впливає на ефективність будь-якої діяльності особи. Навіть після його більш-менш «прийнятного» завершення потрібен час для стабілізації стосунків. Але найскладніше деструкція інтерперсонального конфлікту виявляється у впливі на людину, коли може з'явитися невіра в добро, справедливість, зникає надія на краще в житті, що стає перепорою для подальшого розвитку особистості.

Конструктивні наслідки міжособистісного конфлікту залежать від бажання опонентів його завершити. За такої установки (хоча б в однієї зі сторін) з'являється можливість для примирення. Однак чим довше триває конфлікт, тим менше в його наслідках позитиву. Особа «тестується» конфліктом на стійкість до стресів і психологічної напруги («нестійка» в конфлікті особа, людина з конфліктофобією буде ставитися до нього з пересторогою, максимально уникати). Але конфлікт, що провокує стрес і негативні емоції, завдяки цьому знижує свою інтенсивність, дає змогу опонентам зблизитися, «ламає» проблемні стосунки, на місці яких виникають нові взаємовідносини та нові поняття. Зазвичай конструктивне завершення

дає особі впевненість у собі, підвищує самооцінку.

Аналіз явища потребує врахування **передумов його виникнення**:

1) *ситуативні передумови* (незадоволення актуальних потреб особи, почуття невпевненості, втому, нестійкість настрою, підвищена збудливість, недостатня поінформованість, стан навіювання);

2) *характерологічні передумови* (риси характеру, почуття антипатії і протидії, нетерпимість до недоліків інших, занижена самокритичність, імпульсивність, нестриманість у почуттях і словах, забобони, упередження щодо людей, схильність до агресивної поведінки, невихованість, відсутність внутрішньої духовної культури, неувага до людей, корисливість, егоїзм).

Його розвиток також зумовлюється типом поведінки конфліктантів, життєвим досвідом, здатністю та бажанням іти на компроміс, сприймати думки другої сторони, співчувати, умінням усвідомлювати різноманітність життєвих проблем і ситуацій. Конфлікти однаково можуть бути спричинені як конформізмом, так і негативізмом індивіда, як належністю особи до «конфліктного типу» людей, так і її конфліктостійкістю або конфліктофобією. Сприятливим ґрунтом для конфлікту є невпевненість людини у правильності власних рішень або прийняття таких під впливом настрою.

Міжособистісний конфлікт має свою **динаміку розвитку**, яку психолог А. Коваленко пояснює як раптову або поступову *зміну взаємозв'язків опонентів*, що залежать від специфіки стосунків, характерологічних особливостей учасників, значущості обраних ними цілей, типу поведінки конфліктантів, чинників дійсності [Коваленко 2010, с. 164].

Динаміка конфлікту включає **три стадії** поведінки сторін:

1) *передконфліктна* – виникнення проблемної ситуації, її усвідомлення особами, спроби розв'язати проблему неконфліктними способами;

2) *власне конфліктна* – початок відкритого протиборства, примус опонента до відмови від своїх цілей, до зміни поведінки, ескалація;

3) *завершення* – певна нормалізація стосунків [Козырев 2001, с. 12–17].

Важливим для розуміння природи міжособистісного конфлікту є визначення **стратегії поведінки** конфліктантів:

1) *боротьби* характерне наполегливе, безкомпромісне відстоювання особою своїх інтересів, для чого використовуються всі доступні тактики; стратегія відповідає деструктивній моделі поведінки;

2) *компроміс* – стратегія, яка потребує поступок від обох сторін задля подальшого розвитку стосунків;

3) *уникнення* – це спроба людини ухилитися від конфлікту;

4) *поступка* – стратегія, яка допускає готовність суб'єкта поступитися своїми інтересами задля збереження взаємостосунків, що видаються важливішими за предмет та об'єкт конфлікту;

5) *співробітництво* передбачає високий рівень направленості і на свої інтереси, і на інтереси опонента, тому це складна, але «цінна» стратегія.

У деяких наукових працях названо ще одну стратегію – *асертивну*, світоглядною основою розуміння якої є філософія ненасильництва. Моральна оцінка агресії, з позиції цієї філософії, відмежовує асертивність від конструктивної агресивності [Хохлова 2008, с. 3]. Така поведінка передбачає вміння людини захищати власні інтереси, але водночас не утискати інтереси другої сторони. Уважається, що асертивна поведінка перешкоджає виникненню конфліктів, а в ситуації конфліктного ризику допомагає знайти вірний вихід із неї.

Індивіди можуть обирати названі стратегії поведінки як спонтанно, так і свідомо у процесі виникнення й розгортання конфлікту.

Стратегії поведінки передбачають застосування особами різних *тактик*. Основні тактики описані в конфліктології і психології конфлікту: жорсткі, середні та м'які [Гришина 2005, с. 219–222; Ложкин, Повякель 2000, с. 35–36].

В умовах розвитку «великого» конфлікту на ранніх стадіях його врегулювання використовується особлива техніка – *фракціонування* – поділ «великого» конфлікту на менші, керовані «частини». Це процес, коли учасники домовляються «розбити» конфлікт на «частини», а потім розв'язують його поступово. Фракціонування корисне з кількох причин. По-перше, воно зводить конфлікт до «дрібних», нескладних елементів. По-друге, звужуючи «великий» конфлікт, людина чіткіше сприймає його і його складові, а не зважає на всі проблеми відразу. По-третє, таке «скорочення» допомагає знизити емоційне та мовленнєве напруження сторін [Bellafiore 1989, с. 190–191].

Поняття механізму *копінг-поведінки*, на який звернули увагу у психології і психіатрії у ХХ ст. як на захисний фактор, що протидіє захворюванням (Б. Карвасарський, В. Ташликов, Е. Хелм, Х. Рейнхард та ін.), було застосоване і в теорії конфліктності [Пальм 2012, с. 68–69]. У психології під копінгом розуміється цілеспрямована соціальна поведінка, що дає змогу суб'єкту впоратися з важкими життєвими обставинами (і / або стресом) способами, адекватними його індивідуальним особливостям і ситуації, через усвідомлені стратегії дій [Мураткина 2010, с. 11; Юрасова 1996, с. 7]¹⁰. Практика дослідження міжособистісної взаємодії враховує копінг-поведінку особистості, що є відповіддю на напружену (емоційну) ситуацію, залежить від когнітивної оцінки конфліктантом свого стану або події, зумовлюючи якість емоцій, тим більше, що різні види копінг-поведінки (ефективні / неефективні, активні / пасивні, конструктивні / деструктивні) орієнтовані на оцінку проблеми, певну тактику взаємодії, аналіз ситуації, цілеспрямовану соціальну поведінку людини, логічно вписуючись у систему динамічного розвитку конфлікту.

¹⁰ У перекладі з англійської мови (*to cope*) поняття *coping* означає «опанувати, долати». Наряду з терміном *копінг* у науковій літературі використовуються інші: *копінгові дії*, *копінг-стратегії*, *копінгові стилі*, *копінг-поведінка*.

У структурі явища важливим компонентом є **конфліктогени**¹¹, описані у працях сучасних дослідників у царині конфліктології (Х. Корнеліус, Г. Ложкін, Н. Повакель, Ш. Фейр, В. Шейнов та ін.), які зазначають, що конфліктогенами називаються слова, дії (або бездіяльність), поведінкові акти, що можуть призвести до виникнення та активізації конфлікту [Ложкин, Повакель 2000, с. 141]. Звернувшись до системи мовних конфліктогенів, науковці висловлюють думку, що вони «ланцюжковою реакцією» спричиняють ескалацію конфлікту, активно «підштовхуючи» опонентів до боротьби. «Формула конфлікту» подається в такій формі: КФГ1 → КФГ2 → КФГ3 ... → конфлікт, де КФГ1 – перший конфліктоген, КФГ2 – другий як відповідь на перший; КФГ3 – третій як відповідь на другий і т. д. Через це КФГ2>КФГ1, КФГ3>КФГ2 і т. д. (закон ескалації конфліктогенів).

У системі мовних конфліктогенів є свій «набір» мовних прийомів:

- 1) образливі епітети, метафори, назви, імена і под.;
- 2) нав'язування думок, ідей тощо, для цього використовуються відповідні аргументи, обман, помилкові трактування, замовчування інформації;
- 3) добір висловлень, що створюють враження «нормальності» сказаного;
- 4) покликання на «третьо сторону», яка має авторитет, статус, силу та висловлюється (негативно або позитивно) щодо певної особи, ситуації;
- 5) одностороннє використання тільки таких свідчень, доказів, які є вигідними в конкретній ситуації, і замовчування протилежних;
- 6) навмисна побудова мовних зворотів, висловів для приховування правди або надання їй іншого смислу;
- 7) приховування інформації за великою кількістю сторонньої, для чого свідомо «нагромаджуються» додаткові запитання, покликання, уточнення;
- 8) відхід від обговорення небажаної інформації;
- 9) повторення шаблонних фраз, які привертають увагу і впливають на уяву й почуття особи, для чого застосовують психолінгвістичні процедури;
- 10) повідомлення кількох різних точок зору щодо певного питання, але так, щоб непомітно подати в найвигіднішому ракурсі ту думку, яку хочуть нав'язати опоненту і т. ін. [за: Бацевич 2004, с. 108–111; Грачев, Мельник 1999, с.123–125; Кара-Мурза, Смирнов 2009, с. 215–402].

У мові є елементи, які протилежні конфліктогенам, їх називають **синтонами**. Суспільна тенденція до дотримання мовного такту, до повлажливості є умовою використання синтонів, що співвідносні із внутрішньою рівновагою, емоційною чуйністю, емпатією особи. Вони сприяють позитивній взаємодії з дійсністю, зближують співрозмовників, допомагають установити контакт і досягти розуміння. Конфліктогени та синтони репрезентуються засобами мови різних рівнів. Вони є **комунікативними маркерами** конфліктності або толерантності, правильне потрактування яких сприяє визначенню релевантних ситуації тактик

¹¹ Термін уведено психологом А. Єгідесом.

поведінки особи, вихованню соціально свідомої людини. Конфліктогени та синтони мають і універсальний, і ситуативний характер, проте вважається, що вони можуть мати й амбівалентний характер, у певних ситуаціях виступаючи один у ролі другого [Непшекуєва 2006, с. 5].

У мові конфлікт «живе» за своїми правилами, яскраво виявляючи антиномічні відносини всіх опозицій на всіх рівнях мови. Взаємодія людей, їхні контакти породжують зіткнення, що зазвичай суперечать очікуванням, загальним принципам комунікації, комунікативним стереотипам, які склалися в певній лінгвокультурній спільноті. Такі зіткнення засвідчують порушення традиційних механізмів зв'язків між людьми та відображають індивідуальні «відхилення» в мовленнєвій поведінці суб'єктів. Саме від позиції мовця, від глибини його світогляду, рівня культури залежить зміст і структура його конфліктних реплік. Комунікант, використовуючи або не використовуючи конфліктогени, застосовуючи або не застосовуючи певні мовленнєві тактики впливу на опонента, представляє свою позицію щодо образу конфлікту, його динаміки, поведінки співрозмовника, але найважливіше – особа своїми комунікативними діями декларує участь у ньому як того, хто приймає чи не приймає його правила. Конфлікт – це соціалізована «гра», закони якої ніхто не може змінити. Єдине право кожного – це право не виступати з позиції «вершителя» долі опонента, «абсолютного судді» чи носія «абсолютної істини».

1.3. Проблематика мовного конфлікту в лінгвістичних студіях

Конфлікт визнається особливим мовним явищем, що дає життя окремішій області його вивчення. Досліджуючи мовний конфлікт, ми не маємо своєю метою абсолютизувати певні підходи, усвідомлюючи, що к. XX – поч. XXI ст. є відтинком часу, що з'єднав різні поняття, тенденції, напрями, ідеї щодо нього. Завдяки цим процесам можна говорити про наукове середовище, яке спонукає розвиток конфліктологічних знань у лінгвістиці, дає змогу розглядати теоретичні основи та виявляти практичні форми відображення українськомовного міжособистісного конфлікту відповідно до сучасної мовної ситуації, у якій лінгвістика актуально взаємодіє з іншими дотичними до неї галузями, залучає до інтерпретації різноманітні концепції вітчизняних і зарубіжних науковців.

Поліаспектна природа мовного конфлікту визначається тим, що він пов'язаний із людиною. Неоднорідність явища спричинила відсутність однакості в його сприйнятті, а сукупність багатьох взаємопов'язаних ознак є складною проблемою в описі наукових обрисів.

Своєрідність мовного конфлікту усвідомлюється фахівцями поступово. Зокрема, Л. Чайка вважає, що основними етапами його дослідження є:

- історіографічне осмислення проблеми в різних системах знання (соціологічне, філософське, психологічне);

- вибір теоретико-психологічної бази, яка надає послідовне та експліцитне уявлення про умови людської діяльності та людське спілкування, характер і механізми їхнього розвитку, результативність (психологічні теорії Л. Виготського, О. Леонтьєва, В. Мерліна);

- необхідність термінологічної визначеності (актуалізація термінів для позначення дисгармонійного виду спілкування: вербальний конфлікт, комунікативний конфлікт, комунікативна невдача, конфліктна комунікація, нерозуміння, непорозуміння, мовний конфлікт, мовні шуми та перешкоди тощо);

- опис конфліктогенних факторів як чинників породження конфліктів;

- установлення структури та етапів розвитку конфлікту;

- розпізнання основних функцій конфлікту – деструктивної та конструктивної;

- створення загальної типології конфліктів [Чайка 2009а, с. 133–134].

Загалом проблема мовного конфлікту розглядається в усіх галузях гуманітарних знань, однак основні тенденції аналізу найперше пов'язані з досягненнями соціології, філософії, психології (про це – у п. р. 1.1), до яких відтепер долучилося й мовознавство.

Мовний конфлікт має соціальну природу, оскільки його учасниками є люди, соціальні групи, спільноти. Питання соціального контексту у сфері лінгвістики спілкування розглядаються нами відповідно до наукових теорій Д. Богушевича, М. Каменського, В. Карасика, Л. Крисіна, І. Тарасової, В. Ущиної [Богушевич 1088; Каменский 2007; Карасик 2004; Крысин 1989, 1994; Тарасова 1992; Ущина 2003]. У питаннях координації соціальних і психологічних параметрів комунікантів, їхньої мовленнєвої взаємодії враховані наукові доробки А. Баранова, С. Бондиревої, Г. Григор'євої, Є. Доценка, В. Жельвіса, В. Ковшикова, О. Мурашова, Л. Орбан-Лембрик, Н. Панової, А. Поповського, О. Свідченко [Баранов 2001; Бондырева, Мурашов 2007; Григорьева 1997; Доценко 1997; Жельвис 1990; Ковшиков, Глухов 2007; Орбан-Лембрик 2003; Панова 2007; Поповський 2007; Свідченко 1997], у яких зазначено, що соціальна поведінка мовної особистості зумовлюється політичними, економічними, міжкультурними, організаційними, гендерними, релігійними суспільними проблемами. Вагомими причинами конфліктів також визнаються переживання, пов'язані з питаннями влади, справедливості, самоідентичності. Соціальний аспект вивчення конфліктів нерідко пов'язується з виявленням та аналізом соціальних факторів, які визначають вибір тієї чи тієї комунікативної стратегії або мовленнєвої тактики, що залежить від соціальної ролі осіб [Мулькеева 2006, с. 78–156]. У зв'язку з цим звертається увага на обрання суб'єктом власної конфліктної стратегії і тактики із врахуванням «показника параметра влади» (термін В. Мулькеевої). «Симетричні параметри» – з однаковою владою комунікантів, «асиметричні параметри» – з важливою роллю одного з них, «перевернуті параметри» – з порушенням оцінки ролі партнера: вони орієнтовані на різні моделі мовленнєвої поведінки. «Асиметричні та перевернуті параметри» відносин уможливають

виникнення конфліктів, і не лише через об'єктивні розбіжності, але й через індивідуальні особливості суб'єктів. Науковці говорять, що людина, яка сприймає ситуацію як конфліктну, починає поводитися за «правилами», що мають певний лінгвосоціокультурний контекст [Анисимова 2004; Иванова 2003; Мид 1988; Поликарпова 2006; Сорокин 1994].

Увага соціологів до мовного конфлікту підтверджує важливість соціального контексту, у якому відбувається комунікативна діяльність людей. Зокрема, вітчизняний соціолог О. Даниленко подає характеристику основних понять лінгвоконфліктології з точки зору соціології, звертаючи особливу увагу на «мову конфлікту» та «лінгвістичне конструювання соціальних конфліктів» [Даниленко 2009, с. 32–38]. Зазначений підхід подається як такий, що націлений на виявлення й аналіз *текстів*, що містять *характеристики «мови конфлікту»*, яка інтерпретується «як семіотична система (курсив – *наш*), що має властивість маркувати й передавати певний рівень конфліктного потенціалу особи; норми, пов'язані з цінностями тієї соціальної системи, стосовно яких вона розглядається» [Даниленко 2012, с. 28]. Науковець вважає за доцільне розроблення «матриці» функцій мови конфлікту (на основі теорії Л. Козера), щоб застосовувати її у процесі аналізу лінгвоконфліктологічних текстів для вибудовування різних семантичних полів мови конфлікту у відповідності з функціями, коли кожна з функцій можна пов'язати з *реальними й лінгвістично сконструйованими* конфліктами [Даниленко 2012, с. 32–33].

Мовний конфлікт між представниками різних культур також перебуває у сфері інтересів дослідників, адже Україна – багатонаціональна держава, де на особливу увагу заслуговує непросте питання взаємодії і взаємовпливу різних культур, представники яких живуть на її території. Л. Масенко, розглядаючи мовні проблеми у зв'язку з суспільними та розкриваючи специфіку мовної політики в Україні, у своїй праці «Мова і політика» говорить: «Провадячи безкінечні дискусії з приводу мовних проблем, ми часто зводимо їх до абстрактного теоретизування, не враховуючи людського фактора мовної поведінки, а саме він визначатиме майбутнє української мови. Адже конфліктують не українська і російська мови, *конфліктують їх носії* (курсив – *наш*)» [Масенко 1999, с. 24]. Авторка наголошує на тому, що складність конфліктної мовної ситуації в Україні потребує значних зусиль, спрямованих на її оздоровлення, а зволікання сприяє загрозливому розростанню, перетворенню в тяжку хворобу українського суспільства.

На сучасному етапі розвитку української науки питання взаємодії мов у рамках держави та на регіональному рівні знайшли своє відображення у працях В. Демченка, А. Загнітка, А. Поповського, О. Тараненка, Н. Шумарової [Демченко 2001; Загнітко 2007; Поповський 1997; Тараненко 2001, 2003; Шумарова 2000]. Про вияв гіперетнічних тенденцій, які в умовах «етнічного нарцизму» можуть реалізуватися в упевненості щодо переваги власної групи над іншими, про етноegoїзм, національний фанатизм, що відкриваються в ситуації міжетнічної взаємодії у формі нетерпимості й реалізуються в агресивному способі завершення міжнаціональних

конфліктів, говорить Е. Гришук [Гришук 2011]. Г. Анісімова висловлює думку, що є особливості мовної маніфестації конфлікту в діалогічній взаємодії представників різних лінгвокультур, а кореляції мовних форм відображають ментальну репрезентацію конфлікту у свідомості носіїв мов, національно-культурну своєрідність сприйняття явища [Анісімова 2004].

Науковці роблять висновок, що на кожній стадії конфлікту комуніканти «формують» такі соціокультурні ситуації, де задіяні екстралінгвістичні знання самого різного характеру, у т. ч. і про соціально зумовлені стосунки сторін, про культурний контекст взаємовідносин, про особистісну характеристику опонента, про особливості його комунікативних дій тощо. Створювані за таких умов ситуаційні мовленнєві моделі експлікують мовний простір міжкультурної «асиметрії», що визначається розбіжностями культурних концептів сторін.

Не позбавлений уваги і гендерний аспект мовного конфлікту. Гендерні особливості мови конфлікту передусім зумовлені соціальними ролями чоловіка та жінки в суспільстві, відмінностями в обраних стратегіях і тактиках та мовних засобах. Гендерні дослідження в зарубіжній соціолінгвістиці активізувалися в 70–80-ті роки ХХ ст., а з 90-х років ХХ ст. – у мовознавстві на пострадянському просторі [Антинескул 2000; Гриценко, Лалетина, Сергеева 2008; Серова 2006]. В Україні гендерні орієнтації сучасного суспільства в мові стали основою для праць Ф. Бацевича, В. Жайворонока, Л. Ставицької, О. Тараненка та ін. [Бацевич 2003; Жайворонок 2007; Ставицька 2003, 2004, 2005; Тараненко 2003]. Гендерні дослідження в українській науці є одними з найбільш затребуваних, особливо щодо специфіки поведінки чоловіка або / та жінки в конфлікті.

Останнім часом науковці зацікавилися і лінгвоправовим контекстом конфлікту. Оцінку лінгвоюридичних конфліктів, аналіз лінгвістичних передумов їхньої юридизації подано у праці Н. Бікейкіної [Бікейкина 2011]; комплексному розгляду конфліктних текстів у правовій сфері й особливостям лінгвістичного вияву присвячено розвідки Ю. Бельчікова, Н. Голева, М. Горбаневського, І. Жаркова, В. Іванова, О. Іванової, О. Матвєєвої, Б. Шаріфулліна та ін. [Бельчиков, Горбаневский, Жарков 2010; Голев 2003; Іванов, Іванова 2004; Шарифуллин 2004]. Увага до юридичного аспекту мови пояснюється значущістю взаємодії юриспруденції й лінгвістики, особливо коли одна зі сторін конфлікту вважає себе ображеною, несправедливо звинуваченою, тому виникає питання про захист її честі та гідності.

Лінгвістична історія вивчення мовного конфлікту до середини ХХ ст. не мала серйозних наукових положень. Науковці лише згадують концепції В. фон Гумбольдта, сформовані під впливом ідей Г. Гегеля, Е. Канта, Й. Фіхте, Ф. Шеллінга, провідною думкою та теоретико-методологічною основою яких виступає антропологічний підхід до мови – вивчення мови повинно відбуватися в тісному зв'язку зі свідомістю й мисленням людини, її культурою й духовним життям [Гумбольдт 1984]; а також праці О. Потєбні, який сприйняв і розвинув вчення Гумбольдта [Потєбня 1989]. Лінгвістична концепція українського мовознавця та філософа спирається на ідею

Гумбольдта про те, що мова є діяльністю. Ця думка допомогла О. Потебні усвідомити сутність мови як динамічного процесу вдосконалення мовних форм. У вченні лінгвіста також отримало розвиток інше відоме положення Гумбольдта – теза про те, що взаємне розуміння співвідносне зі взаємним нерозумінням. Спираючись на положення про відмінність у розумінні однієї словесно вираженої думки в адресанта й адресата, О. Потебня зазначає, що *нерозуміння – це не обов'язково відхилення від думок того, хто говорить* (мовця), *це і власне розуміння сказаного тим, хто сприймає* (слухача), він пояснює, що сфера мови кожного разу відтворюється в думці, оживає в мовленні й розумінні, і з тим *набуває суб'єктивних рис*.

Досліджуваний об'єкт є комунікативною подією. Людська комунікація – це *процес взаємодії двох і більше мовних особистостей* задля прийому-передання інформації, певного впливу на співрозмовника, потрібного для реалізації спільної діяльності. Важливий момент для осмислення цього процесу – психолінгвістичні теорії Ч. Осгуда, Л. Виготського, О. Лурія, М. Жинкіна, О. Леонтьєва, завдяки яким сформувалася система знань про основні етапи породження мовлення.

Однак для встановлення сутності мовного конфлікту важливим є усвідомлення процесу спілкування як такого, що не зводиться лише до прийому-передання кодованого повідомлення від одного індивіда до другого, це певний *різновид мовленнєвої діяльності* [Леонтьєв 1974, с. 28]. Спілкування своєю основною метою має розуміння, тобто успішний (оптимальний, ефективний, гармонійний, корпоративний, позитивний) процес обміну інформацією, що реалізований вербальними засобами (комунікативна успішність). Логічно, що такий висновок дає змогу говорити дослідникам не лише про *успішну*, але й про *неуспішну комунікацію* – інформаційний обмін, що унеможливає досягнення запланованого перлокутивного ефекту [Яшенкова 2011, с. 125]. І хоча деякі думки науковців щодо неуспішної комунікації ще потребують уточнення (як правильно «оцінювати» неуспішну комунікацію, які її характеристики й ознаки є загальноновизнаними, як це поняття корелюється з поняттям «мовний (вербальний) конфлікт» тощо), загальне сприйняття явища, що «порушує» гармонійне спілкування, спричиняє непорозуміння, викликає негативні емоційні і психологічні стани співрозмовників, ніким не заперечується. Неуспішна комунікація є протилежною, а не ворожою подією щодо успішної, вона лише констатує помилковість прийнятих раніше людьми рішень, адже в суспільстві завжди є безперервний процес виникнення й завершення різного роду протиборств особистостей.

Спілкування як соціально-мовленнєва діяльність з обміну різного роду інформацією для організації, урегулювання позакомунікативних і комунікативних дій, досягнення результату можливе лише враховуючи певні принципи взаємодії членів соціуму. За своєю природою мовна діяльність особи «контролюється» співрозмовником, тому у процесі спілкування важливим є коригування особою своєї мовленнєвої поведінки. Цей зворотній зв'язок чітко виявляється в діалозі, коли адресант орієнтується на адресата,

бачить і чує його реакцію та, на підставі цього, «регулює» своє мовлення. У такому разі правила комунікативної поведінки «пропонують» людині не завдавати своїм мовленням шкоди іншій особі. Адресат зі свого боку повинен дотримуватися певних правил щодо партнера: уважно слухати, не переривати мовлення адресанта, демонструвати розуміння, поважати думку співрозмовника, не переходити «на особистості» тощо. Подібна взаємодія мовців широко вивчається: у прагматичі постулюються принципи співробітництва (Г. Грайс) і ввічливості (Дж. Ліч), досліджуються функціональні та категоріальні сутності адресатності (А. Полонський), пропонується соціально спрямований кодекс поведінки людини (Н. Гуйванюк), етнолінгвокультурні правила толерантного спілкування (Ф. Бацевич). Прагматичний підхід змінив обриси наукового поля щодо оцінки законів людського спілкування.

Поряд із принципом співробітництва, запропонованим Г. Грайсом [Грайс 1985], увага фахівців зосереджується на *принципі суперництва*, виникнення якого має значення для вивчення мовних конфліктів. У конфлікті спостерігаємо відмову від зворотного зв'язку, від принципів спільної мовленнєвої діяльності: так особа *свідомо чи несвідомо* порушує закони гармонійного спілкування. Науковці висловили думку, що розуміння комунікативних законів, уміння діяти відповідно до них є важливою складовою комунікативної компетенції людини, та, як протилежне, недотримання таких підвищує ризик виникнення конфлікту. Й. Стернін описує систему із 20 законів, і серед них ті, які «працюють» в умовах мовного конфлікту: закон дзеркального розвитку спілкування, закон залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль, закон спотворення інформації, закони мовного посилення та поглинання емоцій, закон емоційного пригнічення логіки тощо [Стернін 1998, 2001].

Комунікативні закони і гармонійного, і конфліктного спілкування тісно пов'язані з усіма рівнями мови, історично й соціально зумовлені, виробляються у практиці спілкування і приймаються на основі загальносуспільної угоди. Сучасна епоха виявляє ускладнення умов людського буття в тому сенсі, що в нашій комунікації багато нетерпимості, непримиренності, агресивності. Конфліктологія, яка набула широкого застосування в теорії комунікації [Гуйванюк 2006; Жельвіс 1992; Корольова 2008; Морозова 2013; Седов 1996; Трет'яченко, Букаєва 2001; Яшенкова 2011; Bach, Harnisch 1980 та ін.], спонукає дослідників до вивчення типів мовних особливостей, схильних до конфліктної поведінки, соціолінгвальних, лінгвокультурологічних причин «нетолерантності» людини, мовних і позамовних чинників. На стику соціології, психології, теорії комунікації науковці намагаються знайти шляхи подолання людської конфліктності, виробити «законодавчу основу» консенсусу.

Серед авторів концепцій, які розглядають взаємну залежність понять «комунікація → конфлікт → консенсус», треба згадати німецького соціолога Н. Лумана, який однією з основних особливостей інтерпретації комунікації вважає розгляд цього процесу як виборчого [Луман 1994, с. 43–54]. Ідеї

Н. Лумана вплинули на розвиток соціології мови, яка наразі враховує і специфічну роль «мови конфлікту». Конфлікт, так само як і консенсус, розуміється Н. Луманом як продовження комунікації, що є надзвичайно важливим моментом. Конфлікт – це не переривання чи припинення комунікації, не її спотворення, а саме *продовження в певній формі*: «Про конфлікти ми будемо говорити завжди, коли виникає суперечність комунікації. Можна також сказати: коли суперечність стає предметом комунікації <...> Тож конфлікт виникає лише тоді, коли комуніціюється очікування й у відповідь комуніціюється неприйняття комунікації» [Луман 2007, с. 508]. Дослідник не зводить конфлікти до неполадок у спілкуванні, говорячи, що комунікація – аутопойетичний (самостворений) процес соціальних систем, а конфлікти – це соціальні системи, що виникають із певних причин в інших системах, які не є підсистемами та існують «паразитично». Н. Луман схиляється до думки, що в будь-якій соціологічній теорії повинні враховуватися реальність і неминучість того, що завжди має місце: конфлікт і консенсус. Цим стверджується, що роз'єднання конфлікту і консенсусу не повинно «застрягати» на рівні жорсткої альтернативи.

Увага лінгвістів до питання мовлення в межах різних типів дискурсу спонукала широке коло науковців до виокремлення й аналізу *конфліктного дискурсу* [Белоус 2008, 2008а; Бублик 2006; Воронова 2006; Зайцева 2004; Каразія 2006; Минский 1978; Кубрякова, Демьянков 2007; Фадєєва 2000; Фролова 2003; Черненко 2007 та ін.]. Н. Войцехівська конфліктний дискурс розуміє як «різновид діалогічної взаємодії, зорієнтований на досягнення антиетикетних цілей, що суперечать кооперативній спрямованості спілкування і призводять до дестабілізації стосунків учасників комунікації» [Войцехівська 2009, с. 26]. М. Сейранян пояснює конфліктний дискурс у широкому сенсі як дискурсну формацію, маючи на увазі систему обмежень, що накладаються на висловлення через певні соціальні або ідеологічні позиції; у вузькому – як комунікативну подію, соціальну дію, що викликає зміни в соціальних відносинах і ситуаціях. Серед особливостей вужчого трактування дискурсу вона називає: 1) реалізацію антиетикетних цілей, що призводить до дисбалансу між особами; 2) не підтвердження рольових очікувань комунікантів, розбіжності в розумінні або оцінці ситуації; 3) невідповідність стратегічних і тактичних інтересів суб'єктів, не підтвердження їхніх комунікативних намірів [Сейранян 2012, с. 13–14]. Н. Білоус пропонує вирізняти такі типи діалогічної взаємодії в конфліктному дискурсі: 1) «взаємний напад» опонентів, коли один із них поводиться агресивно та цим провокує таку ж поведінку другого; 2) «квазі-зіткнення», коли один з опонентів, після того як йому пред'явлено ілюктивний намір, відходить від конфліктної протидії, не вдається до відповідних кроків [Белоус 2008, с. 15]. Однак ця класифікаційна схема видається нам дещо обмеженою, адже вона вибудована, ураховуючи лише дві (боротьба й уникнення) з п'яти можливих стратегій.

Н. Білоус приділяє увагу розмежуванню понять «конфліктний дискурс» і «текст конфлікту». Вона висловлює думку, що *конфліктний*

текст (текст, що відображає конфліктну взаємодію мовців) – це: 1) у змістовному плані – зафіксований мовний матеріал, абстрактний за змістом об'єкт, який має поверховий зв'язок складових, що закріплені в його структурі; 2) у функційному плані – статичний об'єкт. А *конфліктний дискурс* – це спосіб актуалізації тексту в певних ментальних і прагматичних умовах конфлікту [Белоус 2008, с. 17–18]. Загалом осмислюючи наведені вище диференційні ознаки аналізованої структури, вважаємо за доцільне сприймати конфліктний дискурс як процес і результат конфліктної взаємодії мовців у формі фіксованого тексту.

Аналіз конфліктного дискурсу змушує науковців до уточнення понять «комунікативний» і «мовний конфлікт», які не сприймаються як тотожні. Відмінність зумовлюється різницею у потрактуванні комунікативної та мовленнєвої поведінки особи. Розв'язання проблеми подається так: *комунікативний конфлікт* – це результат особливого спілкування, особливий стан комунікативного акту, результат особливої мовної поведінки, *мовний конфлікт* – це конфлікт на ґрунті невідповідності, коли «одна зі сторін свідомо й активно вдається до мовленнєвих дій на шкоду другій, і ці дії репрезентуються негативно-оцінними засобами мови» [Третьякова 2000, с. 127–138]. Відтак поняття «комунікативний конфлікт» трактується ширше, ніж «мовний». Також вважається, що мовний конфлікт може мати неусвідомлений характер, коли суб'єкти з якихось причин не враховують специфіку, норми мовної поведінки в певній лінгвокультурній спільноті. Більше того, мовний конфлікт сприймається як «знак» причини комунікативного конфлікту з огляду на те, які невідповідності в «мовних рішеннях» комунікантів призвели до його виникнення [Сеїранян 2012, с. 14–15].

Конфліктне спілкування розпізнається небажанням сторін досягти взаєморозуміння. Водночас система мовних сигналів конфліктної взаємодії є умовою існування *ситуативного простору*, де «розігрується» іллокутивний сценарій, а діалогічна конфліктна комунікація регламентована та послідовна в чергуванні мовленнєвих дій (реплік) опонентів. Слослові зв'язки між репліками комунікантів визначаються семантикою уявлень сторін про «конфліктну подію». Висловлення конфліктантів виявляють їхнє ставлення до всієї ситуації, опонента, його слів, дій і спрямовуються на досягнення конфліктної комунікативної мети.

Конфліктна комунікативна мета – це особистісно-значущий результат, який задовольняє в умовах конфліктної взаємодії певну потребу особи, на що і спрямований комунікативний акт. Досягнення конфліктної комунікативної мети визначає мовленнєву інтенцію, або комунікативний намір людини. ***Конфліктна комунікативна інтенція*** – це задум, бажання особи на передання засобами мови повідомлення, яке сформоване в межах конфліктної взаємодії комунікантів та характеризується суб'єктивним змістом. Оскільки однією з причин конфліктів є неправильне розпізнавання інтенцій, то таким поняттям як «інтенціональність», «інтенція» відводиться важлива роль у попередженні конфліктів.

Якщо комунікація – це процес, що розгортається в часі і просторі, то вважається, що його, як і будь-який інший процес, можна «поділити». Такою найменшою одиницею спілкування науковці визнають *мовленнєвий акт* (Н. Арутюнова, Ф. Бацевич та ін.). Теорія мовленнєвих актів обґрунтована у працях австро-англійського філософа Л. Вітгенштайна. Ф. де Соссюр, його попередник, застосування слів порівнював із «грою в шахи». Вітгенштайн усю мову загалом уважав сукупністю «мовних ігор». «Мовні ігри» – це моделі використання мови, її різноманітні функції. Вони є найпростішими чи ситуативно спрощеними способами вживання мовних знаків, що дають ключ до розуміння більш вигадливих, видозмінених, складних ситуацій у мові. Філософ підкреслює, що мовлення є частиною діяльності, способу життя людини, називає і ілюструє розмаїття «мовних ігор» [Вітгенштайн 1995, с. 101–102].

У своєму подальшому розвитку теорія Л. Вітгенштайна спирається на праці Дж. Ліча, Дж. Остіна, Дж. Серля. Формуються різні класифікації мовленнєвих актів і різні «схеми» стосунків між комунікантами, серед них називаються ті, що «відповідають» етапам виникнення, розвитку, ескалації мовного конфлікту. Зокрема, Дж. Ліч розмежовує 4 групи мовленнєвих актів: конкуруючі (жорсткі вимоги, накази тощо), святкові (подяка, привітання тощо), мовленнєві акти співпраці (повідомлення, інструкції тощо), *конфліктні мовленнєві акти* – іллокутивна мета мовця в конфлікті (погрози, звинувачення тощо) [Leech 1983, с. 104]. У класифікації «мовних дій» Дж. Остіна названо такі, що можуть «спровокувати» конфлікт: екзерситиви – акти влади, комісиви – акти зобов'язань, бехабітиви – акти суспільної поведінки, до яких належить і лайка, експозитиви – акти-пояснення, що можуть бути різними за інтенсивністю [Остин 1986, с. 119]. У Дж. Серля та Д. Вандервекена схарактеризовано ті розпізнавальні ознаки (іллокутивна мета, спосіб досягнення та інтенсивність іллокутивної мети, попередні умови) [Серль, Вандервекен 1986, с. 242–264], які потрібно враховувати в конфліктній комунікації.

Вирізнення мовленнєвого акту як об'єкта прагмалінгвістики відіграє важливу роль у лінгвістичній науці. У прагматиці визнається, що мовленнєвий акт є інтенціональною, цілеспрямованою, конвенціональною дією відправника інформації, він є одним із «складових» комунікативного акту, поряд із комунікативною дією, тим, хто сприймає інформацію, та комунікативною ситуацією (А. Вежицька, М. Кожина, Дж. Серль, Т. Шмельова, Т. Яхонтова та ін.). Комунікативний акт є сукупністю мовленнєвих актів осіб щодо один одного. Завдяки обміну такими актами індивіди взаємодіють між собою, і цей процес може мати злагоджену, нейтральну або конфліктну форму.

Конфліктний комунікативний акт – це сукупність мовленнєвих актів (мовленнєвих дій) конфліктантів щодо один одного. Обмін конфліктними мовленнєвими актами є **конфліктним діалогом** – структурою, для якої характерна єдність форми і змісту, зв'язність, завершеність, що забезпечує реалізацію конфліктних комунікативних

стратегій і тактик опонентів. Включення до термінологічного апарата цієї праці понять «комунікативний акт» і «мовленнєвий акт» є важливим і з позиції процесу взаємного зв'язку мовців, і з позиції результатів їхньої взаємодії. Заявлений у теорії мовленнєвих актів принцип урахування інтересів обох комунікантів об'єктивується у процесі дослідження *міжособистісного конфлікту*.

Реалізація мовленнєвого акту забезпечується трьома основним операціями: локуція (продукування мовлення), іллокуція та перлокуція. Короткий огляд теоретичного матеріалу щодо мовленнєвих актів виявляє їхню загальну складову – іллокутивну функцію спонування до дії¹². У вітчизняному мовознавстві комунікативно-прагматичні ознаки іллокутивних актів описано у працях Ф. Бацевича; низка виявів семантики мовленнєвого впливу на адресата мовлення за допомогою іллокутивного компонента з'ясовується в наукових розвідках українських мовознавців, які працюють у галузі функціонального та комунікативного синтаксису (І. Вихованець, М. Голянич, К. Городенська, Н. Гуйванюк, А. Загнітко). Іллокутивний аспект дає змогу мовцю вимовляти ту саму інформацію з різною іллокутивною силою, що реалізується системою *індикаторів* (або *маркерів*).

Іллокутивний компонент у конфліктній взаємодії регулює вибір семантичних і стилістичних значень висловлення. Наукова інтерпретація мови конфлікту поєднується зі встановленням іллокутивних індикаторів, але нерідко аналіз обмежувався частиною впливу «адресант → адресат». Завдяки «формулі конфлікту» А. Єгідеса, ця взаємодія має іншу форму: «адресант \rightleftharpoons адресат»¹³. Конфліктна репліка комуніканта є частиною загальної комунікативної єдності, оскільки зв'язок між опонентами передбачає наявність «репліки-акції» та «репліки-реакції» («акція і інтеракція» [Усачева 1986, с. 119–120]).

Конфліктний комунікативний процес – це взаємозумовлена єдність, вона визначається взаємовпливом реплік адресанта й адресата. Аналіз комунікативного ряду «акції / реакції» розширює рамки ситуаційних уявлень про конфлікт, передбачає не тільки встановлення системи конфліктем, що репрезентують емоційно-психологічний стан осіб, але й потребу їх вивчення як комплексу мовних засобів, що характеризують людські інтенції.

Перлокутивний рівень відображає цілеспрямований вплив адресанта на адресата, що призводить до певних позамовних наслідків («перлокутивна дія – це те, що ми привносимо, або те, чого досягаємо за допомогою говоріння чого-небудь, наприклад, твердження, примусу» [Остин 1986,

¹² Дж. Р. Серль характеризує іллокутивний акт як такий мовний вчинок, при якому комунікативний контакт відбувається у відповідності з набором конвенціональних правил [Серль 1986, с. 175].

¹³ Розробники теорії комунікації (П. Вацлавик, Дж. Бівін, Д. Джексон) зазначають, що більшість досліджень в області комунікативно-прагматичних процесів обмежується аналізом впливу однієї особи на другу в комунікації, але не розглядає вплив другої особи на подальший крок першої, що обидві сторони перебувають під впливом контексту, у якому відбувається спілкування, і самі на нього впливають [Вацлавик, Бивин, Джексон 2000, 2000a].

с. 94]). У більшості зарубіжних досліджень перлокуція розглядається як вплив на партнера у процесі комунікації, щоб змінити його поведінкову та чуттєво-емоційну сфери. Перлокуція відображає акт досягнення певного ефекту, і мовець має значний арсенал засобів формування, програмування перлокутивної сили. Ж. Колоїз перлокутивну силу розглядає як силу впливу, здатність адресанта впливати на адресата, фокусуючи його увагу на актуальній прагматичній інформації; визнає її психологічну складову завдяки впливу адресанта на адресата, щоб модифікувати його поведінку; уважає ефективність комунікації прямо залежною від індивідуально-авторської компетенції, уміння маніпулювати [Колоїз 2007, с. 232]. У конфлікті перлокуція зумовлена негативною реакцією адресата на висловлення адресанта, і ця реакція протилежна очікуванням останнього. Однак перлокутивний ефект не є обов'язковим і початково визначеним: можливі ситуації, коли інтенції мовця призводять до несподіваної реакції опонента.

Перлокутивний ефект може мати різні варіанти вияву, у т. ч. емоційно-оцінну реакцію. Тому не можна відсторонитися від того, що мовний конфлікт розкривається в оціночних реакціях. Один із фундаторів етики емотивізму Ч. Стівенсон специфіку оціночного значення вбачав у тій меті, з якою використовується вислів, що містить оцінку, тож основне призначення ціннісних суджень не повідомляти про щось, а впливати. Оцінка, за Ч. Стівенсоном, потрібна, щоб викликати в адресата певний психологічний стан, звідси – значущість прагматичного аспекту ситуації [Стівенсон 1985]. Окрім відомих праць у цій області [Арутюнова 1988; Вольф 1985; Іващенко 1997; Новиков 1992; Теля 1986, 1991] можна назвати і сьогочасні дослідження складу, семантики, національно-культурної, стилістичної, прагматичної, когнітивної специфіки оцінних знаків мови, їхньої ролі в мовленнєвій поведінці суб'єктів [Гнезділова 2007; Космеда, Халіман 2013; Парасюк 2005; Федоренко 2006; Халіман 2010].

Значний інтерес до природи оцінності в комунікації нерідко співіснує з іншими, суміжними поняттями – емоційність, експресивність, конотативність (однак питання про розмежування цих понять далеке від розв'язання). Сполучуваність категорій оцінки й емотивності з категорією експресивності змінює та інтенсифікує прагматичне значення емоційного висловлення [Кузенко 2006, с. 8]. Способом мовного вираження емоційної оцінки є лексичне, фразеологічне, словотвірне, граматичне значення. Емоційна оцінка в лінгвістиці окреслюються в термінах «пейоративна» або «мейоративна». З позиції прагматики, пейоративи визначаються як одиниці мови, що передають негативну емоційну оцінку об'єкта. Конфліктні мовленнєві дії особи найбільше зумовлені негативними оцінками з боку іншої особи, через що виникає почуття антипатії, яке може посилюватися у все агресивніших взаємних образах. Експліцитна і імпліцитна, безпосередня й опосередкована оцінка опонента є показником сили емоційного впливу на нього, визначає особливості появи, розвитку та завершення конфлікту.

Експресивний компонент у семантичній структурі мовних одиниць не є обов'язковим: частина з них мають у собі цей потенціал (абсолютна

експресивність), частина – виявляють його лише в певній ситуації (відносна експресивність)¹⁴. Дослідниця Ж. Колоїз зазначає, що мовні знаки, які вже запрограмовані на інтенсифікацію виразності, є узуально експресивними; одиниці, що програмуються на інтенсифікацію виразності у процесі мовленнєвої діяльності, в умовах конкретної комунікативно-прагматичної ситуації, є okazіонально експресивними [Колоїз 2007, с. 247]. Будь-яка комунікативно-прагматична ситуація може репрезентувати як загальномовну, так і індивідуально-творчу компетенцію мовця. І загальномовна, і індивідуально-творча компетенція розкриваються на рівні тексту, де актуалізуються різні буттєві «сенси», у т. ч. і конфліктні. Конфлікти почасти включають мовні знаки, які характеризуються узуальною й okazіональною експресією. Перші втілюють емоційний зміст завдяки загальномовній здатності відображати конфліктні взаємини між особами, другі – завдяки конфліктній мовленнєвій «творчості» осіб.

Аналізуючи мовний конфлікт, потрібно враховувати, що в ньому потенційно закладено негативний і позитивний аспекти. Це забезпечує найбільш об'єктивний і всебічний аналіз явища як форми діалектичної суперечності, що дає змогу особі моделювати й застосовувати на практиці свою «програму» мовної поведінки в конфлікті. Дослідники багато уваги приділяють питанням моделювання безконфліктного спілкування. Його зазвичай пов'язують із результатом мовної взаємодії: чи досягнута мета спілкування, чи реалізувався комунікативний намір мовців. У науковій літературі є різні дефініції оптимального способу міжособистісної комунікації, а саме: ефективне [Ковалевська 2001]; гармонійне, успішне [Остин 1986; Третякова 2003]; кооперативне [Иссерс 2006], спрямоване на досягнення консенсусу [Фадєєва 2000]. Ефективне спілкування науковці розглядають як ситуацію мовленнєвого комфорту для учасників комунікації [Скотт 1991; Третякова 2003, с. 143; Фролова 2010, с. 68–69; Фролова 2003, с. 118; Adejímola 2009, 002–004]. А. Ішмуратов вважає, що спілкування – це «гра за правилами», «грати гру» – це дотримуватися певних норм або «грати певну роль» [Ішмуратов 1996, с. 65]. Недотримання правил «гри» призводить до суперництва, конфлікту, що є «хворобливим» видом спілкування, тоді час як «здорове» спілкування – це співробітництво за «правилами» [Ішмуратов 1996, с. 180]. Аналізуючи комунікативний контекст у зв'язку з нейролінгвістичним програмуванням, Т. Ковалевська зазначає, що важливим принципом комунікативної різноманітності є моделювання ефективної поведінки, що передбачає її динамічне корегування, якщо цього потребують об'єктивні умови [Ковалевська 2001, с. 68]. Відмінність між успішною та неуспішною комунікацією М. Іванова вбачає в тому, що для успішного спілкування потрібно враховувати кілька факторів, з яких найбільш важливі: загальний фонд знань людини, досвід комунікантів, «зв'язок» мовлення з

¹⁴ Про експресивність, що внутрішньо притаманна мовному знаку, є його постійною ознакою (інгерентна), і виразність мовного знака, що формується в певному контексті, ситуації (адгерентна), див., напр.: Бойко 2002, с. 10–21; Бойко 2005; Панасюк 1973, с. 29–38; Чабаненко 1984, 1993.

комунікативною ситуацією, дотримання принципів Кооперації і Ввічливості, правильний вибір стратегій і тактик [Иванова 2007, с. 7].

Останнім часом актуальним для низки праць є аналіз причин дисгармонійного виду спілкування. Продуктивним для цих розвідок є термін «комунікативна невдача» – повне або часткове нерозуміння висловлення партнера, тобто «нездійснення» або «неповна реалізація» комунікативного наміру мовця (Дж. Остіна звернув увагу на неуспішну комунікацію, чим започаткував вивчення «комунікативних невдач»). Більшість дослідників, трактуючи це поняття (Ф. Бацевич, Б. Городецький, Л. Давиденко, А. Дейвісон, О. Дубцова, О. Єрмакова, О. Земська, І. Кобозева, І. Сабурова та ін.) [Бацевич 2004; Городецкий, Кобозева, Сабурова 1985; Давыденко 2009; Дубцова 2011; Дэйвидсон 1986; Ермакова, Земская 1993], кваліфікують його як комунікативний акт, у реалізації якого не досягається певна стратегічна мета, як варіант нерозуміння суб'єктами один одного, як порушення «природного» процесу, «коду» обміну знаннями.

Автори статті «К типологии коммуникативных неудач» визначають комунікативні невдачі як збій у спілкуванні, коли мовленнєві утворення не досягають своєї комунікативної мети, водночас вони відрізняються від інших видів «дефектності» мовленнєвих утворень (граматичні невірності, комунікативні шорсткості, комунікативні втрати, семантичні нечіткості, деформації істини) [Городецкий, Кобозева, Сабурова 1985, с. 64–78]. О. Єрмакова й О. Земська поняття комунікативної невдачі трактують доволі широко, розглядаючи його на фоні небажаних емоційних станів, що виникають під час спілкування, психологічних та інших властивостей комунікантів, екстралінгвістичних чинників тощо [Ермакова, Земская 1993, с. 90–157]. С. Ільєнко вважає непорозуміння у процесі комунікації сигналами мовного конфлікту, ці та інші властивості «живуть» усередині мови й несуть конфліктний потенціал [Ильенко 1996, с. 7]. Н. Формановська наголошує, що поняття комунікативної невдачі «не вичерпується нерозумінням мови або поганим володінням нею» [Формановская 2002, с. 169]. Різноманітно представлено типологію комунікативних невдач («комунікативних девіацій») Ф. Бацевичем (комунікативні девіації, спричинені адресантом; комунікативні девіації, спричинені адресатом; комунікативні девіації, спричинені контактом; комунікативні девіації, пов'язані з мовним кодом, зумовлені рівнем мовної компетенції учасників комунікації тощо [Бацевич 2004, с. 215–249]. Л. Славова визначає комунікативну невдачу як збій у спілкуванні через повне або часткове нерозуміння повідомлення особами [Славова 2005, с. 47]. З точки зору О. Лосевої, комунікативні невдачі охоплюють неочікуваний і небажаний емоційний ефект (образа, роздратування, здивування) [Лосева 2006, с. 128]. В. Лазарев зазначає, що комуніканти, коли не знають або погано володіють різними типами онтологічних, епістемологічних, культурно-соціальних фреймів, скриптів і сценаріїв, не можуть адекватно кодувати обсяг інформації, свої наміри, тоді співрозмовник неадекватно сприймає цей зміст, що є причиною збоїв у комунікації [Лазарев 2006, с. 422]. Причинами неуспішної комунікації О. Яшенкова визнає

комунікативні шуми (бар'єри), коли декодування отриманого повідомлення не відбувається через незнання адресатом мовного коду, психофізіологічні особливості комунікантів, порушення комунікативних норм і правил поведінки в конкретній ситуації спілкування, порушення комунікативних норм і правил поведінки, пов'язаних із соціальним або комунікативним статусом співрозмовника. Науковець обґрунтовує поняття «комунікативного саботажу», яке співвідносне з міжособистісною комунікацією, і визначає його як прийом мовленнєвого впливу, що виражає прихований опір і спрямований на ігнорування змістової частини висловлення задля ухиляння від спілкування, перекручення або приховування інформації. Аналізуючи комунікативну невдачу як набір опозицій, О. Яшенкова пропонує розглядати їх як такі, що протиставленні в широкому / вузькому розумінні, явні / приховані, повні / неповні, несвідомі / свідомі, вербальні / невербальні, мовні / комунікативні [Яшенкова 2011, с. 215–217].

Багатомірний простір дисгармонійної комунікації спричинив проблему з її найменуванням. Загалом такими номінаціями виступають: вербалізований конфлікт (І. Фролова), вербальний конфлікт (В. Борисевич, Л. Чайка), діалог-конфлікт (І. Рудик), комунікативна перешкода, комунікативний збій, комунікативний провал (Н. Білоус, Т. Шмельова), комунікативний конфлікт (Л. Вороченко, І. Гулакова), комунікативний дискомфорт, комунікативна невдача, комунікативний конфлікт (О. Мартинова), комунікативно-мовленнєва дисгармонія (І. Шаліна), конфлікт мовного функціонування (М. Голєв), конфліктна комунікація (Б. Кандинський), конфліктний діалог (Є. Ширяєв), конфліктний тип мовленнєвої комунікації (Т. Винокур), мовні шуми та перешкоди (М. Шанський), неуспішна комунікація (О. Яшенкова), неуспішний діалогічний дискурс (М. Іванова), референційний конфлікт (О. Кібрик) тощо. Різноманітність назв засвідчує сприйняття науковцями явища в різних площинах. Одні наголошують на такій важливій ознаці неуспішної комунікації, яку узагальнено можна схарактеризувати як «порушення». Інші доповнюють дефініцію компонентами «непогодження, нерозуміння, протистояння» і под., що «розвертає» сприйняття у площину особливої мовленнєвої, (вербальної, комунікативної) події (напр., В. Борисевич розглядає *вербальний конфлікт* як порушення процесу людського спілкування, під час якого один із комунікантів частково або повністю не розуміє другого, негативно ставиться до його мовленнєвої поведінки [Борисевич 2004, с. 211]; В. Третьякова визначає *мовленнєвий конфлікт* як втілення протистояння осіб у комунікативній події, що зумовлене психічними, соціальними, етичними чинниками [Третьякова 2003, с. 11]; І. Гулакова вказує, що *комунікативний конфлікт* – це зіткнення конфліктантів через нерозуміння та невідповідність цілей, інтересів, поглядів сторін [Гулакова 2004, с. 5]).

Попри окремі відмінності дослідники суголосні в тому, що неуспішна комунікація – це «звичайне явище в реальному людському спілкуванні» [Городецкий, Кобозева, Сабурова 1985, с. 64]. Вона є нормальним,

закономірним виявом, адже нерозуміння, непорозуміння, невміння чути співрозмовника та самому чітко висловлювати думку – це «супутники комунікації» [Сейранян 2012, с. 13]. Ми розглядаємо *неуспішну комунікацію як невідповідність очікуваного та реального результату процесу спілкування індивідів, що зумовлена як мовними, так і позамовними факторами.*

Однак комунікативні невдачі можна послабити, перепитуючи, уточнюючи, виправляючи, пояснюючи або доповнюючи інформацію. Сказане уможлиблює інший висновок: *не кожна комунікативна невдача «переходить» у конфлікт.* Мовний конфлікт – це спілкування, що передбачає *стан протиборства, зіткнення протилежних інтересів і поглядів сторін, напруження та загострення суперечностей.* Він не є обов'язковим станом існування людини, але це важлива складова нашого життя, що відкриває дуалістичну природу індивіда. Подані вище аргументи дають підставу констатувати, що мовний конфлікт є різновидом комунікативних невдач. В. Третьякова вважає, що процес «формування конфлікту з неспішної комунікації» має три варіанти: 1) потенційно конфліктна ситуація, яка містить провокуючі знаки, що не є явними; це загроза появи конфлікту, але його можна нейтралізувати; 2) ситуація конфліктного ризику, вона сигналізує про появу конфлікту, але його ще можна уникнути; 3) власне конфліктна ситуація, де активізуються відмінності в позиціях сторін; мовленнєві дії комунікантів спрямовані один проти одного [Третьякова 2003, с. 249–269].

Оскільки мовний конфлікт – це явище, у якому комуніканти обирають конфліктну взаємодію щодо тієї чи тієї тактико-стратегічної мовленнєвої лінії, то набуває особливого значення питання щодо конфліктних моделей поведінки осіб при застосуванні певної *стратегії і тактики*, оскільки вони не лише пов'язані з комунікативною інтенцією та комунікативною компетенцією мовця, але й визначаються видом конфлікту, його образом, вибором особою конструктивних або деструктивних мовленнєвих дій. Такі моделі є різного роду мовленнєвими «комбінаціями», спрямованими на ескалацію або нейтралізацію конфлікту. Комунікативні стратегії і тактики стають реальними завдяки потребам комунікантів у самовираженні, вони скеровані на досягнення впливу адресанта на адресата. З'ясування причин, що спонукають індивідів до того чи того виду мовленнєвої поведінки, до вибору певної стратегії, тактики й засобів мови, які їх забезпечують, безперечно, є важливим для аналізу мовного конфлікту.

Характерні ознаки комунікативних стратегій і тактик, а також їх зв'язок із вибором суб'єкта власної мовленнєвої поведінки в умовах різних комунікативних подій активно розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних науковців (на матеріалі різних мов): С. Аристова, Н. Аругонової, Е. Берна, А. Бодрової, О. Волкової, І. Гулакової, М. Зайцевої, О. Ільїнової, О. Иссерс, В. Карасика, Н. Коробової, В. Латінова, М. Литвака, Н. Мартисюк, І. Мельник, О. Паршиної, К. Сєдова, О. Фадєєвої, Л. Шкатової, R. Deluga, M. Erez, D. Kipnis, G. Pruitt, G. Yukl та ін. [Аристов 2001; Аругонова 1990; Берн 1992; Бодрова, Коробова 2011; Волкова 2009; Гулакова 2004; Зайцева 2004; Ільїнова 2000; Иссерс 2006; Карасик 2004; Латынов 1993, 1993а;

Литвак 2007; Мартысюк 2001; Мельник 2011; Паршина 2005; Седов 1996; Фадеева 2000; Шкатова 2005; Kipnis, Schmidt, Wilkinson 1980; Pruitt, Rubin 1986; Deluga 1991; Erez, Yeshayahu, Ida 1986; Yukl, Fable 1990].

Комунікативна стратегія визнається складовою комунікативної поведінки людини. Вона зумовлена усвідомленням ситуації, коли особа вербальними засобами намагається досягти комунікативної мети. Зокрема, Т. Ван Дейк та У. Кінч характеризують комунікативну стратегію як глобальну ментальну репрезентацію засобів, яка допомагає в досягненні особами власних цілей, управляє їхнім вибором, реалізується в комунікативному процесі між наявними альтернативами; якщо в людини є кілька варіантів вибору, стратегії детермінують остаточне обрання [Dijk, Kintsch 1983, с. 65; Дейк 1989, с. 153–212]. Є. Клюев під комунікативною стратегією розуміє «сукупність запланованих мовцем і реалізованих у ході комунікативного акту теоретичних ходів, направлених на досягнення комунікативної цілі» [Клюев 1998, с. 18]. Поняття про мовні конфліктні стратегії розширюється завдяки роботі «Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор», де подається опис таких через «фреймові структури, відображені у свідомості особи» [Мулькеєва 2006, с. 49–55]. Н. Муравйова, пояснюючи механізм дії комунікативної стратегії, говорить, що це «комунікативний план», який передбачає чіткі комунікативні цілі (на фоні обраних установок), для якого потрібна певна комунікативна компетентність [Муравьева 2007, с. 116]. А. Корольова визначає комунікативну стратегію як комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети, та як установку на певні форми поведінки, у т. ч. і конфліктні; звертає увагу не лише на мовну та немовну поведінку осіб, але й на психологічні аспекти. Дослідниця вважає, що конфліктна стратегія не завжди включає планування дій комунікантами, «особливо це стосується випадкових або ненавмисних конфліктних ситуацій, коли дії адресанта не реалізовані з наміром або адресант не знає про можливі наслідки від своїх дій» [Корольова 2008, с. 50].

Отже, **комунікативна стратегія** – це «план» поведінки мовної особистості, «програма» мовленнєвих дій, що сприяє людині в досягненні її комунікативної мети. Вихідним пунктом для конфліктної комунікативної стратегії є концепція визнання співрозмовника як опонента. **Конфліктна комунікативна стратегія** – це «план» комунікації, «програма» мовленнєвих дій, що сприяє особі в досягненні її конфліктної комунікативної мети.

Види стратегій ґрунтовно описано в конфліктології. В основному дослідники відносять їх до однієї з двох систем: орієнтовані або на досягнення згоди, або на конфлікт. Широковідомою в конфліктології є двовимірна модель стратегій особистості в конфліктній взаємодії, розроблена К. Томасом і Р. Кілменом (1975) на основі праці Р. Блейка та Л. Мутона¹⁵, в основі якої – орієнтація конфліктантів на власні інтереси та на інтереси протилежної сторони. Модель співвідноситься з низьким, середнім або

¹⁵ Blake R. R. & Mouton L. S. The managerial grid. – Houston : Gulf., 1964. – 324 p.

високим рівнем спрямованості на інтереси адресата. Цю двовимірну модель С. Ємельянов доповнює: третій вимір – це цінність міжособистісних стосунків, яка є найважливішим чинником у визначенні стратегії поведінки людини [Ємельянов 2004, с. 94–95].

У лінгвістичному полі поки що складно говорити про універсальну класифікацію комунікативних стратегій, і таке спостерігаємо у вітчизняному й зарубіжному науковому середовищі. Систематизація стратегій вибудовується на різних підставах. Зважаючи на моделі породження та розуміння дискурсу, Т. Ван Дейк і В. Кінч запропонували класифікацію комунікативних стратегій, де було названо пропозиційні, локальної когерентності (зв'язності), макростратегії, схематичні, продукційні, стилістичні, риторичні, невербальні, конверсаційні (розмовні) стратегії [Дейк, Кінч 1988, с. 163–172]. Базова ознака типології І. Борисової – комунікативна мета індивіда. Дослідниця називає три типи стратегій діалогічної взаємодії: 1) регулятивна стратегія (викликати бажані зміни в широкому комунікативному контексті ситуації); 2) диктальна стратегія (інформувати співрозмовника про події реальності; розповідати, описувати, з'ясовувати тему розмови); 3) модальна стратегія (висловити свої почуття, емоції, оцінки, комунікативні інтенції, уподобання, настрої щодо мовлення співрозмовника та самої комунікативної ситуації) [Борисова 1996, с. 46–47]. У класифікації Г. Михальської описано стратегії близькості та відсторонення, які відображають і здатність людини до емоційного контакту, близькості з іншими людьми, і прагнення зберегти індивідуальність, віддалитися від людей. Ці дві тенденції виявляються в мовленні людини. Учасник комунікації, який користується стратегією близькості, дружелюбний, позитивно емоційний, прагне до контакту. Той, хто застосовує стратегією відсторонення, стриманий, ненав'язливий, уникає тісного контакту; він не відмовляється від спілкування, але таким є його уявлення про «комфортну» комунікацію. Третя – відмова від вибору, коли особа співрозмовнику дає право визначити, як організуються їхні стосунки [Михальская 1996, с. 98].

З точки зору функціонального підходу, О. Іссерс розмежовує комунікативні стратегії за ступенем «глобальності» комунікативних цілей. Установлено комунікативні стратегії: загальні (спрямовані на досягнення загальних цілей, не обмежені рамками конкретної комунікативної ситуації) та часткові (зумовлені досягненням певної комунікативної мети в певній комунікативній ситуації). За ступенем важливості для мовця досягти мети загальні стратегії поділяються на основні та допоміжні. Основні – найбільш вагомі з точки зору мотивів і цілей, зумовлені впливом на адресата, на його модель світу, систему цінностей, поведінку. Ці стратегії науковець називає семантичними, або когнітивними. Допоміжні стратегії сприяють ефективній організації мовної взаємодії, оптимальному впливу на адресата. Схарактеризовано три типи допоміжних стратегій: прагматичні (комунікативно-ситуативні), для яких значущими є всі компоненти комунікативної ситуації: автор, адресат, канал зв'язку, комунікативний контекст; діалогові, які використовуються для моніторингу теми, ступеня її

розуміння; риторичні, у рамках яких застосовуються різні прийоми ораторського мистецтва й риторичної техніки для ефективного впливу на адресата [Иссерс 1999, с. 105–108]. Класифікацію стратегій А. Белова подає, урахувавши такі різнопланові критерії: соціальні чинники (етнічна належність, соціальний статус, гендер, вік), природа комунікативних знаків, темпоральність, психологічна налаштованість комунікантів, адресантно-адресатні стосунки, комунікативна мета. За функцією вирізняються три основні види стратегій: презентації, маніпуляції та конвенції. Дослідниця звертає увагу на маніпулятивні стратегії як такі, що дають змогу мовцю оперувати інформацією задля впливу на адресата відповідно до інтенцій адресанта [Белова 2004, с. 16].

У науковій літературі також фіксуємо розмежування стратегій на кооперативні, маніпулятивні та конфліктогенні [Селіванова 2008, с. 608]. Аналізуючи комунікативні стратегії і тактики, А. Корольова характеризує три стратегічні лінії комунікативної поведінки осіб: конфронтаційна, нейтральна, кооперативна [Корольова 2008, с. 52]. І. Горелов і К. Седов вирізняють комунікативні стратегії мовних особистостей у конфліктних ситуаціях на основі особливостей афективної поведінки та відносять до них інвективну, куртуазну (етикетна поведінка, плач) і раціонально-евристичну (використання здорового глузду і сміху) стратегії. Сприйняття комунікативної стратегії вони пов'язують із поняттями, які забезпечують розуміння конфліктної взаємодії: комунікативна інтенція, комунікативна тактика, комунікативна компетенція [Горелов, Седов 2001]. З точки зору В. Третьякової, релевантними є стратегії двох типів: конгруенції та конфронтації. Вони відрізняються неспіттвердженням взаємних рольових очікувань партнерів, розбіжностями в розумінні чи оцінці ситуації та виникненням антипатії один до одного. В основу типології науковця покладено характер діалогічної взаємодії, спрямованої на гармонізацію суперечності або на збереження чи посилення дисгармонії [Третьякова 2003, с. 37]. Спеціалісти з медіації нерідко спрямовують свою увагу на загальні засади аргументації, тому розмежовують два види «аргументаційних стратегій»: аргументації переконань, для яких характерна готовність комунікантів до компромісу, і стратегії установки на конфлікт, коли мовці наполягають на своїй точці зору, не прагнучи згоди [Flowers, Guire, Vimbaum 1982, с. 275–294].

Оскільки вихідним пунктом аналізу конфліктних стратегій є конфліктні комунікативні інтенції мовців, релевантними для нашої праці є стратегії двох типів: *кооперації* [Грайс 1985] і *конфронтації* [Земська 1988]. Така типологія ґрунтується на характері мовної взаємодії, який прогнозує його результат у площині злагоджених або незлагоджених стосунків осіб. Якщо є позитивний результат взаємодії між людьми, мета спілкування досягнута, збережено характер стосунків, то процес комунікації регулювався *стратегіями кооперації*. В основі взаємодії, результатом якої є дисбаланс стосунків, роз'єднання комунікантів, відсутність взаєморозуміння між ними, знаходяться *стратегії конфронтації*.

Названі стратегічні складові комунікативної поведінки людини визначають інші принципи комунікації, зокрема, **комунікативні тактики**. Комунікативні тактики – це мовленнєві дії, що дають змогу особі досягти впливу на співрозмовника, вони виконують функцію способів реалізації комунікативної стратегії. Кожна тактика спрямована на певну зміну свідомості адресата в потрібному для адресанта напрямі щодо конкретного буттєвого «сміслу». Інструментом запровадження тактики в діалозі є комунікативний «хід». Це поняття широко використовується у прагматиці [Дейк 1989; Карасик 1992; Тарасова 1992; Иссерс 1999]. Т. Ван Дейк говорить про мовний «хід» як про функціональну одиницю послідовності дій, що сприяє розв'язанню локальної або глобальної задачі під контролем певної стратегії [Дейк 1989, с. 274]. Родові та видові зв'язки стратегії і тактики представлені в дослідженні І. Борисової, яка під тактикою спілкування розуміє динамічне використання комунікантами мовних умінь побудови реплік діалогу, що встановлюють ту або ту стратегію діалогу, а репертуар тактик, що реалізують мовні стратегії в конфліктному дискурсі, науковець вважає надзвичайно різноманітним [Борисова 1996, с. 21–48]. В. Третьякова зазначає, що мовна стратегія може реалізуватися сукупністю ієрархічно впорядкованих мовленнєвих тактик, визначатися однією або кількома мовленнєвими діями, що спрямовані на досягнення основної стратегічної мети [Третьякова 2003, с. 12–13]. Тактики можуть актуалізуватися в кількох комунікативних стратегіях або «відповідати» лише одній із них.

Отже, **конфліктна комунікативна тактика** – це мовленнєві дії, що орієнтовані на досягнення стратегічної конфліктної комунікативної мети індивіда.

Для реалізації кооперативних стратегій використовуються тактики кооперації: вибачення, згода, негруба критика, обіцянка, переконання, поступка, похвала, прохання, схвалення (опис певних тактик кооперації – у працях Т. Буренко, Н. Войцехівської, О. Волкової, В. Латинова, К. Плетнєвої, Ю. Туфанової, І. Шкіцької [Буренко 2008; Войцехівська 2009; Волкова 2009; Латынов 1993; Плетнева 2007; Туфанова 2010; Шкіцька 2012]).

Розкриваючи сутність конфронтаційних стратегій, дослідники також зацікавилися тактиками, що їх забезпечують. Звернемо увагу на тактики, які передусім є актуальними для *міжособистісного* конфлікту.

Реалізація конфронтаційних стратегій провокує в адресата аналогічну установку й відповідні негативні емоційні та поведінкові реакції. У цьому плані продуктивною є тактика **незгоди**, що характеризується порушенням у сприйнятті та переданні інформації мовцями. Х. Коттгоф описує види незгод, які визначає як мовні конфліктогени. Вони формуються «опозиційними структурами» (різке непогодження з опонентом) та «завищеною згодою» (прихована незгода) [Kotthoff 1993, с. 201–203]. Із «завищеною згодою» І. Рудик поєднує «безсумнівну згоду», яка в аргументативному контексті є кроком до незгоди, може вживатися в конфліктному середовищі для вираження значення посиленого, емоційного заперечення [Рудик 2003, с. 194–197]. М. Комтер дотримується думки, що вияв незгоди, який полягає в

перифразуванні однією особою слів другої, є широкоживим у мовних конфліктах явищем. Ще один прийом непогодження, говорить дослідник, це зникнення агентивності, яка виявляється в навмисному заниженні особою власної активності у спілкуванні [Komter 1994, с. 174–175].

Незгода нерідко супроводжується *комунікативним саботажем*. В. Андреева розглядає його як діалогічний прийом надання прихованої протидії у спілкуванні задля ігнорування змістовної частини висловлення, ухиляння від спілкування або його припинення. Вона пропонує класифікацію тактик, які характерні для реалізації комунікативного саботажу: ухиляння (тактики: відмова від відповіді, ухиляння від теми, зміна теми, контроль над темою, переадресація), ігнорування (тактики: ігнорування, мовчання), відкритого негативного реагування (тактики: відмова, заперечення, обурення, образа, незгода) [Андреева 2009, с. 7–10]. Незгода та комунікативний саботаж часто «забезпечують» ескалацію мовного конфлікту.

Відмова може бути конфронтаційною тактикою, однак донедавна настільки значущий компонент комунікації не виступав об'єктом окремого лінгвістичного дослідження¹⁶. У вітчизняному та зарубіжному мовознавстві були встановлені окремі мовні аспекти механізму відмови. У плані комунікативного підходу до заперечення (на ґрунті якого виникає відмова) описувались її контекстні значення (Н. Панченко), установлювалися когнітивні особливості вираження непрямих та імпліцитних мовленнєвих актів відмови (С. Сімонова), характеризувалися близькі за змістом до відмови висловлення з оцінно-модальним змістом незгоди (О. Рябцева), несхвалення (Л. Громоздова), висловлення з контрастом (А. Горліна, К. Розова), попередження небажаної дії (О. Єрофеева) [про це докл.: Одарчук 2009, с. 19]. У дисертації О. Бичихіної схарактеризовано типи відмов: а) пряма / непряма відмова; б) відмова на реальну / прогнозовану репліку; в) відмова собі / іншим; г) комунікативно виправдана / безпідставна відмова; г) категорична / некатегорична відмова; д) повна / часткова відмова; е) мотивована / немотивована відмова, а також представлено аналіз відмови як комплексу, що включає докори, погрози, заборони, що дає змогу глибше усвідомити її специфіку, урахувати конфліктноспрямовані можливості [Бичихина 2004, с. 56–150]. До актів неперформативного способу передання наміру адресанта, іллокуція яких виводиться зі змісту всієї актокомунікативної одиниці, відносить акт відмови авторка монографії «Відмова: семантичний та прагматичний аспекти» Н. Одарчук [Одарчук 2009]. Науковець зазначає, що іллокутивна сила акту відмови полягає в невиконанні, ігноруванні мовцем іллокуції репліки стимулу; тож відмова – це полікомпонентна одиниця, у якій з'єднані різні іллокутивні сили: асертива та директива. Вона характеризує класи відмови відповідно до ступеня конфліктогенності дискурсу й описує аргументативно-стратегічні засоби кожного класу. Дискурси відмови з

¹⁶ Н. Одарчук зазначає, що лише у працях, присвячених мовленнєвим жанрам або при описі ситуації незгоди (Дж. Серль, Т. Шмельова, В. Боброва), дослідники побічно говорили про відмову. Частково відмова описувалася як складова комісивного, превентивного й директивного мовленнєвих актів [Одарчук 2009, с. 19].

настановою на дисгармонізацію взаємодії осіб вважає такими, що обов'язково виникають при порушенні максими такту.

Розглядаючи номінативний і комунікативно-прагматичний аспекти *несхвалення*, Т. Соловійова робить висновок, що ця тактика суперечить кодексу комунікативної поведінки, тож може зумовлювати виникнення мовного конфлікту [Соловьева 2005]. Причину цього дослідниця вбачає в наявності оціночного лексичного компонента у висловленнях мовця, коли адресат має власну думку щодо питання, ситуації, що й реалізується в несхваленні. Погоджуємося, що характерні ознаки несхвалення уможлиблюють його розгляд у площині конфлікту: зіткнення протилежно спрямованих тенденцій, в основі яких – несумісні інтереси, потреби чи цінності. Однак несхвалення не завжди має конфронтаційну форму, наприклад, може бути лише натяком або жартом.

Погроза – одна з найбільш яскравих ознак конфлікту. До аналізу мовної реалізації категорії погрози науковці вже неодноразово зверталися (на матеріалі різних мов) (О. Арський, Н. Арутюнова, І. Бублик, А. Вежбицька, З. Вендлер, О. Єрофеева, Г. Почепцов та ін. [Арский 1998; Арутюнова 1990; Бублик 2006; Вежбицька 1985, 2001; Вендлер 1987; Єрофеева 1997; Почепцов 2001]), завдяки чому було запропоновано новий інтегральний підхід до її вивчення – синтаксичний, семантичний і прагматичний. Вивчаючи погрозу, О. Арський зосереджується на специфічних умовах її реалізації, розглядає категорію на основі тактико-ситуативного підходу із включенням до предмета дослідження набору ситуацій і мовних форм реакції на акт погрози. Дослідник робить висновок, що погроза не має закріплених за нею характерних мовних засобів вираження та може бути реалізована за допомогою різних лексичних і граматичних резервів мови [Арский 1998]. І. Бублик, описуючи вербальну агресію, визначає два її типи: особистісно-орієнтовану та дискурсивно-орієнтовану. У рамках останньої – п'ять мовленнєвих тактик, серед яких – погроза [Бублик 2006]. Однак специфіка тактики залежить не тільки від мовної репрезентації, але й від реальних умов, у яких вона застосована, від того комунікативного контексту, який відомий мовцям. У цьому випадку погроза супроводжується особливою загрозливою інтонацією (тон і темп мовлення, акцент на деяких словах).

Попередження, як і погроза, відноситься до регулятивних мовних спонукань, тобто до тих мовних дій, що передбачають виконання, коли суб'єкта хочуть примусити зробити або не зробити щось. Структуру погрози можна вирізнити зі структури попередження. Попередження диференціюється у класифікації перформативів Ю. Апресяна [Апресян 1986, с. 209–210]. Попередження та погроза, як промісив і менасив, описані в системі мовленнєвоактових висловлень Г. Почепцова [Почепцов 1986а, с. 24–59]. Висловлення загрозливого характеру аналізуються в монографії Є. Григор'єва як мінатив, а попередження – як апелятив [Григорьев 1997]. Навіть без «акценту» на конфліктних можливостях попередження, науковці пропонують зараховувати його до маніпулятивної сфери, області «театральності», разом із тактиками спонукання, розмежування, обіцянки,

іронізації, провокації [Михалёва 2004, с. 73–90]. При застосуванні тактики переважно виникає сигнал напруженості – негативний емоційний фон, викликаний реакцією адресата на спроби адресанта впливати на його свідомість. У конфлікті попередження спрямоване на зниження статусності опонента, з одного боку, і підвищення власної позиції, з іншого.

Тактико-ситуативне конфліктне спонукання може містити в собі *вимогу, наказ, клопотання, наполегливе прохання*. У класифікації мовленнєвих актів вони представлені як директиви [Иванова, Бурлакова, Почепцов 1981, с. 217–278; Серль 1986, с. 182; Bach, Harnisch 1980, с. 110–113] (оскільки клас директив за своїм складом є неоднорідним, у деяких системах прохання відносять до окремого класу [Григорьева 2007, с. 165–168]). Дж. Ліч називає їх компетитивами [Leech 1983, с. 206], М. Єгорова – реквестивами [Егорова 1995, с. 26–33]. Є. Григор'єв додатково виокремлює клас директив, що позначають *вказівку, розпорядження, заборону* [Григорьев 1997, с. 40]. Розмежовуються *категоричні* (накази, інструкції, вимоги, заборони) й *некатегоричні* (прохання, побажання, поради, рекомендації) директиви. Некатегоричні директиви вважаються складнішими утвореннями порівняно з категоричними, оскільки мовець намагається знизити ступінь впливу на адресата. При категоричних директивах позиція адресата не береться до уваги [Карасик 2004, с. 59–60, 63], тому вони є конфліктогенами. Проте ці директиви можливі без конфліктного сприйняття, наприклад, у діловій сфері, але таке явище – за межами цієї праці.

Стратегії конфронтації тісно пов'язані і з такими конфліктними тактиками як звинувачення, образа, іронія, глузування, обман.

Звинувачення визнається дослідниками висловленням, яке має «конфліктогенеруючі» властивості. Ним «звинувачувач» указує «звинувачуваному» на його відповідальність за певну діяльність, вчинки, слова, що призвели до негативних наслідків, станів тощо, негативно оцінюються адресантом і трактуються як порушення законів чи норм, що встановлені суспільством щодо адресата [Снежик 2007]. Цей аспект дослідника пов'язує з конфліктною моделлю, зумовленою відхиленням індивіда від етичних концептів.

Причиною розгортання конфлікту нерідко стає *образа*, що є прийомом комунікативного тиску на адресата, зниження його соціального статусу. Загальна негативно-оцінна тональність образи створюється підбором лексем, переважно просторічних, розмовних, жаргонних, вульгарних зі значенням негативною характеристики співрозмовника. До теорії діагностики образи на основі конфліктних текстів звернулися науковці, які беруть участь у роботі лабораторії «Юрислінгвістика» (м. Барнаул). Вони аналізують конфліктні висловлення з точки зору інтерпретатора [Третьякова 2003], досліджують найбільш частотні тактичні ходи, що ведуть до образи і глузування [Иссерс 1999], вивчають передумови «появи» особистісної образи [Третьякова 2004] тощо. Г. Кусов у своїй дисертації висловлює думку, що образа є іллокутивним концептом, ментально-вербальною одиницею. Її негативна модель будується на основі норм аксіологічного кодексу мови, адже мовний

акт «образу» соціально детермінований правилами мовленнєвої поведінки, що фіксують фрагменти дійсності в залежності від значущості для суспільних відносин етносу [Кусов 2004, с. 50]. Образа викликає стан афекту, стає «бумерангом» у конфлікті, призводить до все важчих наслідків.

Прагматичний підхід до вивчення *іронії* в лінгвістиці (праці Ф. Бацевича, Ю. Варзоніна, О. Калити, Ю. Пацаранюк, С. Походні, G. Leech, D. Sperber, D. Wilson та ін. [Бацевич 2003; Варзонин 1994; Калита 2006; Пацаранюк 2006; Походня 1989; Leech 1983; Wilson, Sperber 1993]) також є важливим для нашого дослідження, адже в основі тактики – несхвалення, засудження, критика особи. М. Слєпцова говорить, що іронія є непрямим мовленнєвим актом негативної оцінки особи, що має конфліктне спрямування [Слєпцова 2008]. Однак іронія – це двозначна тактика, тому вона не має постійного конфліктного характеру. Зокрема, В. Різун, Н. Непийвода, В. Корнєєв висловлюють думку, що непрямоговоріння українців реалізується, серед іншого, у гуморі, іронії, іронічній емоціогенності [Різун, Непийвода, Корнєєв 2005, с. 81], але такі прояви не є конфліктними.

Прихований негативний зміст іронії сприймається як дошкульне зауваження. Об'єктом іронії здебільшого стає той, хто не може дати відсіч. Поза мовною ситуацією її розпізнати важко. Зазвичай слово набуває іронічного відтінку в рамках конкретних умов та обставин. Іронія повинна бути декодована адресатом, але далеко не завжди розуміння іронії останнім збігається з «поданням» адресанта об'єкта іронії. Це відбувається внаслідок використання мовцем певних способів її утворення. Автори монографії «Способи реалізації іронії у структурі речення» Н. Гуйванюк, Ю. Пацаранюк, а також Ю. Пацаранюк у своїй дисертації зазначають, що основним способом втілення іронії у семантичній структурі речення є енантіосемічне переосмислення слів і словосполучень, на формально-граматичному рівні – це лексико-синтаксичний алогізм, суть якого полягає в навмисному поєднанні компонентів висловлення, що за законами логіки й ustalених стереотипів не поєднуються, суперечать одне одному за змістом, контекстом, значенням [Гуйванюк, Пацаранюк 2009; Пацаранюк 2006]. Про іронію як різновид мовної гри, яка належить до ефективних прийомів прихованої оцінки, поглядів, установок, що виражає авторську аксіологічну (переважно негативну) позицію, говорить О. Руда [Руда 2012, с. 197]. Попри постійний інтерес до іронії науковців (у вітчизняному мовознавстві маємо дисертації, виконані на матеріалі української, російської, польської, англійської мов, у яких пояснено появу іронічного ефекту завдяки використанню лексем у протилежному значенні, граматично оформленим реченням, характерній інтонації), супровідні умови функціонування іронії в українськомовному конфлікті доречно було б уточнити.

У мовному конфлікті сторони нерідко виявляють зверхність один до одного (хоча можливе і кооперативне спілкування за умов визнання адресатом домінування комунікативної позиції адресанта). Аналізуючи співвіднесеність мовних і позамовних реакцій адресата на процес розуміння

чи нерозуміння між співрозмовниками, О. Ємельянова робить висновок, що ці реакції зумовлені статусом адресата, вони є віддзеркаленням його комунікативних прав і обов'язків, спричинені низкою подій, для яких характерна рівність, зверхність або підпорядкованість осіб [Ємельянова 2004, 2006]. Зверхність визнається дослідницею виявом конфліктної взаємодії. Прагнення до зверхності реалізується в бажанні однієї людини отримати перевагу над другою, що порушує потребу останньої в повазі. Така особа наказує, повчає, наставляє, нав'язує свої думки, правила та норми. Нерідко подібні мовленнєві дії «запускають» механізм конфліктної реакції.

Обман є надзвичайно важливою тактикою. Мовознавці вирізняють «дискурс обману» або «неправдивий дискурс». За кордоном «лінгвістика обману» вже давно розвивається, узагальнюючи теоретичні результати досліджень у галузі філософії, психології, соціології (П. Екман, D. Busse, R. Chisholm, T. D. Feehan, V. Raskin та ін.) [Экман 2010, 2013; Busse 1992; Chisholm, Feehan 1977; Raskin 1987]. Із вітчизняних робіт, присвячених вивченню лінгвістичного й семіотичного аспектів обману, можна назвати праці М. Мамич, О. Морозової, О. Потапової, М.-М. Рибалко та ін. [Мамич 2002; Морозова 2007; Потапова 2004; Рибалко 2008].

У лінгвістичному полі дослідників цікавлять мовні одиниці на позначення обману (неправди) (Н. Арутюнова, Л. Віцюк та ін.) [Арутюнова 1991, 1994; Віцюк 2010]. Їхня увага зосереджується на прагматичних характеристиках помилкових висловлень, на свідомому порушенні принципів кооперативного спілкування [Дубровский 2007; Кубинова 2002; Ленец 2008; Поварнин 2009]. Зокрема, Й. Кубинова, проаналізувавши мовленнєві акти й нарративні контексти з інтенцією обману, зробила висновок, що різні типи сценаріїв «неширого» дискурсу реалізуються за допомогою власного сценарію мовця і не мають жорсткої структури. Метою мовця в таких діалогах є спроба під виглядом повідомлення правди впливати на свідомість і поведінку адресата, створювати таку ситуацію, яка б відповідала цілям неширого учасника комунікації [Кубинова 2002]. О. Морозова пропонує інтегративний підхід до розгляду номінативного та дискурсивного планів лінгвального втілення неправди; розробляє комплексну методичку опису номінацій неправди й неправдивих висловлень, обґрунтовує і вводить у лінгвістичний обіг поняття дискурсеми неправди, що складається із двох різнорідних частин – неправдивого висловлення (ядро дискурсеми) та метамовленнєвого нашарування, або її експлікаторної частини, що дає змогу виокремити неправдиве висловлення з дискурсу, не зруйнувавши його зв'язків із ситуацією, частиною якої воно є, установити його домінуючі риси; робить висновок, що дискурсема неправди співвідносить мовний і дискурсивний простори неправди [Морозова 2005, 2007]. В. Знаков пояснює, що «неправда» буває двох видів: як мовний еквівалент омани, коли людина вірить у реальність чогось, але помиляється, тому говорить неправду, не усвідомлюючи цього, і як наслідок обмеженості чи неповноти знання [Знаков 2007, с. 600]. С. Поварнин аналізує обманні аргументи, якими послуговується особа в суперечці для переконання. Вони ґрунтуються на довірливості

опонента, на тиску авторитетом, навіюванні та інших способах, щоб змусити адресата прийняти свій доказ [Поварнин 2009, с. 75–79]. Л. Віцюк визначає обман як послідовні мовні акти, у яких виражається особистісний смисл неширокого мовця. Вона вважає, що формування неправдивого дискурсу потрібно розглядати як «комунікативну діяльність» (процес у його тимчасовій протяжності) і як комунікативний акт (стан в окремій точці цього процесу), де комунікативна діяльність представлена як сукупність мовленнєвих дій, що підпорядковуються певній комунікативній меті [Вицюк 2010, с. 44–60].

При всьому дослідження обману мають нерівномірний характер. Науковці охоче вдаються до аналізу мовних і позамовних ознак виву поведінки людини, яка обманює, намагаються пояснити це явище завдяки системі психологічних причин і мотивів, дають поради щодо можливості розпізнати «простір неправди». Проте нерідко чітко не розмежуються поняття «неправда», «напівправда», «вигадка», «обман», «брехня» або між ними ставиться знак рівності. Говорити про конфліктний потенціал обману в нашій праці будемо з позиції того особистісного-значущого результату, що задовольняє особу, яка вдається до тактики. У зв'язку з цим визначаємо, що є *немотивований обман* (особа не має за мету свідомо завдати шкоди адресату) та *мотивований* (такий особа використовує навмисно задля захисту власних інтересів, досягнення своїх цілей, коли інтереси опонента не враховуються).

Маніпуляція вважається складним явищем, в основі якого – сукупність тактик: обман, шантаж, наклеп, іронія тощо. Вона є об'єктом уваги психологів, соціологів, лінгвістів, рекламістів, політологів, спеціалістів інших галузей знань. Маніпулювання тлумачиться як соціальна сила, могутній засіб тиску й нав'язування поглядів, утримання уваги, підтримки інтересу, як важливий фактор життя людини [Зірка 2005, с. 4]. Використовуючи маніпуляцію, адресант розраховує на сильний перлокутивний ефект, оскільки адресат повинен не лише прийняти до роздумів повідомлення, але й виконати певні невербальні дії [Беляєва 2009, с. 12]. Дослідники розглядають її як соціопсихолінгвістичне явище, що спирається на використання мовних засобів у поєднанні з позалінгвальними [Дмитрук 2005, с. 57]. Серед прийомів мовної маніпуляції, що вивчаються в лінгвістичному полі, потрібно звернути увагу на аналіз маніпулятивного впливу в межах міжособистісного спілкування, який може бути конфліктним. Такий науковий підхід спостерігаємо останнім часом: описано маніпулятивний вплив у рамках живого розмовного мовлення (Є. Доценко, Т. Ніколаєва) [Доценко 1997; Николаєва 1988], у масовій комунікації, політичному дискурсі (С. Кара-Мурза, С. Квіт, О. Руда) [Кара-Мурза 2010; Квіт 2008; Руда 2012]. Не позбавлений уваги й гендерний аспект у маніпулятивних технологіях [Мартысюк 2001; Черненко 2007].

Науковці вивчають мовні форми реалізації маніпулятивного впливу, установлюють «маркери» маніпуляції, описують інструментарій явища, аналізують мовні одиниці, що функціонують у маніпулятивному дискурсі. У цьому плані треба сказати про монографію «Мовне питання як об'єкт

маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі». Її авторка О. Руда говорить, що передумовами маніпулятивного використання слова в мовленні можуть виступати: явище полісемії, імпліцитність змісту, існування «підтексту», наявність у словах переносного значення, непрямі засоби, що виражають оцінку й емоції мовця; нечіткість, розмитість, суперечливість понять; конотативні компоненти значення слів, які містять інформацію про ставлення мовця до позначуваного явища [Руда 2012, с. 180–199].

Аналізуючи маніпуляцію в дискурсі родинного спілкування, О. Бровкіна розпізнає способи цілеспрямованої зміни інформації: її перекручування і приховування, маніпулювання з часом подачі інформації, маніпулювання зі способом подачі матеріалу, урахування особливостей неусвідомлюваного сприйняття інформації, переважанню адресата відомостями, відібраними за певним параметром що переважно призводить до міжособистісних сімейних конфліктів [Бровкіна 2011, с. 133–135].

У працях Т. Ніколаєвої [Николаева 1988, с. 154–165], Т. Булигіної, О. Шмельова [Бульгина, Шмелев 1997, с. 461–480] описано способи і прийоми «лінгвдемагогії», які розглядаються як конфліктогени, що потрібні для приховування справжнього стану речей, недомовок, відмови від раціональної аргументації, шантажу. Зокрема, Т. Ніколаєва наводить такі способи маніпулятивного тиску на адресата: «універсальні висловлення», які перевірити неможливо; способи генералізації (розширені узагальнення *завжди, постійно, безперечно*), невизначеного референтного індексу (*Кажуть, що ...; Усім відомо, що...*), множення дій, ситуацій (напр., *Ох, ці студенти...*); «комунікативний саботаж», при якому попередня репліка ігнорується, а у відповідь вводиться новий зміст¹⁷. Натомість І. Шкіцька говорить про маніпулятивні тактики позитиву, що реалізуються на лексико-фразеологічному, граматичному і стилістичному рівнях специфічними маніпулятивно маркованими засобами мови [Шкіцька 2012, 2013], і такі не є «конфліктогенеруючими».

Маніпуляція передбачає, що адресант має певні переваги над адресатом. Переваги мають значний вплив на вибір опонентами стратегій і тактик поведінки в конфлікті, вони вербалізуються завдяки певній системі знаків мови. Науковці подають три типи таких переваг відповідно до джерел [Доценко 2007, с. 662–663]. «Власні сили» – це сукупність постійних переваг, які адресант може практично завжди використовувати в конфлікті (статус, роль, вік, кваліфікація, знання); тимчасових переваг, які адресант актуалізує завдяки «третій стороні»; переваг загальних вимог (норми поведінки, традиції, цінності, мораль тощо). «Процесуальні сили» – це переваги, які окреслюються відповідно до самого процесу конфліктної взаємодії (темп, паузи, емоційний фон, ставлення до опонента, недовіра, домовленості тощо). «Слабкості партнера» визначаються його психічними особливостями

¹⁷ Є. Доценко також уважає «комунікативний саботаж» свого роду інформаційним тиском на співрозмовника [Доценко 1997, с. 141].

(темперамент, рівень агресивності, психологічна стійкість і саморегуляція, емоційний стан, соціально-психологічні установки й цінності, рівень компетентності у спілкуванні тощо). Демонстрація переваг над співрозмовником переважно викликає в останнього негативну реакцію.

Увага до маніпуляції, яка характерна для мовознавчої науки останнього десятиліття, доводить важливість розуміння цього явища, його складність і неоднозначність, особливо у плані виявлення справжніх цілей адресанта в конкретній ситуації спілкування, у т. ч. і в конфліктній.

Для поглиблення розуміння про природу впливу на опонента в мовному конфлікті важливе значення має явище *мовної агресії*. Настрій людини через суспільні негаразди зумовлюється її неприйняттям життєвих ситуацій. У зв'язку з цим спостерігається схильність до ворожості, «руйнувань», і в результаті – реакція гніву, обурення, люті, що є за своєю природою деструктивним станом. Конструктивне завершення конфлікту можливе лише у процесі ефективного спілкування сторін. Проте опоненти, перебуваючи у стані стресу, не контролюють свою поведінку. Вони потребують того, щоб правильно зрозуміти один одного, однак такому взаєморозумінню заважає відсутність належної довіри між ними, «закритість» щодо один до одного, прагнення до самозахисту. Тому особам не вдається чітко викласти свою позицію, почути і зрозуміти один одного. Усе це є наслідком порушення технології спілкування у конфлікті, що виявляється в мовній агресії. Мовна агресія «компенсує слабкість аргументацій особи «нападом» [Байков 1996, с. 11].

Процес комунікації в агресивному стилі на сьогодні ґрунтовно досліджено. Різні аспекти такої поведінки розглядаються не лише лінгвістами (В. Байков, Г. Барташева, І. Бублик, Т. Воронцова, Д. Жмуров, Г. Завражина, І. Лазебна, М. Литовченко, Н. Панова, Я. Покровська, Л. Ставицька, Б. Шаріфуллін, Г. Щастна та ін.) [Байков 1996; Барташева 2004; Бублик 2006; Воронцова 2006; Жмуров 2005; Завражина 2008; Лазебная 2007; Литовченко 2003; Панова 2005; Покровская 1998; Ставицька 2006; Шаріфуллін 2004; Щастна 2010], але й психологами, соціологами, культурологами, юристами. Дослідники мовну агресію у всіх її виявах, зазвичай, оцінюють як явище небажане, однак усвідомлюють і як прийом, що сприяє емоційній розрядці [Жельвіс 1997, с. 35–43; Михальська 1996, с. 165], і як вияв особливої лінії поведінки в діловій комунікації [Ратмайр 2003].

Т. Воронцова запропонувала системний підхід до мовної агресії з позиції комунікативної лінгвістики. Вона встановлює комунікативну сутність мовної агресії, виявляє універсальні риси цього виду мовленнєвої поведінки, що визначаються системним використанням жорстких комунікативних стратегій і тактик, зумовлюючи відбір мовних і мовленнєвих засобів комунікації [Воронцова 2006]. І. Лазебна надає переконливі докази на потвердження впливу мовних і немовних факторів на вияв мовної агресії. Мовний акт агресії дослідниця розглядає як окремий вид мовних актів, що поєднує певні характеристики мовних актів інших типів, а цілісність агресії зумовлює високим рівнем взаємодії тонічних і просодичних характеристик

висловлення, його лексико-семантичним наповненням, структуруванням агресивного висловлення в певних синтаксичних і надфразових єдностях, комплексом виразних засобів і стилістичних прийомів [Лазебная 2007]. Г. Завражина пояснює співвідношення понять «інвектива» й «мовленнєва образа», розпізнає основні прийоми реалізації «інвективної тактики», що функціонує в межах різних агресивних стратегій. Авторка робить висновок, що інвектива є «основою» для мовленнєвої агресії [Завражина 2008]. Структура агресії схарактеризована у праці Д. Жмурова «Насилля (агресія) та література», де автор робить висновок, що агресія складається з інформаційних кодів (масив відомостей, за допомогою яких особа висловлює та розуміє слово-подразник, наприклад, слово *козел* – лайливе, воно викликає агресію), атрибуцій (форма вираження інформаційних кодів – «роль» агресора або жертви; уявлення суб'єкта про «роль», що відводиться йому), фізичного коду – реалізація агресивної поведінки в діях [Жмуров 2005, с. 16]. Характеризуючи інтерсуб'єкту агресію в конфліктах, автор описує її типи, серед яких – гендерна та індивідуальна.

Конфронтаційною тактикою визнається **мовчання**, поняття якого в мовознавстві є неоднозначним. У кінці ХХ – на початку ХХІ ст. вивчення цього явища в лінгвістиці набуває поширення. Зокрема, протиставляючи мовчання говорінню, Н. Арутюнова говорить про мовчання як про негативне явище, що формується на основі поняття говоріння, і вторинне щодо нього: прагматика мовчання формується на тлі прагматики говоріння [Арутюнова 1994, с. 106]. Дослідниця вважає, що це явище наділене власними характеристиками, воно передбачає контрольованість дій мовця, його свідомий вибір. Науковці висловлюють думку, що складною проблемою у процесі вивчення мовчання є його розмежування як комунікативно значущого та комунікативно незначущого [Анохіна 2003, 2008; Безуглая 2004; Белова 1997; Богданов 1998; Крестинский 1989; Почепцов 1986; Рудик 2006; Сливинський 2007; Швачко, Анохіна 2007; Швачко, Ващук 2011]. Основними рисами мовчання називається емпатичність, метафоричність і поліфункціональність [Швачко, Ващук 2011, с. 65]. У низці праць порушується питання про співвідношення мовчання й позамовних засобів комунікації [Аристов 1998; Крестинський 1998]. Більшість дослідників відносять комунікативно значуще мовчання до позамовної сфери. Натомість С. Мелікян доводить, що мовчання не можна віднести до зовнішніх факторів, адже воно «не автономне щодо мови», його роль виявляється тільки в мовному контексті, зазначає, що в мовчанні адресанта й адресата є спільні та відмінні функції [Меликян 2000, с. 140–141]. Мовчання є знаком зі своїм «змістом», особливою «одиницею спілкування» (С. Мелікян). У конфлікті воно визначає статус і роль опонентів, «пояснюється» роздумами особи над власною реакцією на слова співрозмовника, пов'язане з концептом жертви, стражданням, образою, може бути свідомою відмовою від відповіді опоненту. Інтерес для науковців представляє і *пауза* в мовленні, що супроводжує певні емоції, почуття особи: хвилювання, образу, любов, ненависть [Анохіна 2003; Белова 1997; Комарова 2010; Петренко 2000].

Уважається, що емоційні паузи в конфлікті виконують особливі функції: залучення уваги, підкреслення важливості інформації, відмова від спілкування на певну тему, роздуми [Комарова 2010, с. 100–103]. Усе це є достатньою умовою для того, щоб враховувати мовчання та паузи як особливі конфліктні тактики.

Однією з ознак конфлікту є високий ступінь *переривання мовлення опонента*, що нерідко пов'язане зі *зміною теми* розмови. Р. Грубер підкреслює, що зміна теми в конфлікті має подвійну функцію: заперечує право опонента на «мовний хід», маркує зміст незгоди в аргументації мовця, коли адресант хоче виступити з критикою поглядів адресата [Gruber 1996, с. 61]. Переривання мовлення виявляє розбіжності позицій мовців, а момент, який свідомо маркується одним із опонентів, є вихідним пунктом розбіжності [Аристов 2001, с. 47].

Мовленнєві тактики виступають «інструментом» для дій конфліктантів. Науковці говорять, що навіть за відсутності чітких критеріїв їхнього розмежування є тактики, які реалізують визначену стратегію в типових конфліктних ситуаціях, і ті, що передають значення конфронтації лише в певному контексті. Ефективність застосування тієї чи тієї стратегії і тактики залежить від усієї конфліктної ситуації, жанру мовлення, міри врахування адресантом особливостей адресата, а також визначається типом мовної культури та типом мовної особистості кожної зі сторін.

Вивчення міжособистісного мовного конфлікту поставило перед науковцями питання не лише про фактори, які його породжують, але й про знаки, які на різних рівнях мови є його маркерами. Використання таких суперечить інституціональним і ситуативним нормам комунікації через те, що вони завдають співрозмовнику, його самооцінці шкоди, спричиняють ескалацію конфлікту. Аналіз мовного матеріалу засвідчує обрання конфліктуючими сторонами певних засобів мови залежно від їхніх інтенцій, намірів, цілей. Якщо особи намагаються послабити напругу, вони використовують *гармонему* – слова з позитивною семантикою; якщо в комунікантів немає такої установки, вони свідомо продовжують конфлікт, тоді актуалізуються *конфлікттеми* [Сорокин 1994, с. 5]. Для конфліктологів невідкладне значення має виявлення й аналіз комплексу конфліктогенів – мовних, позамовних, поведінкових, тоді як *для лінгвіста конфлікт – це сукупність висловлень, що становлять опис ситуації та позначаються конфлікттемами*. Певна конфронтаційна тактика має «власний» набір показників, що її маркують. Такими показниками є мовні, позамовні засоби, доступні для спостереження в контексті комунікативної ситуації: слова, речення, інтонація, міміка, жести, поза тощо. Вони репрезентують типові мовні ситуації, оскільки «мова входить у життя через конкретні висловлення» [Бахтин 1997, с. 162]. Мовні маркери (лексичні, фразеологічні, граматичні) є найбільш переконливими символами конфлікту, оскільки мова має властивості, які створюють неоднозначну інтерпретацію смислів, що ними передаються.

Інтерес дослідників до засобів мови, які обирає адресант для своєї репліки, щоб «сформувати» конфліктний текст, особливо виявляється щодо *лексичних одиниць*. Наслідком цього процесу є увага до оцінних елементів, які в сучасній лінгвістиці визнаються одним із важливих аспектів смислової сторони мовлення й мають свої прагматичні характеристики. У зарубіжній лінгвістиці така лексика почала активно вивчатися у к. ХХ ст.

Різні властивості лексичних знаків дисгармонійної взаємодії (напр., знакове навантаження інвектив у формуванні мовленнєвих конструкцій, інвективне слововживання як вияв вербальної агресії, особливості семантики пейоративної лексики, лихослів'я як соціальна проблема, пейоративна лексика в різних стилях мови тощо) були предметом вивчення науковців (В. Галаган, О. Голод, Х. Дацишин, В. Жельвіс, Н. Заворотищева, Г. Кузенко, О. Кульчицька, І. Муратова, Н. Романова, Л. Ставицька, В. Христенюк, W. Eadie, P. Nelson та ін.) [Галаган 2008; Голод 2001; Дацишин 2011; Жельвіс 1990, 1992, 1997; Заворотищева 2010; Кузенко 2006; Кульчицька 2011; Муратова 2009; Романова 2011; Ставицька 2000, 2006; Христенюк 1995; Eadie, Nelson 2001]. На це явище спрямована увага В. Жельвіса в монографії «Поле брани. Сквернословіе как социальная проблема в языках и культурах мира» та в його статтях [Жельвіс 1990, 1997]; В. Карасика у праці «Язык социального статуса» [Карасик 1992, с. 235–267]. Визначенню основних функцій, особливостей вияву ненормативної лексики в комунікативній поведінці особи присвячено роботи О. Гаврилів, Н. Панової [Гаврилів 2006; Панова 2005, 2005а, 2007].

Нерідко в конфлікті засобом вираження гендерної дискримінації виступають образливі та лайливі слова, коли покликаються на матір або батька тієї людини, почуття якої хочуть уразити. У кроскультурних розвідках інвектив визначено, що образ, спрямованих на матір, які принижують роль жінки в суспільстві, у кілька разів більше, ніж на батька [Агеева, Близнак, Головащенко 2004, с. 466]. До системи метафоричних номінацій на позначення жінки в українській лінгвокультурі звертається Т. Сукаленко [Сукаленко 2007, 2008, 2010, 2010а], яка розкриває механізми творення фемінно маркованого метафоричного значення, описує семантичне співвідношення прямого та переносного значень, оцінного змісту тощо в метафоричному найменуванні осіб жіночої статі; робить висновок щодо мікроконцептів зовнішні, фізичні, біологічні, внутрішні, соціальні характеристики в межах концепту «жінка» [Сукаленко 2010, с. 46–126]. Схарактеризовані образні парадигми частково співвідносні з системою лексичних конфліктем. І хоча дослідниця не говорить про таку властивість описаних семантичних груп, проте наводить приклади номінацій із переносним значенням (*корова, кобила, відьма, змія, свиня*), що є носіями негативних характеристик жінки, її сексуальної образи, тож сприймаються як конфліктеми [Сукаленко 2010а, с. 85–87]. Безперечно, аналіз мовного конфлікту потребує уваги до контексту конфліктної чоловічої і жіночої мовленнєвої поведінки, до особливостей сприйняття опонента в залежності від статі.

Використання негативно-оцінної лексики щодо опонента має не просто номінативну, а соціально-рольову природу, яка, уважає Н. Рамазанова, дозволяє змінити рольові стосунки між особами, уплинати на мотивацію адресата до виконання певних дій, створити ефект іронії, демонструвати негативне ставлення до опонента, чинити на нього психологічний тиск, самому протидіяти психологічному тиску, позначати соціальну дистанцію тощо. Така лексика є засобом емоційно-оцінного впливу на опонента, що завжди спрямований на досягнення комунікативних і екстракомунікативних цілей [Рамазанова 2002, с. 5]. Щодо морфологічної організації оцінних елементів, то вона досить різноманітна, уважає Л. Летюча та робить висновок, що найбільше вони мотивуються іменниками, прикметниками, прислівниками та дієсловами [Летюча 2004]. Ґрунтовний аналіз іменників-назв осіб, як засобу реалізації категорії оцінки, виконано В. Нагель, яка розглядає оцінність як компонент семантичної структури лексичного значення слова, що може входити як до денотативного, так і до конотативного макрокомпонента значення, маючи у структурі конотації тісні зв'язки з емоційністю й експресивністю [Нагель 2008]. Лексика негативного характеру спричиняє конфліктно-небезпечні ситуації, які спрямовані на дестабілізацію міжособистісних стосунків. Нею послуговуються задля образливого номінування опонента, характеристики його особистих рис, мовлення, поведінки. Н. Каразія говорить, що оцінність конфліктної комунікації стає очевидною саме завдяки негативній оцінці мовцем адресанта, його дій і ситуації, на яку вплинули ці дії [Каразія 2006].

Аналіз лексичних репрезентантів інтерперсонального конфлікту буде неповним, якщо не сказати про *русизми*, якими, на жаль, насичений український комунікативний простір і які, потрапивши в українську мову, спровокували появу суржику [про це, напр.: Білоус, Сербенська, 2005; Дзюба 2005; Масенко 2011; Пахльовська 2007; Поґрібний 2005; Сербенська 2002]. Про суржик О. Сербенська висловлюється як про «хвору мову», до якої треба ставитися як до хвороби, – зі співчуттям і розумінням, тим більше, що нею говорять тисячі, а можливо, і сотні тисяч українців [Сербенська 2002, с. 92]. Соціолінгвіст Л. Масенко зазначає, що суржик у майбутньому не має перспектив, а напрям розвитку суржику внаслідок його проміжного між двома мовами характеру цілком залежить від державної мовної політики [Масенко 2011, с. 121–124]. Та поки ще суржик упливає на всі сфери життя українців, з'являється в електронному і друкованому медійному просторі, на сторінках художніх творів, нерідко формуючи антиобрази сучасників (так говорять бандити з новочасної притчі «Храм на болоті» Г. Тарасюк і роману «Кайдани для олігарха» Л. Кононовича, молода жінка з повісті «Зелена Маргарита» С. Пиркало, вихователька з роману «Сьомга» С. Андрухович, міліціонери, партійні працівники з романів «Кляса» П. Вольвача і «Чорний Ворон» В. Шкляра), це мовлення пересічного громадянина, відповідального чиновника, політика. В Україні все ще залишається «спільний із Росією мовно-культурний простір», у якому «деформована мовна ситуація» (вислів Л. Масенко). То чи можна чекати від людини зі зміненою національно-

мовною свідомістю вміння послуговуватися літературною мовою? Звідси – і неповага до мови, і небажання її вчити, і суржик.

У конфліктній комунікації русизми відіграють специфічну роль – вони не лише мовні маркери конфлікту, це *елемент вирізнення особи, показник належності комуніканта до певної мовної «групи»*. Ці мовні знаки недоречні в комунікативному просторі, але припускаємо, що вони дають змогу індивіду, який сам послуговується подібними, «комфортніше» почуватися в конфлікті, що його комунікативне прагнення, сформоване відповідно його суб'єктивному світу, відповідає цій «картині» світу, що вплив на опонента посилюється, особливо якщо така система близька останньому, що декодування конфліктноспрямованої інформації відбувається швидше. Тобто такі лексичні маркери не порушують комунікативну «відповідність» опонентів. Це ті допоміжні мовні компоненти, які формують систему, «правила» конфлікту, що будуть для кожної ситуації, кожного конфліктанта особливими, зі своєю мовною «відповідністю». Чим більша комунікативна «невідповідність», тим важче відбувається конфлікт, і навпаки. Тому вважаємо, що мовленнєве протистояння в конфлікті може перебувати у стані відносної рівноваги, якщо обидві сторони взаємно вживають негативно-оцінну лексику чи / і русизми, ці мовні елементи засвідчують віднесеність конфліктантів до однієї мовної «групи». І навпаки, відсутність у мовленні конфліктантів подібної лексики, взаємне дотримання норм мовленнєвої культури, зараховує їх до іншої «групи», зі своїми «правилами», тобто ці опоненти мають іншу площину мовленнєвої «відповідності».

Про певні можливості для створення конфліктної ситуації ресурсами *морфологічного* та *синтаксичного* рівнів мови (зокрема, російської) говорить В. Третьякова [Третьякова 2003, с. 155–162]. Вона зазначає, що конфлікт може виникнути та / або активізуватися завдяки морфологічним формам займенників II особи *ти* і *ви*, III особи *він*, *вона*, що вказують на адресата, дієслівним формам II особи однини і множини, імперативу доконаного виду та формам наказового способу дієслова, питальним і спонукальним реченням, заперечним конструкціям, вигуківим формам. Однак граматичні засоби української мови, які виступають мовними маркерами конфлікту, ще потребують уваги наукової спільноти.

Конфліктна взаємодія людей включає *позамовні елементи*, важливість яких важко заперечувати, адже успішну комунікацію в рамках лінгвокультурного об'єднання науковці нерозривно пов'язують із володінням як мовними, так і немовними семіотичними системами цієї спільноти. Інтерпретації позамовних елементів, взаємозв'язку таких із мовними, опису особливостей функціонування в дискурсах різних типів присвячено чимало вітчизняних і зарубіжних досліджень [Аристов, Сусов 1999; Барташева 2004; Вашуніна 2009; Горелов 2007; Караулов 1987; Колшанский 2005; Морозова 2006; Осіпова 2010; Панченко 1999; Чайка 2012; Чемеркін 2009]. В основному позамовні засоби вивчаються у плані загальної системи людської взаємодії, співвідношення мовних і позамовних знаків, соціолінгвістичних, психолінгвістичних, лінгвокультурних аспектів появи.

Аналізуючи позамовні вияви, дослідники зазначають, що думки, почуття, спонукання в конфлікті передаються не лише широковідомими засобами, але й за допомогою знаково-сигналізаційних систем, які реалізуються в однотипних ситуаціях або специфічних умовах («мова дотику», «мова посвисту», «мова квітів», «мова тамтама» тощо) [Чайка 2012, с. 461]. Л. Солошук зацікавлюється ситуативними компонентами статичного характеру (одяг, зачіска, коштовності), називає їх «надвербальними компонентами», вважаючи, що такі не завжди сприймаються як особливий знак, оскільки є досить своєрідними, тому вони можуть бути причиною зіткнення суб'єктів [Солошук 2009, с. 13–14].

Конфліктній спрямованості середніх і жорстких тактик впливу на опонента, що виявляється *жестами*, присвячено низку досліджень [Красильникова 1983; Крейдлин 1999, 2002 та ін.]. На неоднозначність у сприйнятті жестів, що призводить до непорозумінь у процесі комунікації, звертає увагу Р. Якобсон [Якобсон 1970]. Навіть інтенсивність жестикуляції може бути немовним конфліктогеном. Психологи П. Екман, У. Фрізен, П. Еллсвотч запропонували класифікацію жестів у лінгвокультурному аспекті й описали міру, якою кожен із цих знаків є панкультурним [Ekman, Friesen, Ellsworth 1972]. Вони роблять висновок, що панкультурні жести переважно засвідчують афекти і є специфічними для певної культури, тому представники різних культур можуть потрапляти в конфліктні ситуації через їхню невідповідність. Розгортання конфлікту може бути спричинене і негативною реакцією на *міміку* співрозмовника. Жести та міміка відіграють роль «провокаторів», демонструючи готовність осіб до протидії. Ці елементи інколи складно декодуються, особливо якщо між мовними та позамовними джерелами інформації є неузгодженість, у зв'язку з чим А. Піз говорить, що тоді варто звертати увагу на оптичні засоби [Піз 1992, с. 213]. Поза будь-яким сумнівом аналіз мовного конфлікту повинен урахувати підструктури позамовної поведінки осіб, для чого можна базуватися на основних характеристиках цих засобів (рух, простір, час), а також на системі відображення і сприйняття: оптична, акустична, тактильна, ольфакторна.

Отже, очевидним є прагнення науковців збагнути сутність такого неоднозначного явища як конфлікт у полі теорії комунікації, соціо-, етно-, психолінгвістики, когнітивістики, лінгвопрагматики. Дослідники розглядають особливості конфліктного спілкування, описують певні елементи мовленнєвої конфліктної поведінки осіб і вплив на неї індивідуально-характерологічних рис комунікантів, установлюють роль знаків різних рівнів мови в тексті конфлікту, аналізують мовленнєві конфліктні тактики тощо. У вітчизняному мовознавчому просторі низку цікавих розвідок реалізовано на матеріалі інших мов, і ці праці, безперечно, допомагають своїми науковими ідеями розширити базу вивчення українськомовного конфлікту.

1.4. Принципи аналізу конфліктного висловлення

Дослідження конфліктного тексту потребує розроблення методики виявлення конфліктогенних факторів, які зумовлюють інтерпретацію змісту висловлення, що призводить до дисгармонізації спілкування.

З погляду внутрішньої організації мовний конфлікт виникає *на основі комунікативного акту*. У його структурі наявні такі компоненти: 1) особа відправника (адресант); 2) особа одержувача (адресат); 3) код (мова); 4) тема; 5) канал зв'язку, за допомогою якого передається повідомлення; 6) обставини (соціальна ситуація) [Якобсон 1975, с. 193–230]. Комунікативний акт щодо мовного акту розглядається як сукупність мовленнєвих дій осіб назустріч один одному. Така двонаправленість є важливою з позиції процесу взаємодії і результату спілкування. Міжособистісний мовний конфлікт передбачає *мовленнєву протидію двох сторін у процесі комунікації*. Він стає реальністю, коли одна зі сторін має намір, бажання, навіть спонтанне, активно використати власні мовленнєві дії на шкоду другій стороні, реалізуючи різні мовленнєві тактики. Мовленнєві дії одного індивіда *визначають поведінку другого*, коли останній, усвідомлюючи, що вони спрямовані проти нього і його інтересів, *удається до відповідних дій*, висловлюючи своє ставлення до предмета суперечки й опонента.

Отже, **мовний конфлікт** – це процесуальне явище, особливий тип спілкування, у якому засобами мови відбувається репрезентація невідповідності в інтересах, поглядах, позиціях сторін конфлікту; фіксуються розбіжності в комунікативних цілях суб'єктів.

Вивчення міжособистісного мовного конфлікту є багатовекторним, адже предмет дослідження поєднаний із людиною, сутність якої виявляється в особливому характері повсякденної життєдіяльності в системі різноманітних соціальних координат. Аналізуючи участь особи у конфлікті, потрібно зважати на те, що конфліктогенність суб'єкта результат не якої-небудь однієї або кількох провідних причин, а сукупності багатьох факторів.

Характер комунікації позначається на виборі того чи того типу мовленнєвої поведінки індивіда. Щоб спланувати свої мовленнєві дії, мовцеві важливо зацентруватися на інформації про людину, з якою він буде взаємодіяти. Тобто ще до комунікативного акту його учасники потребують інформації один про одного, про комунікативні цілі, комунікативні ролі, рівень знань про ситуацію, когнітивні установки співрозмовника. Це означає, що неабияка роль для результату комунікації надається знанням індивідів про соціальні і психологічні характеристики один одного, зокрема, культурно-ціннісні орієнтації, традиції, морально-етичні обмеження, мовні смаки, манеру поведінки, етнопсихологічні настанови, темперамент тощо. Такі відомості зумовлюють структуру комунікації.

Аспекти лінгвістичного опису мовного конфлікту в цій праці визначаються тезою, що *конфліктна комунікативна поведінка людини зумовлюється соціокультурними факторами, які впливають на психологічний стан особистості та її мовну свідомість*. Предметом уваги є

індивідуалізована характеристика людини, що залежить від широкого соціокультурного контексту. Людина планує своє мовлення з відповідними локальними, темпоральними показниками, навіть прогножуючи мовленнєві дії опонента. Соціокультурний контекст підтримується комунікативними правилами й нормами певної лінгвокультурної спільноти. Правила й норми – це «регуляторний зразок», що і контролює взаємодію мовців, і обмежує їхню мовну свободу. Мовленнєві дії коригуються і національно-ментальними уявленнями суб'єктів про комунікативні ситуації. Такі знання індивідів уможливають організацію адекватних комунікативних завдань. Проте було б помилкою думати, що це правило є універсальним і спрацьовує неухильно. Виникнення, активізація та завершення конфлікту визначається тим, наскільки суб'єкти співвідносять його сутність із соціальними умовами.

Маючи інформацію про передбачувану комунікативну подію, мовець прагне ефективно побудувати взаємодію з партнером. Однак ці знання можуть бути неповними, що, безперечно, ускладнює спілкування і впливає на його результат. У мовленні людей з'являються «зони ризику» – мовні елементи, що ускладнюють взаємодію індивідів. В умовах гармонійного спілкування суб'єкт корегує свою мовленнєву поведінку. Так само адресат є активним учасником процесу взаємодії, він інтерпретує акції адресанта, конструює свої висловлення відповідно до власних комунікативних завдань. Однак при дисгармонійному спілкуванні декодування реплік співрозмовника, наштотхнувшись на «зони ризику», відбувається складніше. Такий процес комунікації дозволяє сформулювати *три основні принципи аналізу конфліктного висловлення*.

1) Лінгвокогнітивний принцип

Когнітивний підхід в описі конфлікту є логічним, адже в сучасних наукових напрямках виявляється прагнення дослідити когніції людини, завдяки чому виокремлюється когнітивна психологія, когнітивна лінгвістика, когнітивне літературознавство, когнітивна культурологія, когнітивна антропологія. Цей аспект дає змогу говорити про взаємозв'язок когнітивних категорій: інтересів, поглядів, знань, переконань, точок зору, позицій, оцінок, ціннісних орієнтацій, вірувань – того, що є суттю пізнавальної, тобто когнітивної, діяльності людини й мовних явищ, які невіддільні від мислення.

У конфліктному висловленні (репліці) людини актуалізуються різні когнітивні категорії, задіяні у процесах появи, оброблення та передання думки. Аналізуючи мовлення суб'єкта в цьому плані, ми повинні враховувати такі параметри висловлення, які дозволяють інтерпретувати його репліки з позиції конфліктного мовного та мовленнєвого «наповнення». Не викликає заперечення, що навмисне посилення впливу на опонента засобами мови як провокує певну реакцію опонента, так і зворотно діє на самого адресанта: кожна репліка підвищує ступінь емоційності осіб у конфлікті. Форма висловлення є відображенням зв'язку конфліктного змісту і способів його мовної репрезентації. Мовець удається до певних мовленнєвих кроків, що виявляють особливості його когнітивної сфери. Аналіз різних мовних елементів уможливує витлумачення конфліктного висловлення. Прояснює

його специфіку система конфліктних мовних (і позамовних) маркерів, яким надає перевагу комунікант у межах обраних стратегій і тактик. Неодмінно виникає і питання про фактори, що визначають активізацію вибору особою тих чи тих маркерів конфлікту, встановлення яких є актуальним для опису його мовної «картини». *Лінгвокогнітивний принцип дає змогу дослідити конфліктне висловлення з позиції наявності мовних одиниць (маркерів), що сигналізують про конфліктні інтенції осіб* (про це – у розділі 2).

Конфліктний текст відображає результат процесу появи, збереження, оброблення та передання знань осіб про мовний конфлікт як явище та основні правила й норми його розвитку. Питання про когнітивні чинники, що визначають активізацію людиною певної моделі розвитку конфлікту, зважаючи на його різні стадії в межах конфліктного тексту, також є одним із завдань цього дослідження (про це – у п. р. 3.2 і 3.3). Отже, розуміння мовних процесів у конфлікті можна мати тільки завдяки уточненню зв'язків мовного вираження зі структурами знання людини.

2) Лінгвопрагматичний принцип

З позиції лінгвопрагматики, мовленнєва діяльність – це сукупність мовленнєвих дій, операцій з боку адресанта, який створює мовленнєвий акт, та адресата, що їх сприймає, тому формування комунікативно-прагматичних ситуацій залежить від мовленнєвотворчої діяльності людини [Щерба 1974, с. 24–25]. До прагматичних чинників науковці зараховують ті, що визначаються «контекстом людських стосунків», досліджуючи і мовленнєві дії, і немовну поведінку осіб [Арутюнова 1981, с. 364]. За такого витлумачення основними категоріями мовного конфлікту виступають категорії суб'єкта (мовця) й адресата (слухача), а також міра відповідності інтерпретації висловлень «адресант → адресат». Відповідність сказаного адресантом і сприйнятого адресатом досягається лише «при ідеально злагодженій інтеракції на підставі повної взаємної тотожності стратегічних і тактичних інтересів індивідів» [Комлев 1978, с. 90]. Проте таку «ідеальну» картину міжособистісної взаємодії уявити складно.

Успішне спілкування зумовлює дотримання багатьох правил. Особа повинна розуміти, що вона одночасно є комунікатором і реципієнтом, тому враховувати як можливість неточного тлумачення адресатом власного висловлення, так і припускати свої «огріхи» у сприйнятті інформації з боку останнього; як реалізувати власну інтенцію, так і орієнтуватися на прагнення співрозмовника; як втілювати власну комунікативну компетенцію, так і брати до уваги комунікативну компетенцію адресата; як контролювати вияв своїх емоцій, так і зважати на емоційний стан партнера тощо¹⁸. Тому відповідальність за успішну комунікацію покладається і на кожного мовця особисто, і на них обох разом. Психологи говорять, що є «прагматика комунікатора» і «прагматика реципієнта». Комунікатор, який «створює» текст, одночасно є інтерпретатором як власного тексту, так і безлічі різноманітних текстів, що тлумачаться ним у душі часу, ситуації, контексту,

¹⁸ Про принципи оцінки свого висловлення «збоку» див.: Шмелева 1988, с. 171.

мовної підсистеми тощо, тому комунікатор повинен розуміти двозначність сприйняття свого висловлення [Дридзе 1984, с. 34–35].

Невідповідність інтерпретації висловлення зумовлюється самою сутністю спілкування, коли мовець не усвідомлює можливості неправильного тлумачення своєї акції, неправильно прогнозує мовленнєві й емоційні реакції адресата, демонструє неухвагу й неповагу до співрозмовника, предмета обговорення, не пристосовує свої висловлення до адресата за параметрами комунікативної компетенції, не підтримує інтеракцію в бажаному смисловому «полі» тощо, через це замість образу партнера у процесі спілкування з'являється образ опонента. Ці умови формують надзвичайно важливий фактор конфронтаційної взаємодії мовців – прагматичний. Інші фактори також призводять до конфліктної поведінки індивіда, однак практично вони «забезпечують» загальні умови, середовище, де прагматичний фактор виявляється помітніше.

Прагматична організація конфліктного діалогу залежить від використаних мовцями у процесі його розвитку певних стратегій і тактик. Мовний конфлікт можна розглядати як комплексне дворівнєве явище, що розпізнається саме завдяки стратегіям, спрямованим на досягнення конфліктантом власної комунікативної мети, а також тактикам, що ці стратегії забезпечують. Комунікація унаслідок сукупності знаків мови, які особа обирає задля реалізації процесу конфронтації, відображає індивідуальний конфліктний досвід людини, знання національної мовної системи, умінь нею послуговуватися. Отож, можна констатувати, що *прагматичний план вивчення міжособистісного мовного конфлікту реалізується у процесі дослідження стратегічно-тактичної взаємодії його учасників* (сукупності мовленнєвих дій «адресант ⇔ адресат»).

Розглянувши різні точки зору науковців на систему конфліктноспрямованих мовленнєвих тактик, робимо висновок, що дослідники не завжди чітко встановлюють їхню відповідність намірам мовців ефективно реалізувати обрані ними стратегії, інколи не беруть до уваги суто конфліктологічні параметри явища (сфера вияву, вид, умови розвитку, образи конфліктної ситуації і под.), розуміння яких так само є важливим. Проте вплив на опонента є *закономірною сукупністю мовленнєвих і поведінкових*¹⁹ *тактик*. Тому система мовленнєвих тактик, яку беремо за основу, урахує поведінкову складову [за: Анцупов, Шипилов 2001, с. 265–267].

Поведінкові тактики: 1) *жорсткі:* психологічне насильство, тиск; 2) *середні:* демонстративна поведінка, санкціонування, коаліція; 3) *м'які:* фіксація своєї позиції, дружелюбність, угода.

Мовленнєві тактики: 1) *кооперативні:* вибачення, пропозиція, надання інформації, негруба критика, переконання, поступка, обіцянка, прохання; 2) *конфронтаційні:* вказівка, докір, зауваження, звинувачення, зміна теми, іронія, незгода, публічні скарги, допитування, заборона,

¹⁹ Поведінкові конфліктні тактики – це сукупність певних дій, вчинків, що виявляють реакцію людини на конфлікт.

нав'язливі поради, наказ, наклеп, негативна особистісна оцінка, обман, образа, погроза, залякування, пред'явлення вимог, глузування, шантаж.

Стратегії кооперації та конфронтації є комунікативно полярними. Але взаємодія осіб може «перебувати» і між цими двома типами, що відповідає *двозначним мовленнєвим тактикам* (обіцянка, зауваження, прохання, іронія, зміна теми, обман). Комунікативна мета мовця здебільшого реалізується кількома тактиками. Комбінація тактик зумовлюється особистістю мовця, сферою, умовами, стадією конфлікту, досягненням / недосягненням ескалації.

Мовленнєві тактики забезпечують певну стратегію, тому завершення конфлікту залежить від вибору особою, по-перше, відповідних ситуації мовленнєвих і поведінкових тактик, по-друге, від координованості обраних тактик і стратегій. Мовленнєві тактики зумовлюються і типом поведінкових тактик. Проте в межах цих груп вони суворо не локалізовані й можуть «мігрувати» (напр., іронія, незгода, образа, звинувачення, пред'явлення вимог можуть використовуватися в середніх поведінкових тактиках демонстративних дій, санкціонування; надання інформації, негруба критика, переконання, поступка можуть бути основою м'яких тактик фіксації своєї позиції, дружельності, угод).

Для лінгвопрагматичного аналізу конфлікту важливим видається і врахування співвіднесеності між його суб'єктивними й об'єктивними сторонами [Ложкин, Пвякель 2000, с. 41–42]: *адекватно зрозумілий конфлікт* (явище є реальним, сторони правильно його розуміють, використовують відповідні тактики); *неадекватно зрозумілий конфлікт* (явище є реальним, але сторони сприймають його з «відхиленнями», тактики не відповідають ситуації); *незрозумілий конфлікт* (явище є реальним, але воно не визнається сторонами, тактики не відповідають ситуації); *псевдоконфлікт* (явище не є реальним, але сторони вважають свої стосунки конфліктними, тактики не відповідають ситуації). У такому разі людина формує свої мовленнєві реакції як «віддзеркалення» її сприйняття «мири» об'єктивності суперечки.

Отже, *предметом дослідження при прагматичному підході є мовні, мовленнєві, позамовні структури, різний ступінь інтенсивності прояву яких засвідчує вибір особами певних конфліктних стратегій і тактик на всіх стадіях міжособистісного конфлікту* (підхід ураховано у процедурі аналізу мовного матеріалу у п. р. 3.2 і 3.3 та результатів соціологічного дослідження в розділі 4). Оскільки важко (інколи неможливо) позначити процес, який допоможе з'ясувати задум висловлення і його сутність (у конфліктному комунікативному акті особи вдаються до різних невідповідностей, невербальних реакцій), таку інформацію ми можемо отримати лише завдяки поєднанню мовної інформації з іншими структурами – лінгвокультурними, соціальними, психологічними.

Лінгвокультурний чинник. Ціннісні орієнтири людини в суспільстві не можна відмежувати від цінностей культури, у рамках якої вона отримала навички, сформувався її світогляд. Лінгвокультурний аспект окреслюється співвідношенням «людина – мова» з культурним простором. Конфліктант –

це особа, яка входить до складу певної лінгвокультурної спільноти, тому принципи комунікативної поведінки людини багато в чому визначаються її соціокультурними якостями: переконаннями, ціннісними орієнтирами, ставленням до національної мови, соціальним статусом, освітою, професією, гендерними стереотипами, міжособистісною комунікативною толерантністю. Про це говорить Ф. Бацевич, зазначаючи, що надзвичайно важливими чинниками толерантності спілкування особистостей є дотримання ними етнолінгвокультурної специфіки законів, конвенцій, максим, які сформувалися за віки існування певного етносу, а незнання чи неврахування цих особливостей може бути причиною комунікативних невдач [Бацевич 2010, с. 110]. Знання конвенцій, норм, правил, традицій гармонізує поведінку конкретної особи із законами поведінки всього соціуму. Це важлива умова мовної діяльності й успішних мовленнєвих дій людини. Представники однієї лінгвокультурної спільноти мають більше шансів на безконфліктну взаємодію хоча б через те, що можуть передбачити мовленнєві, поведінкові тактики опонента, відповідно до цього прогнозувати і свої реакції, і результат протистояння. Складніше говорити про представників різних лінгвокультур. Мовні засоби, якими вони послуговуються в конфлікті, містять інформацію про інші «коди» співрозмовника.

Соціокультурні суперечності можуть бути спричинені і національними, політичними, територіальними чинниками, релігійними факторами, глобальними цивілізаційними процесами (напр., між людьми, які живуть у різних регіонах однієї країни, говорять різними мовами, мають різні політичні чи релігійні уподобання). Останнім часом стала помітною ще одна проблема – це «стереотипізація» націй²⁰, які суттєво не відрізняються в історичному, політичному чи культурному розвитку, але нестача інформації або її викривлення, відсутність особистих контактів, розрив культурних, економічних, політичних зв'язків призводять до «деформованої» уяви про поведінкові та мовленнєві пріоритети людей. Важливою характеристикою цього процесу є хибне ставлення до представника іншої культури та визнання особливої цінності власної культури. Упереджена установка посилює протистояння сторін конфлікту. Соціокультурна запитуваність мовознавчої аналітики, її спроможність долучатися до розроблення актуальної проблематики й розв'язання тих завдань, що постають перед соціумом чи загальнолюдською спільнотою – усе це, на жаль, не завжди усвідомлюється сучасною наукою про мову як вагомий епістемологічний модус, що відкриває перспективи з'ясування смислотворчого потенціалу стереотипізації, що може бути ключем до розуміння певних явищ сучасного життя.

Лінгвокультурні норми вироблені в кожній лінгвокультурній спільноті: у них виявляються універсальні закономірності організації мовленнєвої поведінки кожного мовця. Є норми, які маркують не лише

²⁰ У соціальні науки термін «стереотип» увів у своїй праці «Public Opinion» (1922) У. Ліппман. Під стереотипом американський соціолог розуміє особливу форму сприйняття людьми навколишнього світу, коли вони під час спілкування вдаються до певних шаблонів у сприйнятті один одного [Lippman W. Public Opinion. – NY, 1950. – P. 95].

кооперативне, але й конфліктне спілкування, зумовлюючи доречність / недоречність функціонування в конфлікті одиниць різних рівнів мови. Тому дослідження тексту конфлікту передбачає характеристику мовних складових, що *відображають українські національно-культурні особливості сприйняття конфліктної «дійсності»*. Отже, як орієнтація на ціннісні основи культури вважається невід'ємною умовою об'єктивного взаємозв'язку мови та культури, так і причини відступів від цих основ можуть бути в центрі мовознавчого дослідження.

Соціально-рольовий чинник. Сфера існування інтерперсонального мовного конфлікту – стосунки людей у рамках соціальної взаємодії, що спричинені порушенням норм поведінки і правил спілкування. Готовність мовця протидіяти співрозмовнику, недобррозичливість, нетолерантність, незацікавленість іншою людиною зумовлюються різними причинами, у т. ч. – соціальними ролями. Специфіка кожного окремого мовного протистояння виявляється в недотриманні правил спілкування, які прописуються соціальними нормами, закріплені за кожною соціальною роллю (статусом) суб'єкта в межах соціального інституту.

До кожного соціального інституту входять групи, у яких визначено правила інституційної поведінки людини та її взаємодії з іншими людьми (політичний – політик \rightleftharpoons громадянин; економічний – продавець \rightleftharpoons покупець, керівник \rightleftharpoons працівник; освітній – викладач \rightleftharpoons студент, вчитель \rightleftharpoons учень; релігійний – священнослужитель \rightleftharpoons мирянин; сімейний – чоловік \rightleftharpoons дружина, мати (батько) \rightleftharpoons дитина, брат \rightleftharpoons сестра тощо). Соціальна реальність формується з різних можливих «перспектив» і систем соціальної взаємодій. Однак нехтування кооперативними правилами комунікації може бути і способом свідомої демонстрації особою свого соціального статусу (рівень доміантності). Направленість на суперництво з адресатом, внутрішні установки щодо нього як опонента заважають особі залишатися в рамках соціально збалансованого спілкування. Тому характеристика учасників конфлікту повинна враховувати рівень їхнього соціально-рольового статусу й можливі аспекти соціального зв'язку.

Мовець має низку *соціальних ролей*, у межах яких може «рухатися» з рівня підпорядкування на рівень доміантності або рівноналежності з опонентом, через що з'являються різні параметри мовної «картини» суперечки. Значний потенціал для виникнення конфліктів має інститут сім'ї, у якому простежується рівноналежність осіб, що дає їм змогу якнайкраще виявляти свої почуття. Інші інститути міжособистісні норми регламентують.

Психологічний чинник. Загальні умови розвитку мовного конфлікту залежать від чинників, що створюються *психофізіологічними* та *індивідуально-психологічними* якостями особи. Перші враховують функціонування нервових механізмів психічної діяльності, що реалізують важливі психічні функції і процеси – відчуття, сприйняття, увагу, мислення, мовлення, емоції людини тощо, а також діяльність мозку, що забезпечує цілісну психічну діяльність і поведінку особи [Лурия 1978, с. 7–23]. Другі – передбачені специфікою процесів, що відбуваються у психіці людини під час

її взаємодії з іншими людьми, навколишнім середовищем. Психофізіологічні особливості мовця знаходять своє відбиття в манері спілкування, в індивідуальних невербальних виявах. Індивідуально-психологічні фактори (оцінка поведінки іншої особи як неприпустимої, нездатність людини до емпатії, завищений чи занижений рівень домагань, тип темпераменту, різноманітні акцентування характеру суб'єкта) стають психологічними причинами конфліктів. Комплекс психологічних чинників визначає ступінь інтенсивності конфлікту, характерне сприйняття обставин, у яких відбувається спілкування, що зумовлене рисами характеру, конфліктністю, конфліктостійкістю, конфліктофобією особи.

3) Контекстний принцип

У дослідженні застосовано контекстний аналіз задля пояснення змістового обсягу конфліктного тексту, значущості того чи того слова, речення у всьому контексті. Мотивація тексту широким культурним контекстом зумовлена закономірностями людського спілкування, що передбачає включення кожного висловлення, текстового комплексу до глобальної системи мовних утворень, яка є сукупністю текстів, об'єднаних певним змістом, ідейною установкою, і яку ми називаємо (у структурі координат «міжособистісний мовний конфлікт») надтекстом міжособистісного конфлікту. Говорячи про культурний простір, ми спираємося на теоретичне визначення: надтекст – це багатоваріативна система текстів у рамках української культури, яка виявляє ментальний код нації, зумовлений її сприйняттям картини світу й соціально-психологічними явищами; він представляє духовну сферу соціуму, має світоглядно-практичний характер. З одного боку, національно-культурний простір є формою існування національної культури у свідомості людини, він визначає національно-культурне сприйняття дійсності, частиною якої є спілкування, а з іншого – у кожного індивіда є власний простір, що охоплює вагомий для нього буттєві «змісти». Тож тут маємо «змісти», що значущі для всіх членів нашої спільноти, і ті, що важливі для певної особи. Суспільство «пропонує» суб'єкту систему соціальних правил для тієї чи тієї ситуації спілкування, оскільки зацікавлене в дотриманні і збереженні певних комунікативних стандартів. Надтекст орієнтує індивіда на відповідні мовленнєві дії, які можуть реалізувати актуальну («тут і зараз») або потенційно можливу комунікативну діяльність, у поєднанні з емоційним станом і поведінковими установками. Однак індивідуальні особливості людини уможливають існування конфліктних текстів із різними варіантами її комунікативної поведінки. Ця область є предметом нашого інтересу, адже *досліджується модель мовленнєвої поведінки особи, що включена в широкую соціальну і національно-культурну парадигму та виявляє механізми формування надтексту міжособистісного конфлікту завдяки «індивідуальності» кожного конфліктного тексту* (про це – у п. р. 3.1).

Висновки до розділу 1

Науковий матеріал про конфлікт відображається в різноманітних підходах і теоретичних системах. Вагомий внесок у розвиток конфліктологічних знань належить соціологам, філософам, психологам. У зарубіжній філософії і соціології було сформульовано дві основні моделі розвитку конфлікту: «модель рівноваги» і власне «конфліктна модель». Кожна з них, хоча й була обмежена певною сферою дослідження, збагатила конфліктологію важливими положеннями. Вихідним пунктом дослідження конфлікту в філософській і соціологічній традиції ще в XIX ст. стає аналіз процесів боротьби в суспільстві (Ч. Дарвін, А. Уоллес).

У I пол. XX ст. конфлікт не розглядався як окремий об'єкт дослідження, виступаючи складовою інших концепцій. Лише в доробках психологів і соціологів незмінно простежувався інтерес до цього явища, що зумовило виникнення низки напрямів. Зокрема, функціональна теорія Г. Зіммеля збагатила теорію конфлікту тезою про потребу його вивчення в різних сферах людських відносин. Австрійський соціолог Л. Гумплович обґрунтував співвіднесеність почуття взаємного тяжіння, прихильності до «своїх» і нетерпимості, ненависті до «чужих», пояснюючи, що наслідком негативних почуттів та емоцій людей є конфлікт.

Автором класичного визначення соціального конфлікту вважається Л. Козер, який у своїх працях поступово заміняє аналіз соціального конфлікту теорією «рівноваги», «співробітництва», обґрунтовує позитивну роль конфліктів у забезпеченні стабільності соціальної системи, стверджує, що не може існувати людська група без конфліктів. Соціолог Т. Парсонс визнає процес соціалізації потенційно конфліктним. Він першим висловлює думку про можливість вивчення конфлікту на інтерперсональному рівні. Конфліктологія збагачується і загальною теорією конфлікту американського соціолога К. Боулдінга, представленою у праці «Конфлікт і захист. Загальна теорія». Він висловлює думку, що боротьба людей між собою є закономірною формою поведінки. Це дає змогу говорити про сутність конфлікту, закладену в певних стереотипних реакціях людини. Завдяки йому конфліктологія використовує моделювання конфліктних ситуацій задля розрахунку поведінки осіб, розроблення стратегій і тактик конфліктних дій.

Психологічна традиція вивчення конфліктів тривалий час уважалася найбільш розвинутою з усіх наукових дисциплін. Вивчення ситуаційної детермінації конфлікту започаткував М. Дойч, у працях якого конфлікт описується як об'єктивне зіткнення інтересів сторін. Результати його досліджень заклали основи концепції «кооперації-конкуренції». Ідеї засновника когнітивної психології К. Левіна про природу конфліктів стали основою теорії когнітивної відповідності. Кожен психологічний підхід ініціював пошук феноменології, яка відповідала б його теоретичним основам, збагачуючи розуміння й аналіз явища.

У сучасній українській науці про конфлікт його вивчення ґрунтується на результатах розвідок різних наукових сфер, серед них – сприйняття

конфлікту як особливого мовного явища, що створює окрему область його опанування. Теоретичні основи і практичні форми вивчення українськомовного конфлікту потрібно встановлювати відповідно до сучасної мовної ситуації, де лінгвістика актуально взаємодіє з іншими науками, урахував різноманітні концепції відомих вітчизняних і зарубіжних дослідників у галузі теорії мови, лінгвокультурології, лінгвокогнітивістики, лінгвопрагматики, психолінгвістики.

Мовний конфлікт – це особливий тип спілкування, у якому засобами мови відбувається репрезентація невідповідності в інтересах, поглядах, цілях, позиціях сторін, фіксуються розбіжності в комунікативних цілях і ролях мовців. Для його виникнення й розвитку між сторонами повинна відбуватися комунікативна взаємодія, тобто особи висловлюють свою позицію, бачення цієї ситуації, ставлення до опонента резервами мови.

В основі процесу породження висловлення – потреби та інтереси, що виявляють мотиви спілкування людей. Такі процеси відбуваються у свідомості учасників комунікації і розпізнаються їхніми когнітивними здібностями. У мовному аспекті діяльності людини ці категорії реалізуються в таких поняттях як комунікативна стратегія та мовленнєва тактика. Планування комунікації – це стратегічний процес, який будується на основі уявлень про комунікативний акт, комунікативну взаємодію. Мовна стратегія – це рішення, яке приймає особа про послідовність мовленнєвих дій, що визначають її мовленнєву поведінку у плані вибору оптимальних засобів і способів для досягнення комунікативних цілей. Така стратегія має дворівневу структуру: перший рівень – соціальний, який «пропонує» членам соціуму правила, норми й послідовність виконання дій у стандартних буттєвих ситуаціях; другий – особистісний, що дозволяє суб'єкту визначити пріоритет мовних засобів і способів мовленнєвої поведінки для цих ситуацій. Дослідження «ступеня конфліктності» текстів пов'язане з проблемою виявлення конфліктогенних факторів, що зумовлюють неоднозначність інтерпретації змісту висловлення. В основі методики встановлення цих факторів три основні принципи аналізу конфліктного висловлення: лінгвопрагматичний, лінгвокогнітивний, контекстний, на які ми спираємося, вивчаючи явище. Водночас ми повинні враховувати «поєднання» мовної складової з іншими інформаційними структурами – культурними, соціальними, психологічними.

Людина є «продуктом» тієї чи тієї культури, носієм як особистого, так і суспільного досвіду, який зберігається та передається резервами мови. Найявність загально визнаних уявлень про правила, закони співіснування є запорукою взаєморозуміння між членами спільноти, але вони можуть стати і причиною протистояння, коли кожен зважає лише на власну мету, сповнений віри лише у власній правоті. Невідповідності стають ґрунтом для конфлікту. А коли такі неузгодженості стосуються інтерперсональної комунікації, з'являється досить складне явище – міжособистісний мовний конфлікт.

РОЗДІЛ 2

МОВНІ ЗАСОБИ РЕПРЕЗЕНТАЦІЇ МІЖОСОБИСТІСНОГО КОНФЛІКТУ

Репрезентаційну систему, за авторами монографії «Лінгвістика впливу», розуміємо як «спосіб сприймання навколишнього світу і зберігання в мозку сприйнятої ззовні інформації» [Різун, Непийвода, Корнєєв 2005, с. 75–76]. Репрезентаційну систему людини науковці пояснюють через поняття «патерни», які відповідають основним шляхам сприйняття зовнішнього світу і є однією з психолінгвістичних характеристик мовлення людини. Вони роблять висновок, що кожна людина вибирає з наявних у рідній мові знаків саме ті, які відповідають її психологічним особливостям. Аналізуючи властивості мови індивіда, можна реконструювати картину «його» світу та визначити домінуючу репрезентаційну систему. Логічно, що людина краще сприймає інформацію, яка не суперечить її відтвореній системі, і схильна ігнорувати інші системи та варіанти опису.

У зв'язку з цим можна говорити, що:

1) репрезентація мовного конфлікту відповідає індивідуально-психологічним особливостям людини, сприйняття цього явища накладає відбиток на мову / мовлення особи;

2) індивід «комфортніше» почувається в конфлікті, репрезентація якого враховує його картину світу, і суперечливо реагує на інші варіанти розвитку;

3) вплив на опонента можна цілеспрямовано посилити, використовуючи близьку йому репрезентаційну систему;

4) сприйняття конфліктноспрямованої інформації та її декодування залежить від репрезентаційної системи кожної зі сторін суперечки;

5) на підставі аналізу мови / мовлення особи, можна зробити висновок про її репрезентаційну систему і враховувати ці особливості в подальшому спілкуванні.

Навіть часткове відтворення системи співрозмовника збільшує обсяг сприйнятої інформації, робить можливим гармонійний психологічний зв'язок між особами. *У конфліктній взаємодії репрезентаційні системи опонентів не збігаються повністю або частково, і не лише через різницю у сприйнятті інформації, яка поширюється різними каналами, але й через нездатність особи аналізувати і враховувати домінуючу систему співрозмовника.*

Устрій міжособистісного конфлікту є набором конфліктно маркованих комунікативних дій, вони відображають домінуючий аналізатор кожної сторони у сприйнятті інформації, забезпечують реалізацію конфліктної стратегії і тактики опонентів. Складність аналізу такого процесу в тому, що він є надзвичайно багатостороннім, тому «механічне» роз'єднання на окремі

елементи порушує його цілісність і викликає помилки при описі. Однак задля розуміння сутності, характеристик, типів і засобів вираження конфліктної взаємодії індивідів потрібно, хоча б і формально, вичленувати ті мовні засоби, що відіграють роль «провокаторів», «розширюють» конфліктну комунікацію.

Завдання цього розділу полягає в тому, щоб відповісти на запитання, які одиниці мови є мовними конфліктогенами, тобто мають можливість стати спонукальним механізмом породження мовного конфлікту. Безперечно, у рамках розділу неможливо дати вичерпну теоретичну інтерпретацію цього питання. Тож зупинимося на основних конфліктних значеннях одиниць мови як знакової системи: лексичних, фразеологічних, граматичних маркерах мовного конфлікту.

Маркери сприймаються особами відповідно до основних «рівнів розуміння» [Колшанський 2007, с. 61], де *мовний рівень представляється на буквальному, поверхневому значенні, яке виводиться з формальних мовних одиниць і реалізується в мовних маркерах*; а *глибинний і немовний рівень базується на змісті, який додається в контекст його автором і для розуміння якого потрібні мовні і немовні знання*. З лінгвістичної точки зору важливим є те, що завдяки маркерам відбувається перехід від семантичної до прагматичної характеристики елементів мовлення. На базі виявлених маркерів можна визначити множинність параметрів і компонентів мовних моделей конфліктного спілкування, побудова яких відображає об'єктивну складність планування мовленнєвої поведінки індивідів у міжособистісному конфлікті.

2.1. Лексичні маркери конфлікту

Лексичні маркери конфлікту мають значні можливості для вербальної реалізації людиною свого негативного сприйняття певної ситуації й особи співрозмовника, з чим процес комунікації продовжується в «іншій формі». Найбільш продуктивною сферою використання лексичних конфліктом є розмовно-побутова. Проте подібні конфліктні сигнали фіксуються і в мові мас-медіа (радіо, телебачення, газети, журнали, інтернет), у професійній сфері, у текстах художньої літератури. Такі знаки мови формують оцінний зміст конфліктного спілкування, відображають його характерологічні ознаки, адже переконливою рисою смислового поля мовного конфлікту є висока семіотична щільність негативних поведінкових характеристик та емоційних оцінок. Оцінний зміст лексичних маркерів дає змогу сторонам висловити своє несхвалення, несприйняття, негативізм щодо один одного і предмета суперечки.

Конфліктність лексем полягає в тому, що певне слово не лише за семантикою прямого значення, але й з нейтрального в контексті може перейти в розряд образливих при актуалізації того чи того смислу. Семантика такого словесного знака актуалізується тільки в разі вживання його у складі висловлення. Як результат – мовний знак може стати причиною мовного

конфлікту, викликати образу в індивіда. У конфлікті образа є і «супутницею» конфронтаційних стратегій, і «провокатором», що спричиняє зворотну реакцію опонента.

Мовний матеріал засвідчує різного роду комунікативні непорозуміння, збої та невдачі. Навіть попри те, що суперечність є доволі провокативною умовою появи конфлікту, він відбувається лише тоді, коли суб'єкти сприймають ці суперечності як причину для протидії, з'ясування стосунків і висловлюють свою позицію резервами мови. Отож серйозних ускладнень у спілкуванні здебільшого не відбувається, якщо суперечності, «закладені» в мові індивідів, не підтримуються прагматичними умовами спілкування.

Передовсім інтерес викликає прагматичне навантаження пейоративних лексем. Пейоративність – прагмалінгвістична категорія, що є однією з форм судження про об'єктивний світ, про взаємозв'язок реальності та пізнання. **Пейоративність** розуміємо як *можливість мовних одиниць реалізувати семантику критики, неповаги, несхвалення, невдоволення тощо на адресу особи, чії особистісні якості, вчинки, дії, мовлення сприймаються як невідповідні соціальним нормам і правилам, через що завдають незручності іншим членам спільноти*. Прагматичне навантаження пейоративної оцінки виявляється у створенні негативних емоційних реакцій, станів і взаємин. Також пейоративи дають підставу зробити висновки про відхилення від моральних і соціальних норм соціуму людини, яка обирає такі одиниці мови, свідомо не дотримуючись законів кооперативного спілкування.

Сукупність лексичних засобів мови, що виступають в інвективній функції, тобто у функції образи (прямої або непрямої) особистісних якостей, поведінки адресата інвективи задля зниження його соціального статусу, приниження, є **інвективним фондом** мовного конфлікту. Якби в мові не існувало такого інструментарію антиетикетності, то комуніканти не мали б важливих мовно-поведінкових моделей, засобів вираження недоброго ставлення до інших людей, неприйняття співрозмовника, уважає М. Стахів [Стахів 2008, с. 124]. Антиетикетну поведінку людини визначає саме система інвектив (у т. ч. лайка, яка входять до складу інвективного фонду, але не є єдиним його елементом).

На сьогодні немає загально визнаної дефініції поняття «інвектива». В. Жельвіс пояснює інвективу як «такий спосіб вербальної агресії, який сприймається в певній семіотичній групі як різкий або табуований» [Жельвіс 1997, с. 18]. Словник іншомовних слів трактує як викривальний виступ, образливу промову, лайку, випад [СІС, с. 279]. Я. Радевич-Винницький характеризує таку лексику як грубі вульгарні слова, вульгарні слови (фраземи) [Радевич-Винницький 2001, с. 177]. Л. Ставицька розглядає інвективу у вузькому сенсі як спосіб словесної агресії, який сприймається в певній соціальній (під)групі як різкий або табуований; і в широкому – як будь-який різкий виступ, випад [Ставицька 2006, с. 11]. А. Кулаков говорить, що інвектива – це пейоративна емоційно-оцінна одиниця, яка є засобом вербальної агресії [Кулаков 2011, с. 8]. В. Носова тлумачить інвективи як знижені лексичні одиниці, що порушують

літературну норму й виражають негативні емоції мовця, насамперед, у конфліктній комунікації [Носова 2011, с. 11].

Як інвективу кваліфікує Л. Ставицька обценну лексику, однак не вважає ці явища тотожними, адже інвектива може виражатися згрубілою, жаргонною тощо лексикою [Ставицька 2008, с. 22]. До обценної лексики науковець зараховує три основні групи найменувань: найменування «непристойних», соціально табуйованих частин тіла – «сороміцькі слова»; найменування процесу статевого акту, найменування фізіологічних функцій [Ставицька 2006, с. 17]. Дослідниця не прівірює обценну лексику до лайки. Вона розглядає лайку як грубі, непристойні, образливі слова, спрямовані на те, щоб висловити незадоволення [Ставицька 2006, с. 11]. Лайка може бути різкою, але нетабуваною. Тож не всі обценізи є лайливими словами, і не вся лайка є обценною. Лайку трактуємо як складову інвективного фонду, лайку і інвективу не ототожнюємо з обценною лексикою, а власне обценну лайку сприймаємо як інвективу.

Як елемент лексичної системи мови, інвектива виявляє свої ознаки, коли вона включається в мовну діяльність, інвективний мовленнєвий акт. Вибір того чи того елемента інвективного фонду визначається соціальним статусом людини. Основна функція, яку виконує інвектива, *експресивна*. Інші функції для конфліктної взаємодії не так суттєві. Семантику інвектив відрізняє нечіткість денотативного значення, яка зумовлена основним завданням – виявлення загального негативного ставлення до співрозмовника, а не встановлення «реальних» фактів щодо його характеру, поведінки чи зовнішності. Табу на вживання такої лексики має давні традиції, однак вона використовується, щоб образити, принизити, зганьбити адресата мовлення. Застосування інвектив із цією метою в мовному конфлікті завжди є адресним, персоніфікованим. Ця індивідуалізована інформація залишається у свідомості інших людей, впливає на їхнє ставлення до ображеного. Наше суспільство настільки емоційно напружене, обтяжене людською вербальною агресією, що готове будь-якої хвилини «зірватися» на образу. Ю. Левін говорить, що тоді лайливі слова й вислови близькі до перформативів: «вислів є одночасно і вчинком, і дією» [Левін 1998, с. 809]. З іншого боку, інвективна лексика може виступати в ролі вигуку та є засобом емоційної розрядки. Відмінність такого використання – безадресність, але такі форми переважно не конфліктні. Отже, *інвектива* – це номінативна одиниця, яка вживається індивідом з метою образити, принизити, дискредитувати адресата, має пейоративну експресію зневаги, презирства, містить негативну оцінку співрозмовника, зачіпає гідність іншої людини [за: Заворотищева 2010, с. 8].

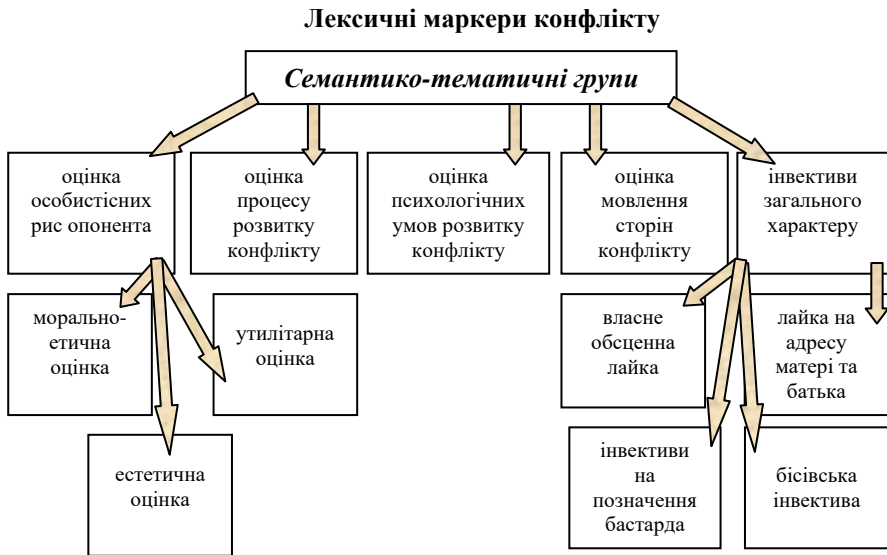
До системи лексичних маркерів конфлікту відносимо: власне-розмовну, фамільярну, іронічну, зневажливу, просторічну, жаргонізовану розмовну лексику з типовими словотвірними засобами пейорації (власне оцінні знаки мови) та семантичною деривацією, основою на переносних

значеннях²¹; інвективну лексику, що може включати просторічні, лайливі, вульгарні, табуйовані номени²², а також нейтральну лексику – ситуативні елементи, що реалізують своє негативно-оцінне значення в контексті²³.

Типологія лексичних маркерів конфлікту є складною. Експресивно-оцінний характер і нечіткість значень створює проблеми у співвіднесеності лексичних одиниць із певною семантико-тематичною групою. Серед них багато таких, що можуть використовуватися для різнопланової характеристики особистісних рис адресата чи загальних умов розвитку конфлікту. За загальну диференціальну шкалу обираємо *позицію однієї сторони конфлікту щодо особистісних рис, мовлення, поведінки, дій* другої сторони, а також *умов розвитку конфлікту*.

Основні показники лексичної репрезентації конфліктної взаємодії мовців представимо у вигляді негативно-оцінного поля зі своїми мікрополлями (рисунок 2.1.1).

Рисунок 2.1.1.



Деструктивний конфлікт переводить причини, що призвели до нього, «на особистість». Така спрямованість загострює проблему (зростає напруга у

²¹ В основному дотримуємося класифікації пейоративних значень, яку запропонував В. Карасик [Карасик 1992, с. 235–267].

²² У роботі використано окремі складові класифікації інвектив Н. Заворотищевої [Заворотищева 2010, с. 65], Н. Ботвіної [Ботвина 2008, с. 64], типології лайливих слів О. Гаврилів [Гаврилів 2006, с. 46–49], класифікації обценної лексики Л. Ставицької [Ставицька 2008, с. 18].

²³ Загалом ураховано стилістичну характеристику лексики української мови О. Бондаря, Ю. Карпенка, М. Микитин-Дружинець [Бондар, Карпенко, Микитин-Дружинець 2006, с. 272–276], А. Грищенка, Л. Мацько, М. Плющ, Н. Тоцької, І. Уздиган [Грищенко, Мацько, Плющ, Тоцька, Уздиган 2002, с. 198–202].

взаємовідносинах, посилюються негативні емоції, виникають стреси тощо). Прикладом деструктивності є висловлення негативізму в оцінці опонента.

I. Мікрополе «Оцінка особистісних рис опонента» (субстантиви)

Морально-етична оцінка

До підгрупи належать лексеми, які характеризують «невідповідність» опонента цінностям, що узгоджуються з морально-етичною сферою життєдіяльності спільноти. Зіставлення основних категорій етики «добро ↔ зло» визначається оцінними поглядами, у яких кожен елемент має парну протилежну категорію: милосердя ↔ жорстокість, порядність ↔ безчесність, сміливість ↔ боягузтво, правдивість ↔ брехливість, щедрість ↔ жадібність, доброта ↔ злість, щирість ↔ лицемірство тощо.

Сукупність найменувань, які мають оцінний зміст щодо особи, широко представлена у «Словнику оцінних найменувань осіб української мови» [Попова, Корольова 2009]. За лексикографічним джерелом встановлено, що з 3 000 слів до негативно-оцінного фонду можна віднести 1 530. Авторки говорять, що сучасне мовлення детабуїзується, у ньому активується ненормативна лексика, за рахунок якої збільшується негативно-оцінний фонд мови [Там само, с. 3].

Саме відсутність в адресата, з точки зору адресанта, етичних ідеалів визначає вид конфлікту за характером потреб як такий, що зачіпає рівень поваги до особи. Кожен із конфліктантів оцінює свої погляди та погляди опонента, і співвідносить їх (нерідко по-своєму) з етичним ідеалом. Зазвичай власні погляди видаються правильними, опонента – ні. Якщо опонент виявляє неповагу, а його судження і вчинки демонструють «відхилення» від зазначених норм, то він є «аморальною» людиною, його можна критикувати, не поважати, відкрито висловлювати несхвалення, невдоволення тощо. Відтак *поведінка, яка демонструє «відступ» опонента від морально-етичних норм, інтерпретується людиною як дозвіл на власні мовленнєві порушення*. Тож у конфліктному діалозі перлокутивний ефект при прийнятті або неприйнятті опонента виявляється як *реакція адресата на попередню акцію адресанта*.

Лексеми цієї підгрупи дають змогу схарактеризувати особистісні риси опонента за ознаками²⁴:

1) агресивність, грубість, напр.: *бешкетник, зайдиголова, нападник, хуліган, шалапут (Ти просто бешкетник, ти завжди так поводився (КС); Не хуліган я, не хуліган, відчепися (КС);*

2) безвольність, напр.: *амеба, ганчірка (Ти ганчірка, а не чоловік (КС);*

3) боягузтво: *боягуз, трусло (Але ти таки порядний боягуз! (КС);*

4) брехливість, напр.: *брехач, брехло, брехун, брехайло, брехунець, містифікатор, обманщик, ошуканець (От брехло! Га, ші-ші... шістдесят... ну, падро! (Г. Тарасюк); У Вас немає ні совісті, ні честі, сідайте на місце!*

²⁴ Тут і далі враховується тлумачення лексем за словниками [Попова, Корольова 2009; ПСУМС; СУМ; Ставицька 2003; Ставицька 2005 та ін.]. Багатозначні слова можуть бути зараховані до кількох груп.

Брехун! (УТВ); *Ти ж містифікатор* (М. Матіос); **Обманицьк,** – *пробурмотіла я* (Т. Малярчук);

5) жадібність, напр.: *жаднюга, жлоб, жмот, скупар, скупердя, скупій, скнара* (Це я ще й не починала нічого робити – просто ви **жаднюга** і ваша жадібність потроху зводить мою допомогу нанівець (Н. Шевченко, О. Шевченко); – *Я хотіла привітати дітей з Новим роком!* – *І не привітала, ти ж скнара* – за копійку вдавишся (СОВ);

6) жорстокість, злість, напр.: *варвар, відморозок, вовк, гадюка, деспот, звірюга, злюка, зміюка, ірод, кат, мегера, тварина, твар, фурия* (Це ти, **гадюко**, його змусила... *Ти, гадюко...* (Л. Дашвар); *А ти – звірюка!* *Болотяна звірюка!* – *Це ти – вовк!* **Вовкулака-мутант!** (Г. Тарасюк); *Яка ти злюка* (С. Пиркало); *Твої діти такі зміюки, як і ти!* – кричала *Мотря* (І. Нечуй-Левицький); *У тобі живе якийсь деспот, сил уже немає терпіти* (КС); **Ірод же ти!** (Н. Околітенко); *А ця тварина, котра була моїм чоловіком, відмовилася заплатити за мене* (Л. Демська); **Одморозок**, яких мало! (Л. Кононович);

7) заздрісність, напр.: *заздрісник* (*Ти заздрісник, ти не заспокоюєшся ніколи, заздрісник, який отримує задоволення від неуспіхів іншого* (СОВ);

8) зрадливність, підступність, напр.: *віровідступник, гадина, гадюка, східна, змія, зрадливець, зрадник, іуда, скорпіон, штрейкбрехер* (**Іуда**, – *процидів рудий вирлоокій «бєбєх»* (В. Шкляр);

9) надмірна балакучість, схильність до скандалу, лайки, напр.: *базіка, базікало, горлань, горлопан, крикун, матюкальник, просторіка, пустомеля, скандаліст, торохтій* (*Я знаю, яке ти базікало!* (І. Ряполова); *От ти торохтій!* (Л. Дашвар); *Зараз все міняється: матюкальниками стають не лише хлопці, але й дівчата, які хочуть показати, що вони круті* (КП);

10) неповага до божих законів, напр.: *безбожник, безвірник, боговідступник, богохульник, еретик, кяфир (кафир)* (**Безбожник** ви, пане *Шеметун. Голуб – то ж божий птах...* *І у вас вистачає нахабства, щоб крутити голову такій пташці?* (Ю. Збанацький); *Та що ти кажеш, богохульнице!* (Н. Шевченко, О. Шевченко); *Га-га-га! Ви лиш погляньте на цього кяфира!* (Ю. Покальчук);

11) нестриманість, напр.: *алкаш, алкоголік, алконавт, наркоман, наркоша, опіяка, п'яничка, п'янчуга, ханига* (*Ви ж, поети, алкаші і бовдури, про такі речі ніколи не задумуєтесь* (А. Дністровий); *А ти часом не наркоша? Не алкаш?* (КП);

12) нікчемність, негідність, підлість, напр.: *гнида, наволоч, нікчема, нікчемник, негідник, мерзотник, падлюка, паскуда, поганець, покруч, сволота, скотина, супостат* (*Ти знаєси, за що я заріжу тебе, гнидо?* (Л. Кононович); *Ти, наволоч недобита! Ану відкривай рот!* (С. Андрухович); *Кому ти здався, нікчемо* (Л. Дашвар); *Що робить, паскуда?! Зовсім хоче мене зі світу зжити!* (Л. Дашвар); *Відпусти мене, поганець!* (М. Дяченко, С. Дяченко); *Що робить? Ти, ти виправдовуєси того покруча?* (Д. Корній); *Ти хоч світлу пам'ять Матвія Івановича не ганьби, сволото* (Л. Дашвар); *Коли ж ви поздыхаєте, сволочи ви такі?* (С. Андрухович); *Скотина! Відповідай, де взяв*

ці документи? (Г. Тарасюк); *Я вже стільки разів вам вірила, суностати!* (С. Андрухович);

13) підступність, хитрість, лицемірство, напр.: *лицемір, провокатор, пройда, святоша, фарисей, ханжа, хитрун* (Бунчужний отетерів. *Перше, що подумав: «Божевільний!»*). Друге: *«Ні! Агент ЦРУ!»*. Третє: *«Провокатор!»* (Г. Тарасюк); *Ну, бандит в рясі! Тільки прикидається святошею!* (Г. Тарасюк); *Ти книжник та фарисей!* (В. Шевчук);

14) сексуальна розпущеність, нетрадиційна сексуальна орієнтація, напр.: *бабій, безстидник, гетера, гомик, гріховодник, женолюб, жиголо, збоченець, лесбос, проститутка, розпусник, sameць, фіфа, хахаль, хвойда, шльондра* (*Ах ти ж безстидниця, що ти верзеш?!*) (Н. Шевченко, О. Шевченко); *А ти, мабуть, такий же збоченець!* – крикнула. – *Чого захищаєш?!!* (Л. Дашвар); *Я їй сказала: ти, проститутка валютна, ти мене будеш серед чесних людей позорити?* (Л. Дереш); *Тобі лиш би хахалів водити та горілку пити ...* (Г. Тарасюк); *Це ж тьолки мають гоміків ненавидіти!* (І. Карпа); *«Курва... шльондра...» – майнуло в нього в голові* (І. Роздобудько); *А, вирядилася, хвойда!* (Л. Дашвар);

15) хамство, напр.: *бидло, скотина, хам, хамула, хамлюга* (*Ну, що отримав по мордах, хамула?*) (Г. Тарасюк); *Хамлюга!* – зневажливо додає Сенгелаф (М. Соколян).

Утилітарна оцінка

Лексеми підгрупи характеризують невміння опонента планувати та реалізовувати обрану лінію життєвої поведінки, досягати поставленої життєвої мети, мати певний фінансовий стан, рівень професійності, розумові здібності, що є оцінкою рівня соціальної адаптації людини. Номінації утилітарної оцінки включають характеристику особистісних рис опонента за ознаками:

1) егоїзм, напр.: *егоїст, егоцентрист* (*– Ти егоїст! – Я егоїст? Тоді це цілком Ваша заслуга. Ви створили мене, а тепер я Вас драбую?*) (КМ);

2) злодійкуватість, напр.: *бандюга, барига, грабіжник, злодюга, мокрушник, рекетир, розкрадач, хапуга* (*А ви бандит і рекетир*) (Г. Тарасюк); *Він думає, що на базарі – одні бариги і ті, в котрих пальці віялом* (Г. Тарасюк); *Забирайся геть з мого святилища, злодюго!* (М. Соколян); *Так, мокрушник, що відсидів років з десять у камері-одиночці...* (Г. Тарасюк); *Ти спекулянтка! Спекулянтка!!!* (О. Слоньовська);

3) лінь, напр.: *гультай, лайдак, ледар, ледарюга, ледащо, лежебока, нероба (нероб), трутень* (*У селі багато таких ледарюг, як ти! – відбиває атаку мама*) (О. Слоньовська); *Я тобі в очі кажу: ти ледар* (КВ); *Він – трутень, живе працею інших, зводячи з розуму жінок* (Д. Корній);

4) неадекватність, дивність, напр.: *дивак, диво, оригінал, чудик, чудило* (*З цього боку преться це чудило на БМВ, з іншого – нетверезий пішохід, я й задивився на них*) (КП);

5) неосвіченість, некультурність, дурість, напр.: *бевзень, бовдур, валянок, вандал, ванька, вася, гриць, даун, дебіл, дикун, довбак, дурак, дурень, дурило, кретин, недотепа, невіглас, недоук, недоумок, недоучка, неук,*

обревок, осел, ошелепок, пень, розумака, телепень, темнота, товкач, туман, тундра, чурбак, шизофренік (Будете їх мити до вечора, **бовдури!** (С. Андрухович); *Це просто **дебіл**, а вона – клуша (ПА); **Дурна!!! Дурна**, а цюці не хочеш?* (М. Матіос); *Щоб ти зів'яв був, **невіглаسه**, як ота морковочка зів'яла від твоїх рук!* (О. Довженко); **Ідіот!** *Це томограф, а не гільйотина!!!* (М. Кідрук); **Кретин!** – *зреагувала Оленка (І. Роздобудько); Куди ти, **обревку!** (Л. Кононович); **Мудак!** – *відповів він на це, похрипуючи легенями. – **Мудак і фраер!** (Ю. Андрухович); Ти, **ошелепку!** *Клепки повипадали, еге? (Л. Кононович); А тому, **розумака**, що я – плачу! Тобі! Поняв? (Г. Тарасюк); Заводь швидше машину, старий **телепню!** (М. Кідрук); Ти просто **йолоп і безпробудний туман. Де тобі до науки?!** (СОВ).***

З цією характеристикою опонента тісно пов'язана група лексем, що визначають «психічні відхилення» або «вади» зору, слуху, мовлення співрозмовника. Завдяки таким маркерам адресант негативно оцінює або виражає негативне ставлення до опонента у зв'язку з його «нездатністю» адекватно (правильно, розумно, безпомилково, справедливо, реально і под.) через певні канали сприймати інформацію, тому адресат є «ненормальним» з точки зору адресанта. Лексеми цієї групи узвичаєно вживаються з переносним значенням. Зафіксовано метафоричні назви, в основі яких – «логічний» зв'язок між відсутністю інтелектуальних здібностей людини та наявністю в неї «відхилень» у психічному розвитку (*даун* → людина, що страждає однією з форм олігофренії; *дебіл* → людина, що страждає олігофренією; *глупота* → відсутність розуму; *недоумок* → розумово недорозвинена, слабоумна людина; *дурбило, дурило* → розумово обмежена людина; *ідіот* → людина з порушенням нормальної розумової діяльності; *кретин* → тупоумна, розумова обмежена людина; *імбецил (дурбецил)* → людина слабоумна, інтелектуально недорозвинена);

б) повільність, неорганізованість, напр.: *гальмо, незграба, тормоз, тугодум, тухтій (Ідіот! **Незграба! Ледаця!** (СВС); *Відстань, я вб'ю тебе, **тормоз**, відстань, забудь мене (І. Карпа); Але своїм **тухтійством** ти зіпсував життя цієї малої дівчинки, власної доньки (Л. Денисенко);**

7) рівень професійності, трудова діяльність, здібності, напр.: *бездара, бездарність, дилетант, кар'єрист, недбайло, нездара, недотепа, прогульник, профан (Самовпевнений **кар'єрист!** (Г. Тарасюк); *Та ти ні разу дітей не привітала зі святами, і який ремонт, ти ж **нездара!** (СОВ); *Пішов геть, **нездалисьько** [нездара] (Д. Корній); *Поки ти втик не получиш – нічого не робиш. Ти ж просто **недотьопа** (СВС); *Ви не розумієте <...> я не **профан** (М. Кідрук);*****

8) рівень соціальної взаємодії, значущості, напр.: *мужсва, невдаха, ніщо, нуль, простолюдин, пишик, рядовий, холуй, челядь (Повне **ніщо! Пишик!** *Смердючий, дрібний і пихатий! ... Шмаркля! Нікчема! Мудак! (В. Діброва); **Простолюдинці** слово не давали, помовч (КП); *З точки зору людини, яка так сказала, то вона чекає, що <...> буде **холуєм**, буде лизати чоботи заради привілею (ІРІ);***

9) фінансовий стан, напр.: *біднота, бідняк, бродяга, волоцюга, голодранець, голота, голоштанник, злидар, злидень, нужденник, старець* (*Біднякам також із чогось треба жити* (С. Пиркало); *Волоцюги! Я вже другий тиждень розмінюю вам гроші!* (І. Роздобудько).

Наявні лексеми для номінації опонента й за іншими ознаками: «залежність від жінки» (*підкаблучник*), «надмірна веселість, безтурботність» (*блазень, скалозуб*), «наївність» (*простак, простачок*), «нерішучість» (*легкодух*), «легковажність» (*гультяй, гуляка*), «забудькуватість» (*роззява, склеротик*), «хвалькуватість» (*самохвал, хвалько*), «необов'язковість» (*динамо*), педантизм (*буквоїд*) тощо, адже число людських недоліків описати так само важко, як і «вкласти» їх у певну систему. Тим більше, що негативними стають не тільки «абсолютно» погані якості (наприклад, брехливість, підлість, лінь, дурість), але й позитивні, якщо цієї ознаки виявляється «забагато» (наприклад, надмірна активність (*живчик, дзига, непосида*), веселість (*зубоскал*), увага до зовнішності (*нарцис*), навіть ученість (*ботан, всезнайко*) і працьовитість (*кар'єрист*). У своїй книзі «Поводир» філософ і письменник А. Лень пише: «Хороші людські якості – на вершині неприступної скелі – до них важко й довго дертися, погані – у ямі, до них легко скотитися» [Лень 2008]. Кожен має свою «яму» з недоліками, які заважають йому жити і знаходити з іншими людьми спільну мову.

Естетична оцінка

Зовнішність піддається не меншій критиці з боку адресанта, ніж негативні риси характеру. Фізичний вигляд людини, який упадає в очі з першого погляду, є найважливішою антропологічною складовою міжособистісного контакту. Людина найперше сприймається й оцінюється іншими завдяки своїй зовнішності.

Найближче до категорії «естетичне» перебуває категорія «прекрасне», яка є зразком чуттєво сприйнятої форми, ідеалом, відповідно до якого розглядаються інші естетичні феномени. Проте вирізнення позитивного значення яких-небудь якостей припускає і протилежні значення. Тому естетична теорія, поряд із позитивними категоріями, говорить про їхні антиподи – потворне, низьке, жакливе. Тож закономірно можна пояснити: якщо естетичні поняття можна розглядати у співвіднесеності «прекрасне ↔ потворне», то адресата мовлення також можна оцінювати з цієї позиції, визначаючи «міру відповідності» особи «ідеалам» за віком, зростом, вагою, охайністю, зовнішньою привабливістю. Мовні одиниці послідовно реалізують семантику критики опонента за цими ознаками, але інколи така критика може стосуватися й позитивної ознаки (напр., молодість).

Засудження адресантом морально-етичних чи утилітарних «вад» адресата потребує хоча б найменших знань про останнього, хоча б мінімальної комунікації. Тоді як зовнішність адресата створює практично миттєве враження про нього, дає змогу адресанту відразу її співвіднести з певним соціумним «зразком». Виявлені «вади» усвідомлюються як невідповідні «зразку», що породжує неприязнь. В основі цього механізму – когнітивний підхід. Особливо чітко таке сприйняття опонента простежується

у знеособлених зв'язках, які встановлюються, коли для сторін міжособистісні стосунки не є ціннісними. У цьому разі застосування негативно-оцінної лексики швидше провокує емоційні реакції конфліктантів, їхню агресію, адже сторони не пов'язані хоча б якимись етичними нормами поведінки.

У лінгвістичних дослідженнях опис зовнішності людини як належить [Крылова 2009], так і не належить [Лескина 2010] до оцінної номінації. Проте мовна практика засвідчує продуктивне використання суб'єктом у конфлікті номем для характеристики біологічних особливостей людини. Складно говорити про етичність подібної оцінки, але й сам конфлікт нерідко важко вважати етичним.

Зовнішність опонента може «оцінюватися» у двох площинах:

1) вона є відразливою без обґрунтування, без конкретизації недоліків, про які говорить адресант. Для цього мовці послуговуються словами, сема яких пояснюється лише у площині «неприйнятний вигляд людини». Такі лексеми не мають чіткого денотативного змісту, тому сприймаються як емоційно-оцінні знаки, напр.: *бридота, жахіття, потвора, страхіття, страховисько, страховище, страхолюдина, страшилище, урод* (У! **Бридота!** *Яка ж ти страхолюдина!* (КП); *Що це за опудало обскубане?! Забирай, забирай цю потвору! Нам такого виро́дка не треба!* (З. Тулуб); *Ти чо в школу не ходиш?! <...> А то в інтернат здам, урод паганій!* (Г. Тарасюк);

2) вона є непринятною через специфічні риси зовнішності особи. Для цього адресант використовує лексеми, що «описують»:

– голову, обличчя, тулуб, кінцівки адресата, напр.: голова → *кавун, казан, каструля, качан, криша, кумпол, макітра, чайник*; око → *моргало*; обличчя → *афіша, будка, віза, мармиза, пелька, писок, рило, ряха, табло, фейс*; ніс → *нюхало, шинобель*; рот → *хавальник, кінцівки* → *кегля, клешня, ласта, лижі* (ноги) (*Хочеш встигнути – воруши ластами* (КП); *Не доганяси ні хріна своєю дурною макітрою, еге?* (Л. Кононович); *Бач, як мармиза налялалась кривлею* (Л. Кононович); *Куди ти лізеши, морду утри!* (КП); *Встати, мордяку витерти і сісти!* (Ю. Винничук); *Моргало виколу, падла!* (Л. Кононович); *Розтовстіла, корова, пику собі наїла на буржуйських харчах!* (С. Пиркало); *Ви взагалі з ним, як два брати... от тільки фейса тобі ваксою начистити, й копія будеш!* (Л. Кононович); *Та-ак! Заткни пельку!* (Л. Дашвар); *Якби це моя мама сказала моєму татові, так би їй у писок і заціди* (С. Пиркало);

– фізичні особливості (у т. ч. фізичні вади, неохайність), напр.: *вайло, вухань, глушман, головань, горбун, задрипанець, замазура, нетіпаха, свиня, смердючка, шибздик, шпиндик* (*Прокидайся, вайло!* (М. Кідрук); *Я тебе поставлю на місце! Будеш ти у мене, вухань, як шовковий!* (П. Автомонов); *Мовчи, глушман, – не перебивай, – узяв його за плечі Саливон* (В. Кучер); *Ти завжди була задрипанка, такі й діти в тебе* (КП); *Бач, яке одоробло!* (С. Пиркало); *Геть! Брудна свиня!* (КП);

– вік («занадто» старий або молодий), напр.: *баба, дідуган, дитина, мальчік, малолітка, малявка, пентюх, порохня, предок, синок, сопляк, сосунок, стара, старушенція, стариган, хрич, шмаркач* (*Ти здуріла, дитино!*

(Д. Корній); *Ти чьо, **мальчик**? Яка вона твоя?* (І. Карпа); *Ти ще не знаєш, з ким ти, **малявка**, зв'язався!* (КП); *Какіє гроші, какіє гроші, о чом шепчеш, **синок**?* (Ю. Андрухович); *Сопляк ти... – на тому й розійшлися* (Н. Околітенко); *Руку прибрала, **стара*** (СКД); *А кому це все віддати, **старигану**?* (ІСС); *Я тобі дам курити! **Шмаркач**!* (Т. Малярчук);

– «відхилення» у вазі, напр.: *бочка, гладун, дистрофік, пампушка, товстун, товстушка, тюлька, худорба (**Дохляк! Доходяга!** Ще й погрожує! Тільки тронь мене!* (КП); *А пампушка і не побоялася оголити свої пишні форми* (ТСНН); *Ей, худорба, не чіпай мене!* (КП);

– «відхилення» у зрості, напр.: *голобля, гулівер, коротун, карлик, швабра, (Мені не подобаються **карлики**-ботани та ще й в окулярах* (КП); *У тебе все гармонійно і пропорційно? А я **шпала**?* (І. Роздобудько).

«Оцінка особистісних рис опонента» (атрибутиви)

Образності й емоційності іменникам можуть надавати слова-означення (епітети). Автори «Словника епітетів української мови» до слова *людина* подають більше 100 епітетів, з яких третина – з негативною оцінкою [Бибик, Єрмоленко С., Єрмоленко В. 1998, с. 400–401]. У словнику автори визначають, що епітети можуть характеризувати зовнішні і психологічні ознаки людини, її освіченість, тривалість життя, сприйняття світу (*грішний, дикий, дурний, жадібний, завидючий, зарозумілий, злий, лихий, лукавий, невчений, недобрий, непривітний, несимпатичний, нікчемний, паршивий, поганий, противний, хитрий, хижий* тощо).

Атрибутивні маркери, як і субстантивні, перешкоджають успішному спілкуванню суб'єктів, упливають на процес виникнення й розвитку конфлікту, викликають мовленнєву агресію сторін, визначають ступінь цінності міжособистісних стосунків та орієнтації на інтереси опонента.

Лексеми семантичної групи диференціюються в залежності від характеру особистісних рис адресата, на яких зосереджується адресант.

Морально-етична оцінка:

1) агресивність, грубість, деспотизм, злість, жорстокість, напр.: *безжалісний, безсердечний, гнівний, злий, зловісний, зухвалий, лихий, лютий, невдоволений, недобрий, немилосердний, непривітний, різкий, сердитий, суворий, уїдливий (Може похмелитися не встиг, тому такий **злий** (ІМТ); Ти потворний, **лихий** і страшний у своїй жорстокості, зі своїм невгамовним і неконтрольованим потягом до насильства* (С. Андрухович); *Який же **ти лихий**, божевільний* (М. Дяченко, С. Дяченко); *Дивись, яка **сердита**, язиката, уїдлива!* (КП);

2) брехливість, неправдивий, нециривий (Ти просто **брехливий** покидьок (ІСА);

3) схильність до скандалу, сварки, напр.: *говіркий, сварливий, скандальний (Чому ти такий **скандальний**? Що ж тобі все не так?* (КС);

4) боягузтво, відлюдкуватість, напр.: *боязкий, дикий, лякливий, несміливий, обережний, переляканий, полохливий (Мені не соромно це сказати – ти надто **обережний** (ІСА); Гей-гей... ти чого така... **дика**?* (М. Дяченко, С. Дяченко);

5) жадібність, напр.: жадібний, корисливий, скупий (**Жадібна** ти... це гріх. Заради грошей ти зреклася родини! Можла б і тут жити, як усі! (М. Іванцова); Чого ти такий **скупий**? (КП);

6) не поступливість, напр.: затятий, настирливий, непоступливий, упертий (Бач, яке ти **настирливе**, геть звідси! (КП); – Не вговорюй мене, Катрусю! Мушу їхати зараз. – Ну, ти ж і **впертий**! (З. Мороз);

7) нудність, напр.: в'їдливий, докучливий, набридливий, нудний, нудотний (Я давно знаю, який ти. Ти – **нудний, обридливий**! (КС);

8) зверхність, погордливість, хизування, лицемірство, хитрість, напр.: зарозумілий, зверхній, лицемірний, хвалькуватий, пихатий, самозакоханий, підступний, погордливий, улесливий, хитрий (Ти **лицемірна** тварюка, бестія, каналія (КП); <...> ти, **пихате** чоловіче створіння, не читаєш журналів (Л. Денисенко); А ти **хитрий**, ще й думаєш, що всі дурні (КП);

9) підлість, злочинна й аморальна поведінка, напр.: гидкий, грішний, заздрісний, зрадливий, клятий, мерзенний, мстивий, нестерпний, нечесний, нещирий, нікчемний, огидний, паскудний, підлий, противний, розпусний, страшний (Ти егоїстичне, розмальоване **заздрісне** дівчисько! (І. Карпа); **Клятий**! Нажреться, нап'ється і спати (КС); Як ти смієш, дура **мерзенна** (КП); Ти стала абсолютно **нестерпна**. Я не знаю, що з тобою відбувається (С. Пиркало); Так дядя **нечесний**, виходить? – скинів Павлуша (А. Головка); Катька й постановила: най Сашка її здивує, тоді вона буде з ним зустрічатися... Й інструкцію дала, **паскудна** стерва! (Л. Дашвар); **Страшна** ти людина! Господи, яка **страшна** (КС).

Утилітарна оцінка:

1) фінансовий стан, напр.: бідний, бездомний, скромний (Якийсь **бездомний** придурок буде мені розказувати, куди кидати сміття (КП);

2) егоїзм, напр.: егоїстичний, егоцентричний (Воно **егоїстичне**, розмальоване заздрісне дівчисько! (І. Карпа);

3) лінь, напр.: лінєвий, ледачий (А що то за пакунки носять люди? Збігай швидше глянь, ото вже ти **ліниве** (КП); У нас усе розвалюється, а ти все граєш. Ти **ледачий**, грошей заробити не можеш (СВС);

4) неосвіченість, некультурність, дурість, легковажність, напр.: безграмотний, безкультурний, безмозкий, дурний, легковажний, недорозвинений, недосвідчений, недоумкуватий, некмітливий, некультурний, нерозумний, нікчемний, обмежений, тупий (Буде шкода, якщо твої мозки розчиняться в сльозах. Навіщо мені **безмозка** жінка? (С. Поваляєва); От ти **дурна**! Поле засіяти треба... (Л. Дашвар); Твоя риторика для **недорозвинених**, ніби всі якісь **недоумкуваті** (ТРКЕ); Ти – **тупий** осел, Майкле! Ви всі – **тупі** осли (І. Роздобудько);

5) неадекватність, дивність, напр.: божевільний, вальтонутий, відморожений, двинутий, дивний, крейзанутий, неадекватний, невірноважений, прибабаханий, пришелепкуватий, причмелений, схиблений, чудний, шизонутий (Тому що мати – **божевільний** утир, і я не збираюся й далі спостерігати, як вона смочче з нас кров! (Л. Дашвар); Ти просто **вальтонутий**! Коли я брав твої гроші? Для чого вони мені? Не бреши! (КП);

Я сам вирішую, хто неадекватний (УГУ); Ти ж невірноважений. Є підозра, що ти під якоюсь речовиною, що гальмує твою реакцію (КП); Ви коло цих двох і собі якась причмелена стали (М. Магіос); Схиблений хлопчисько, – зі співчуттям сказав сторож і на решиті випустив мене (М. Дяченко, С. Дяченко);

б) рівень професійності, трудова діяльність, здібності, напр.: *бездарний, недосвідчений, нездатний, непутящий (Я не збираюся всю роботу за кожного бездарного новачка робити. Вчися (КВ); Гляди, Прісько! Не було в нашому роду непутящих молодичь, не попустимо й тебе волочитися: прочую, то не подарую! – погрозився Максим (Л. Яновська);*

7) надмірна активність, напр.: *швидкий, шустрий (Та яка ж ти шустра, а більше нічого не хочеш? (СКД).*

Естетична оцінка:

1) «відхилення» у вазі, напр.: *важкий, вайлуватий, вутлий, кремезний, неповороткий, огрядний, округлий, пишний, повний, сухорлявий, тілистий, товстий, товстопузий, утлий, широкий (Бо ти товста! Ти вже ширша, ніж довша (КС); До тебе не доходить, як ти виглядаєш, мені соромно поряд із тобою. Ти така худюща! (СВС);*

2) «відхилення» у зрості, напр.: *довгов'язий, довготелесий, зависокий, здоровий, невисокий, низький (Ти ж здоровий, чого до малого лізеши? (В. Шкляр); Не має значення моє ім'я, мені не подобаються невисокі чоловіки (КП);*

3) вік («занадто» старий або молодий), напр.: *зелений, малолітній, малий, немолодий, підстаркуватий, пристаркуватий, старий (Стерво мале! Хотіла вбити мою дитину, так? (Т. Малярчук); Ти – коханка малолітня! (Л. Дашвар); Чуєш, стара дурена, не зли мене (Д. Корній); А тут і татко п'яний до хати. – Це що тут за старе хабоття крутиться?! – як гаркне (Л. Дашвар);*

4) зовнішня непривабливість, фізичні особливості, неохайність або надмірна увага до своєї зовнішності, напр.: *булькатий, випечений, горбоносий, довгов'язий, довгообразий, задрипаний, миришавий, нездоровий, некрасивий, неміцний, неоковирний, неохайний, непоказний, непримітний, несимпатичний, нечепурний, оригінальний, патлатий, пикатий, розпелеханий, специфічний, слабкий, франтуватий (Ти ба, яке воно випецене (КП); Чи й не красень! Очі витрішкувати, волосся патлате, зуби жовті (КП); Ах ти ж, голодранко, учителько задрипана (Л. Бернакевич); По цій розраді я так врізала його по миришавій пиці (Г. Тарасюк); Чоловіки неміцної статури – не мій коньок (КП); Патлата... – не дивлячись на співрозмовницю, м'яко відбив атаку Плющик (І. Роздобудько); Ходить вічно розпелехана, як відьма (О. Слоньовська).*

Маркери атрибутивного виду можуть як самостійно передавати негативно-оцінне значення, тобто виступати словами-означеннями із «власною» оцінною семою при стилістично нейтральних субстантивах (учителька задрипана, паскудний чоловік, неадекватний сусід, патлатий хлопчина, люта свекруха, франтуватий чоловік), так і конкретизувати зміст

негативно-оцінних іменників (*лицемір підступний, миришава пика, мерзенний ледащо, пихате створіння, пристаркуватий гультай, неадекватний стариган, стара дурена*).

Семантичний аналіз лексичних маркерів мікрополя «Оцінка особистісних рис опонента» дає підставу для висновку, що оцінці піддаються різні недоліки характеру людини, її зовнішність, звички, вік, досвід, моральні якості, соціальний статус, територіальне походження, професія, релігійна, партійна належність. Семантика низки слів має *поліоцінний характер*, що дає змогу при застосуванні одного маркера характеризувати різні «вади» опонента. Наприклад, особливе місце посідають знаки мови, що називають таку рису адресата як підлість, яка надзвичайно засуджується в соціумі. Ця риса людини в суспільстві завжди викликає огиду, уважається, що підло вчиняють негідники, які переступили через усі моральні норми. Номеми, сема яких включає поняття «підлість», переважно мають *поліоцінний характер* (це аморальна, огидна, підступна, лицемірна, мерзенна, нікчемна, продажна людина, напр.: *наволоч* – нікчемна, підла людина, негідник [СУМ, т. 5, с. 39]; *паскуда* – погана, мерзенна, підступна людина [СУМ, т. 6, с. 86]; *сволота* – підла людина, мерзотник [СУМ, т. 9, с. 100]). Такі елементи мови мають широку негативно-оцінну значеннєву гаму.

У межах мікрополя І окреслюється група конфліктем *загальної семантики*, які реалізують позбавлене конкретності враження від опонента («у цілому» він – *ідіот, хамло, урод, прибацаний* тощо), та *конкретизовані* конфліктеми, семантика яких містить чітку вказівку на якусь «ваду» опонента: вага, зріст, вік, неохайність (*товстун, голобля, порохня, задрипаний* тощо). Зафіксовано лексеми, що називають *природні властивості* особи (темперамент, характер, тип нервової системи, ставлення до дійсності) (*боягуз, егоїст, злий, ледащо, мовчун, млявий, повільний, сором'язливий, скажений, скупий, швидкий, шустрий* тощо), і лексеми, що номінують *набуті недоліки*, позбутися яких важко або й неможливо (*алкаш, бухарик, калічний, наркоша, пристаркуватий, склеротик* тощо).

Лексичні маркери є важливим засобом реалізації зв'язку між ціннісними уявленнями суспільства та вираженням негативного ставлення до людини, яка ці стандарти порушує. Безперечно, жодна людина чи соціальна група не використовує фонд мікрополя І повністю, тому в текстах різних стилів не лише переважають слова з певною семантикою, але й у цій семантико-тематичній групі є свої «*лідери*». Зокрема, широкою є група лексем із такою оцінкою особистісних рис опонента як дурість, грубість, жадібність, злочинність, сексуальна розбещеність, неохайність. Невизнання в соціумі подібних негативних рис людини настільки уніфіковане, що вживання конфліктем для їхньої назви не залежить від стилю чи жанру тексту, від роду занять, статі, віку тощо адресанта й адресата (напр., телепубліцистика: *Як так сталося, що ця бандота стріляє в людей...* (ІШЛ); художній стиль: *Бандюга! Ти чьо в школу не ходиш?!* (Г. Тарасюк); розмовний стиль: *Вона говорить дітям, що я бандюга* (УГУ).

«Периферійні вади» адресата можуть диференціюватися залежно від певної сфери взаємодії опонентів, їхнього віку (молодіжне середовище, кримінальний світ, професійна діяльність). Значно менше адресант використовує щодо адресата маркери, які характеризують останнього з позиції неухважності, зарозумілості, віросповідання чи місця народження (село, місто), адже для того, щоб скласти уявлення про такі «особливості» опонента адресанту потрібен час, деякі знання про людину, що неможливе, наприклад, при короткотермінових або знеособлених стосунках. Негативно також може сприйматися національність опонента: *америкос, бульбаш, кацап, макаронник, москаль, нацмен, хач* (До столу підійшов бритоголовий хлопець і почав жєбракувати: – Дайте 50 гривень, *америкоси*, ви ж багаті (ТСНН); Для росіян усі – *хохли, бульбаші, чурки, чорномазі та хачі* (ІТВ); Шевченко такого не писав, *брєхливий цапок* (тобто *кацапок*) (ІУП). Не можна було вважати продуктивною негативною характеристику співрозмовника за партійною належністю. Однак у 2014 році ситуація кардинально змінилася: у суспільстві поширилися слова з негативною оцінкою особи у зв'язку з певною політичною партією (рухом, організацією, об'єднанням), напр.: *бандерас, бандерлох, колорад, комуняка, ляшкіст, рашист, зомбо-рашист*.

Оцінні номінації опонента можуть мати виражений *гендерний характер*, адже в конфліктній комунікації мовлення адресоване конкретній особі, тому адресант використовує певні лексеми, ураховуючи стать адресата. У «Словнику епітетів української мови» наведено низку означень, які образно характеризують жінку та чоловіка [Биби́к, Єрмоленко С., Єрмоленко В. 1998]. Епітети до лексеми *жінка* автори словника розмежовують на дві групи: «про фігуру, статуру, риси обличчя» (естетична оцінка), «про склад розуму, поведінку, темперамент, характер» (морально-етична й утилітарна оцінка); та до лексеми *чоловік* – на групи: «про зовнішність, вік» (естетична оцінка), «про риси характеру чоловіка, про психологічне сприйняття» (в основному – морально-етична оцінка). Наведена система не лише частково підтверджує описану вище типологію оцінної лексики щодо опонента, але й фіксує українськомовні ментальні домінуючі оцінки за статевою ознакою. Словник відображає і цікавий мовний факт: найбільше епітетів із негативною оцінкою особи, які потенційно можуть виступати в ролі мовних конфліктогенів, визначають лексеми *баба* (більше 52%) [с. 16–18] і *жінка* (більше 35%) [с. 132–134], тоді як лексеми *чоловік* [с. 396–399] і *дід* [с. 105–106] мають таких означень близько 29% і 19% відповідно.

Дослідження гендерного характеру конфліктної комунікації вже проводилися на базі інших мов. Зокрема, аналізуючи німецькі пейоративи, О. Крилова називає домінуючі групи номінацій осіб чоловічої статі (дурість, недосвідченість, запальність, боягузтво, алкоголізм, балакучість, агресивність, невисокий зріст, фізична слабкість, нетрадиційна сексуальна орієнтація) та основні номінації осіб жіночої статі (дурість, балакучість,

сварливість, розбещеність, зовнішня непривабливість, огрядність) [Крылова 2009, с. 70–128].

Аналіз лексем мікрополя І дає підставу стверджувати, що українськомовна система маркерів конфлікту також має домінантні оцінки за статевою ознакою (для чоловіків першочергово – утилітарна оцінка, для жінок – моральна й естетична). Опонент чоловічої статі оцінюється з позицій: розум, фінансовий стан, професійна діяльність, злодійкуватість, зовнішній вигляд, жорстокість, зрадливість, підлість, нестриманість. Щодо нетрадиційної сексуальної орієнтації, то спостерігається доволі широка система оцінних маркерів, які позначають чоловічу гомосексуальність. Опонент жіночої статі оцінюється з позицій: балакучість, брехливість, жадібність, хитрість, неохайність, непривабливість, «відхилення» у вазі, розумова обмеженість. Засудженню в нашій культурі піддається і сексуальна розпущеність. Така жіноча поведінка викликає більш різке неприйняття з боку суспільства, ніж чоловіча, через культ жінки – берегині сім'ї. Лексеми цієї групи – вульгарні, лайливі. До того ж для образи опонентки назва власне повій нерідко переноситься на жінок, які не мають ніякого стосунку до розпусного способу життя, що й зачіпає їхню гідність.

Домінування певних оцінних груп можна пояснити системою норм, правил і ролей, що склалися в суспільстві за історію розвитку, сформувавши зразки поведінки та зовнішності чоловіка чи жінки. Особа сприймає опонента, «аналізуючи» адресата-чоловіка чи адресата-жінку не лише з позиції неузгодженості між їхніми репрезентаційними системами, але й установлює для себе міру його / її «невідповідності» зразкам соціуму.

II. Мікрополе «Оцінка процесу розвитку конфлікту»

Конфлікт є динамічним явищем, який має свої просторові, часові складові, тож логічно виникає потреба їх схарактеризувати. Таку роль виконують емоційно-оцінні дієслова, що мають властивість, завдяки внутрішній оцінній семантизації, поняттєвому змісту, який указує на агресію, на ступінь конфліктної взаємодії з позиції суб'єктивної оцінки мовця, описати певні зміни, рух, дії осіб, що відповідають динаміці розгортання суперечки. До лексико-семантичної системи включаються знаки мови, за допомогою яких особа описує *процес розвитку* конфлікту: форми вияву, засоби, які використовують опоненти щодо один одного, гострота протидії, поведінка (наступальна / оборонна, активна / пасивна, ініціююча / відповідна).

Дієслова можуть позначати:

1) фізичний вплив на опонента від змісту «перешкоджати» до семи «позбавити життя», блокування чужої діяльності, завдання фізичного болю, насильницьке утримання певного об'єкта, посилення чи послаблення дій, напр.: *блокувати, бузити, вбити, вирубати, вляпати, врізати, встругнути, вчепитися, забрати, замахати, зарядити, затопити, зацідити, зіткнутися, знищити, ліквідувати, луснути, нейтралізувати, позбутися, прибрати, прикокнути, сіпонути, увалити, ударити, умахати, уперіциити, усунути, шмагати* (Позивач почав *бузити* ще в ресторані, а потім вимагав вийти поговорити (ІСС); Мені не важко було тебе *вирубити* – я шість років

спортом займався (ІСС); **Врзати тебе по пиці?** (Г. Тарасюк); **В рило, питаю, затопить тобі чи ні?** (Л. Кононович); **Ти довше побазікай, то я тебе хутко обламаю, кінь ти такий одморожений!** (Л. Кононович); **Юрію недобре стало: «Куди я потрапив?! Точно бандюк! Та ж йому совість не завадить і мене по всьому прикокнути чи... кулькою до верби прикопнути...»** (Г. Тарасюк); – **Бач, ще воно сіпається. <...> Я засмикалася сильніше, проте чоловічок так крутнув мені лікті, що довелося заспокоїтися** (М. Дяченко, С. Дяченко);

2) рух (спонування до руху), напр.: **валити, припертися, привалити, приплентатися, припхатися, уматувати (Ні, вали ночувати до своїх друзів. До геїв іди, до поетів... Іди** (І. Карпа); **Чого ти сюди приперся, з провінції у провінцію?** (Г. Тарасюк); **Припхався під самий ранок, ще й права качаси** (КС); **Бери бабло й уматуй, поки не пізно** (Д. Корній).

У зв'язку з тим, що конфлікт є обоюстороннім явищем, у якому обставини конфліктної дійсності є спільними для двох сторін, а їхні вияви взаємозумовлені, то лексеми цієї групи можуть характеризувати взаємспрямовані дії обох осіб, названі взаємно-зворотними дієсловами, напр.: **битися, боротися, зіштовхнутися, змагатися, зчепитися, кидатися, сваритися, стукатися (Битися з тобою не буду!** (КС); **Пішли боротися! Бойся?** (КС).

III. Мікрополе «Оцінка психологічних умов розвитку конфлікту»

Мовні елементи мікрополя – конфліктеми, за допомогою яких особи описують **психологічні умови**, що супроводжують їхню конфліктну поведінку. Ці маркери – знаки психологічного сприйняття, що з'являються через несумісність, незбалансованість у взаємодії людей; через нерозуміння того, що під час обговорення проблеми протилежність позиції опонента може бути викликана не реальною розбіжністю в поглядах, а особливістю його психологічного стану «тут і зараз», напр.: **борзити, вибухнути, витріщатися, впертися, врубатися, второпати, втупитися, дуплитися, заводитися, заколупати, затупити, зашугати, збрєндити, здуріти, надуватися, насуплювати, ненавидіти, оборзіти, придурюватися, приколюватися, принижувати, роззубитися, роздуплитися, скиглити, тремтіти (Що ти вперся?** (Г. Вдовиченко); **Ти нарешті второпала, що я говорю?** (Л. Кононович); **Тобі заводитися не треба, не можна!** (І. Роздобудько); **Да що ти завівся – брат, брат!** (С. Жадан); **Заколупав зовсім! Тонить і тонить: «Де ти була?»** (УГУ); **Коли він звільняв мене з посади бухгалтера, так зашугав – я нічого не забула** (ІСС); **Ти що, того... збрєндив?** (Г. Тарасюк); **Ти здурів?** – **визвірився лікар** (М. Кідрук); **Здуріла! Чисто здуріла!** (Л. Дашвар); **Малий, ти явно надувся на мене** (О. Забужко); **Зачеми тебе это нужно? – Бо я вас ненавижду, – сказала вона** (В. Шкляр); **Оборзили, на хрін!** (Л. Кононович); **Шо ти, мальчик, яких грошей, што ти, обкурілся, што лі?** (Ю. Андрухович); **Ти шо, Крапіва, охренєл?** (С. Пиркало); **Не придурюйся! Ти про мене з Миколою в район написала!** (Л. Дашвар); **Ти мусиш підтримати мене, а не принижувати... у таку мить!** (М. Дяченко, С. Дяченко).

IV. Мікрополе «Оцінка мовлення сторін конфлікту»

Маркери з яскраво вираженою семантикою *оцінки процесу мовлення* опонента (або самого мовця) представлені дієсловами, що позначають різні мовленнєві тактики: незгоди, відмови від спілкування, ухиляння від спілкування, перекручення або приховування інформації, несхвалення, наказу, шантажу, обману, інколи поступки, напр.: *базарити, базікати, ботати, брехати, буркати, бухтіти, варнякати, верещати, верзти, визвіритися, втикати, втирати, гнати, дорікати, заглохнути, заливати, замовкнути, засохнути, затикати, зашипіти, каркати, ляпати, молоти, огризатися, патякати, підколювати, побазарити, пробулькотіти, пхикати, репетувати, рикати, роздраконитися, рьвкати, стібатися, теревенити, харчати* (Какова гаманца, що ти *базариш*? – тримався барон (Ю. Андрухович); *Не бурчи*, – сказала свекруха і розлючена пішла геть (Т. Малайчук); *Що ти верзеши?* Ти мусиш охороняти базу! (М. Кідрук); *Що ти мені втираєш*, я з ним зранку говорив (Л. Дереш); *І ти будеш мені щось втирати та повчати*, як я маю розмовляти?! (Ю. Андрухович); *Довбаний біломордий козел... це щось втикає мені* (М. Кідрук); *Та не гони!* – *Я серйозно* (І. Карпа); *Догрався? Докрутився?! Докаркався?* (П. Вольвач); *Заткнись*, – неголосно наказав старий японець. – *Ти... Не затикайте мені рота!* (М. Кідрук); *Я не кричу вже, а волаю. Я правду кажу* (М. Дяченко, С. Дяченко); *Вибач!* *Я не те ляпнув* (М. Іванцова); *Що ви таке мелете?!* (Н. Шевченко, О. Шевченко); *Вона тепер завжди так зі мною розмовляє. Огризається, щоб огризнутися* (Л. Костенко); *Я кому сказав: не смикатись!* – *гримнув здоровань.* – *І не патякати!* (М. Кідрук); *Ми, дурепи, підколювали тебе* (Г. Вдовиченко); *Ти довіє побазікай, то я тобі хутко роги пообламу* <...> (Л. Кононович); *Так! Годі теревенити!* (Л. Дашвар).

Розмежовуючи конфліктеми II, III та IV мікрополів, ми звернули увагу на властивість деяких лексем репрезентувати *міру вияву конфліктності* сторін, *ступінь їхньої активності*, можливість *переходу до вищого рівня*. Пізнання, завдяки психічній основі, «формує» градаційну шкалу оціночних сем, тому розуміння ситуації є диференційованим. Задля градаційної характеристики особа головно використовує стилістично марковані лексеми з переносним значенням, що дають змогу описати (або констатувати) міру вияву конфліктності: поведінкову (*врізати* – з силою вдарити, *затопити* – дуже сильно вдарити, *уперіщити* – сильно вдарити, *имагати* – з силою бити); психологічну (*вибухати* – раптово розсердившись, нестримно виявляти свій гнів, *задовбати* – набриднути комусь); мовленнєву (*визвіритися* – звертатися до кого-небудь або відповідати комусь із нестриманим роздратуванням, злістю, *втиратися* – уперто відмовлятися від чогось, не погоджуватися з ким-небудь, *процідити* – вимовляти повільно, невиразно, знехотя, *огризатися* – відповідати на запитання, зауваження в різкій, грубій формі, *причетитися* – прискіпуватися; *набридати* своїми вимогами, запитаннями; *рикати* – говорити що-небудь грубо й уривчasto).

Семантичний аналіз лексем у межах I, II, III та IV мікрополів уможливило висновок: ці маркери є не так інформативним, як оцінним та

імперативним явищем, що втілюється за допомогою певних знаків мови, використання яких у конкретній ситуації залежить від конфліктних цілей осіб, характеру їхніх мовленнєвих дій, усієї ситуації. Такі слова можуть бути як *акційним*, так і *реакційним* актом, який є образливим висловленням.

V. Мікрополе «Інвективи загального характеру»

Мікрополе включає мовні елементи, серед яких власне обсценна лайка, лайка на адресу матері та батька, інвективи на позначення бастарда, бісівська інвектива. Основою для виокремлення маркерів цієї групи є уявлення українців про поведінку людини, її дії, слова, теми для розмови, що виходять за межі загальноприйнятих моральних норм. Використання таких слів ставить особу за рамки суспільної моралі.

Власне обсценна лайка

Власне обсценна лайка, як один із способів вираження мовної агресії, на жаль, має в суспільстві своє сферу функціонування, виступаючи складовою міжособистісної взаємодії не лише в конфліктному, але й безконфліктному спілкуванні, що призводить до послаблення літературної норми. У суперечці така лексика виражає негативні почуття й емоції адресанта щодо адресата.

Власне обсценну лайку, пов'язану з тілесними функціями, співвідносимо із двома тематичними підгрупами. Це знаки *коїтального* (від *коїтус* – статеві зносини) і *скатологічного* (від грец. *skatos* – кал, гній і *logos* – слово) характеру, які наявні в українській мові, як і в інших мовах світу.

Лайка коїтального характеру базується на сексуальних образах. До цієї підгрупи належать інвективи, які непристойно, вульгарно називають частини тіла, пов'язані зі статевими стосунками людей, сам статевий акт, засуджують деякі особливості сексуальних стосунків людей: *курвега, курчаляга, лярва, скурвитися, сука* тощо (*Зараз, мабуть, валяється, курваль, в обнімку з якоюсь шльондрою* (С. Андрухович); *Та що то, курчаляга македонська, – вибухала матінка, – що ви з себе глупка робите?* (Ю. Винничук); *З тобою, лярвою, проживеш...* (Г. Тарасюк); *Ну та я тобі кажу, що скурвилася! Як повернеться, то злуплю з неї три шкури!* (Т. Малярчук); *Знала, ссука! Усе прорухувала... Убив би!* (М. Іванцова).

До лайки скатологічного характеру зараховуються найменування фізіологічних функцій людини й органів, що їх забезпечують. Ці інвективи семантично співвідносні з поняттями «бруд», «нечистоти», «сморід», напр.: *гамно, гівнюк, засранець, мерзо, мразота* (*А ввечері я все розповім твоїм батькам, гамно ти таке!* (С. Андрухович); *Я знаю. Ти – гівню* (М. Кідрук); *Засранець... Бісів трінго... Довбаний біломордий козел...* (М. Кідрук); *Ти, мерзо мерзенна, приймаку дурний, безродне насіння* (М. Матіос).

Функційна характеристика власне обсценної лайки буде неповною, якщо не сказати про роль вигуків, вставних слів, звертань непристойного, сороміцького характеру. Л. Ставицька, поділяючи думку В. Жельвіса, говорить, що їхнє функціонування зумовлене експлетивною метою, вони є безадресними, семантично «спустошеними» зворотами [Ставицька 2008, с. 26]. Водночас ці знаки мови можуть установлювати контакт між особами,

давати змогу людині самоствердитися або представити себе певній спільноті, залучати увагу, демонструвати свою агресію тощо [про це докл.: Жельвис 1997, с. 109–131]. У конфлікті ці вигуки не є звичними «заповнювачами» пауз. Семантика багатьох інвектив, які включені в ці звороти, настільки зрозуміла й чітка для мовців, що навіть у безадресному варіанті, обтяжені емоціями, посилені відчуттям образи на опонента, вони не виглядають «ритуальними» елементами. Окрім цього названі компоненти мають певну гаму відтінків: підтверджують правдивість, обґрунтованість сказаного; визнають об'єкт надзвичайно важливим або непотрібним, до якого байдуже; виражають роздратування, обурення, презирство; характеризують становище як важке, складне тощо. Знання мовцем формальної семантичної сторони обценних зворотів впливає на хід конфлікту, а от «спустошене» значення «виводить» їх за межі мовних конфліктогенів.

Фонд лайливих зворотів включає мовні елементи, якими конфліктанти послуговуються найбільше. Наприклад, уживаним елементом в обценному слововживанні є вигуки з компонентом *бля*, частотність яких науковці пояснюють ослабленням домінанти інвективи, референтом якої є «розпусна жінка» [Ставицька 2008, с. 26–27]. Вони можуть виражати різні емоції, бути способом залучення уваги, компонентом соціальної «гри», демонстрацією статевої належності (*Ну ти, бля, вообщє* (Л. Кононович); *Бляха-муха! – тільки і сказала вона* (І. Роздобудько).

Безадресність компонента *бля* ілюструє псевдоконфлікт у новелі «Карнавал Дюк на честь першого квітня»:

– *Ліко, серденько, одягайся і виходь! – До спальні вдирається Кіть у мокрій шкiрянці. – Ми будемо пити коньяк з пивом, бо одне без іншого – гроші на вітер!*

– *Шарман, бля... Я тебе ненавиджу.*

У мене болить голова, і я вже сплю.

– *Ну тоді «я, блядь, перепрошую», але ми тебе винесемо і вилікуємо!*

– *Шоб ти здох, падло!* (С. Поваляєва).

Показово, що *Кіть* не лише не реагує на цей елемент у фразі *Ліки*, але й беззлобно цитує, перетворюючи компонент майже на «форму ввічливості», прийнятну у спілкуванні між цими «друзями».

Лайка на адресу матері та батька

В українській культурі цінується культ сім'ї, а з ним – культ матері й батька. Тому *образи матері* (обценна лайка з образливо вжитим словом *мати*) і лайка, що спрямована на адресу *батька*, сприймаються особливо гостро. Проте сексуальна образа фіксується лише на адресу матері, тож «матірні» інвективи переважають у мовній практиці (у словнику «Українська мова без табу» подано дефініції більше 50 фраз зі словом *мати* [Ставицька 2008, с. 238–240] і жодної зі словом *батько*). У християнській інтерпретації матюк є найстрашнішим блюзнірством, оскільки це образа насамперед Богоматері. Українська інвективна лексика на адресу батька – *батькування* – це необценна лайка. Відмінність виявляється вже на рівні дефініції слів. Словник української мови роз'яснює, що *матюк* – це «вulgарна лайка

(звичайно з образливо вжитим словом мати)» [СУМ, т. 4, с. 65], а *батькувати* – це лексема «розм. лаяти, сварити, образливо згадуючи при цьому батька» [СУМ, т. 1, с. 113]. Батькування переважно фіксується у складі фразеологічних одиниць: *іди к бісовому батькові, кат його батька знає, посли до бісового батька, щоб твого батька чорти взяли*.

Образи на адресу батька, а особливо матері, є мовними конфліктогенами, вони активно вживаються для вираження незадоволення, роздратування, обурення, негативного здивування, для підтвердження інформації, для висловлення негативного, байдужого ставлення до сказаного, до опонента, можуть виступати як складові прокльонів. Ці інвективні елементи допомагають «вимальовувати» характери персонажів у тестах творів С. Бортнікова, Л. Дереша, С. Жадана, Б. Жолдака, О. Забужко, Ю. Іздрика, Л. Подерв'янського, С. Процюка, вони є небажаною, але невід'ємною складовою живого мовлення українців. У нашій культурі узвичаєно, що жінкам недоречно вдаватися до лайливої лексики, а от у чоловічому колі такі інвективи підтверджують дружні стосунки. У певному контексті вони сприймаються як жарт, як ознака вияву сексуальної свободи чоловіка, складова його сексуальної ролі, але така функція цих знаків мови – за межами конфлікту.

Інвективи на позначення бастарда

Складовою інвективної лексики, яка маркує конфлікт, також є слова, пов'язані з *бастардом* (від франц. *bastards* – позашлюбна дитина, безбатченко, байстрюк). Звинувачення жінки в незаконному народженні дитини (тобто в сексуальній розпущеності) у нашій культурі завжди сприймалося болюче, адже в українців здавна панувала сувора патріархальна мораль. У конфліктах використовується бастардна лексика: *байстрюк, вилупок, виродок, вишкребок, ублюдок, покруч* тощо (*Ах ви ж байстрюки смердючі!* (Л. Кононович); *Залиш його... Покинь вилупка...* (М. Кідрук); *Значіт, ему дароже бандітская жізнь, чем ти і твой вилупок?* (В. Шкляр); *Добре, виродку, валяйся тут!* (С. Поваляєва); *Ти розпуснику, виродку невдячний!* (Л. Бернакевич).

Бісівська інвектива

Практика лихослів'я, що з'явилася ще за язичницьких часів, базувалася на гучній лайці на адресу *чорта*, як родового поняття для позначення злих сил. Визнавалося, що простого згадування *чорта* достатньо, щоб він почув це, наблизився до людини та нашкодив їй. Логічно, що початково інвектива (як відповідник лайці) була пов'язана зі злими силами. Уважається, що матірне лихослів'я спершу виражало намагання образити «чортову матір». За часів християнства церква розгорнула боротьбу зі вживанням матірних слів із «бісівським» значенням. Ще у XIX ст. слово *чорт* було в українців грубою лайкою. Із часом домінанта інвективи *чорт* (*біс, дідько, гаспид*) істотно ослабла, що призвело до «переадресації». Сьогодні ці лексеми нерідко сприймаються як «спустошені» елементи, уживання яких давно нікого не шокує (наприклад, на сайті інтернетівського джерела описано конфлікт між директором одного футбольного клубу і

власником цього ж клубу. Після того як директор спробував захистити інтереси одного з гравців перед власником клубу, останній привселюдно *послав до чорта* директора клубу (ІПФ).

Однак певні правила мовного декодування цих інвектив і їхня значеннева палітра, особливо у складі фразеологізмів, збереглися, зокрема: виражається злість, незадоволення, обурення, роздратування, небажання когось бачити: *іди до чорта* (до біса, до дідька, під три чорти), *чорт би побрав* (узьяв, забрав), *чорт (його) бери* (побери, забори), *чорт (його) батька знає*, *бісів (чортів) син*, у чорта (у біса), *чорт (біс) знає що*, *дідько б тебе взяв*, *чорт (дідько, нечистий) несе*; виявляється неприязнь, ворожість, підозрілість до когось: *дивитися чортом* (бісом); підсилюється незадоволення: у чорта (у біса), *хай* (нехай) *йому чорт* (сім чортів); характеризується подив щодо якогось об'єкта: *чорт (біс) знає що*, *якого дідька*; описується скрутне становище, біда: *попасти чорту в зуби*; визначається ситуація конфронтаційної мовленнєвої поведінки: *послати до біса* (до чорта), *послати під три чорти* тощо.

Наприклад, уривок з роману «Мати все» Л. Дашвар:

*Стас пройшовся вітальнею, скопив очі – не помічає! <...>Визирнув у вікно і кинувся до гардеробної в передпокій. Викидав коробки із взуттям, поки не знайшов велику валізу. Струсив із неї пилуку, побіг до спальні. Кинув валізу на ліжко. У неї – сорочки, светри, костюми, краватки. Що не влізло — по підлозі розкидав. Розлютився – **під три чорти все!** Дістали ви, Вербицькі! Потяг валізу до передпокою. Ліда відвела погляд від ліжечка, опустила голову й прошепотіла:*

– Стасику...

Він кинув валізу на підлогу і закричав:

– Усе, Лідо! Усе! І мовчи! Я йду від тебе!

Ухопився за валізу й чкурнув із дому.

Несподіване рішення – завжди пожежа. Стас прихопив не найголовніше. Забув ключі від «тойоти». Кейс із діловими паперами. Багато чого: обжився ж за чотири роки. Вискочив із під'їзду, до автівки.

– **Дідько... Пішки пішов...** (Л. Дашвар).

Фрагмент містить бісівську інвективу *під три чорти все*. Вона передає не лише стан ворожості, обурення *Стаса*, але й однозначно негативну позицію стосовно *Ліди*, характеризує його образ конфлікту зі сприйняттям «усе ясно» (чоловік уважає, що його переваги в конфлікті правильні, а дружини – неадекватні ситуації, тож немає про що говорити, і так «усе ясно»), розкриває ступінь активності дій персонажа (відповідні) та тактику (демонстративну). Фрагема відображає прагнення *Стаса* тікати геть, це вияв гніву через те абсолютне зло, яким стало все, що поєднувало його з *Лідю*. А от лексема *дідько* вживається як безадресна інвектива, що відбиває лише емоційний стан персонажа, його невдоволення власними діями.

Інвективна лексика належить до сфери емоційно підвищеної, афективної. Емоційність інвективного мовлення орієнтується на конкретну ситуацію, тому її семантика виявляється в тісному зв'язку з контекстом,

ситуацією мовного акту. Інвектива – це важливий структурний елемент моделі мовного конфлікту. Але очевидно, що така лексика не може розв’язати жодної кризової ситуації чи конфлікту. Чому ж вона настільки активна в усному побутовому мовленні? Чому нею не нехтують політики, чому використовують письменники? Складно відповісти на ці запитання однозначно, але щодо останнього, то Л. Ставицька говорить, що «нове покоління письменників змагається між собою, як далеко можна зайти у порушенні загальноприйнятих заборон. Українська епатажність комерціалізується і врешті-решт стає тривіальним явищем, яке дратує й обурює читача» [Ставицька 2008, с. 55]. Однак науковець зауважує, що вживання власне обценної лайки у текстах творів І. Карпи, М. Кідрука Л. Коновича, Л. Подерв’янського, В. Шкляра не має характеру авторського «самомилування». Ця лексика використана лише як символ, емоційна складова, коли мовленнєве «насильство» персонажа відбувається з «творчих» міркувань автора.

Письменник у своєму прагненні зрозуміти образ, який задумав створити, уживається в нього (важко уявити, щоб бандит, бомж чи повія послуговувалися головно літературною мовою). Виклад від III особи не супроводжується інвективами в авторській мові. Якщо ж авторська оповідь ведеться від I особи, то інвективи можуть «з’явитися» не лише в мовленні персонажа, але й в описі його дій, стану. Читач сприймає такий текст не як авторський формат, а як «світ героя» з його характером, освітою, культурним рівнем. Письменник дистанціюється від свого персонажа, ніби говорячи: «Це не мої, а його / її слова. Це він / вона так висловлюється». Конфлікт «авторський» у художніх текстах і конфлікт в реальності не збігаються так само, як не можна порівняти дійсність і її відображення в літературному творі. Внутрішній світ художнього тексту має свої закони існування, «живе» завдяки різноманітним внутрішнім зв’язкам на різних рівнях змісту та форми, у т. ч. і на рівні конфлікту. Відомо, що візуальне сприйняття інвективи справляє на читача набагато сильніший ефект, ніж усне: у друкованому тексті ці елементи відразу впадають в око, різкість інвективи зростає, коли вона з живого мовлення «переходить» у письмовий текст.

Уважаємо за можливе звернути увагу на *способи семантизації* лексичних конфліктогенів описаних вище мікрополів. Передусім виокремлюється *центральна група* – лексеми, що мають лише оцінне значення. Моносемантичні слова визначаються вираженою негативно-оцінною семою, що не дає змогу вживати їх в інших смислах. Оцінний потенціал таких слів зафіксовано у словникових дефініціях: *базікало*, *базіка* – той, хто любить багато говорити, базікати [СУМ, т. 1, с. 88]; *буркотун* – буркотлива людина [СУМ, т. 1, с. 259]; *гуляка* – той (та), що любить весело проводити час, розважатися; бути вільним від роботи; проводити час за випивкою [СУМ, т. 2, с. 191]; *діляга* – той, хто у всіх справах переслідує особисті інтереси, з вузько практичних міркувань забуває про принципову, суспільно-політичну сторону справи [СУМ, т. 2, с. 306]; *егоїст* – той, хто байдужий до людей, нехтує суспільними інтересами задля особистих [СУМ,

т. 2, с. 454]; *зрадник* – той, хто зраджує [СУМ, т. 3, с. 698]; *кар'єрист* – людина, що прагне будь-якими способами просунути по службі [СУМ, т. 4, с. 105]; *нахаба* – людина, яка діє зухвало, безцеремонно, порушуючи моральні норми [СУМ, т. 5, с. 226]; *непорядний* – якому не властива порядність; здатний на низькі, негідні вчинки [СУМ, т. 5, с. 362]; *підлабузник* – той, хто підлабузнюється до кого-небудь [СУМ, т. 6, с. 446] тощо.

Вирізняється *навколоцентрова група* – лексеми, у яких оцінним є переносне значення. Полісемантичні слова, нейтральні у своєму основному значенні, виступають репрезентантами мовного конфлікту завдяки переосмисленню первинного значення слова, набуття ними нового стилістичного забарвлення. Кількість таких елементів, утворених на основі образного переосмислення об'єктів навколишнього світу, в українській мові значна, оскільки образність – важлива властивість української мови: *звірюка*, *звір* – дика, звичайно хижа, тварина; перен., лайл. про надзвичайно жорстоку, люту людину [СУМ, т. 3, с. 486]; *деспот* – у рабовласницьких монархіях стародавнього Сходу – верховний правитель, наділений значною владою; перен. жорстока людина; тиран [СУМ, т. 2, с. 25]; *супростат* – ворог, недруг, супротивник; перен., лайл. негідник, мерзотник [СУМ, т. 9, с. 849]; *пиляти* – розрізати пилкою дерево, камінь; перен., розм. безперервно дошкуляти кому-небудь причіпками, повчаннями, дорікати чимось [СУМ, т. 6, с. 353]; *вихрещувати* – здійснювати обряд хрещення над людиною; перен., розм. бити кого-небудь [СУМ, т. 1, с. 535]; *луснути* – однокр. до лускати; фам. сильно вдарити кого-небудь [СУМ, т. 4, с. 558]; *вибухати* – розриватися з дуже сильним звуком і великою руйнівною силою; перен. раптово розсердившись, нестримно виявляти свій гнів [СУМ, т. 1, с. 358]; *заводитися* – з'являтися, робитися наявним де-небудь, у чомусь, бути в наявності; перен., розм. починати, затівати сварку [СУМ, т. 3, с. 56]; *заливати* – розливаючись, покривати собою або наповнювати що-небудь (про воду); фам. говорити неправду, вигадувати що-небудь [СУМ, т. 3, с. 183]; *надуватися* – наповнюючись повітрям, газом, збільшувати величину, розмір; перен., розм. розгніватися, накупитися, стати незадоволеним [СУМ, т. 5, с. 81]; *молоти* – перетворювати на борошно зерно, роздрібноючи, розтираючи його; перен., фам. верзти нісенітницю, теревенити [СУМ, т. 4, с. 790] тощо.

Метафоричні перенесення виникають на основі певних асоціацій:

а) модель творення оцінних найменувань осіб на основі зоонімів, адже властивості, поведінка, вигляд людини нерідко асоціюються з певними звичками тварин, птахів, плазунів, комах (*бабуїн*, *баран*, *бугайно*, *вовк*, *змія*, *кінь*, *коняка*, *кляка*, *котяра*, *кобила*, *коза*, *корова*, *клуша*, *кнур*, *кріт*, *осел*, *свиня*): *баран*, *вівця* → про нерозумну, слабодуху людину; *змія* → про злу, підступну людину; *клуша* → про повільну, нерозторопну жінку; *кобила* → про огрядну жінку; *котяра* → про сексуально стурбованого чоловіка; *свиня* → про неохайну людину тощо;

б) образні моделі на основі асоціацій «людина → предмет», «людина → людина», «людина → абстрактне поняття», «людина → природний об'єкт». Ці об'єкти живої або неживої природи мають символічний зміст,

завдяки якому «уособлюють» певні негативні якості: *голобля* – довга жердина, яка використовувалася як зброя, або *веретено* – знаряддя для прядіння, тонка паличка з потовщенням посередині → про високу, худу людину; *дитина* – маленька дівчинка або маленький хлопчик → про наївну, недосвідчену людину; *нещастя* – нещаслива пригода, подія, що завдає кому-небудь страждання → про людину, яка не приносить радості, виступає джерелом страждання, неприємностей; *ураган* – вітер великої руйнівної сили → про людину, яка бурхливо виявляє почуття, дії якої знищують щось; *туман* – природне явище → те саме, що дурень; *гнида* – яйце воші → нікчемна, підла людина; *непотріб* – непотрібні речі → нікчемна людина; *падло* – труп тварини → негідна людина.

Метафоричні перенесення з'являються завдяки когнітивному процесу та відповідають специфіці мовної спрямованості особи на опонента.

Метонімічні перенесення утворюються внаслідок розширення семантичної структури слів, коли відбувається перехід власних назв до загальних.

Розмежовуються перенесення за **джерелами походження**:

а) біблійна сфера: *ірод* – цар Іудеї, який наказав знищити у країні всіх немовлят → дуже жорстока, люта людина, кат; *іуда* – один з апостолів Ісуса Христа, який зрадив його → зрадник, запроданець; *каїн* – за Біблією (Книга буття, гл. III) старший син Адама, який убив свого брата Авеля → братовбивець, зрадник, злочинець (*Завжди в українському парламенті були свої іуди. Вони підторгоували нами, нашими інтересами і інтересами України. Але Ви іудою не народилися, Ви ним стали* (ІОБ);

б) класична міфологія: *гарпія* – крилата потвора з обличчям жінки, з пазурами на руках і ногах → людина з важким, нестерпним характером; *горгона* – крилата жінка-чудовисько зі зміями замість волосся, погляд якої перетворює все живе на камінь → зла, сварлива жінка; *мегера* – у давньогрецькій міфології одна з трьох богинь помсти → зла, сварлива жінка; *медея* – персонаж давньогрецької міфології → мстива, зла жінка; *фурія* – богиня помсти в давньоримській міфології → лиха, сварлива жінка; *дракон* – потвора, чудовисько у вигляді крилатого вогнедишного змія, що пожирає людей і тварин → жорстока, безжалісна людина (*Ну добре, у неї синдром вигорання, а мені-то що робити? – уточнив співрозмовник. Він так і не допер, що для початку треба спробувати приготувати вечерю, а не називати дружину мегерою* (ІРО); – *Ну й горгона моя дружина! – А ти просто дракон, від такого чого чекаєш?* (КС);

в) літературна сфера: *донжуан* – легендарний іспанський розпусник → спокусник, ловелас; *казанова* – італійський письменник і мемуарист, який відверто описував своє інтимне життя → спокусник; *гулівер* – герой роману Дж. Свіфта → дуже висока людина (*Дамські угодники, такі собі казанови, – не наші клієнти* (із відповіді клієнту у службі знайомств) (КВ);

г) українська міфологія (потойбіччя, демонічні істоти, люди з надприродними властивостями): *змії* – казкова істота з крилами і зміїним тулубом, наділена незвичайною силою → про підступну, хитру людину;

упир – найдавніше уособлення зловорожих сил → людина, яка нещадно експлуатує залежних від неї людей; *відьма* – жінка, яка знається з «нечистою силою» → про нечепурну, розхристану, сварливу, злу жінку; *вовкулака* – людина, що обертається на вовка → відлюдкувата людина; *песиголовець* – казкова людиноподібна істота з одним оком у лобі, що поїдає людей, вирізнялася нечуваною жорстокістю → про людину, що втратила свої кращі риси та людську подобу; *перевертень* – людина, чаклуванням обернута на тварину або предмет; нечиста сила → людина, що зрадила свої переконання²⁵ (*Та я тебе, стара відьма, приб'ю! Іди геть із хати* (КС).

Метонімічні назви осіб також з'являються завдяки переходу власних імен до загальних. Наприклад, із наївністю, простодушністю, деякою нерозумністю у слов'ян нерідко асоціюються певні імена. Лексема *ванька* історично в Росії була назвою візників, які через свій рід занять нерідко зловживали алкоголем, тому вважалися не надто розумними. Завдяки розширенню значення слова, у російській мові з'явився жаргонізм *ванек* (*ванька*) (простак) і фразеологізм *валять ваньку* (тобто *валять дурака*), а також інші іменні фразеологізми *Ванька-дурак*, *Іванушка-дурачок*, *строить из себя Ивана*. В українській мові фразеологізм має таку ж семантику (*валяти ваньку* → *валяти (клеїти) дурня* (– *Ось тепер розумію, нарешті, вислів «клеїти Ваньку»*). – *Яку Ваньку?* – *роззубився Борис*. – *Клеїти дурня*, – *пояснив Михайло*. – *Я тебе не клеїв, – знайшовся Борис* (А. Іванов). Думаємо, що лексема *вася* також отримала своє значення (дивакувата, недоумкувата людина) і завдяки своєму поширенню (ім'я Василь історично посідало друге місце за частотою вживання після імені Іван), і через асоціацію з простолюдином. Ім'я *Грицько* теж пов'язується в уяві мовців із простачком через те, що чоловіки з таким іменем були людьми непривілейованого класу – простодушними, нелукавими, трохи наївними. Зі зневагою сприймаються й певні жіночі імена (*солоха*, *хівря*, *химка*, *гапка*). Будь-яка номінація з подібною характеристикою опонента є не лише образою для останнього, але й робить «непривабливою» цю людину для суспільства.

Ситуативно нейтральні одиниці мови, експресивний компонент у семантичній структурі яких відсутній, також можуть отримати негативне забарвлення та виступати лексичними маркерами конфлікту. Ситуативна конотація базується на словах і фразах, що містяться в активному або пасивному лексиконі кожної мовної особистості відповідно до її соціальної ролі, статусу в момент спілкування і вживаються в певних соціокультурних (у т. ч. і конфліктних) ситуаціях (напр.: *мученик* – про людину, яка нібито страждає; *пророк* – про людину, яка нібито є проповідником волі божої; *Ісус*, *святий* – про нібито морально чисту, бездоганну в житті, поведінці людину; *ягнятко* – про нібито лагідну людину). Думаємо, що коло лексичних конфліктем ситуативного характеру може розширюватися завдяки минулому та теперішньому етно- і соціокультурному досвіду мовців, які можуть

²⁵ Див. докл.: Завадська В., Музиченко Я., Таланчук О., Шалак О. 100 найвідоміших образів української міфології. – К.: Орфей, 2002. – С. 118–235.

скористатися будь-яким лексичним резервом української мови (в усному мовленні було зафіксовано речення, яке дівчина сказала своєму молодому чоловіку під час суперечки: *Я думала, що ти нормальний, а ти просто танцюрист*. Або чоловік говорить жінці: *Мені не потрібна жінка б/в* (тобто жінка, яка «була у вжитку»).

За *джерелами фіксації* лексичний фонд конфлікту включає:

1) лексику прямого значення, яка зафіксована у тлумачних словниках української мови: *бидло, вайло, волоцюга, даун, йолоп, кретин, негідник, сволота, хвойда* тощо;

2) лексику переносного значення, яка також закріплена у тлумачних словниках української мови: *гадюка, гідота, гнида, кнур, непотріб, падло, покруч, собака, нес, полова* тощо. В основі метафоризації – порівняння суб'єкта з певним об'єктом навколишнього світу. Важливо, щоб названий об'єкт також мав негативну ціннісну й емоційну характеристику і йому в нашій лінгвокультурі приписувалися певні якості. Негативна оцінність денотатів призводить до активної пейоризації;

3) жаргонну, просторічну лексику, яка реєструється словниками жаргонізмів, сленгу²⁶: *алкаш, гомосек, добазаритися, забембати, заманати, зюзік, козлити, мармиза, нюхало, охрінеть, пентюх, умахати, урод, чувирло, шибздик, шпиндик* тощо. У цій системі більшість становить жаргонна лексика, яка розширює рамки лінгвістичної іманентності, що є показником і соціальної повноцінності мови, і знаком культурної зрілості суспільства, толерантного до альтернативного особистісно-мовного чи соціально-групового самовираження, уважає Л. Ставицька [Ставицька 2000, с. 394];

4) власне обценну лайку, яка пов'язана з сексуальною та несексуальною сферами життя людини та зосереджена у словниках нецензурної, обценної, ненормативної лексики, яких, професійно укладених із лінгвістичної точки зору, в Україні, як і на пострадянському просторі, небагато²⁷.

Словотвірні засоби також надають словам певного пейоративного значення, завдяки чому представляють суб'єктивну оцінку, що передає різні негативні відтінки почуттів адресанта до адресата в конфлікті. Оскільки емоційне забарвлення цих лексем створюють афікси, оцінний смисл у цьому разі зумовлений не так номінативними властивостями слів, як словотвірними процесами в мові. До таких процесів мовці можуть залучати експресивно забарвлені суфікси зі значенням збільшеності і згрублості – -т-, -ищ-, -ан-, -ок- (*бандота, волоцюжище, дурачище, зміючище, жадножище, чудилище, дідуган, тормозок*); зневажливості – суфікси -юг-, -яг-, -ак- (*бандюга, ледацюга, діляга, тисака*); оцінності – суфікси -л-, -юх (*базікало, дівуля, чудило, упертюх*). Значення збільшеності, згрублості передають і суфікси прикметників -езн-, -енн-, -ач-, -яч-, -ущ- (-ющ-) (*старезний, здоровенний, добрячий, злюций*).

²⁶ Напр., Попова, Корольова 2009; CCC; Ставицька 2003; Ставицька 2005 та ін.

²⁷ Напр., Квеселевич 2003; Меликян 2001; Ставицька 2008.

Дієслову властива найбільша багатозначність серед самостійних частин мови. Слова цієї частини мови мають значні можливості для різноманітних стилістичних смислів. У своїй монографії «Префіксальний словотвір дієслів у сучасній українській мові» С. Соколова зазначає, що префіксальне дієслово має складну семантичну структуру, зумовлену і морфемною структурою самого дієслова, і багатозначністю його морфем [Соколова 2003, с. 266]. Науковець серед інших характеристик дієслівних префіксів також подає ті, що інтенсифікують конфліктну маркованість дієслів, які функціонують у межах II–IV мікрополів: префікси від-, од- мають значення результативності, завершеності дії з додатковим негативним впливом на об'єкт (*відлупцювати, одиماغати*); префікси до-, ді- – значення доведення дії до певної межі (*добити*); префікси з- (із-, зі-) – значення змін в об'єкті відповідно внутрішньої межі (*збліднути*), зміни психологічного стану (*схвилюватися*); префікс за- – значення надмірної дії, що викликає негативні наслідки (*заговорити, засмикати*); префікс пере- – значення надмірної дії з відтінком доведення суб'єкта до негативного стану (*перекричати, переважати*); префікс про- – у дієсловах мовлення або звучання вказує на вияв дії (*пробулькотіти, пролететати, пробасити*); префікс роз- – значення поширення інформації в дієсловах говоріння (*розбавкати, розбрехати, рознести*) тощо [Соколова 2003, с. 204–245].

Уживання мовцем оцінних знаків щодо опонента може бути обмежене статусом останнього або умовами спілкування. Тоді адресант зосереджується в конфлікті на **прихованих конфліктних формах**, які здатні реалізувати оцінку семантику, але в завуальованому варіанті. Наприклад, суб'єкти політикуму, які конфліктують, «розгортають» свою мовну діяльність в особливому соціальному просторі, де важливо орієнтуватися не лише на власні інтереси, але й зважати на обставини, за яких відбувається взаємодія (Верховна Рада, з'їзд політичної сили, політичне ток-шоу, прес-конференція тощо), статус опонента (представник іншої політичної сили, державний, громадський діяч, закордонний політик), присутність «третьох осіб» (громадськість, журналісти, спостерігачі). Конфлікт вирізняється тим, що особа наділена певною соціальною роллю, тому повинна брати до уваги враження людей від її поведінки. Такі обставини зумовлюють вибір мовних знаків у конфлікті, які гарантують адекватну оцінку опонента та його поведінки, водночас представляють особу мовця в потрібному ракурсі, не руйнують імідж політика. Для створення «негативного» образу адресата цілком можливе використання слів, що мають стійкий негативний оцінний компонент, але тоді виникає загроза негативного сприйняття вже й самого адресанта. Послугуватися в конфлікті словами з нейтральною або навіть позитивною конотацією для взаємодії з опонентом вигідно. Такий вибір формує суспільне сприйняття політичного діяча як людини толерантної, вихованої, освіченої, котра сама дотримується морально-етичних норм у житті. Наприклад, під час обговорення питання про візит лідерів опозиції до тодішнього Президента в одному з телевізійних ток-шоу представник пропрезидентської партії звинуватив опозицію в боягузтві, нерішучості,

безкультур'ї, не використавши жодного з названих слів: *Лідер опозиції повинен мати мужність вийти на діалог із владою; Повинні мати опоненти достатньо політичної культури, щоб вислухати президента* (ШЛ). Подібна прихована конфліктність, як *засіб управління конфліктом на комунікативному рівні*, «ускладнює» суперечку: неможливість сторін різко висловитися, табу на певні мовні знаки не створює умови для розв'язання проблеми та «заганяє» її у сферу незрозумілого, змушуючи «третю сторону» розшифровувати інформацію й алегоризовану мову конфліктантів.

На телебаченні останнім часом особливо популярними є різноманітні шоу й аналітичні програми, у яких активно беруть участь звичайні українці. Обговорюючи певні політичні, культурні, побутові, сімейні проблеми, вони нерідко стають учасниками конфлікту та поведуться в цій ситуації відповідно до того, як звикли це робити в позаскринному житті. Водночас маємо констатувати, що присутність глядачів, умови студії, відредагований контекст обговорення, сам телеефір змушують учасників програм контролювати власне мовлення (хоча й не завжди успішно). Наприклад, у репліці *Багато що залежить від людини, але трапляються просто незрозумілі люди* (УГУ) адресант уникає слів *ненормальні* або *дурні*; у реакціях *Ви розказуєте казки!* (УГУ), *Що ти фантазуєш?* (ІСС) адресат говорить про акції адресанта як неправдиві; запитання чоловіка *Ти що, дороженька, дивна?* (ІСНЖ) містить приховану негативну оцінку опонентки.

Порушення процесу спілкування визначається конкретними мовленнєвими моделями, які переводять комунікативний акт у площину мовного конфлікту. Будь-яка *модель* є більш-менш *простим конструктом* (теорія про особистісний конструкт належить Дж. Келлі, який уважає, що ним є ідея або думка, яку людина використовує, щоб усвідомити, пояснити чи передбачити свою поведінку [цит за: Заброцький 2006, с. 109]) порівняно з самим об'єктом реальності, що представляється нею. Але в разі вживання прихованих конфліктних акцій / реакцій мовленнєві моделі мають «невідповідність» саме через завуальовану конфліктність (адресат може її розпізнати і зреагувати, не розпізнати і не зреагувати або проігнорувати). Якщо припустити, що гармонійне спілкування відбувається на основі взаємодії мовців зі знаком + (це буде модель $A (+) \rightleftharpoons B (+)$, де А і В – комуніканти), а збій у спілкуванні буде результатом невідповідності у сприйнятті реплік другої особи (модель $A (+) \rightleftharpoons B (-)$, де «мінус» – це негативне ставлення до мовленнєвої поведінки опонента), через що «комуніціюється неприйняття комунікації» (вислів Н. Лумана) за моделлю $A (-) \rightleftharpoons B (-)$, то можна передбачити комунікативну модель, яка враховуватиме прихований конфліктний потенціал, де прихована форма або сприймається як дисгармонійна (-), або на неї не зважають (+), або так само не демонструють власні відчуття (+/-):

$A (+/-) \rightleftharpoons B (-)$ або $A (+/-) \rightleftharpoons B (+)$, або $A (+/-) \rightleftharpoons B (+/-)$.

Запропонована модель формально відтворює реакцію адресата на акцію адресанта, який маніфестує «плюс» у ставленні до особи, але передбачає негативну оцінку опонента чи його поведінки. Адресат реалізує

своє сприйняття акцій адресанта зі знаком «плюс», якщо свідомо не звертає увагу на приховану негативну оцінку чи сам не хоче негативно реагувати; зі знаком «мінус», якщо є установка на продовження конфлікту; може прийняти запропоновані опонентом «правила гри», також удаючись до прихованої оцінки.

Спіраючись на ментальні репрезентації у своїй когнітивній системі, людина формує власну конфліктну поведінку. Маніпулювання мовцем прихованими конфліктними формами виявляє себе через зміну значень слів або через вибір певних слів для позначення об'єктів. Такі характеристики мови як семантична рухливість слова, можливість відмежування переносного значення від основного, варіативність значень мовних знаків, взаємозаміна слів, акцентуація асоціативних зв'язків, оцінність семантики свідомо та цілеспрямовано використовуються особами. Це мовна «гра», яка зумовлена «правилами» конфліктної поведінки опонентів у певних умовах. Наприклад, фрагмент конфлікту, де дівчина розмірковує про сутність слова *смердить* і своє нерозуміння, чому його потрібно уникати (змінити на пристойніше), що призводить до напруги в конфлікті, до його «дисонансного» звучання, «розкладання» на антагоністичні сили, які оголюють суперечності, персоніфіковані в характерах і діях особи: *Я їй на це кажу: Дорога моя сусідонько, я не хочу від нього відмиватися! Бо мені більше подобається запах тютюну, ніж запах людини, розумієш мене? І я тебе не примушую приходити до мене, і нюхати мене, і казати, що так непристойно. Бо я не знаю, що таке пристойність. Всі є непристойні. І ти непристойна, ось що я тобі скажу! Ось що є непристойним – не мати власного телефону, і приходитьи дзвонити до сусіда, і при цьому обзивати його непристойним. Бо я тебе не примушую приходити до мене, і мене нюхати, і дзвонити з мого телефону. Бо це мій телефон. І він теж смердить тютюном. І він, отже, теж непристойний, і непристойно пристойному з нього дзвонити* (Т. Малярчук «Говорити»).

У реакції персонажа дієслово *смердити* умовно «рухається» від прямого об'єктивного значення (мати неприємний запах, погано пахнути) до переносного (бути огидним) [СУМ, т. 9, с. 397]. Відмежування конотації від основного значення слова «зміщує» асоціативно-образне уявлення однієї сторони конфлікту про другу, через що з'являється дисонанс: *непристойно пристойному*. Завдяки нейтральній лексиці персонаж дає розгорнуту морально-етичну оцінку опонента: *смердити* → непристойно, але *не мати власного телефону, приходитьи дзвонити до сусіда, обзивати його* → більш непристойно. Ця оцінка реалізується авторкою в тісному зв'язку з образною і стилістичною основою тексту, де «дисонанс» оцінної семантики формує конфлікт бінарних опозицій. Тож суперечка не обов'язково супроводжується стереотипним мовним зв'язком, тобто в конфлікті не має домінувати контраст між «позитивним» і «негативним». Як бачимо, про «негативне» можна говорити як «нейтрально», так і «позитивно», що вкотре підтверджує подвійну природу мовного конфлікту.

Лексичними маркерами конфліктів нерідко виступають малозрозумілі або незрозумілі для адресата слова (*агноніми*). Використання агноніму залежить від комунікативної мети адресанта: він може вживати його цілеспрямовано, щоб пожартувати над співрозмовником, дистанціюватися від нього, загострити суперечку, перевірити, чи користуються вони з адресатом одним кодом, або ненавмисно, не маючи на меті зробити на цих висловах серйозний акцент. Реакції адресата на агноніми є різними. Особа може не наголошувати на цих лексемах, з'ясовуючи зміст висловлення завдяки іншим акціям адресанта, або проігнорувати сказане. Ці мовні операції не призводять до конфлікту, хоча є причиною комунікативного дисбалансу. Може звернути увагу адресанта на незрозуміле слово, виявити бажання щодо додаткового його роз'яснення або хибно інтерпретувати лексему, що загострює процес комунікації. Наприклад:

А: – *«Лепра» захоплива і приваблива.*

В: – *Що таке «лепра»?*

А: – *Цей сайт можна назвати блогом. Але от щоб туди потрапити, потрібно отримати інвайт.*

В: – *Інвайтом сьогодні мало кого здивуєш, адже інвайт добрався і до Контакту. А «лепра» тут до чого?*

А: – *До того...*

В: – *Ти що, знущаєшся?*

А: – *Заспокойся. «Лепра» в Інтернеті абсолютно не хвороба.*

В: – *Пояснити можна?*

А: – *Добре, можна. Це назва сайту – leprosorium.ru (ІЖМ).*

Унаслідок такого спілкування конфлікт не виник, хоча адресат і виявив невдоволення відсутністю пояснення слова «лепра» (*Ти що, знущаєшся?; Пояснити можна?*). Тож орієнтація на безконфліктну комунікацію зобов'язує адресанта враховувати мовний код адресата, що робить небажаним немотивоване вживання агнонімів. А от свідоме спрямування на конфлікт відкриває шлях для них як для одного з можливих мовних «провокаторів» суперечки.

Отже, маркерами конфлікту можуть виступати засоби лексичної системи української мови, які реалізують негативно-оцінну семантику акцій адресанта щодо адресата за різними ознаками (особистісні якості адресата, мовлення, поведінка, психологічний стан, умови розвитку суперечки). У такій ролі виступає розмовна, фамільярна, іронічна, зневажлива, просторічна, вульгарна, табуйована лексика, а також нейтральна лексика, що реалізує своє негативно-оцінне значення в контексті. Найбільш очевидним лексичним сигналом конфлікту є вживання вульгаризмів, грубих просторічних та жаргонних слів і виразів.

2.2. Фразеологічні маркери конфлікту

Фразеологізми є репрезентантами провідних рис українського менталітету. Наші національні ознаки, характер, колективна свідомість формувалися і продовжують формуватися в залежності від історичних подій, серед яких – конфлікти. Фразеологія сприяє українському національному самовираженню. Саме завдяки фразеології, що реалізує рефлексивні ознаки суспільної свідомості, є живим середовищем, яке реагує на зміни в соціокультурному просторі, українці вистояють у складних ситуаціях, не замикаються на негативних емоціях, а створюють нові, історично зумовлені установки. Здатність до врівноваження негативних емоцій позитивними є одним із показників здоров'я суспільства, виступаючим механізмом для розуміння самих себе.

Фразеологізм [за: Жайворонок 2007, с. 34; Ужченко 1998, с. 3] розглядаємо як *лексико-граматичну та семантичну єдність двох і більше нарізно оформлених компонентів, граматично організованих за моделлю словосполучення (сполучення слів) чи речення, що, маючи цілісне значення, відносно стійкі (з допуском варіантності) і традиційно відтворюються в мові*. Вони виконують когнітивно-прагматичні функції в залежності від умов комунікації: характеристика індивіда і його рис як представника певного етносу; висновки щодо онтологічних категорій (життя, простір, час, рух, істина, причинність, вірогідність); ціннісні установки, моральні принципи [Семененко 2011, с. 18]. Вивчення фразеологічних одиниць у плані стереотипізації ситуації «конфлікт» тісно пов'язане з їхнім оцінним потенціалом²⁸. Однак окремого дослідження «конфліктного тематичного поля» українських фразем ще немає. Тракткування цих знаків мови як таких, що відображають ціннісні орієнтири суспільства, дає змогу припустити, що у фразеологічному фонді української мови є структури, які використовуються особою в суперечці для оцінки опонента, його поведінки, мовлення або для загального позначення самого явища.

«Фразеологічний образ людини» [Филоненко 2004, с. 40] пов'язаний із сприйняттям дійсності. Це особливе відображення життєвої ситуації у свідомості мовця, його індивідуально-особистісне відбиття фрагментів мовної картини світу, завдяки чому формується переносне значення фразеологізму. Тож уважаємо за можливе говорити, що серед інших у свідомості людини є фразеологічний конфліктний образ²⁹.

²⁸ Про оцінний характер фразем, напр., говорять: Л. Авксент'єв, В. Жайворонок, В. Забіяка, І. Забіяка, О. Назаренко, О. Рогач, Л. Скрипник, В. Телія, В. Ужченко, Д. Ужченко [Жайворонок 2007; Забіяка В., Забіяка І. 2012; Назаренко 2001; Рогач 1998; Скрипник 1973; Телія 1996; Ужченко В., Ужченко Д. 2007].

²⁹ Існування «образу конфлікту» підтверджується психологами: він складається з уявлення особи про себе в конфлікті, про опонента, про власне бачення умов суперечки тощо [Ложкин, Повакель 2000, с. 33].

Фразеологічним конфліктним образом є уявлення мовця про себе, опонента, умови розвитку та сам конфлікт, на тлі якого сприймається цілісне узагальнено-переносне значення фразеологізму.

Але людина нерідко хибно відтворює образи власних дій, свої наміри, позиції, так само як і сприймає поведінку й мовлення опонента. Через це виникає «перекручування» у сприйнятті конфлікту, що відображається в *нетотожних ситуації фразеологічних конфліктних образах* (вибір фраземи не відповідає морально-етичним нормам суспільства, перевищує міру самозахисту особи або надміру спрощує ситуацію).

Обсяг фразеології важко обмежити якимись рамками, тому опис її структури в лінгвістиці не має загальноновизнаних меж і характеризується різними підходами (традиційно формулюється як вузьке і широке розуміння): від зарахування до фразеології будь-яких стійких фраз, штампів, кліше, у т. ч. приказок, прислів'їв, крилатих висловів, вітань, побажань, запрошень, вибачень, каламбурів [Скрипник 1973, с. 24–72], до вужчої, в основі якої – чітке врахування структури й семантики фразеологізму [Забіяка В., Забіяка І. 2012, с. 5]. Словник фразеологізмів української мови не зараховує до цієї системи прислів'я, усталені порівняння, приказки, крилаті вирази, складені терміни тощо [СФ, с. 4–5]. Натомість у виданні «Крилаті вислови в українській літературній мові» вміщено афоризми, цитати, вислови, які автори називають «фразеологічним матеріалом» [Коваль 1975, с. 3]³⁰.

У цій праці обираємо кілька значущих, із нашої точки зору, принципів опису фразеологічних одиниць тематичного поля «конфлікт».

1. Важливим є оцінний зміст, що дає змогу диференціювати фразеологічні одиниці за полярними параметрами, визначаючи негативну та позитивну конотацію мовних одиниць. Ця категорія, пов'язана з емоційністю й експресивністю, залучає до кола наукового аналізу психолінгвістичний і прагматико-стилістичний аспекти.

Оцінний зміст фразеологізму – це властивість усталеного звороту передавати позитивне чи негативне ставлення мовця до адресата мовлення або будь-якого об'єкта номінації, яка закріплена в мові як постійна ознака фраземи. Оцінний зміст виявляється у фразеологічних конфліктних образах людей, що співвідносяться зі сферою взаємодії мовців, стилями, у рамках яких сформовано конфліктний текст.

2. Фразеологія має антропоцентричну складову, тому у фонді української мови наявні елементи, що «оцінюють» *поведінку, мовлення сторін конфлікту*, а також «розкривають» суть особистісного бачення індивідом співрозмовника (*пейоративне найменування опонента*).

3. *Паремії* формують значну частину фразеологічного складу мови. Вони широко використовуються в різних стилях мови, стисло, наочно

³⁰ У 1955 році вийшла праця «Крылатые слова», у якій автори не вживають термін «фразеологізм», пояснюючи склад книги як «мовний матеріал», літературне або конкретно-історичне джерело яких може бути встановлене [Ашукин, Ашукина 1988, с. 4–8]. Проте в дослідженнях Н. Ашукіна, М. Ашукіної та А. Коваль, В. Коптілова можна бачити спільний «мовний матеріал», який науковці трактують по-різному.

характеризуючи людину, позначаючи певні ситуації (у т. ч. і конфліктні). До паремій відносимо мовні одиниці, об'єднані такими рисами, як клішування, повна або відносна синтаксична завершеність, сентенційність, що відображає оцінно-стичну інформацію [за: Телия 1996, с. 68–71].

1. Оцінний зміст фразеологізмів у конфліктних текстах різних стилів

В усіх стилях української мови використовуються фразеологізми. Їхне стилістичне забарвлення актуалізується в конфлікті несхваленням як опонента, так і умов розвитку суперечки. Осуд може реалізуватися фраземами будь-якого функціонально-стильового розряду (розмовними, просторічними, книжними, фольклорними (за основу взято систему функціонально-стильових розрядів фразем, яку описують В. Ужченко, Д. Ужченко [Ужченко В., Ужченко Д. 2007, с. 246–250]). Побутове спілкування, як більш емоційне, може включати розмовні і просторічні компоненти. Найбільш стилістично знижена частина просторічних фразем має у своєму складі жаргонні, вульгарні, лайливі компоненти. Тоді як інституційне спілкування передбачає стримані й емоційно-зважені оцінки, що звужує фразеологічне поле мовного конфлікту. Потенціал української фразеології, як і лексики, також дає змогу схарактеризувати конфліктну ситуацію за допомогою концептів, які не мають очевидного негативного значення у своєму семантичному просторі, але в контексті отримують негативно-оцінну функцію: книжні, фольклорні, літературно-розмовні.

Розмовні фраземи переважають в усному мовленні. Вони використовуються в побутовому спілкуванні, не є чужорідними для публіцистики (особливо в рамках різноманітних радіо- і телешоу), фіксуються в художній літературі, представляючи процес комунікації більш яскравим і виразним. Для цього стилістичного пласта фразеології важливим є не так знижене емоційно-експресивне й оцінне забарвлення, як вираження насмішки, іронії, жарту, фамільярності. Логічно, що ці фраземи в живомовному спілкуванні, де відсутня «чужа» характеристика самого процесу мовлення, особи мовця, обставин, за яких відбувається спілкування, наявні лише в репліках опонентів. У письмовій формі мови (художні тексти, інтернетівські джерела) цей фонд виявляється як у мовленні конфліктантів, так і в репліках автора або «третьої особи», яка коментує ситуацію.

У мовному конфлікті людина широко послуговується системою розмовних фразем, які створюють грубувато-невимушене діалогічне мовлення і є одним із засобів характеристики конфліктанта. Особливістю використання цих фразем є те, що вони реєструються в мовленні практично необмеженого кола осіб: від тих, хто виступає в офіційних ролях, і до членів однієї родини.

Уживання розмовних фразеологізмів у побутовому конфлікті засвідчує *безпосередність мовлення, близькість, неофіційність стосунків між опонентами*. Наприклад, конфлікт у сімейній сфері між матір'ю та сином включає кілька фразем, які мають оцінну функцію, передають внутрішній стан жінки (біль, образа, страждання): *Тобі хоч кілок на голові теши, а ти*

<...>; *Я хапаюсь за голову, коли ти <...>; Не дивися на мене вовком; Щось попрошу його, а він рота кривить; Я відчуваю серцем, що це погано скінчиться* (КС). Навіть за межами контексту ці знаки мови засвідчують несхвальне ставлення матері до певних дій сина, непорозуміння між сторонами, що лежать у площині їхніх цінностей і стандартів поведінки. Розмовні фраземи суперечки відповідають тактиці фіксації матір'ю своєї позиції, яка є найбільш прийнятною, за даними психологів, майже у 80% міжособистісних конфліктів. Критикуючи сина (*хоч кілок на голові теши, не дивися вовком, рота кривить*), переконуючи його (*відчуваю серцем, що...*), мати вдається до життєвої логіки підтвердження своєї позиції. Зауважимо, що в разі адекватного способу організації виховання в сім'ї батьки в конфлікті з дітьми не будуть уживати вульгарні або лайливі фраземи: така поведінка перебуває за межами морально-етичних та естетичних цінностей українців, які розуміють, що не можна ображати малих, старих, хворих, слабких, що соціумом найперше засуджується агресія щодо рідних і близьких. Тому найважливішим способом передання емоцій, оцінки опонента й ситуації стають або нейтральні, або стилістично знижені, але не грубі й образливі фразеологізми. У такому разі говоримо про *тотожний ситуації фразеологічний конфліктний образ*.

Лінгвокогнітивний план публіцистики також реалізується в моделях, що репрезентують інформацію мовної свідомості особи і впливають на формування і сприйняття комунікативної ситуації, зумовлюючи вибір фразеологічних засобів у залежності від *міри близькості, ступеня офіційності стосунків між опонентами*. Сама концепція різноманітних радіо- і телешоу передбачає суперечку. Але рамки цих програм установлюють «дозвільне» поле як для лексики, так і для фразеології. Наприклад, на одному з телеканалів у рамках аналітичної програми аналізувався конфлікт, пов'язаний із кримінальною сферою. Одна зі сторін (представник клубу, де відбулася надзвичайна подія) використовує фразему *відбирати (відібрати) життя* в реченні: *Ніхто не має право відбирати в людини життя* (УГУ). Офіційні стосунки між представником клубу та постраждалою, характер конфлікту, коли впливають на одну з основних потреб людини – у безпеці й захищеності, унеможливили інший стиль спілкування. У цій ситуації фразеологізм стає доволі зручним «варіантом» визнання провини – *ніхто не має право відбирати чуже життя* (розумійте – *і ми*), але про *всіх* ми сказали, а про *себе* – за умовчанням. Тож і про клуб не було сказано нічого конкретного чи негативного, і визнано певні морально-етичні норми соціуму. Використана літературно-розмовна фразема засвідчила тотожний ситуації фразеологічний конфліктний образ особи. Ще один варіант офіційних стосунків між опонентами – політичні програми, учасники яких також обмежені у виборі фразеологічних маркерів конфлікту. Один із політиків у такій програмі використовує розмовний фразеологізм *гору брати (взяти): Лише 18-го вперше сміливість взяла гору в <...>* (ШЛ), чим не лише констатує реальність певної дії особи, але й дає йому морально-етичну оцінку: не грубо, стримано, відповідно до ситуації.

Прикладом конфлікту з неофіційними стосунками між опонентами може слугувати короткотермінова суперечка між членами однієї з команд програми «Зважені та щасливі» перед голосуванням. Характеризуючи помилки одного з членів команди, мовець використовує фразу з *гріхом пополам*: *З гріхом пополам скинула один кілограм* (СЗЩ). Розмовність фраземи дає змогу суміщати «поверхневу» несхвальну й іронічну оцінку поведінки суб'єкта з більш глибокою і прихованою думкою про «невідповідність» члена команди цінностям, що зараз визначають сферу життєдіяльності цього колективу. Це важливий етичний аспект, який у соціумі передбачає, що «інтереси колективу понад усе». Давати етичну оцінку «колезі» на очах телеглядачів, послуговуючись фраземою, яка грубо порушувала б мовні норми, було не варто, тому в адресанта формується тотожний ситуації фразеологічний конфліктний образ.

Художня проза містить широку систему стилістично зниженої розмовно-просторічної фразеології для опису мовного конфлікту. Ці знаки мови, як і лексичні компоненти, формують оцінний зміст і структуру конфліктної взаємодії та виявляють характерологічні ознаки персонажів. Фраземи виразно передають особливості мовної поведінки конфліктантів, які належать до різних соціальних прошарків українського суспільства, і нерідко стають переконливим свідченням їхніх близьких, неофіційних або офіційних стосунків. І хоча конфлікт у художньому творі має свій «внутрішній світ», свою «автономність», усе ж він відповідає ментальному розумінню українців його природи й законів. Від авторського бачення конфлікту багато в чому залежить мовна репрезентація явища, «рівень» вербалізації його смислу. Фразеологічні компоненти присутні як у репліках персонажів (*Не забувай мені баки*, – сказав Загородній, але якось змінився з лиця (В. Шкляр); *Послухай, ти даси мені спокій?* (Л. Кононович); *Весь мир... пальцями на мене тиче* (Г. Тарасюк); *Мало знати собі ціну, треба це й попитом користуватися* (Г. Вдовиченко); *Я ж тебе наскрізь бачу* (С. Андрухович), так і в авторській мові. Аналіз мовного матеріалу доводить, що більшість розмовних фразем, які присутні у словах автора, є літературно-розмовними, інколи ужитково-розмовними (таке в мовознавстві вже визнане [Ужченко В., Ужченко Д. 2007, с. 247]). Вони «оцінюють» персонажів, їхні дії, соціально-психологічні і просторові умови розвитку суперечки: *Йвася важко було збити з пантелику, чи то пак – вибити із сідла* (Г. Тарасюк); *Скажи мені, куди послати квіти? – ледь зібралася з силами на якийсь коментар Дарина* (Л. Чагровська, Н. Шевченко); *Ліда випручалася з няньчиних обіймів. Глянула вовком, наче та в чомусь винна* (Л. Дашвар); *Тимур розвів руками: Ти знов за своє* (М. Кідрук); *Зоя гнівно блиснула очима й випалила, що <...> а потім так само швидко вибігла* (А. Дністровий), *Загородній це більше змінився з лиця. – Ти перебільшуєш, – заперечив він Воронові* (В. Шкляр).

Фактичний матеріал засвідчує використання авторами переважно розмовних фразем, які добре відомі читачам, викликають у їхній свідомості сталі цілісні образи й не спонукають до складної «розшифровки» (напр., не потребують додаткового тлумачення фраземи, складові частини яких

зберегли або майже зберегли своє лексичне значення: *брати за душу, вийти з рівноваги, вити вовком, замилювати очі, зводити рахунки, надути губи, підвищити тон, показати зуби, показати на двері, скрутити в'язи, терпець урвався* тощо, кожна з яких репрезентує конфліктну поведінку осіб у різних умовах). Такий прийом видається виправданим: у системі взаємовідносин «автор → конфлікт» ступінь «об'єктивності» оповіді тим вищий, чим більш виразно позначається дистанційність позиції автора. Уживання літературно-розмовних та ужитково-розмовних фразем, що становлять продуктивну частину загальномовного фразеологічного фонду мови і є найбільш зрозумілими для індивідів, сприяє «усуненню» автора за межі конфліктної картини, яку він створює, позбавляє потреби постійно «втручатися» в події своїми поясненнями.

Отже, продуктивність використання розмовних фразем визначається умовами близькості опонентів: наскільки добре вони знають один одного, чи перебувають у родинних стосунках, чи пов'язані почуттями симпатії, дружби, спільністю ідей, інтересів, чи немає між співрозмовниками соціальних бар'єрів. Повсякденність і звичність розмовних фразем, що сприяють невимушеності спілкування та поживають діалоги, переважно формують тотожний ситуації фразеологічний конфліктний образ співрозмовників.

Просторічні фраземи, як найбільш стилістично знижена частина фразеологічного запасу мови, здебільшого вживаються в побутовому спілкуванні, реєструються в художніх текстах, характеризуючи неофіційні або близькі стосунки опонентів. Негативно-оцінна система цих фразем формує грубий, вульгарний, лайливий зміст конфлікту: **Якого розгна намагатися викупити своїм життям усі гріхи світу** (І. Карпа); **Він з'їхав з тормозів** (СКД); **Не ваше собаче діло** (М. Матіос); **Ну то й пес із ним...** (І. Карпа); **Поки ти втик не получиш – нічого не робиш** (СВС).

Просторічні фраземи також виокремлюються в мовних конфліктах між особами, стосунки яких є офіційними, хоча безцеремонність, різкість чи грубість не повинні бути їм притаманні. Наприклад, у романі С. Андрухович «Сьомга» міліціонер спілкується на допиті з дівчиною, поводить себе грубо, безцеремонно, не лише вживаючи пейоративну лексику (*дура, сволоч* тощо), але й просторічні (частково розмовні) фраземи: **Я тобі зараз усі кості переламаю!** <...> **Ти думаєш, в міліції ніхто не має роботи, крім того, щоб витрачати час на таких глупих дур, як ти, що сидить зуби вишкіряє і думає, що вона мудріша всіх! Я тобі зараз покажу, хто тут мудріший всіх! Я тобі роги пообламаю, я тобі писок заткну, я тебе навчу говорити!** <...> **Ти що, думаєш, ти тут з родичами прийшла, хвостом повертіла і рада старатись? А я, блядь, докажу, що це ти сама на хату навела! Я знаєш, скільки таких, як ти, за життя бачив? Я їм всім хребти переламав, вони тепер у мене повзають і пресмикаються, сука!** (С. Андрухович). Фрагмент є прикладом нетотожного ситуації фразеологічного конфліктного образу міліціонера, який порушує не лише мовленнєві, але й морально-етичні норми

взаємодії з дівчиною, чим демонструє непрофесіоналізм, упереджене ставлення до співрозмовниці.

Книжні фразеологізми в мовних конфліктах фіксуються не часто, адже найперше вони вживаються для створення урочистості, піднесеності мовлення й не мають негативно-оцінного значення. Проте, включені до невластивого для їхнього значення контексту, вони можуть стати засобом оцінки опонента, його поведінки чи умов розвитку конфлікту, прийомом вираження іронії, насмішки, навіть фамільярності, особливо в публіцистичному, художньому стилях, напр.: *бити (ударяти, ударити)* [в дзвін] *на сполох* – виявляти занепокоєння, тривогу; *змітати (змести, стирати, стерти)* *з лиця землі* – нищити; *кидати (кинути, наводити, навести)* *тінь на кого* – наговорювати на кого-небудь, ославляти когось; *метати іскри* – сердито, злобливо поглядати; *посіяти ворожнечу (незгоду, розбрат)* між ким – посварити кого-небудь, нацькувати один на одного; *притягати (притягнути, покликати)* *до відповідальності* кого – вважаючи когось винним, вимагати звіту за його вчинки; *яблуко розбрату* – причина, предмет ворожнечі, чвар, розладу між людьми (*На мою думку, це Ваша спроба ввести мене в оману та посіяти ворожнечу між мною й головою місцевої ради, щоб депутати проголосували так, як хочете Ви* (ІКН).

Біблія має важливе значення для формування лексико-фразеологічної системи української літературної мови, тому поширеним у суспільстві є застосування біблійних висловів для пояснення різноманітних життєвих ситуацій, серед яких – конфліктне протистояння людей³¹. Наприклад, у романі «Оksamитовий перевертень» персонаж уживає вислів *око за око*: – *Ти, Уляно, вибачай вже, а тільки смерть твоя прийшла. – За яким це правом? – Око за око – чула таке право? – Левкова Василина крикнула це так люто, ніби Гнат був їй, щонайменше, полюбовником. Корчмар розвернувся і відточеним, майже непомітним рухом ударив жінку по щоці* (Н. Шевченко, О. Шевченко). Біблійний вислів *око за око, зуб за зуб* фіксуємо в законодавчих книгах Старого Завіту (Левіт 24:19–20), де Господь устанавлює правовий принцип, за яким людина, яка заподіяла тілесну шкоду ближньому, каралася аналогічно заподіяній шкоді, але не більше. Закон «око за око, зуб за зуб» не схвалював помсти, а стримував її вияв. У романі, навпаки, вислів уживається на позначення недосконалості людських стосунків, що будуються на почутті помсти, визначає невідповідність міри відплати опоненту тяжкості його вчинку.

У конфлікті також можуть бути застосовані християнські фразеологізовані сполуки, які виражають емоції мовця, є зверненням до адресата задля залучення уваги: *бійся (побійся) Бога, Бог з ним (нею, ними), Бог з тобою (з вами), борони Боже, не дай Боже, не приведи Боже, нехай Бог боронить (милує), Бог його знає* (скорочений варіант *бозна*). Їм властива

³¹ Див.: Коваль А. Спочатку було Слово : Крилаті вислови біблійного походження в українській мові. – К. : Либідь, 2001. – 312 с.; Колоїз Ж., Бакум З. Слово Благості : словник-довідник фразем біблійного походження. – Кривий Ріг : «І.V.I.», 2002. – 96 с.

орієнтуюча функція – це спрямування опонента на завершення конфлікту, на усунення недоліків у міжособистісній взаємодії. Фраземи фіксуються в публіцистиці, художньому тексті, побутовому мовленні. Серед продуктивних – *бійся (побійся) Бога* (біблейзм є покликанням на Перше соборне послання апостола Петра: «Шануйте всіх, братство любіть, Бога бійтеся, царя поважайте» (гл. 2: 17) – вираз, що вживається як застереження, прохання не робити щось, не казати чого-небудь: *Та ж, людоньки, побійтеся Бога...* (Н. Околітенко); *Бійся Бога! Та най я запишу на кого – всі знають <...>* (М. Матіос); *Бог зі мною* (біблейне *Бог з тобою*) – уживається на позначення докору: *Ти зіпсував життя не лише мені, Бог зі мною... ти зіпсував життя цієї малої дівчинки* (Л. Денисенко); *присягатися Богом (небом, хрестом і т. ін.)* («Господа, Бога твого, бійся, і Йому [одному] служи, [і до Нього пристань], і Його ім'ям будеш присягати» (Второзаконня 6:13) – божитися: *Клянуся святим Богом і на іконі святій присягаюся... – кричить* (Л. Дашвар); *покласти хрест* – перехреститися, заприсягаючись: *Кладу на груди хреста, послухай мене* (КУ).

Поодинокими є варіанти вживання літературних запозичень, наприклад, назва роману М. Островського «Як гартувалася сталь» у реченні: *У маминому голосі гартувалася сталь* (Л. Дашвар); назва історичного роману Георга Борна «Ізабелла, або Таємниці Мадридського двору»: *Що за таємниці мадридського двору, чорт забирай! Задля цього ти витягнув мене сюди і змусив чекати?* (Г. Вдовиченко).

Авторські, застарілі, діалектні фразеологізми є непродуктивними маркерами конфлікту, адже вони передбачають «розшифровку», ментальні знання. Такі властиві усному мовленню, художнім текстам. Наприклад, в алхімічній комедії «Голова Якова» Л. Дереш використовує фразему *забрали ямадути* (за ведичною літературою *ямадути* – це тонкі живі істоти, які витягують тонке тіло людини в момент смерті та відправляють у різні куточки всесвіту для страждань за свої гріхи) як ситуативний варіант фраземи *дідько (чорт і т. ін.) ухопив (ухопить) когось – хтось помер (помре)* [СУМ, т. 10, с. 529]. Додаткового пояснення потребує фразема *крутити юра (І що? Далі будемо крутити юра?* (Ю. Винничук), адже фразеологічний словник не пояснює її значення (словник української мови трактує лексему *юра* як застарілу, що вживається для вираження несподівано втраченої надії, припинення свободи дій [СУМ, т. 11, с. 615], у словнику В. Даля *юра* – це жваве, відкрите, зазвичай високе місце, де завжди штовханина; торг, базар [Даль, т. 4, с. 689]). За аналогією з виразами *крутити (баламутити) голову, крутити словами* можна зрозуміти, що *крутити юра* – це обманювати, спіритно брехати. Фразеологічна одиниця *шляк би (аби) трафив* кого є діалектною, властивою Галичині (*Шляк би його був трафив ще в мойй утробі* (М. Матіос), уживається як лайка, виражає недобре побажання опоненту (у В. Даля *шляк* – це клинок або палиця, по якій б'ють кием [Даль, т. 4, с. 660]). У М. Матіос фіксуємо вираз *знайшов собі гудз на голову, де гудз* (за словником *гудзь*) – це гуля [СУМ, т. 2, с. 189], а властива Галичині фразема є елементом емоційного оформлення негативного побажання.

Можна констатувати, що тотожність ситуації фразеологічного конфліктного образу особи не визначається функціонально-стильовим розрядом фраземи, а лише «мірою» близькості опонентів. Тому можливими у відповідних ситуаціях можуть бути не тільки розмовні, але й просторічні (грубі, вульгарні, лайливі) фразеологізми, особливо в неофіційних або близьких стосунках комунікантів. Навіть якщо конфлікту між близькими людьми не уникнути, кожна сторона розуміє, що подальші контакти все одно доведеться налагоджувати. Якими б не були обрані фраземи, як би категорично вони не звучали, ці маркери конфлікту є емфатичними. Безапеляційність оцінки опонента сприймається останнім як данина ментальній репрезентації концепту «конфлікт» у свідомості носіїв української лінгвокультури на фразеологічному рівні, а не як «чиста» мовленнєва агресія. І навпаки, розмовна, просторічна, навіть книжна фразема з категоричним судженням від незнайомої людини, соціально «віддаленого» опонента буде сприйматися як очевидна агресія, образа, ілюстрація позиції зверхності, яка не може вважатися адекватною відповідно до морально-етичних норм і національних традицій соціуму, тобто виявляється нетотожний ситуації фразеологічний конфліктний образ.

Використання фразеології є показником образного, емоційного мовлення людини, коли важливим є її знання цього пласта мови, безпомилкове розуміння значення виразів. Мовець повинен мати навички правильного вживання фразем у щоденній мовній практиці. Кількість зафіксованих нами фразеологічних маркерів, особливо в усному неофіційному мовленні, виявилася незначною, що дає право говорити про меншу продуктивність репрезентантів цього виду. І причина не лише в незнанні чи небажанні особи використовувати фраземний фонд мови. Людина в мовному конфлікті нерідко показує свою імпульсивність, що виражається в нестриманості і спонтанності реакцій, у їхньому вияві ще до того, як особа встигне обміркувати слова опонента, усвідомити його поведінку та, як результат, прийняти розумне рішення стосовно подальших реакцій. У поєднанні зі стресом, який супроводжує конфлікт, «пошук» фразеологічного виразника, що характеризує опонента, його поведінку чи саме явище, передбачає наявність не елементарних лінгвістичних навичок, а впорядкованої множинності когнітивних і лінгвістичних умінь більш високого рівня. Процес комунікації за схемою «адресант \rightleftharpoons адресат» потребує додаткового часу для сприйняття фраземи та, за потреби, пошуку відповідника. Подібну реакцію опонента в усному мовленні можна представити формулою:

$$A I^k \rightarrow \{R(O) * = \binom{t}{t^*} (k^n + l^n)\} \rightarrow A II^k \dots, \text{ де}$$

$A I^k, A II^k$ – конфліктні акції адресанта (перша, друга і т. д.),

$R(O)^*$ – реакція адресата (опонента),

t – час для сприйняття фраземи адресатом,

t^* – час, потрібний адресату для відповіді,

k^n – наявні в адресата когнітивні навички,

lⁿ – наявні в адресата мовні / мовленнєві навички.

Тож чим більше часу потрібно для сприйняття фраземи та формулювання відповіді адресатом, тим більшою є ймовірність відтермінування реакції.

Художній текст, безперечно, «дає змогу» письменнику виважено поставитися до вибору фразем, які використовуються ним у репліках персонажів чи авторській мові. Але автор цим і «позбавляє» своїх персонажів потреби «розшифровувати» фразеологічний образ опонента, тому зв'язок між мовцями в художньому тексті не виходить за межі схеми «адресант → адресат». Так само за схемою буде виглядати будь-яке письмове відтворення фразем у конфлікті.

2. Семантико-тематичні групи фразеологізмів

Актуалізація категорії оцінності фразем може бути представлена сукупністю певних семантико-тематичних груп. Установлено, що система фразеологічних маркерів конфлікту включає одиниці мови, які формують пейоративне поле зі своїми мікрополлями (рисунок 2.2.1).

Рисунок 2.2.1.

Фразеологічні маркери мовного конфлікту



І. Мікрополе «Фраземи з оцінкою конфліктної поведінки суб'єкта»

Мовні знаки, які мають таке значення, дослідники пов'язують зі зразками дій і вчинків, що є оптимальними в цих умовах взаємодії людей, і застереженнями від можливих відхилень від суспільних норми [Сергеева 2003, с. 70]. Оцінка закономірно реалізується з позицій двох найбільш

вагомих у загальнолюдському плані морально-етичних категорій – добра і зла. Поведінка включає сукупність практично будь-яких дій і вчинків особи, тому всі вони можуть бути піддані моральній оцінці. Важливим є те, що поведінка людини, пов'язана з її конфліктними взаємовідносинами, більшою мірою потребує образного позначення. Тож фраземи з образною оцінкою конфліктної поведінки суб'єктів характеризують їхні дії, а також визначають результат таких дій для обох сторін.

Підставою для класифікації фразем може виступати соціально закріплена ціннісна значущість поведінки однієї особи щодо другої в конфлікті з точки зору норм і правил суспільства:

1) фраземи, що описують поведінку, результатом якої є *заподіяння моральної шкоди* особі. Така поведінка відповідає конфліктним поведінковим тактикам психологічного насильства, тиску, що викликають в опонента образу, зачіпають самолюбство, гідність і честь. Можуть описуватися як вроджені емоції особи (невдоволення, відраза, агресія, страх, підпорядкування, страждання, здивування, гнів), так і набуті (нудьга, образа, розгубленість, розлад, відчай): *блискати очима, варити воду, вибитися з колії, виводити з себе (з рівноваги), вимотати душу, втоптати в болото, глянути (дивитися) вовком, голову гризти, дивитися скоса, забити намороки, загнати у глухий кут, збити з пантелику, знімати стружку, камінь у город, капати на мозок, кряти серце, крутити голову, крутити носом, метати громи та блискавки, морочити голову, не давати спокою (спуску), нерви шарпати, очі колоти, переводити стрілки, пити (смоктати, ссати) кров, поїдом їсти, поставити на своє місце, плювати в душу, скрипіти (рипіти) зубами, спопеляти очима, сушити мозок, тримати в руках (Їдьте на Канари і не морочте голову Україні (ПШЛ); Вона глянула вовком (Л. Дашвар); Я не дозволю витирати об себе ноги? (КС); Ти хочеш на інших перевести стрілки (УГУ); У серце плюнув і йдеш?! (Л. Дашвар); А чого Ви всіх за носа водите? (ПШЛ); Не спопеляй мене очима (М. Дяченко, С. Дяченко).*

Продуктивними є фраземи з узуальною оцінною семантикою, які за межами контексту мають негативно-оцінний смисл і однозначно трактуються словниками. Поодинокими виявилися варіанти ситуативних утворень, що зафіксовані в публіцистичному, художньому текстах. Вони в основному є моделлю інваріантної фраземи (зі збереженням значення) або лексичної заміни (з якісною зміною значення)³². Наприклад, словник українського молодіжного сленгу (уклад. С. Пиркало) подає тлумачення жаргонно-іронічного виразу *дах* (*криша, стріха* і под.) *поїхав (відлітає, їде)* – утрачена самокритика і самоконтроль [ПСУМС, с. 24]. У тексті роману «Феміністка» Л. Кононович удається до моделі *шифер поїхав (посипався)*, який має таке ж значення – хтось утрачає здоровий глузд: *Послухайте, – озвався він, – ви що, з глузду з'їхали? Геть уже шифер посипався, еге?* Письменник уживає і структуру з лексичною заміною компонента: у фраземі *город городити*

³² Якісні перетворення компонентного складу фразем описує у своїй дисертації О. Калякіна [Калякіна 2008].

(починати копітку безуспішну справу [СУМ, т. 2, с. 135]) замінено лексеми *город* на *хріновину*, завдяки чому говориться вже не про безуспішну, а про погану, зовсім кепську справу: *Жінки борються за свої права, то й дідько їх бери, – аби вдома з чоловіків кров не пили та мозок їхній не їли! Радіти треба, а ви якусь хріновину городите!* (Л. Кононович).

2) фраземи, що описують поведінку, результатом якої є *заподіяння фізичної шкоди особі*. Ця модель відповідає конфліктній поведінковій тактиці фізичного насильства, що включає прийоми знищення матеріальних цінностей, фізичний тиск, нанесення тілесних ушкоджень (до вбивства), блокування чужої діяльності тощо. Розглядати цю тактику в межах дослідження мови конфлікту нам дає змогу те, що вона, по-перше, нерідко супроводжується мовленнєвими тактиками; по-друге, фраземи, як і лексеми, із семою фізичного впливу переважно є лише погрозою, адже інше – це вже злочин; по-третє, вони нерідко виступають як форма метафоричного перенесення: *аж пух летить, брати за барки, відбирати життя, вибити з сідла, видерти очі, горло (горлянку) перегризти, дати (всипати) березової (вербової) каші, дати волю рукам, дати в рило, дати ляпаса, дати прочухана, дух витрясти, зуби збирати, здирати (знімати, здіймати, злупити, лупити) шкуру (три шкури, сім шкур, десяту шкуру і т. ін.), нам'яти боки, отримати втик, підняти руку, полічити ребра, скрутити в'язи, учепитися в горло тощо (Бо ти любиш **давати у рило!**)* (Л. Кононович); *Беріть нас, бо ми за нашу дитину – або помremo, або горлянки вам усім **поперегризаємо*** (Л. Дашвар); *Дам тобі зараз **прочухана** за всі твої походеньки* (Л. Дашвар); *Та я ж з тебе зараз **дух витрясу*** (С. Андрухович); *Ще раз увижу, що ти либишся – будеш **зуби збирати!*** (С. Андрухович); *Як повернеться, то **злуплю** з неї **три шкури!*** (КС); *Хочеш **отримати втик?*** (КП); *Скручу в'язи кожному, хто її образить* (КП).

Фраземи цієї групи описують поведінку особи, що супроводжується гамою різних емоцій, яким властива імпульсивність, нехтування соціальними нормами, агресивність, ворожість, низький вольовий контроль, жорстокість щодо опонента. Тож у словникових статтях у тлумаченні певної фраземи автори-укладачі акцентують увагу на її негативній конотації, наприклад: *перегризати горло (горлянку) – жорстоко розправлятися з кимось, переважно у стані гніву: Та це такий вовк, що всім би нам **горлянку перегриз*** (синонім *видирати очі*) [Ужченко 1998, с. 35]; *закопати [живим (живцем)] у землю кого – **нешадно** покарати кого-небудь, довести до загибелі: Ти ладен, мабуть, мене живою **в землю закопати** – говорила Кайдашиха* [Ужченко 1998, с. 55]; *змішати з землею – жорстоко розправитися, **знищити** когось: То чого ж їх не б'єте? – Бо ти **перешкоджаєш**. Коли б не ти, Володу, я б їх із **землею перемішав**. Скалічив би* [Ужченко 1998, с. 56]; *як Сидорову козу, зі сл. бити, ганяти – дуже **сильно, нещадно**: Пригадую, коли я була ще молодою, так мене мій покійний чоловіченько **лупцював, як Сидорову козу*** [ФСУ, с. 385]; *випустити (випускати) кишки з кого, кому, зневаж., – **зарізати, убити** кого-небудь: А той почав лаяти проклятого Мину із криком: «Рятуйте, **кишки випускає!**» – упав у калюжу* [Ужченко 1998, с. 67]; *позбавляти (позбавити)*

життя (віку і т. ін.) – **умертвляти, убивати** і т. ін. кого-небудь: *Мав би я силу, то враз і душі б тебе, і віку позбавив, і відіслав би в оселю Аїда* [ФСУ, с. 661]. Оцінний зміст фразем представляє позицію однієї сторони щодо бажання (можливості) заподіяти фізичну шкоду другій, показати їй свою фізичну (і з тим – психологічну) перевагу, навмисно перешкоджати будь-яким діям опонента.

II. Мікрополе «Фраземи з оцінкою мовлення опонента або обох мовців»

Оскільки в мовному конфлікті зміст висловлення адресанта адресат сприймає досить «вузько», то реакція останнього головню є відповіддю не на зміст акцій, а на їхнє голосове оформлення: *як сказано, яким тоном і чи взагалі щось сказано*. Власні ж характеристики голосу – не важливі. Тому оцінка процесу взаємодії за схемою «адресант \rightleftharpoons адресат» є «нерівнозначною»: мовленнєва діяльність один одного сприймається сторонами конфлікту по-різному. Неабиякого значення набуває й відмова від спілкування. Фраземи цього мікрополя семантично тісно «прилягають» до фразеологізмів, що описують поведінку суб'єкта, результатом якої є заподіяння моральної шкоди співрозмовнику.

Фраземи з оцінкою **мовлення осіб** розмежовуємо на три підгрупи:

1) фраземи, які дають *фізіологічну* (сила, висота, гучність, швидкість) характеристику голосу особи, напр.: *брати криком, дерти горло, заходитися криком, здійняти (зняти, завести, зчинити і т. ін.) лемент, зчиняти (підіймати) крик (галас), крик підіймати (підняти), криком брати, криком кричати, підвищити голос, піднімати (підносити, підняти, піднести) голос, піднімати (підняти, зчинити) гвалт, у крик, цідити (процідити) крізь зуби (А зараз нема чого **горло драти**, йди геть, бачити тебе не хочу! (Л. Дашвар); **Досить вже! Крик підняв** такий, що й годі (Л. Дашвар); **Ага, а на мене голос підвищувати можна?** (І. Карпа);*

2) фраземи, які «описують» *мовленнєві тактики* (образа, іронія, погроза, обман, звинувачення, наказ тощо), напр.: *вилити помії, забивати баки, кидати вогнем-блискавицею, клепати язиком, менторський тон, нести ахінею, обвести круг пальця, переводити розмову, спитати з викликом, читати мораль, чіплятися до слів, язик розпускати (Поки що не **цїди крізь зуби**, просто давай поговоримо (КС); Я вам сам розкажу, як нас хотів **обвести круг пальця** цей недорізаний кнур! (М. Матіос); Ти ще відповіси за такі слова і за те, що дівчину **облив поміями** і що силу приклав... [Ужченко 1998, с. 139]; А тут власник пакета **язик розпустив**, озвався, як сніг на голову (Л. Кононович);*

3) фраземи, які «описують» *відмову від спілкування* однієї або обох сторін конфлікту, *обовільну паузу* у процесі взаємодії мовців, *вимогу* однієї зі сторін *відмовитися від спілкування, неможливість говорити* (із психоемоційних причин), напр.: *відбирати (відібрати) мову, втрачати дар мови, грати (гратися) в мовчанку, зав'язало (перепинило) мову, зав'язати язик, затуляти (закривати, замикати, затикати) рот (рота, горло, уста, пельку, писок), заціпило язик, набрати в рот води, писок заткнути,*

прикусити язика, рота не розкривати, справляти мовчанку, як води в рот набрати (Мені відібрало мову від таких слів (Г. Вдовиченко); Ви мовчали, набравши води в рот, а розв'язувати всі проблеми повинна була я (КМ); У вас що – язык заціпило... ви не можете розумно говорити?! (М. Матіос).

Смислові значення в межах першої і другої семантико-тематичних груп фразем (мікрополя I та II) можна диференціювати відповідно до **нааяності / відсутності в їхньому складі негативної семи:**

1) фраземи, які **не мають у своєму складі негативної семи.** Негативно-оцінне значення таких з'являється в результаті образного переосмислення компонентів (метафоричне та метонімічне перенесення). Завдяки перенесенню за різними моделями створюється значення негативної оцінки поведінки суб'єкта в конфлікті або дій адресанта щодо адресата мовлення. Це моделі творення за схемами, де конфліктна взаємодія відображається завдяки:

а) *образам живої або неживої природи (тварини, птахи, рослини, явища природи, об'єкти, що сприймається органами чуття людини), напр.: брати бика (вола) за роги, варити (виварити) воду, глянути (дивитися) вовком, дістанеться (перепаде) на горіхи, як кішка з собакою, заварити кашу, камінь у город, кішка пробігла, любити як собака палицю, малювати (зображувати) чорними фарбами, мати на горіхи, наламати (нарубати) дров, показати де раки зимують, розбити глек, розчистити під горіх, стояти (ставати) на дорозі (поперек дороги), як (мов, ніби) провалитися крізь землю, як солоного зайця [ганяти] (Він трохи помовчав, збираючись з думками, а потім, вирішивши, що найпростіший шлях – брати вола за роги [Ужченко 1998, с. 10]; Зараз ти визнаєш, де раки зимують! [Ужченко 1998, с. 149]; Ми жили як кішка з собакою майже три роки (ІСНЖ); Кішка між моєю донькою і зятем пробігла рік назад (СВС); Глянула на неї вовком, наче та в чомусь винна (Л. Дашвар); Сашико подумав, що Гені таки справді перепаде на горіхи [Ужченко 1998, с. 34]; Він говорив відразу на двох телефонах, з кимсь лаявся, комусь дорікав і дивився на Василя з викликом, готовий цюмиті спалахнути і розчистити інженера під горіх [Ужченко 1998, с. 34]; Щоб ви усі крізь землю провалилися! (КП); Ваша команда весь час стоїть у нас на дорозі (СВС); Відповідачка сама наламала дров, а тепер хоче бути чистенькою (ІСС);*

б) *антропологічним образам.* По-перше, це широка система перенесень, створених соматизмами (грец. σῶμα – тіло), які складають один із найдавніших пластів лексики мови. Людина, усвідомлюючи світ і своє місце в ньому, раніше за все відтворювала його у словах і фразах, що були їй найбільш близькими. Людське тіло є одним із найдоступніших для спостереження й вивчення об'єктів, тож знаки мови, що позначають частини тіла людини, відомі здавна. Соматизми мають значну фраземну продуктивність, завдяки чому можуть утворювати метафоричні перенесення, в основі яких назви частин тіла або органів людини, напр.: баки забивати, вимотувати (вимотати) [всі] кишки, випустити кишки, гострити (точити) зуби, зціпити зуби, крутити носом, кусати губи, мозолити очі, наступити на

горло, пальцем тикати (ткнути, тицяти), плюнути в обличчя, показувати зуби, випускати кігті, пристати (приступити) з ножем до горла, скребти [у] голову, стати кісткою в горлі, стати поперек горла тощо (**Не забувай мені баки** (КП); *Нехай вороги дивляться та губи кусають...* [Ужченко 1998, с. 38]; *Ніхто не гострив на нього зуба?* [Ужченко 1998, с. 58]; *Я зціплюю зуби* (М. Дяченко, С. Дяченко); <...> *і не мозолили би отут кому без потреби очі* (М. Матіос); *Не мотай мені кишки, іди геть* (ІСК); **Поперек горла стоять твої «люблю»** (СВС).

По-друге, це сукупність фразем, цілісне узагальнено-переносне значення яких визначається емоціями, що виникають в обох сторін конфлікту (нерідко можна спостерігати перехрещення з перенесеннями соматичного характеру, адже конфлікт супроводжується переживаннями, які впливають на функціонування організму людини), напр.: *важким духом дихати, допекти до живого, закусити вудила, зачіпати (зачепити) за живе, зірвати серце, капати на мозок, кров кипить (закипає, вирує), луснути від злості, наливатися кров'ю, очі вилазили (на лоба), скрипіти (рипіти) зубами, смоктати кров, тягти жили, як ошпарений (Я за здоровий глузд, – відповів Христинч. – Ну, знаєш, – норовисто **закусив вудила** Деркач [Ужченко 1998, с. 28]; **Важким духом дишеш** і мало криком не кричиш, Хомо [Ужченко 1998, с. 48]; *У Марусі очі на лоба полізли* (Л. Дашвар); *Марина від тих слів спалахнула. Слова дружини професора зачепили її за живе* [Ужченко 1998, с. 51]; *Ну, не знаю, Гер, – **закрутив носом** Коча (С. Жадан); Кортіло виляяти її як слід, **зірвати серце**, але, пригадавши свої міркування, він прибрав лагідного вигляду і удав, ніби нічого не помітив* [Ужченко 1998, с. 167]; *Вона просто знущається, **смокче** з мене **кров*** (КС);*

в) *потойбічним образам*. Сфера потойбіччя пов'язана з релігійними, духовними, ритуальними уявленнями українців. Семантика фразем створюється як нейтральною, так і стилістично маркованою лексикою (релігійна, духовна, біблеїзми), які в контексті конфлікту мають експресивно-знижений характер, інколи іронічний відтінок. Багатовікові релігійні знання, які міцно закріпилися у свідомості кожного українця, стали невід'ємною частиною нашого менталітету. Тому використання в конфліктному мовленні фразем, семантика яких пов'язана з певними табуйованими темами, підсвідомо особою сприймається як конфліктоген надзвичайно високого рівня, адже, на відміну від інших сфер, уплинути на цю сферу людина не може, навіть боїться її, напр.: *гірше смерті, до домовини, заганяти (загнати) в домовину, загнати у могилу, закопати (живцем) у землю, заморити на смерть, класти в домовину (в могилу), копати яму, скарати на смерть, у гроб (гріб) загнати (увігнати), хоч живцем лягай у землю (у домовину), як (мов, ніби) провалитися крізь землю (Щоб ти крізь **землю провалився!** (Л. Дашвар); *То чого ж ти дитину б'єси? – Бо тебе ненавиджу! **Із землею змішав би! Убив би!*** (СКД).*

Важливий концепт у цих підгрупах – «гріх» як релігійна морально-етична категорія, що забороняє віруючим порушувати встановлені церквою норми поведінки (це непорядний, недозволений, вартий осуду вчинок).

Кожен, хто вважає себе віруючою людиною, повинен мати відповідальність перед суспільством щодо своєї поведінки, дотримуватися тих норм, які заповідаються Божими законами. За Біблією конфлікт як явище лежить за межами цих законів. Кому не відомі слова Ісуса Христа «хто вдарить тебе у праву щоку твою, підстав йому і другу» (Мф. 5: 39), які в образній формі висловлюють заповідь «на зло відповідати не злом, а добром». Помста, злість – це гріх, а Бог закликає не озлоблюватися, не відповідати кривднику злом на зло, бути щирим у стосунках із людьми, думати про свою душу. Висловлення *брати гріх на душу, вводити (ввести) в гріх, впадати (входить, увійти) в гріх, гріха не боятися, доводити до гріха, з гріхом пополам, кривити (покривити) душею, плювати (наплювати) в душу (в серце), приймати гріх на себе (на душу), проклята (чортова, іродова, анахтемська) душа* стосуються площини духовної «немоці» людини, її «богovidступництва», тому сприймаються з особливою чутливістю.

У межах груп метонімічні перенесення є непродуктивним способом переосмислення компонентів фразем. В основному це розширення семантичної структури (формування його негативно-оцінного значення) завдяки переходу власних назв до загальних: *Дамоклів меч* – старогрецька легенда про Дамокла, котрий позаздрив сіракузькому тирану Діонісію, через що опинився під мечем, що висів на кінській волосині → постійна небезпека; *Єгипетські кари* – вираз, пов'язаний із Біблійними мотивами → велике нещастя; *Содом і Гоморра* – Біблійний вираз, назва міст, знищених за гріхи жителів → аморальність, розпуста; *Кайнова печать* – Біблійна історія про братовбивство → зрада, злочин;

2) фраземи, які *мають у своєму складі негативну сему*. Їхнє значення формується розмовними, просторічними, вульгарними, жаргонними елементами, що «забарвлюють» вираз і визначають конфліктність як середовище негативної аргументації. Наприклад, розмовна лексема *горлянка: брати за горлянку* → настирливо, з силою домагатися чого-небудь; *перегризати (перегризти) горлянку* → жорстоко розправлятися з кимось. Розмовна лексема *дурень*, яка може бути лайливою і жвигатися задля образи, «робить» усю фразему грубою, сприяє приниженню опонента, передає зневагу до нього, його поведінки, характеризуючи дії адресанта як негативно спрямовані щодо адресата: *валяти (клеїти, строїти) дурня* → робити дурниці, поводитися неправильно; *пошити (обути, обувати) в дурні, залишити в дурнях* → дурити когось; *здавати (здавати) дурня* → робити когось дурним. Вульгарний компонент *дуля* робить такими ж вульгарними фраземи: *дуля під ніс* → нічого не отримати; *показати дулю, дати дулю* → відмовити в чомусь, не допомогти; *матері твоїй дуля* → уживається для вираження незадоволення, обурення. Лексема *дідько (чорт, лукавий, диявол)*, що має потенціал використання як лайки, увиразнює фраземи, відсилаючи опонента до його містичного досвіду: *дідько ухопив (взяв, забрав)* → висловлення невдоволення, обурення; *дивитися чортом* → зі злістю; *давати (дати) чортів* → сильно бити кого-небудь; *іди геть (до лиха, до чорта, з очей, на чотири вітри, під три чорти)* → лайка, якою проганяють або

проклинають когось. Вульгарні елементи фразем *морда, рило, пелька* також негативно впливають на характер взаємин комунікантів: *дати (затопити) в морду* → ударити, побити; *набити (бити) морду (рило)* → побити когонебудь; *заткнути пельку (горло і т.ін.)* → примушувати замовкнути. Фіксуються фраземи з розмовними елементами, у т.ч. з переносним значенням: *випріщити, драсти, духопелити, скалитися, смердіти, кебета, писок, псячий* тощо: *випріщити очі; випріщатися, як (мов, наче) собака на висівки* → дуже пильно, здивовано дивитися; *драсти (здирати) шкуру (три шкури, десяту шкуру)* → утискати, знущатися, катувати; *кебета догори дригом стала* → робитися божевільним, ставати психічно хворим; *щоб і дух не смердів* → вимога піти звідкись; *давати духопелів (духопеликів)* → сильно бити, карати когонебудь (*Зуби скалить, як вовчиця! Бий її, хто в Христа вірує!* (Н. Шевченко, О. Шевченко); *І не ваше псяче діло, що робиться в чийй хаті ночами. Робиться, що треба* (М. Матіос); *Якого рожна намагатися викупити своїм життям усі гріхи світу* (І. Карпа); *Я – тому що не хотів руйнувати твою любов з тим козлом, чорт забирай!* (Г. Вдовиченко); *Чорта з два підеш кудись сама, тим більше вночі* (КС); *Діячі, які деруть із народу три шкури, рано чи пізно самі йдуть на барабан* (ІКН).

III. Мікрополе «Фраземи з оцінкою особистісних рис опонента»

За диференціальну шкалу приймаємо оцінку особистісних рис суб'єкта, яку відображено узагальнено-переносним значенням фразеологізму.

Морально-етична оцінка:

1) агресивність, злість, напр.: *аж у роті чорно, з піною на губах, без серця і без жалю, важкий на руку, гаряча голова* (Вона не говорить зі мною, а репетує з піною на губах) (СВС);

2) безвольність, безхарактерність, нічим не визначна людина, напр.: *курям на сміх, лантух з половою, ні жарене ні парене, ні риба ні м'ясо, тютя з полив'яним носом, як з ключця батіг, як мокра (змокла) курка* (Це я ні риба, ні м'ясо? А ота падлюка, значить, краца за мене?) (КС); *Я не лантух з половою, який тобі можна всіяко трясти* (Н. Шевченко, О. Шевченко);

3) боягузтво, напр.: *душа в п'ятах, заяча душа, похололо в душі* (Ти боягуз, заяча душа. Я не знаю, що робити, як вже говорити з тобою) (КС);

4) брехливість, хитрість, зрадливість, напр.: *відігрівати (відігріти, вигодувати) змію (гадюку) біля [свого] серця, вовк в овечій шкурі, крокодиллячі сльози, очі бігають, купить и продасть, лис Микита, мати камінь за пазухою, носити змію за пазухою, пальця в рот не клади, підколодна змія, підшитий лисом, старий лис, хитрий лис* (От же ж Лис Микита! <...> Та я ж тебе наскрізь бачу [Ужченко 1998, с. 88]; *Вигодував підколодну змію, тепер хоч з дому біжи* (КП);

5) зарозумілість, зверхність, завищена самоідентифікація, напр.: *закон не писаний, гнути кирпу, голими руками не візьмеш, на всіх плювати, лізти на рожен, проти рожна лізти, ходити гоголем, ходити козирем, ходити павичем, ходити півнем, як з гуся вода* (Не треба на рожен лізти, краще хитрістю [Ужченко 1998, с. 153]; *Е, ні, даруйте, тут нема чого ходити півнем* (ІСК);

б) непоступливість, напр.: *стояти на своєму (на своїм), хоч кілок на голові теши, хоч головою об стіну товчи (Був я дома! Був! І стою на своєму (КС); О, тобі хоч кіл на голові теши, як лиш про твою Олюсю йдеться! Ти лише її одну найбільше й любиш!* (О. Слоньовська);

7) жадібність, напр.: як *Мартин* (дурний і т. ін.) до мила, очі завидючі, руки загребуці, у три горла, як три дні хліба не їв (Мені лишається сподіватися, що мій голос не виявиться гласом волаючого в пустелі, а Ваші загребуці руки під тиском громадськості взаможуться (ІПК).

Утилітарна оцінка:

1) дурість, легковажність, напр.: *без десятої клепки, без царя в голові, вітер у голові, дурна голова, дурний аж світиться, дурний піп хрестив, дурний як сім свиней, з'їхати з тормозів, курячі голови, набитий (безнадійний) дурень, на розум небагатий, не всі вдома, немає однієї клепки в голові, нема царя в голові, не при своєму розумі, несповна розуму, пошитися в дурні (Ви теж – несповна розуму (Г. Тарасюк); Не слухайте цю дуреню – в неї не всі вдома! (Л. Кононович); Ти звихнулася, жінко, із глузду з'їхала, чи що? – Ага, здуріла!* (О. Слоньовська);

2) матеріальні нестатки, напр.: *без копійки, ні копійки нема (не було) за душею, світити латками; бідний, як мак на четверо (як церковна миша) (Бідна, як церковна миша, а гонору в тебе, а пихи (О. Слоньовська);*

3) схильність до злочинства, нечесність, напр.: *впіймати (спіймати, зловити, застукати) на гарячому, осине гніздо, п'ята колона, катюзі по заслугі (Ти мені клявся, що в тебе немає ніяких проблем, ніяких боргів. Ну, тепер я тебе впіймала на гарячому! (КС); Ви, саме Ви та Ваша партія є п'ятою колоною Росії зараз в Україні (ІПШЛ);*

4) ледарство, напр.: *ледаря корчити, ледащо носить, палець об палець не вдарить, тинятися з кутка в куток (Мама почала потихеньку лаяти батька. Такий і сякий... Палець об палець удома не вдарить [Ужченко 1998, с. 126]);*

5) соціальна характеристика, напр.: *невелика птиця, невелике цабе, невелика цяця, не нашого пера (пір'я) пташка (птах); не нашого тіста книш; птах низького польоту; п'яте колесо до воза (біля воза, у возі) (А щоб їй так і с'як! І докіль тут сидить? У очі вилаю, бо невелика птиця [Ужченко 1998, с. 186]).*

Естетична оцінка

Логічним представленням естетичної оцінки опонента є характеристика його зовнішніх рис: великий / малий зріст: *від горика два вершка, [і] собака не перескочить; товстий / тонкий: аж ребра знати, лантух з кістками, одні (самі) кістки та шкіра, за три дні конем не об'їдеши, хоч обіддя гни; молодий / старий: жовтороте пташеня, з молоком на губах, молоко на губах витри, ще молоко на губах не обсохло, конотопська відьма, пахне (смердить) землею, прями на тонку, стара ворона, стара карга; фізичні особливості: глуха тетеря, мало каші з'їв, мало квасу випив, сліпа курка, хоч пацюки (цукенят, кошеният) бий (Так говорити зі мною ти ще*

замалий: *мало каші з'їв* (УГУ); *Навіть сліпа курка бачить набагато більше за тебе* (Л. Денисенко).

Смислові значення в межах третьої семантико-тематичної групи фразем (мікрополе III) можна диференціювати відповідно до **наявності / відсутності в їхньому складі негативної семи**:

1) фраземи, які **не мають негативної семи** у своєму складі, їхнє негативно-оцінне значення з'являється в результаті образного переосмислення компонентів. Пейоративність фразем може реалізуватися і завдяки експресивно-іронічному сприйняттю позитивного значення елементів виразу, гіперболізації, обігруванню:

а) фразема пейорація особи включає метафоричні перенесення на основі певних асоціацій. Зафіксовано творення оцінних найменувань осіб за моделлю «людина → тварина, птах, плазун» на основі зоонімів: *козел відпущення* – в юдаїзмі особлива тварина, на яку символічно поклали гріхи єврейського народу (вар.: *офірний цап, цап-відбувайло*) → про людину, на яку перекладають чужу провину; *немовби гедзь укусив* – укуси самок гедзів болночі, довго сверблять → про людину в неврівноваженому психічному стані; *сліпа курка* – мотивується пташиною хворобою → про людину, яка чогось не помічає, не бачить; *ходити гоголем* – дикий птах родини качиних, який ходить високо піднявши голову (вар.: *ходити навичем, ходити півнем*) → про людину, яка тримається поважно, гордовито, зверхньо; *вовк в овечій шкурі* – вираз з Євангелії: «Стережіться лжепророків, що приходять до вас в овечій одежі, а всередині хижі вовки» (Матв., 7: 15) → про лицемірну людину, яка приховує свої злі наміри під маскою чесноти; *глуха тетеря* – самці цього роду птахів під час шлюбних ігор тимчасово втрачають слух → про людину неухважну, а також: *джмелі в голові, жовтороте пташеня, заяча душа, кури сміються, курям насміх, підколотна (потаїна) гадюка, підшитий лисом, птах низького польоту, стара лисиця, стріляний горобець, хитрий лис, як козел на нові ворота (Жити з людиною, яка має заячу душу – страшно, ти і мене, і дітей захистити не можеш* (КС); *Мене не проведеш на полові, це ти – жовтороте пташеня, а я – стріляний горобець* (КП).

Компаративні фразеологічні одиниці цієї групи нерідко створюють іронічний ефект саме через те, що опонент «унаочнюється» завдяки конкретному життєвому образу, закріпленому у свідомості мовців: *пам'ять як у курки, розум як у курки* → про недалеку, розумово обмежену людину; *як муха (мухи) в спасівку* (зі словами *злий, сердитий, кусливий*) (вар.: *спасівська муха*) – у кінці серпня, під час «спасівського» посту, мухи стають надзвичайно кусючими → про сердиту, в'їдливу людину; *як з гуски (гуся) вода* – на просякнутому жиром пір'ї гуски вода не затримується → про людину, на яку нічого не впливає, усе їй байдуже; *жвавий як ведмідь за мухами, як муха в сметані* → про людину неповоротку, незграбну; *потрібний як собаці печена цибуля (другий хвіст, п'ята нога)* → про когось непотрібного. Образливе значення для адресата має переосмислення образу *свині*, яка вважається «нечистою твариною, оскільки асоціюється з брудом, болотом, всякою нечестю» [Жайворонок 2006, с. 526–527]: *величається, як*

свиня в дощ → про людину, яка поводить ся зверхньо, зарозуміло; *знається, як свиня на перці* → про людину, яка виявляє цілковите незнання якої-небудь справи; *пристало, як свині в дощ, личить як свині сідло, личить як свині хомут, гарно як свині під лопухом* → про щось таке, що не пасує, не личить кому-небудь; *схожий, як свиня на коня* → про людину, яка зовсім не схожа на когось (*Це ти крутишся, як білка в колесі? Та ти ж ніде не працюєш* (СВС); *Гульня, питво, друзі, що не говориш – як з гуся вода* (СВС); *Пишається, як свиня під лопухам*, – сказав той, що був схожий на сову (Л. Кононович);

б) пейоративна номінація також може реалізуватися на основі метафоричних перенесень за менш частотними образними моделями:

- «людина → предмет», напр.: *від горшка два вершка, лантух з кістками, лантух з половою (Тобі вже одинадцять років, а ти від горшка – два вершка, – продовжував знуцатися Маслюк [Ужченко 1998, с. 36]);*

- «людина → людина», напр.: *без царя в голові, невеликий пан, невелика пані, стара діва (Боже, невелика пані, зніми це! – ледь не вдавилася я (І. Карпа);*

- «людина → природний об'єкт», напр.: *безпросвітний туман, вітер у голові, пахне (смердить) землею (Ти ж у мене виріс під стелі, а в голові ще вітер віє [Ужченко 1998, с. 16]; Чи вам пристало балакати про кохання?... Від вас вже землею смердить! [Ужченко 1998, с. 56]);*

- «людина → рослина», напр.: *з перцем (з перчиком), одного поля ягоди, як билина в полі, як з гілля зірвався, горішок не по зубах, дуб дубом (Він мені хто? Я горішок не по зубам – удавиться (КП);*

- «людина → їжа», напр.: *губи в молоці, дурне сало без хліба, з молоком на губах, мало каші з їв, мало квасу випив, молоко не обсохло [на губах], ні жарене ні парене, ні риба ні м'ясо (Молоко на губах витри! Бач, воно ще намагається мене вчити (СВС);*

в) метафоричні перенесення з соматизмами формують майже повний антропологічний «образ», завдяки якому можливе найменування багатьох явних або уявних особистісних рис і фізичних «недоліків» адресата: від верхньої частини голови людини (*битий у тім'я*), голови (*голова з вухами, без [третьої (сьомої, десятої)] клепки (клепок) у голові, немає однієї клепки в голові, хоч головою об стіну товчи, хоч кілок на голові теши*), органів чуття (*і вухом не вести, і за вухом не свербить, дерти носа, не клади пальця (пальців) у рот*), до назв різних частин тіла й органів людини (*аж ребра знати, големи руками не візьмеш, кишка тонка, нігтя не вартий, одні кісточки та шкіра, палець об палець не ударити, руки загребуці, чужими руками жар загрібати*) і нижніх кінцівок людини (*бути гирею на нозі, встати не на ту ногу, п'яти не вартий*) (*Ні, чуєш, тут ти мене големи руками не візьмеш [Ужченко 1998, с.156]; Кому ноги мисси? Якомусь босяку? Та він твого мізиця не вартий [Ужченко 1998, с. 109]; Якищо у нього клепки в голові не вистачає, я тут до чого? (КП);*

г) метафоричні перенесення з колористичними елементами, як і з соматизмами, також належать до найдавніших пластів лексики.

Кольороназви української мови розмежовуються на «основні» і «другорядні» [Критенко 1967, с. 98]. Саме основні кольори, які пов'язані із традиційно-символічною семантикою та позначають «колір без відтінків»: червоний, жовтий, зелений, синій, білий та особливо чорний, можуть різною мірою втілювати пейоративну номінацію особи, напр.: *аж у роті чорно, чорна кішка пробігла поміж (між), як (мов, ніби) чорна хмара (туча), біла ворона, жовтороте пташеня, молоде та зелене, молоде-зелене, синя панчоха, бідний, аж синій (Мені здавалося, що як тільки мама Куки отямиться, полетить за мною вслід, як **чорна грозова хмара** (І. Роздобудько); **Рота закрий, аж чорно** (КП).*

Метонімічні перенесення становлять незначну кількість. Це перехід власних назв до загальних: *як баба Палажка і баба Параска* – персонажі оповідань І. С. Нечуя-Левицького, обмежені, сварливі, забобонні та балакучі жінки → про людину чванливу, язикату; *дволикий Янус* – давньоримський бог часу із двома обличчями, зверненими в різні сторони → про лицемірну, лукаву людину; *Іудин поцілунок* – Біблійний сюжет (Матв., 26: 48–49; Марк, 14: 44; Лука, 22: 47) → про людину, яка прикриває облесливістю свою зраду. Метонімія також представлена виразами *волос дибом стає, зуб на зуб не попадає, мати зуб, кров застигає в жилах, кров ударяє (ударила, кидалася, кидається, бухає) в голову (до голови, обличчя), камінь на камені не лишити, не вартий і [ламаного] гроша (щербатої копійки) (Без мене він і **гроша ламаного не вартий** (КП);*

2) фраземи, які **мають негативну сему** у своєму складі, а саме: *дурному брат, дурний аж світиться, дурна голова* → про нерозумну людину; *корчити дурня, валяти (клеїти, строїти) дурня* → про людину, яка робить вигляд, що нічого не розуміє, не знає; *нема дурних* → про людину, яка не така наївна, некмітлива, як видається; *тютя з полив'яним носом* → про нетямущу людину; *олух царя небесного* → дурень, телепень; *стара карга* – найменування злої старої відьми → про сварливу, злу жінку; *дурний ніп хрестив* → про нерозумну людину; *самому чорту брат* → про дуже грізну, жорстоку людину (*Тобі скоро тридцять, а в голові – дуля з маком* (І. Карпа); ***Дурний тебе ніп хрестив!*** (І. Карпа).

Описані мікрополя включають фраземи, експліцитна негативна конотація яких виражається не тільки лексичними, але й *граматичними засобами*. Серед останніх – «протилежність» оцінного змісту може ґрунтуватися на граматичному запереченні (використання заперечної частки *не*, префікса *не*): *зірок з неба не здіймає, каші не звариш, невелика птиця, не давати спокою, не давати спуску, не до мови, не лишити каменя на камені, не стає духу, пальця в рот не клади, як не в собі тощо*). Продуктивність компонента заперечення фіксується у групі пейоративного найменування особи, коли мовець висловлює свою практичну оцінку опонента у площині «яким він не є», а не «яким він є». Статус заперечення мають і вирази із заперечною часткою *ні*: *ні (ані) мур-мур, ні в зуб ногою, ні пари з вуст*.

Фраземи набувають негативно-оцінного значення і завдяки компаративному елементу: сполучник *як* виступає формальною ознакою для

встановлення «міри відповідності» опонента, свідченням визнання схожості одного об'єкта з другим. Характер виразу може залежати від семантики першого компонента, який:

1) є елементом із реальною пейорацією (сам по собі містить негативну оцінку) (*дурний як з дуба*);

2) є нейтральним, образність реалізується лише завдяки другому компоненту – з вирішальною семантикою (*знається, як свиня на перці; личить, як свині наритник*).

Значення фразем може не мотивуватися компонентами, а бути результатом узагальненого образно-оцінного сприйняття мовцями певних реалій (*боятися, як вогню; жити, як кішка з собакою; приставати мов (як, наче) реп'ях (муха у спасівку)*) і т. ін.).

Аналізуючи лексичні маркери конфлікту, ми звернули увагу на систему лексичних одиниць, що визначають домінуючі ознаки чоловіка або жінки, які сприймаються суспільством як негативні. Значимо, що подібна систематизація в межах дослідженого фразеологічного матеріалу не видається нам виправданою. Узагальнено-оцінне значення фразеологізмів спричиняє паралельне застосування мовного знака безвідносно статі опонента. Лише деякі вирази мають гендерні «переваги» щодо оцінки безпосередньо жінки (*блудна (заблукана, заблудла) вівця, клуша з яйцями, конотопська відьма, невелика пані, синя панчоха, стара ворона, стара карга*) чи чоловіка (*невеликий пан, самому чорту брат (і сват), старий (стріляний) вовк, ходити гоголем (павичем, півнем)*). На пейоративну номінацію особи певної статі впливає лише потенційна «здатність» фразеологізму оцінити «невідповідність» жінки чи чоловіка нормам і правилам, які встановлені соціумом як «еталон» їхньої поведінки.

3. Природа конфліктних паремій

Описуючи номінативну та комунікативну природу *українських паремій*, О. Дуденко говорить, що «серед мовознавців досі немає однастайності стосовно встановлення місця паремій серед лінгвістичних одиниць: це знаки мови чи мовлення, одиниці синтаксису чи фразеології» [Дуденко 2002, с. 3–4]. Визнання науковцями таких ознак паремій як стійкість, образність, відтворюваність, семантична цілісність, експресивно-емоційне забарвлення є підставою для висновку про зближення висловлень із фразеологічними одиницями (Д. Баранник, Л. Булаховський, С. Гаврін, Ф. Медведєв, Л. Скрипник, М. Шанський), тому їхнє вивчення на фразеологічному рівні (як стійких фраз чи фразеологічних одиниць предикативного виду) має право на існування. У вітчизняному та зарубіжному мовознавстві є чимало спроб опису системної організації паремійного фонду мов, унаслідок чого виникло вчення про його структурні ланки³³. Ґрунтовною є лінгвістична ідентифікація паремійного фонду

³³ Розгорнутий аналіз різних класифікацій паремій подає у своїй дисертації С. Сидорков [Сидорков 2003, с. 206–227]. Дослідник робить висновок, що між різними пареміями та їхніми групами чітко вираженої межі бути не може: одні з них надзвичайно тісно «прилягають» один до

української мови, представлена в навчальному посібнику «Українська пареміологія» (автори Ж. Колоїз, Н. Малюга, Н. Шарманова) [Колоїз, Малюга, Шарманова 2012], де широко подано розмаїття сутнісних ознак мовного явища.

Паремії тісно пов'язані із прагматичною ситуацією, етнолінгвістичними й соціокультурними правилами соціуму, що дає підставу говорити про них як про *складну семантичну єдність знань членів спільноти про певні об'єкти, їхню взаємодію, функції, ознаки; репрезентація цих знань відбувається за допомогою образів, що відновлюють у пам'яті мовців певні правила життя людини, різноманітність форм співіснування в соціумі, національно-культурні традиції*. Конфлікт (як одна з форм співіснування індивідів у соціумі) також «має право» на свій паремійний фонд: висловлення, що представляють національний колорит мовної або / і немовної поведінки сторін конфлікту. Маючи стійку структуру, традиційно відтворювану систему компонентів, паремії відповідають правилам «замкненості» і «клішованості». Однак вони уможливають і «творчий» підхід: особа може трансформувати елементи висловлень відповідно до обставин спілкування, адже паремії є ситуативним явищем, вони і вживаються в тій чи тій ситуації, і самі цю ситуацію «моделюють». У цьому разі паремії збагачуються смисловими акцентами, але зберігають функційну адаптивність до умов спілкування і привабливість для комунікантів.

Паремії, як і інші знаки мови, можуть виступати засобами, що забезпечують конфліктну комунікацію. Спроба розглянути паремії з позиції представлення конфліктної взаємодії осіб (на матеріалі російської мови) належить І. Горбань, яка запропонувала свою систему конфліктогенності паремій [Горбань 2010, с. 19]. Авторка зазначає, що російські паремії можуть бути мовними конфліктогенами в різних дискурсах. Важливою властивістю названо перлокутивний ефект конфліктних паремій, здатність адресанта впливати на адресата за допомогою цих висловів. Н. Семененко, аналізуючи етномовну свідомість і паремійну семантику російських паремій, також звертається до протиставлення понять «своє» – «чуже» (щодо другої особи, її мовлення чи поведінки) і співвідносить цю «рамку» з дотриманням / недотриманням умов толерантності [Семененко 2011, с. 196–207].

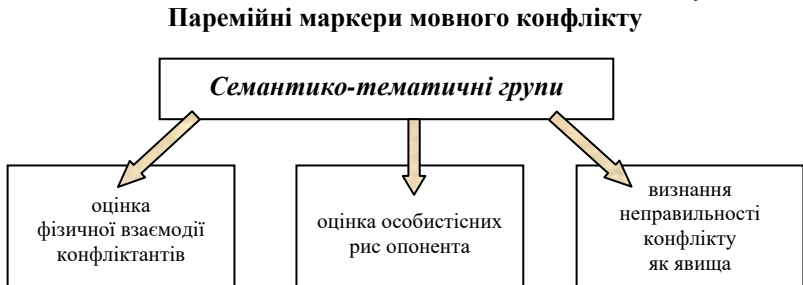
У вітчизняному мовознавстві можна відзначити дослідження Т. Космеда та Т. Осіпової «Комунікативний кодекс українців у пареміях», у якому широко подається трактування значення паремій і поради щодо моделювання мовленнєвої ситуації відповідно до конкретних умов спілкування за допомогою цього фонду мови [Космеда, Осіпова 2010]. Комунікативна природа паремій, на переконання авторок словника, виявляє себе у здатності формувати комунікативні закони, традиційно закріплені у стереотипах поведінки, мислення, мовлення українського народу. Укладачі словника пропонують розмежування паремійного матеріалу за 18-ма

одного, інші «дотичні» лише певними гранями, так що ці нерівномірності вирізняють семантично «згущені» чи «розріджені» паремійні області.

комунікативними законами. Серед них такі, що можуть бути співвіднесені з лінією мовленнєвої поведінки, комплексом мовленнєвих дій у конфлікті чи ситуації конфліктного ризику: закони емоційного пригнічення логіки, комунікативного самозбереження, модифікації нестандартної поведінки учасників спілкування, притягання критики, спотворення інформації, стереотипізації об'єкта комунікації тощо [Космеда, Осіпова 2010, с. 55, 64, 84, 110, 121, 134, 135, 214, 219, 224, 236]. Такий ґрунтовний аналіз паремійного фонду допомагає пояснити різноманітні комунікативні ситуації, обставини й події, що їм відповідають.

Потенційні прагматичні установки паремій формують характерні *семантико-тематичні групи*, зумовлені змістом відповідних висловів і пов'язані з аспектом вияву стереотипної конфліктної поведінки українців (рисунок 2.2.2).

Рисунок 2.2.2.



1. У пареміях³⁴ представлено семантичне поле *оцінки фізичної взаємодії конфліктантів*. Світогляд українців попри багатовікову історію соціальних, політичних, міжкультурних конфліктів залишається миролобним. Тактика фізичного насильства лише виглядає такою, здебільшого це лише форма погрози. Паремійна погроза застосування насильства може вказувати на будь-які його форми: побиття, заподіяння шкоди здоров'ю, навіть убивство; це може бути грубий, лайливий вираз, але за цим – лише мовна маніфестація, напр.: *Березовим пером виписати; Будеш знати, почім в Тростянці гребінці; За дев'ятими ворітьми гавкнеш; Запам'ятаєш до нових віників; Засмієшся ще й на кутні; Знатимеш Кузькіну матір; Знатимеш лопатки в горосі; Навчу в середу пампушки (кашку) їсти; На кабаку стерти; Перепаде на горіхи; Почастуємо тим чаєм, що ворота підтираємо; Пам'ятатимеш до нових віників; Треба тобі клепку вставити; Як тобі дам, аж у п'ятах постигне* (рос. *Дать бы тебе ума с заднего двора; На орехи попадет (достанется); Накормить березовой кашей; Узнаешь вкус березовой каши; Я тебе покажу Кузькину*

³⁴ До джерельної бази включено паремії, зафіксовані у словниках [Космеда, Осіпова 2010; КПШУН; УПНН; СФ; СФС; Ужченко 1998; ФСУ]. Задля підтвердження того, що будь-яка мова виявляє етнокультурні стереотипи, породжені національною специфікою сприйняття конфлікту, можуть наводитися приклади з білоруської [Санько 1991], англійської [САП], німецької [НПП], російської [Даль; ФСР] мов.

мать; білорус. *Кія ўсыпаць; Дубца даць; Кулакамі пачаставаць*) → говориться зазвичай із загрозою, коли хочуть сказати, що когось треба фізично покарати, побити. Паремії можуть відображати поєднання тактики фізичного впливу з психологічним: *Коли слівцем, а коли й ремінцем; Ладком, ладком, а коли й кийком* (рос. *Временем грозой, а временем и лозой*).

2. Спосіб життя українців культивує іноді суперечливі поведінкові й комунікативні межі. Хоча є загальноприйнятим, що права іншої людини треба поважати, що не можна нікого ображати, що всі люди різні, тому слід сприймати людину такою, яка вона є, нерідко в суспільстві все ж спостерігаються порушення цих принципів. Зокрема, систематизуються паремії із **негативною оцінкою особистісних рис опонента** за допомогою яких можна схарактеризувати:

1) амбіційність, зарозумілість, напр.: *Замах на рубель, а удар на копійку; Славився, як лев, а загинув, як муха; Хоч копійка в каптані, та на сто рублів чвані; Шум, що не можна, а кишеня порожня* (рос. *Губа толще – брюхо тоньше; На грош амуниции, на десять амбиции*);

2) аморальність, напр.: *Породила мама, що не приймає і яма* (рос. *Родила мама, что не принимает и яма*);

3) бездарність, напр.: *Ані до ради, ані до звади; Ані же, ані на мотузочку; Ані на нитку, ані на верітку; Ані риба, ані рак; Ані смерті, ані попусту; І кулик на воді, і музика на коні; Не вміє шила загострити; Ні Богові свічка ні чортові шпичка (кочерга, ладан); Ні вам, ні нам, ні добрим людям; Ні грач, ні помагач; Ні до плуга, ні до рала; Ні до печі, ні до речі; Ні пава, ні тава; Ні постелити, ні в голову; Ні риба, ні м'ясо, і в раки не годиться; Ні сюди Микита, ні туди Микита; Ні швець, ні жнець, ні на дуду грець* (рос. *Ни Богу свечка, ни черту кочерга; Ни в городе Богдан, ни в селе Селифан; Ни в пир, ни в мир, ни в люди; Ни в сноп, ни в горсть; Ни в хомут, ни в шлейку; Ни грешному конца, ни праведному венца; Ни два, ни полтора; Ни пава ни ворона*; білорус. *Ні лой ні масла; Ні пражаны ні смажаны; Ні печаны ні вараны; Ні з мяса ні з пер'я; Ні ладу ні складу*);

4) брехливість, напр.: *Бреше та й дивиться, хоч би очі заплющив; Старий як котюга, а бреше як щеня; Уже він уміє, з чорного біле зробити; Чисто бреше, що й віяти не треба; Як не брехне, то й не дихне* (рос. *Врёт и не краснеет; Врет, что помелом метет*; білорус. *Брэша, што сліна да губы прынасе*);

5) вередливість, напр.: *Забажалося козаку зеленого часнику; Забажалося мерзлого в петрівку; Заманулося, як серед зими криги; Захотілося молока від бика; Недогода старій бабі ні на печі, ні на лаві* (рос. *Вынь да ложь; Для старой бабы и на печи ухабы*; білорус. *Хоць рыгні, а мусіш; Хоць ты дой быка, але дай малака*);

6) жадібність або марнотратство, напр.: *Ані каменя не дасть голову проломити; Посеред зими льоду не випросиш; У такого й чорт ладану не дістане; Гроші пішли до роскоші* (рос. *Зимой снега не выпросишь*; білорус. *Снегу на Каляды не дапросішся; Узімку лёду не дасть; Гразі з-пад кіпця не дастаць*);

7) заздрощі, напр.: *Беруть завидки на чужі пожитки; Гарна дівка, як засватана; Не гостри зубів на чуже; У чужих руках завше більший шматок* (рос. *В чужих руках всегда ломоть велик; На чужой каравай рот не разевай*; білорус. *Не будзь ласы на чужыя каўбасы; Не гняві Бога, не жадай чужога*);

8) запальність, дратівливість, злість, напр.: *Дметься, як жаба проти вола; Дметься, як пузир на воді; Дметься, як шкурат на возні; Добрий, як собака; Надувся, як ковальський міх; Пнеться, як жаба на купину; Пнеться, як хміль на тичці* (рос. *Вздулся, как тесто на опаре*; білорус. *Скрывіўся як серада на пятніцу; Надзьмуўся як вош на мароз; Надзьмуўся як кавальскі мех*);

9) схильність до злодійства, напр.: *Знати по очах, хто ходить по ночах; Покаявся злодій у ягодах* (рос. *Кто чесночку поел – сам скажется*);

10) ледарство, напр.: *У роботі «ох», а їсть за трьох; Вродилося ледащо ні на що; Дівка красива, та робити лінива; На язик гарячий, до роботи ледачий; Ти його – у плуг, а воно тобі – у луг* (рос. *Лень прежде нас (его, ее) родилась; Над нами не каплет; У него лень за пазухой гнездо свила*; білорус. *Языком у Вільні, а галавою за печчу; Ад ляноты чакай бядоты*);

11) лицемірство, напр.: *Дивиться лисицею, а думає вовком; Добре говорить, а зле творить; М'яко стеле, та твердо спати; На язичі мед, а під язиком лід; Слова ласкаві, та думки лукаві; Тіло обіймає, а душу виймає; У вічі – як лис, а поза очі – як біс; Янгольський голосок, та чортова думка* (рос. *Мягко стелет, да жестко спать*; білорус. *Добра гаворыць, ды нядобра творець; Мякка сцэле, ды мулка спаць; На вуснах – мёд, а на сэрцы – лёд*);

12) невігластво, напр.: *Знається, як циган на бджолах; Розбирається, як сліпий на кольорах; Розуміється, як свиня в аптеці* (рос. *Разбирается, как свинья в апельсинах; Не свиным рылом лимоны нюхатъ*);

13) непорядність, підлість, напр.: *Адам кисличку з'їв, а в нас оскома на зубах; З дурної голови на людську; Іноді б'ють Хому за Яремину вино; На вовка неслава, а овець їсть Сава; Швець заслужив, а коваля повісили; Підвів під пень кашляти; Підголив так, як без мила* (рос. *Валить с больной головы на здоровую*);

14) непоступливість, напр.: *Упертий, хоч черепком вухо ріж; Хоч гавкай на нього – нічого не вдієш; Це таке, що не вступить ні кінному, ні пішому* (рос. *Молода лошадь, да норов стар*; білорус. *Хоць у лоб страляй; Хоць перад ім дробным лістам рассыся; Упёрся, як чорт у грэблю*);

15) розумову обмеженість, нерозумні дії, напр.: *Дурних не сіють, не орють (не пашують), а вони самі родяться; Хто розуму не має, тому й коваль не вкує; Чого Бог не дасть, того й коваль не вкує; Не pomoже й булава, коли дурна голова; Коли є курочка, добрий обід зварить і дурочка; Не штука – вбити крука: злови-но живого; При добрій годині і дурень човном правитиме* (рос. *Дураков не сеют (не пашают), она сами растут; Дурное дело не хитрое*; білорус. *Дурняў не сеюць і не жнуць, яны самі растуць; Дурань не родзіцца, а сам знаходзіцца*);

16) хитрість, напр.: *Вміє поміж дощ ходити; І в ступі не влучиш, і в ложці не ввіймаєш; На ходу підметки рве* (рос. *Глуп, как свинья, а хитер, как черт*; *Хитер бычок: языком под хвост достаает*).

Зовнішність опонента:

1) вік, напр.: *Стара з глузду з'їхала, як собака з соломи; Така стара, що зуби вже попродала; Що старе, що мале, що дурне* (рос. *Зелен виноград не вкусен, млад человек не искусен; Старый, что малый*; білорус. *Старога лесу кабарга; Маладосць – усё дурносць; Маладое піва яшчэ шуміць; Малады розум – палявы вецер: бяжсыць і гудзіць*);

2) зріст, напр.: *Виріс за сидячого ката; Вбився в ріст, як заяць в хвіст; Довгий, мов Пірятинська верства* (рос. *Вырос с коломенскую версту; Два верхка от горшка и один – от смерти*; білорус. *Вялікі як матавіна; Доўгі як жэрдка; Вырасла як дырба; Ад зямлі не адрас; Кавалер – кату па каўнер*);

3) фізичний стан, напр.: *Калікі не робляться, а родяться; На одне вухо глуха, а на друге зовсім не чує; На одно око сліпий, а на друге і зовсім не бачить; Сліпий, кривий, рудий та красний самий опарний; Якби сліпий очі мав, то він би усе знав* (рос. *Тем и слеп, что ни зги не видит; Глухой, что шальной: чего не дослышит, то соврет*);

4) фізичні дані (переважно зовнішність), напр.: *Верба товста, та всередині пуста; Гарна, як свиня в дощ; Хороша, як свиня в порошу* (рос. *Ни с кожи, ни с рожги*; білорус. *Ні з стану ні з твару; Ні людзям паказаць, ні сабе паглядзець; Хоць аброць кладзі на морду*).

Категоричною може бути й загальна оцінка поганого характеру, звичок, учинків особи, чим вона відрізняється від інших членів колективу, сім'ї: *І між доброю капустою є багато гнилих качанів; Кожне стадо не без паршивої віці; Нема роду без вироду; Нема лісу без вовка, а села без лихої людини; У болоті не без чорта; У родині (сім'ї) не без виродка; У сім'ї не без п'яниці* (рос. *В семье не без урода; Одна паршивая овца все стадо портит*; білорус. *У балоце не без чорта, а ў роду не без вироду; І на здаровай яблыні гнілы яблык знойдзеца*).

Конфліктогеном є порівняння особи (щодо якихось її негативних рис) із іншою людиною (напр.: *Два чоботи – пара; Добрий та на доброго наскочив: один другому не видасть; Надибав свій свого; Один другого не переважить, хоч на одній гілляці повісь; Один одного вартий; Одним миром мазані; Одного тіста книш; Яке брело, таке й стріло; Яке їхало, таке й здибало; Який дідько з Хімка, така його жінка; Який їде, такого й на віз бере* (рос. *Два сапога – пара*; білорус. *Роўны з роўнага цешыцца; Адзін аднаго адзін другога не перацягне; Які ехаў, такую стрэў*). Або при порівнянні хочуть підкреслити, що особа поступається комусь у чомусь (*І в слід не ступить йому; І нігтя не вартий його; Не годен і в слід ступити йому; У підметки не годиться йому* (рос. *В подметки не станет*)).

У пареміях відображено колективний досвід щодо сутності людини: послідовні і сталі вчинки формують її поведінку, у якій виявляється характер. Людина рано чи пізно показує свій справжній характер, натуру, свої звички, скільки б не намагалася їх приховати або змінити (*Вовча натура в ліс тягне*;

Як вовка не годуй, а він усе в ліс дивиться (рос. *Сколько волка ни корми, он все в лес смотрит; Горбатого могила исправит; Как черта ни крести, он все кричит пуссти*). Висловлюється впевненість, що особа не може виправити негативні риси власного характеру, тому приховує їх, уникаючи суспільного осуду: *З чорного kota білого не зробиши; З чорної кішки білої не зробиши; Оправ його хоч у раму, а він усе такий самий; Крукові й мило не допоможе; Хто народився вовком, тому лисицею не бути* (рос. *Черного кобеля не отмоешь добела*).

Паремії цікаві з позиції впливу на людину. У цьому плані у висловів значний потенціал, адже немало з них мають прагматичну поліфункціональність. Наприклад, вислів *Не спіши (хапайся) поперед батька в пекло*, <бо не знайдеш, де й сісти> вживається як застереження від того, що не можна братися за небезпечну справу, випереджаючи більш досвідчену людину. Але цей же вислів викриває або пояснює ті невдачі чи труднощі, які спіткали людину. З цим значенням його використано в романі Л. Дашвар «Село не люди»: *От ти базікало! – <...> – Хоч у пекло, аби поперед батька* (Л. Дашвар). Вислів *Курку яйця не вчать* уживається як застереження, коли хочуть підкреслити, що молода людина традиційно вважається менш досвідченою, тому старшу вчити не може. Водночас паремія може передавати зневагу до поради того, кого вважають молодим і недосвідченим, як це подано в репліці персонажа в історичній повісті «Рось-Марія»: *Дожився, – похмуро буркнув він. – Дожився, що яйця почали навчати курку. Не рано?* (Н. Околітенко).

У процесі дослідження паремій було виявлено, що цей фонд дає змогу інтерпретувати інформацію про сприйняття *мовлення другої особи*: людей драгує позбавлене сенсу мовлення, безглузді слова, пусті обіцянки, вихвалання, марнославлення співрозмовника: *Бовтнув, як жаба в болото; Вертить язиком, як корова хвостом; Де багато слів, там мало діл; З тобою розмова, як з вітром полова; Меле, як з гарячки; Намішав гороху з капустою; Плете банелюки; Смаленого дуба плете; Тинди-ринди, завтра Великдень; Хто багато обіцяє, той рідко слова тримає; Яка корова багато реве, та мало молока дає* (рос. *Вертит язиком, как корова хвостом; За твоим язиком не поспеешь босиком; Кто много говорит, тот мало делает; Наговорил с три короба; Плетет кошел с лаптями*; білорус. *Каб так смыкам, як языкам; Лухту плесці (несці, малоць, в'язці); Сем карабоў наверхці; Языком меле як хвостом целе*).

Уважається, що нестриманість у висловленнях, звичка говорити зайве на шкоду не лише стосункам із людьми, але, насамперед, самому собі: *Млин меле – мука буде, язик меле – біда буде; Язык – воров мій; Язык – мій найтяжчий ворог; Язичку, язичку, маленька штучка, а велике лихо робиши* (рос. *Всякая сорока от своего языка погибает*). У соціумі усвідомлюється взаємозалежність внутрішньої сутності людини, її особистісних якостей і мовленнєвої діяльності. Звертається увага на логічний узаємозв'язок – людина непорядна, нечесна, лиха, підла у процесі комунікації нерідко

виявляє агресію, «комплексно» порушуючи і поведінкові, і мовні норми: *Послухавши жука, завжди в гною будеш* (рос. *Гнило слово от гнила сердца*).

Порівняно невеликий обсяг паремій із характеристикою мовлення осіб, можливо, можна пояснити тим, що у свідомості носіїв мови найбільш значущими є уявлення про поведінкові правила, адже вони ввібрали в себе накопичений народом досвід, який «відповідав» за процес виживання людини, коли дії сприймалися як більш важливі акти, ніж мовлення, коли спосіб «зняття» мовного конфлікту не мав такого глибокого характеру, як сфера фізичної протидії.

3. У пареміях визначається семантичне поле **визнання неправильності конфлікту як явища**. Ця група є переконливою щодо вираження національного досвіду (укр. *Згода дім буде, а незгода руйнує*; рос. *Ссора до добра не доводит*; білорус. *Лепей сем разоў змарыцца, як адзін раз пасварыцца*). Ми говоримо *Краще солом'яна згода, ніж золота зрада* в ситуації, коли підкреслюємо, що напружені, але все ж мирні відносини прийнятніше відкритої ворожнечі, конфлікту; або *Нехай буде гречка, аби не суперечка; Нехай ваше буде зверху; Чи так, чи не так, нехай риба буде рак*, коли хочемо сказати, що погоджуємося з чужою думкою, ідемо на поступки, щоб уникнути конфлікту; або *Не вдавайся в сварку, бо будеш битий*, коли впевнені, що «провокатор» конфлікту прирікає себе на поразку.

Паремії є майже ідеальними висловленнями для визначення сукупності вагомих у соціумі норм і правил взаємодії членів спільноти, у т. ч. і тих, що визначають конфліктну поведінку людини, причини й наслідки суперечки, можливості розв'язання певних проблем. А саме:

- не варто провокувати словом (або справою) біду, суперечку: *Біду не клич, вона сама залізе на піч; Не викликай вовка з лісу* (рос. *Вызвал волка из колка*; білорус. *Не радуйся чужой бядзе, бо свая ззаду йде; Не зыч ліха другому, каб не давялося самому*);

- неприємність, нещастя, суперечки трапляються зазвичай там, де щось ненадійне, німічне: *Де блага, там і дереться; Де тонко (коротко), там і рветься; Бідного все дощ мочить* (рос. *Где тонко, там и рвется*; білорус. *Дзе коротка, там рвецца, дзе балюча, там б'ецца; Дзе баліць, там і вытнешся*);

- неприємна ситуація спричиняє ще складнішу: *Берігся кия, та дістав нагая; З вогню (жару) та в полум'я; З дощу та під ринву; Зі сковорідки та в огонь; З калюжі та в болото; Тікав від диму та впав у вогонь; Утікав перед вовком, та впав на ведмедя; Хотів поминути пень, та наїхав на колоду* (рос. *Из огня да в полымя*; білорус. *З гаручага ды ў балючае; З дажджу пад рыну; З холоду ў мароз; Уцякаў ад пана, а траніў да войта; Ад бяды ўцёк, ды ў гора траніў*);

- усе, що відбувається з людиною, є логічним результатом або реакцією на попередню його поведінку, особливо негативну: *Яка шана, така й дяка; Як ви нам, так і ми вам; Як гукаєш, так і відгукуються; Як звуть, так і озиваються; Який голос, такий і відголос; Який «добрий день», таке й «доброго здоров'я»; Як стукне, так і грюкне; Хто людей не поважає, сам*

поваги не має (рос. *Как в лес кликнешь, так и откликнется; Каково стукнешь, таково и отзовется; Каков привет, таков ответ; Что людям пожелаешь, то и сам получишь; Что посеешь, то и пожнешь*; білорус. *Як гукнеш, так і адгукнецца; Як клічуць, так і адклікаюцца; Як мы да людзей, так і людзі да нас; Як клічуць, так і адклікаюцца*);

- негативні вчинки людини впливають на подальше сприйняття її оцінку її дій іншими людьми: *Який Сава, така й слава; Який Яків, стільки й дяки* (рос. *Каков Савва, такова ему и слава*);

- розв'язання проблеми, конфліктної ситуації може супроводжуватися різного роду витратами, утратами: *Пустився в бійку – чуба не жалій* (рос. *Иди в драку – не жалеть волос*; білорус. *Як пайшоў у сварку, то не шкадуў карку; На чужы лоб сягаючы, трэба й свой падставіць*);

- за заподіяне будь-кому зло, образи кривдника спіткає відплата: *Віділлуться вовкові овечі сльози; Згадаються котові мишачі сльози; Носив вовк овець – понесли і вовка; Стривай, це йому ще боком вилізе* (рос. *Отольются волку овечины слезки; Не рой другому яму, сам в нее попадешь; Отольются кошке мышкены слезки; Отольются медведю коровьи слезы*);

- треба уникати небезпечних дій; не потрібно ускладнювати своє життя, шукати проблеми, створювати труднощі: *З вітром і вогнем жарти погані; З вогнем не жартує, воді не вір, із вітром не дружи; Не грайся з вогнем, бо попечешся; Не шукай лиха: воно саме тебе знайде* (рос. *Не играй, кошка, углем – лапу обожжешь; С огнем не шути, с водой не дружись, ветру не верь; Не ищи беду: беда сама тебя сыщет*; білорус. *З агнём не жартує і вадзе не вер; Хто гуляе з агнём, дагуляецца да попелу*);

- у своїх діях, способі життя людині часто доводиться керуватися жорсткими зовнішніми умовами, а не власними принципами; обставини впливають на поведінку особи: *Між попами – піп, між дяками – дяк, між вовками вий по-вовчи, між свинями хрюкай по-свинячи; Убрався між ворони, то й каркай, як вони* (рос. *С волками жить – по-волчьи выть; Попал в стаю, лай не лай, а хвостом виляй*; білорус. *На чым вазку едзеш, таму і песенькі спывай; Шыць – з шаўцамі, а выць – з ваўкамі; Як улез у вараны, то кракай, як яны*);

- треба вміти себе захищати, завжди є ті, хто хотів би образити слабку людину; виявляти м'які або жорсткі риси характеру потрібно в залежності від ситуації: *Будеш гіркий – проклянуть, а солодкий – проглотнуть; Не будь солодкий, бо розлижуть, не будь гіркий, бо розплюють; Пішого сокола і ворони б'ють; Тихого та смирного й кури клюють; Хто стає вівцею, того вовк з'їсть; Хто стає медом, того мухи злижуть* (рос. *Будешь сладок – проглотят, будешь горек – проглядят; Смирная овца волку по зубам; Смирную собаку и кочет бьет*; білорус. *Не будзь горкі – пракалянуць, не будзь салодкі – пракаўтнуць*);

- у кризовій ситуації, конфлікті важко розібратися: *На весіллі всі свати, на хрестинах куми; Ніч-мати все покрис; Поночі всі коти однакові; Уночі всі коти сірі <а корови бурі>* (рос. *Ночью все кошки серы; Ночью все лошади воронье*);

- проблемні ситуації повинні розв'язувати ті люди, яких вони стосуються; утручання «третіх осіб» небажане: *Де двоє б'ються, третій не втручайся; Де свої пси гризуться, там чужий зайвий; Свій зі своїм січися, рубайся, а чужий не втручайся* (рос. *Двое дерутся, третий не мешайся*; білорус. *Дзе двух зваду вядзе, там трэці крадзс; Дзе двоих сварыцца, там трэці карыстаецца*);

- при розв'язанні суперечки можна вступати у словесну перепалку, не варто захищати свої інтереси фізично: *Губою що хоч плети, а рукам волі не давай; Языком клепай (мели), а руки при собі тримай (держи); Языком що хоч (скільки хочеш) кажи, а руки при собі держи; Языком що хоч мели, а рукам волі не давай* (рос. *Языком болтай, а рукам волі не давай*);

- не всі вчинки людини можуть бути прощеними: *Гріх замолений – не прощений* (рос. *Грех замоленный – не прощенный*; білорус. *Грэх не схаваеш у мех, не ўтопчаи у балота; Ліхое ніколи не ўтоіцца*).

Стійке переконання в тому, що потрібно уникати суперечок, є складовою національного досвіду багатьох народів. Це підтверджують, наприклад, паремії³⁵ англійські: *A bad compromise is better than a good lawsuit* (Поганий компроміс краще, ніж хороша суперечка), *Make love not war* (Займайтеся коханням, а не війною), *When anger blinds the mind, truth disappears* (Коли гнів засліплює розум, істина зникає), *When gun speaks it is too late to argue* (Коли говорять гармати, пізно сперечатися), *An injury forgiven is better than an injury revenged* (Краще пробачити образу, ніж помститися за неї), *Return good for evil* (На зло відповідай добром) [САП] чи німецькі: *Ein gut Gemüt ist besser als ein gut Geblüt* (Добре серце краще гарної крові), *Sanftmut macht alles gut* (Добротою можна все залагодити), *Mit Zank und Streit kommt man nicht weit* (Із чварами та суперечками далеко не підеш), *Schimpfen bringt Schimpf* (Лайка народжує образи) [НПП].

Українські паремії відображають базові лінгвокультурні, соціальні, психолінгвістичні смисли національного уявлення про сутічку, суперечку, сварку, ворожнечу, бійку. Серед ціннісних орієнтацій – терплячість, порядність, совість, справедливість, доброта, які мають перешкоджати виникненню конфлікту. Однак є чимало висловів, що називають і такі властивості українського характеру як емоційність, запальність, іронічність, завзяття, себелюбство, честолюбство, що у гіпертрофованому варіанті нерідко призводить до міжособистісного конфлікту. Можливо, тому давнє українське прислів'я *Де два українці – там три гетьмани* не втрачає актуальності й сьогодні.

Досліджуючи фразеологію, яка маркує конфлікт, уважаємо за можливе звернутися до **прокльонів**. Функціональність і семантика цих мовних форм пов'язані з побажанням людині біди, нещастя, кари, навіть смерті [Лексикон... 2001, с. 449]. Автори підручника «Українська усна народна творчість» уважають прокльони **паремійним піджанром**, пов'язаним із вірою українців у магичність висловлень, своєрідною формою вираження

³⁵ Переклад дослівний.

почуття незадоволення, обурення, гніву, які перегукуються із заклинаннями [Лановик М., Лановик З. 2001, с. 543]. Науковці зазначають, що магічна віра в силу слова сформувала сталі кліше, що починаються словами *бодай би (ти), бодай би тобі (бодай би тебе розірвало, бодай би тобі добра не було, бодай би ти луснув); щоб ти, щоб у тебе (щоб у тебе руки відсохли, щоб у тебе язик відсох, щоб тебе покалічило, щоб тебе чорти забрали, щоб ти здох, щоб ти скис); хай би, нехай би (хай би ти з глузду з'їхав, нехай би тобі добра не було)*.

Прокльони Л. Ставицька визначає як різновид обценної лайки [Ставицька 2008, с. 26]. Прокльони складно повною мірою вважати стійкими і традиційно відтворюваними елементами мови. Навпаки, їхня варіативність, «новаторство» мовця є цілком нормальними в умовах вияву «народної творчості», а застосування прокльонів можна пояснити бажанням надати певним об'єктам експресивного відтінку, більшої образності, щоб привернути увагу до життєвої ситуації, виокремити її з-поміж інших. В українському соціумі прокльони засуджуються не лише через те, що вони є грубими словами, лайкою, але й тому, що проклинати – великий гріх. Уважається, що такі негативні «побажання» здатні стати реальністю. Окрім того, вони можуть повернутися до самого мовця, завдати йому такої ж шкоди, якої він комусь «побажав», тому в українській культурній традиції визнається, що проклинати не можна навіть ворога. Логічно, що в мовному конфлікті, коли агресія «зашкалює», прокльони є яскравою реакцією. Активно вони функціонують в усному мовленні, у репліках персонажів художніх творів: *А бодай ти світу білого не бачив!* (КС); *Щоб ти згорів би був* (М. Матіос); *Язык би ваш чиряками обкинуло, Штефко, яке пuste пророкує!* (М. Матіос).

Близкучим прикладом використання прокльонів є мовлення баби Марусини – персонажа повісті О. Довженка «Зачарована Десна». В українців віками панує закон, за яким проклясти рідну дитину вважається за найстрашнішу для неї кару. Прокляття і страх перед ним утримували дітей від необдуманих дій. Проте малий Сашко лише вирвав рядок моркви, шукаючи смачнішу. Реакція прабабці явно не адекватна цій ситуації – вона проклинає дитину: *бодай би тобі ноги повсихали, бодай тобі руки й ноги поламало, щоб ти зів'яв був, мати божжа... добий його святим твоїм омофором, повисмикуй йому... і повикручуй ручечки й ніжечки, поламай йому... пальчики й суставчики, щоб ріс він не вгору, а вниз, бодай його пранці та болячки з'їли, бодай його шашіль поточила* [Довженко 1986, с. 435–436]. Автор пояснює, що така поведінка зумовлена застарілими поглядами, що це творчість «палкої, темної» душі, «молитви» баби. «Помолившись» за Сашка, вона «понесла грозу» на свого сина: *бодай би ти не встав, бодай тебе пранці з'їли, щоб ти їв і не наїдався, щоб тебе розірвало, щоб ти луснув був маленьким* [Довженко 1986, с. 436]. Конфлікт прабабця \rightleftharpoons Сашко має низьку мотивацію, є випадковим конфліктом, що емоційно розгортається завдяки тактиці образи, яка реалізована прокльонами.

О. Дмитрієва говорить, що паремії відтворюють систему аксіом моральної поведінки людини: аксіома взаємодії – не можна залишати людину в біді, треба відповідати добром на добро, не бути боягузом; аксіома спілкування – бути чесним з іншими; аксіома життєзабезпечення – працювати, робити свою справу добре, доводити все до кінця, дотримуватися чистоти в побуті; аксіома відповідальності – відповідати за себе і свої вчинки, визнавати помилки, виправляти помилки; аксіома управління – бути справедливим; аксіома реальності – ураховувати свої можливості; аксіома безпеки – бути уважним, не поспішати у справах; аксіома розсудливості – вести здоровий спосіб життя, у міру працювати та відпочивати тощо [ЯЛ 1999, с. 157–158].

Якщо є система правил, дотримання яких повинно забезпечити комфортне існування людини в соціумі, то як у неї вписати конфлікт? Думаємо, тобі треба говорити про **аксіому конфліктостійкості**: *нікому не давайте змогу залучати вас до конфлікту без нагальної потреби, якщо ж конфлікту неможливо уникнути, оптимізуйте свою поведінку та шукайте шляхи конструктивного завершення; і головне – не бійтеся конфліктів.*

Отже, фраземи можуть виступати маркерами конфлікту. Вони мають оцінний зміст, який виявляється у фразеологічних конфліктних образах, характеризують особу опонента, поведінку, мовлення сторін конфлікту. Пареміям також властивий конфліктний потенціал, вони формують три семантичні поля: оцінка фізичної взаємодії осіб і індивідуальних рис опонента, визнання неправильності конфлікту як суспільного явища.

2.3. Морфологічні маркери конфлікту

На лексико-фразеологічному рівні було виявлено й описано важливі елементи, які маркують конфлікт за різними позиціями. Конфліктеми лексико-фразеологічного плану є широкоживаними й розпізнаваними елементами тексту. Ці структури без особливих проблем ідентифікуються носіями мови, чітко визначають цілі, інтенції комунікантів, їхній навіть поверховий аналіз дає інформацію про стратегію і тактику адресанта. Тому конфліктогенність таких знаків мови є очевидною, передбачуваною, а сутність актуалізує мовленнєву діяльність особи завдяки характеру відкритої маркованості (за винятком лакуни в лексиконі однієї зі сторін). Це той механізм мови, що може активно схилити особу до породження мовного конфлікту або до його ескалації. Однак знаки мови морфологічного рівня передбачають особливі умови для ідентифікації механізмів, що «приводять їх у дію» (хоча на цьому рівні також можна фіксувати явні конфліктогени). Морфологічна система потребує знання комунікантами якостей основних функційних одиниць рівня (категорії роду, числа іменників і прикметників, категорії особи, числа займенників і дієслів; категорії способу, часу, виду дієслів), тобто актуалізації мовних знань.

Рівень володіння мовою нерозривно пов'язаний із мовною свідомістю й мовленнєвою поведінкою особи, зумовлений матеріальними (мовно-

мовленнєві засоби) і процесуальними (мовленнєві дії в певній комунікативній ситуації) аспектами, а також темою, проблемою, позамовними стимулами мовця. Якщо тему, проблему, умови, немовні чинники, саму ситуацію конфлікту опоненти витлумачують більш-менш очевидно, то мовна складова переважно буде несхожою. Думки однієї людини формулюються відмінно від другої, так само по-різному опоненти в конфлікті висловлюють свої судження, хоча й послуговуються тим самим лексичним і граматичним ресурсом мови. Але «поштовх» до вживання конфліктних морфологічних маркерів слабший, ніж до лексичних чи фразеологічних. Причину цього, по-перше, убачаємо в недостатньому рівні володіння мовою, для якого характерна невідповідність особи до практичного використання її ресурсів у комунікативному акті, не говорячи вже про рефлексію над нею. По-друге, морфологічний рівень мови має бідніші ресурси для маркування цілей та інтенцій комунікантів, забезпечення їхніх конфліктних тактик. По-третє, навіть наявні можливості орієнтовані на дещо обмежені ситуативні моделі, в основному, це негативна оцінка співрозмовника.

Логічно припустити, що морфологічний рівень мови має свої особливі знаки, вживання яких так само дає змогу схарактеризувати опонента, його поведінку, мовлення відповідно до певних конфліктних тактик і моделей мовленнєвих дій. Оцінка особи реалізується засобами різних рівнів мови, якщо вони можуть виконувати відповідну прагматичну функцію. Серед сучасних досліджень оцінних змістів граматичних знаків мови можна назвати монографію Т. Космеди й О. Халіман «Мовна гра в парадигмі інтерпретативної лінгвістики. Граматика оцінки. Граматична іграма», де обґрунтовано теоретичні засади створення «граматики оцінки» та з'ясовано особливості процесу граматики оцінки у проєкції на граматичні категорії роду та числа [Космеда, Халіман 2013, с. 120–180]; та дисертацію О. Халіман «Морфологічні засоби вираження категорії оцінки в сучасній українській мові» [Халіман 2010], у якій авторка визначає форми, що беруть участь у механізмах породження як позитивної, так і негативної оцінки.

Зокрема, негативний контекст виявляється завдяки використанню форм *жіночого роду* у процесі номінування осіб чоловічої статі, застосуванні форм *чоловічого роду* стосовно осіб жіночої статі. О. Халіман демонструє також прагматичну поведінку пов'язаних із родовою диференціацією особових займенників (зокрема, *вона*, *воно*), аналізує використання займенника *воно* стосовно дорослих осіб чоловічої чи жіночої статей як з позитивною, так і негативною конотацією; функціонування форм спільного та подвійного родів, що не обтяжені значенням статі (переважно з негативною оцінкою); використання множинних форм стосовно одиничного предмета; створення за допомогою «множини пошанної» тону самопошани, чванливості, пихи тощо. Тому особлива увага до цього аспекту не є доцільною, однак позиція про деякі конфліктні мовні вияви, реалізовані морфологічними засобами, потребує доповнення.

Доречність мовного знака в конфлікті зумовлена комунікативними цілями мовця, однією з яких є демонстрація негативного ставлення до опонента. Для цього може бути використана будь-яка негативно-оцінна лексика, але мовець може зосередити свою увагу на морфологічних маркерах, застосовуючи, наприклад, особові займенники *він, вона* щодо особи, яка присутня (або ні, якщо мова йде про доконфліктний або постконфліктний етап) при розмові. Хоча в цій ситуації важко говорити про «чистий» міжособистісний конфлікт, де беруть участь двоє. Але за присутності суб'єктів, які епізодично впливають на хід і результати конфлікту (особа, яка «підштовхує» людину до конфлікту, провокує або підбурює її на продовження суперечки), такий варіант можна враховувати. Наприклад, свідоме уникнення імені доньки засвідчує невдоволення матері, яке вона висловлює батькові: *До Вольтера вона, бач, доросла, а до нормальних книг – ні?* (Д. Корній); навмисне вживання займенника *вона* звучить як відраза до імені суперниці: *Ні, стривай. Ще одне. Вона і ти... ви з нею... словом, ви були... близькі?* (Л. Чагровська, Н. Шевченко); мати говорить про сина *він*, і це вимовляється з душевним болем: *Якщо бог карає, то таким сином, як він* (КС); відсутність імені опонента у фразі: *Він же лінивий, як боров* (СЗЩ) визначає неприязнь до чоловіка; агресію демонструє займенник *він* у репліці, сказаній журналісту про опонента: *Він для мене не існує, я його ненавиджу* (СПС); огидним для дружини є ім'я чоловіка, якщо вона в його присутності говорить «третьій стороні»: *Він навіть перед дітьми ходить в одних трусах* (УГУ). Приклади ілюструють умисну демонстрацію однією стороною конфлікту негативного ставлення до другої завдяки механізму породження оцінки категоріями особи та роду займенника.

Звернемо увагу на відмінності у вживанні займенників *він, вона* і *воно*. По-перше, якщо застосування форм *він* або *вона* щодо опонента переважно розраховане на присутність «третьої сторони», яка може цей мовний прийом «оцінити», то особовий займенник *воно* здебільшого виявляє свою стилістичну оцінність у ситуації особистого контакту (словоформа середнього роду щодо дорослої особи – це вже образа). По-друге, рід особового займенника (*він, вона*) обирається залежно від роду того іменника, який заміщується займенником або з яким він пов'язаний (у наведеній вище фразі *Він лінивий, як боров* займенник *він* «передбачає» хоча б варіант *чоловік лінивий* або його ім'я; також іменник *боров* чоловічого роду). І хоча відсутність звертання по імені або називання по імені людини є ознакою неввічливості, усе ж гендерна «відповідність» робить маркер не таким образливим порівняно з займенником *воно*³⁶. Останній варіант можна розглядати як конфліктоген «у кубі», адже негативна оцінка (1) з'являється на фоні відсутнього імені (2) та не за гендерною належністю (3).

³⁶ Проте О. Халіман наводить приклади використання форм *жіночого роду* у процесі номінування осіб чоловічої статі: *він – баба; він, як баба; він, як стара баба; він, як красна дівця; він, як засватана*; і *чоловічого роду* стосовно осіб жіночої статі: *вона – чоловік у спідниці, чорт у спідниці*, до того ж останню модель породження оцінки вважає такою, що зустрічається нечасто [Халіман 2010, с. 7–8].

Конфліктність *воно* стосовно дорослих осіб чоловічої або жіночої статі стає помітною саме завдяки смислового потенціалу категорії середнього роду, такому собі «гендерному безправ'ю», що дає змогу реалізовувати тактику психологічного тиску, передавати відразу, зневагу, презирство, висловлювати здивування, образу, нудьгу, іронію (напр., іронія, здивування: *Бач, ще воно сіпається* (М. Дяченко, С. Дяченко); презирство, іронія (особливо в поєднанні з прикметником середнього роду): *Ну ж недаремно кажуть: тупе воно і в Африці тупе! Чого ти ще думаєш!* (Г. Тарасюк).

Словоформи III особи мають формальну категорійну ознаку істоти, що не залежить від значення іменників, з якими вони співвідносні у вживанні. Думаємо, що ця особливість впливає на їхній конфліктний потенціал: виявляється, що за займенниками *він, вона, воно* не лише «не стоїть» ім'я опонента чи порушуються його гендерні права, але особа формально сприймається як «неживий об'єкт». У зв'язку з цією тезою хочемо згадати теорію одного з відомих релігійних мислителів ХХ ст. Мартіна Бубера, який описує два типи ставлення до світу, що задаються двома основними моделями: «Я → Ти» і «Я → Воно», зазначаючи, що «Воно» – це світ об'єктів-речей (навіть якщо під «Воно» розуміється людина). Ставлення до світу «Воно» – це пізнання, отримання та накопичення досвіду. Світ «Воно» – це світ множинності, оскільки кожне «Воно» межує з іншим «Воно» [Бубер 1995, с. 17], тобто втрачається індивідуальність і з'являється узагальненість. Можливо, множинність отримання узагальненого досвіду доречніше співвіднести зі «світом» фразеології, де завдяки займеннику *воно* може формуватися ментальне знання про сутність буття, представлятися нерухомий, незмінний оцінний досвід людей. Наприклад, російська паремія *Страхни его с плеч, а он на руки лезет* унаслідок уживання займенника *он* має узагальнюючий-повчальний зміст, однак він не обов'язково має бути негативним (говорять у ситуації, коли хочуть позбутися спілкування з нав'язливою людиною). Український відповідник *Ти до нього спиною, а воно до тебе рилом* із словоформою *воно* також має узагальнюючий-повчальний зміст, але з явно негативною оцінкою особи (посиленою вульгаризмом *рило*). Подібна семантизація простежується і в інших українських пареміях: *Його в плуг, а воно в луг; Його до ліса, а воно до біса; Крий, ховай погане, а воно ж таки гляне; М'ясом хвалиться, а воно і юшки не їло; Отаке гречане – ти його в піч, а воно репасться; Ти до нього: «Христос воскрес!», а воно через окоп, як пес; Ти йому кажи, а воно – як мотикою по воді: вухом не порушить; У нього ще молоко на губах не обсохло, а воно вже крипугне* (носа дере – Л. Б.). Світ «Воно» дає змогу аналізувати й узагальнювати певний буттєвий досвід, у якому індивідуальність не диференціюється, але завдяки цьому досвіду людська спільнота робить висновки про неприйнятну поведінку, мовлення або про особистісні риси її членів (звідси «неіндивідуальність», «неособистісність» *воно*, що й ображає людину).

Конфліктний потенціал властивий також вказівним займенникам *цей, той, такий*. Пояснення цього явища, яке поки що науковці оминають, убачаємо у площині історичної граматики української мови. Відомо, що

предметно-особові займенники *онь, оно, она* у спільнослов'янській мові належали до групи давніх вказівних займенників третього ступеня, які забезпечували триступеневу характеристику предмета у просторі або в часі щодо мовців: *сь* – «цей, найближчий», *ть* – «той, віддалений», *онь* – «ген той, найвіддаленіший». Virіzнення предметно-особового займенника розпочалося на праслов'янському ґрунті, але у староукраїнській мові займенник *онь* активно вживався як вказівний [Павленко 2010, с. 94]. Спільне походження сучасних особових та особово-вказівних займенників зумовлює їхню універсальність в українській мові, адже вони використовуються для визначення іменників як чоловічого, жіночого, середнього родів, так і іменників однини та множини, що виявляє багаті семантико-стилістичні можливості й активне стилістичне функціонування слівформ. Тому вказівні займенники, як і особово-вказівні, можуть бути використані адресантом для оцінки адресата в конфлікті, демонструючи негативне ставлення до опонента (хоча ці моделі менш продуктивні).

Займенник *цей (ця, це)* дає вказівку на один предмет із однорідних, але вжитий щодо людини може передавати відразу, зневагу, презирство, образу, іронію. Наприклад, у фразях: *Я з **цією** людиною говорити не буду* (СПС) або ***Цей**, чи що, може змінитися?*; *І я живу з **цією** людиною?* (КС) слівформа *цей* виражає негативні емоції адресанта до опонента. Конфліктне функціонування займенника передбачає як присутність «третьої сторони», якій «призначається» фраза, так і може використовуватися інтерперсонально.

Займенник *той (та, те)* схожий у своєму вживанні на займенник *цей*. Наприклад, у фрагменті конфлікту з книги «Янгол з України» слівформа дає змогу персонажу (Філофеї) не лише передати негативні емоції щодо суперниці. Вона «підтримує», найперше, стан нервового збудження жінки: *Почнется сварка. Як тоді, коли вона їх застала... у кухні. До того вона лише здогадувалася... Вони так хекали, що не чули, як вона зайшла. Звичайно, вона була вище, набагато вище **тієї**... росіди... але вона, на жаль, теж була жінкою. Приниженою, зрадженою, ображеною у власнім домі. І не витримала, опустилася до рівня **тої**... наймички... І зчинила бучу* (Г. Тарасюк). Жінка настільки ображена побаченим, що відчуває огиду навіть до імені наймички. Щоб зчинити бучу, Філофея навмисно повторює: *тієї... росіди, тої... наймички*, ніби налаштовуючи себе на пояснення, *яка вона – та*. Цікавим також видається конфліктогенне вживання цього займенника у словах «третьої сторони». Наприклад, у художньому тексті в авторській мові використання таких займенників створює яскраве семантико-стилістичне забарвлення. У фрагменті конфлікту: – *Сама винна, – раптом **обізвалося те**, що **звалося** Лізою. – А чо' ти з ним не спиш?* (Г. Тарасюк) оціночно-виражальна функція авторських слів реалізується завдяки займеннику *те*, який передає презирливо-іронічне ставлення до персонажа. У контексті *те* схоже на світ *воно*, що межує з іншими «світами», утрачає свою індивідуальність, перетворюючись на щось невиразне – *те*, яке можна «не вирізняти», «номінувати» середнім родом.

Займенник *такий* (*така, таке*), завдяки своїй здатності вказувати на узагальнену ознаку або вживатися для підсилення вираженої прикметником ознаки, так само може бути морфологічним конфліктогеном: *Гей-гей... ти чого така... дика?* (М. Дяченко, С. Дяченко); *Він ненажерливий, Завод... Але він не їсть таких, як я. Тільки таких, як ти* (М. Дяченко, С. Дяченко); *Знаєм ми... таких хитрих* (Н. Сняданко). Не конкретизуючи негативну оцінку опонента, займенник ніби «спонукає» до розвитку конфлікту, адже модель акцій «*ти такий*» або «*твоя поведінка, мовлення такі*» спричиняє реакцію «*який такий (така, таке)?*», змушує до уточнення, розкриття ознаки, яка схарактеризована співрозмовником як негативна. Взаємозумовлений характер подібної «акції → реакції» виявляється в парі займенників *який – такий*, що активно функціонує як своєрідний «центр зосередження оцінності» в українській пареміології. Орієнтація на негативну оцінку особистісних рис опонента (і близьких йому людей) може реалізуватися виразами: *Яка хата, такий тин, який батько, такий син; Яке їхало, таке й здибало; Який дід, такий його і плід; Який дідько з Хімка, така його жінка; Який їхав – такий поганяв; Який корінь, такий відросток*. Мовленнєва взаємодія може бути схарактеризована пареміями: *Який «добрий день», таке й «доброго здоров'я»; Який голос, такий і відголос*. Уживання цих займенників можливе і в ситуації присутності «третьої особи», і при особистому контакті конфліктантів.

Ситуативно конфліктними маркерами також можуть бути інші займенники, зокрема ті, що формально співвідносні з називанням істоти. По-перше, це означальний займенник *всякий* (*всяка, всяке*). Наприклад, у фразі *Ходять тут всякі, а потім килимки та газети пропадають* (КП) стороння людина в під'їзді будинку характеризується як непорядна, злодійкувата завдяки словоформі *всякі* (говорять про людину, яка не заслуговує на увагу), що втілює її негативне сприйняття і призводить до відповідної конфліктної реакції.

Займенник *сам* (*сама, саме*) може виступати компонентом образливих висловів, серед них ті, що починаються з'єднанням «*сам (сама, саме) + ти*», наприклад, *сам ти дурак (сам дурак), сама ти кричиш, сама ти ледащо (Сам ти дебільна ізотерика* (І. Карпа). У складі паремій цей компонент дає негативну характеристику особистісним рисам опонента, підкреслює, що стан, дії однієї особи поширюються на другу (*З ким пристанеш, таким і сам станеш; За лихим прикладом і сам лихим станеш; Які самі, такі й сани*).

Деякі неозначені займенники (*абихто, будь-хто, деякі, хтось*) завдяки семантиці невизначеності передають почуття презирства, зневаги до людини (*Будь-хто не буде мене вчити, що робити* (СОВ); *Деякі думають, що вони розумніші за всіх* (КП).

Поширенням засобом розгортання конфлікту є використання морфологічних форм, що вказують на співрозмовника: займенників II особи *ти* і *Ви*. Форма *Ви* в українській мові при звертанні до однієї особи виявляє ввічливе, шанобливе ставлення, відповідає правилу «статусності»: зазвичай

так говорять до старших за віком, посадою, також це ввічлива форма щодо незнайомих людей:

↗ статус (посада, досвід, кваліфікація) – вищий *офіційні*
Ви → вік (старший), шанобливе ставлення → *(неофіційні)*

↳ ступінь знайомства (малознайомий, незнайомий) *стосунки*

Звертання до сторонніх за допомогою займенника *ти* засвідчує невихованість мовця. Ця словоформа доречна в неофіційних стосунках, при звертанні до людини одного віку, статусу або до молодшого співрозмовника:

↗ статус (посада, кваліфікація) – однаковий, нижчий *неофіційні*
ти → вік (молодший, однаковий) → *(офіційні)*

↳ ступінь знайомства (добре знайомий) *стосунки*

Інші варіанти є ознакою грубості, зневажливого ставлення до адресата. Виникає конфліктне протистояння через неправильне сприйняття статусності, віку адресата з боку адресанта, через нерозсудливість останнього, навмисне ігнорування будь-яких етикетних правил:

↗ статус (посада, кваліфікація) – вищий *«провокація»*
[**ти**] → вік (старший) → *мовного*

↳ ступінь знайомства (малознайомий, незнайомий) *конфлікту*

Займенник *ти* замість *Ви* є причиною збоїв у комунікації. Говорячи про комунікативні невдачі, Ф. Бацевич аналізує комунікативні девіації, спричинені контактом, серед яких і ненормативна поведінка учасників спілкування, і недотримання постулатів етикетного спілкування [Бацевич 2004, с. 215–249]. Водночас питання про вживання *ти* замість *Ви* вважається таким, що виходить за рамки лінгвістичної проблеми, як спричинене порушеннями в національно-культурній сфері.

Є думка, що правила вибору українцями форм *ти* або *Ви* не зовсім зрозумілі носіям інших мов. Уважаємо, що це не зовсім так. Наприклад, Англія та інші англомовні країни мають давній мовний етикет, тому будь-який відступ від нього сприймається як вияв невихованості, навмисна грубість, очевидна неповага до співрозмовника. У сучасній англійській мові немає особового займенника відповідного українському *ти*, а значення наших *ти* і *Ви* поєднуються в займеннику *you*. Коли звертаються до однієї людини, англійське *you* відповідає *Ви*, якщо стосунки з цією особою офіційні або нейтральні; і сприймається як *ти*, якщо дружні, фамільярні. Рівні ввічливості підтримуються й додатковими правилами звертання до особи. Здебільшого офіційною формою звертання до людини є прізвище + слова *Mr*, *Mrs* і *Miss*, які пишуться з великої літери; у деяких варіантах офіційне звертання реалізується за допомогою слів *Sir* і *Madam*, які теж пишуть із великої літери. При звертанні до друга, приятеля або близької людини можуть уживатися безіменні кличні форми (*dear*, *darling*, *old fellow*), відповідні українським *дорогий*, *любий*, *старий*. Такі допоміжні елементи забезпечують рівні ввічливості, якими не можна нехтувати.

У німецькій мові, як і в українській, є ввічлива форма звертання, тобто звертання *du, ihr* адресуються родичам, друзям, а старшим і незнайомим – особові займенники ввічливої форми, що пишуться з великої літери (*Du, Ihr, Sie, Deine*). В італійській мові, на відміну від української, формою ввічливості при звертанні до однієї особи є форма *Lei (Bu)* – займенник III особи однини. Форма *voi (vu)* є займенником II особи множини та виступає найбільш поширеною формою ввічливості стосовно більше ніж однієї особи. Італійці, окрім форми *voi (vu)*, послуговуються ще однією, більш вишуканою формою ввічливості – *Loro (Bu)*, що є займенником III особи множини. Іспанські форми *Usted, Ustedes* уживаються при ввічливому звертанні до однієї або кількох осіб як чоловічої, так і жіночої статі. Часто можна бачити зі значенням ввічливої форми III особи архаїчний займенник *Vos*, який іспанці застосовують щодо таких високоповажних осіб як королі і принци. Вирізнення в рамках III особи кількох займенників увічливості становить специфіку угорського мовного етикету (на противагу займенниковій формі II особи в українській мові). Найчастіше при звертанні на *Bu* використовується *maga* (однина) і *maguk* (множина). Обираються також *ön* і *önök* як підкреслено ввічливі займенникові слова. У Польщі теж надають великого значення формі ввічливості. Вибір того чи того елемента залежить від соціального, ієрархічного статусу, від ступеня знайомства або близькості зв'язків між людьми. Особливістю польської ввічливості є застосування форм, що складаються зі слова *pan / pani* та дієслова у III особі однини як форми II особи множини. Проте послуговуватися особовим займенником не обов'язково. Форма ввічливості *Pan*, яка пишеться з великої літери, як і українське *Vi*, є формою ввічливого письмового звертання до особи (така форма є в чеській, словацькій і білоруській мовах). В японській мові надзвичайно розвинута система особових займенників, через що є близько півсотні звертань до адресата, від шанобливо-офіційного, високого, дружньо-ввічливого та нейтрального до фамільярного. Наводити приклади можна далі, проте аналізуючи різні національно-культурні традиції офіційного / неофіційного звертання до людини (незалежно від використаних лексичних чи граматичних засобів мови), фіксуємо незмінну тезу: неправильний, недоречний вибір форми звертання до співрозмовника може спровокувати мовний конфлікт.

В українській культурі вживання *ти* замість *Ви* може свідчити і про перспективу розгортання мовного конфлікту, і про його ескалацію через посилення та загострення негативного ставлення до опонента, інтенсифікацію бажання його принизити. Наприклад, у запитанні чоловіка: *Який у тебе гороскоп?* займенник *ти* «вказує» на молодшу за віком, але незнайому дівчину-попутницю. Така безцеремонність її ображає, але вона не хоче вступати в суперечку, намагаючись уникнути спілкування: *Я вперто і невпевнено дивлюся у вікно; Я хочу читати, кажу я і показую йому книжку на випадок, якщо він не зрозуміє* (С. Андрухович). Тож адресат може мати або не мати волевиявлення до реакції на конфліктне *ти*. Молодша особа переважно не сприймає таку форму як образливу, але за певних обставин,

коли співрозмовник поводиться нав'язливо, грубо, нахабно, створює атмосферу панібратства, породжує конфліктну ситуацію.

Особливо образливо сприймається *ти*, яке використане в ситуації професійної залежності адресата від адресанта, наприклад, коли останній – службовець, наділений повноваженнями вирішувати певні питання, приймати рішення щодо опонента: **Ти** думаєш, в міліції ніхто не має роботи, крім того, щоб витратити час на таких глупих дур, як **ти**, що сидить і шкіриться, і думає, що вона (також використано займенник III особи **вона** – Л.Б.) мудріша всіх! Я **тобі** зараз покажу, хто тут мудріший всіх! (С. Андрухович «Сьомга»). Дівчина ображена словами міліціонера, але намагається утриматися від конфлікту, який буде не на її користь, тому демонстративно вдається до ввічливого тону: **Ви** на мене не кричіть, будь ласка <...> (Там само). Провокаційно сприймається *ти* від працівників сфери обслуговування, продавців, касирів, кравців, водіїв тощо, коли адресант повинен користуватися виключно ввічливими формами. Інше – свідчення непрофесійності, нерозумності особи, причина збоїв у міжособистісній комунікації: – **Теб'я**, дівочка, міліція случайно не іщеть? – підозріло спитав водій, явно не збираючись кудись їхати. – Не-а. – А братки?– Слухайте, **Ви** або йдете або повертаєте мені гроші, і я шукаю розумнішого водія (С. Поваляєва «Експгумація міста»). Адресант може обіймати вищу посаду, через це безцеремонно звертається до працівника. Останній, боячись негативних наслідків для себе, не йде на відкритий конфлікт, що може свідчити про нездатність людини розв'язувати життєві проблеми. Наприклад, у фрагменті конфлікту: – Мама зачекає, – буркнув тиран (директор школи – Л.Б.) і раптом накинувся на секретаря. – **Ти** розпуснику, виродку невдячний! Я тебе в люди виводжу, годую, одягаю, але хіба **ти** цього вартуєш? – Вибачте, я **Вас** не розумію... – прошепотів секретар, не сподівавшись такого нападу (Л. Бернакевич «До зустрічі в суді») в реакції секретаря ввічливість не від поваги до статусності опонента, а звичайне боягузтво.

Однак у ситуації, коли адресант надає певні послуги, допомагає адресату, словоформа *ти* може залишитися непоміченою, хоча зверхність «за нею» нікуди не зникає. Наприклад, у фрагменті діалогу лікаря та пацієнтки в лікарні: З приймального відділення дівчину забрали до реанімації новонароджених. Черговий лікар Андрій Степанович дуже переконливо зіграв праведний гнів: – Що за пошесть ідіотська – народжувати вдома! **Ти** що, – тут до всіх пацієнток казали «**ти**», – хочеш дитину втратити?! <...> Зовсім подуріли! (Г. Вдовиченко «Пів'яблука») звертання на *ти* залишається з боку *Магди* непоміченим, хоча зміст репліки лікаря демонструє його впевненість у власній перевазі над «нерозумною» породіллю.

Отже, перехід на *ти* є способом вираження мовцем зверхнього ставлення до співрозмовника, образою, прийомом «пониження» його соціального статусу. Наслідком здебільшого є відповідна реакція: невдоволення, зневажливі висловлення, погрози, лайка тощо. Цей прийом негативно впливає на обидві сторони: адресат постає перед вибором: «стати» таким же неввічливим, як адресант, щоб зберегти власну гідність, але

водночас він може бути до цього не готовим. Навмисний перехід на *ти* – це активний морфологічний конфліктоген, проте адресат не завжди відповідає на нього. Цьому є різні причини, які навряд чи можна представити повністю. Однак фундаментальною засадою для прийняття особою рішення про конфлікт, у якому «з'явиться» *ти*, залишається ідентифікація опонента з позицій: «близький / далекий», «друг / ворог», «домінантність / підпорядкування», «формальність / неформальність», «глибинність / поверховість» стосунків (за теорією М. Дойча).

Перехід на *Ви*, особливо несподіваний, також може стати способом вираження негативного ставлення до особи або ознакою змін у стосунках людей (хоча звертання на *Ви* до рідних і близьких людей у присутності сторонніх під час виконання службових обов'язків – норма, а зміна *ти* на *Ви* і навпаки між колегами, у залежності від ситуації, – їхній вибір). Звернемося до прикладу:

– *Колись Алінка відчує потребу і в таких романах, а поки що не треба силувати. Будь ласка, Ірино, не втручайся і не вказуй* (дієслова II особи однини, не включений займенник *ти* – Л. Б.), *що читати і коли <...>*

– *Що Ви називаєте нормальними книгами, а що – ні, шановна? Ми ж говоримо про душу, – не вгавав тато, – а не про біцепси. Хай сама вирішує, що і як читати. Тобі ж ніхто не вказував?*

– *Ти знаєш, що мені не було кому радити, відбивалася мама. – Тому й читала все підряд. Слово за словом – от і сварка* (Д. Корній «Гонимарник»).

Фрагмент містить діалог між чоловіком і дружиною, форма звертання один до одного – на *ти*. Перехід чоловіка з *ти* на *Ви* та з *Ви* знову на *ти* в межах двох реплік – яскравий сигнал початку протистояння. Недоречність перебільшеної ввічливості підкреслює напруженість стосунків подружжя: *Ви* передає збудження, обурення батька, що призводить до спроби матері *відбитися*, стає прийомом загострення ситуації, «доведення» її до конфлікту (*Слово за словом – от і сварка*).

Застосування мовцем дієслівних форм, які висловлюють наказ, переконання, зобов'язання тощо, також може бути зумовлене конфліктною спрямованістю. Один із продуктивних прийомів впливу на опонента, властивий і жорстким, і середнім мовленнєвим тактикам – це конфліктоген у формі наказу, що переважно реалізується *наказовим способом дієслова* (хоча особові форми наказового способу можуть уживатися і з нейтральним значенням). Категоричний *імператив* – ознака грубого ставлення до суб'єкта, невизнання його індивідуальності.

Науковці вважають, що модальне значення наказового способу порізно му виявляється в дієсловах недоконаного та доконаного виду: дієслова недоконаного виду, які спрямовані на досягнення результату, категоричніші, ніж дієслова доконаного виду. У заперечній формі дієслово доконаного виду наказового способу виражає застереження, у недоконаному – наказ [СУМ 2001, с. 186]. Тому значні можливості для створення конфліктної ситуації – саме в імперативів недоконаного виду. У репліці *Усім залишатися на місцях! – зненацька, без «добридень», з порогу коротко скомандувала воєнна*

людина зі зброєю у правій руці (М. Матіос) імперативність є домінуючим елементом наказу офіційної особи (мільйонера – Л. Б.). Така форма дієслова надає висловленню різкості, забарвлюючись емоціями невдоволення, агресії, гніву, оскільки в його змісті присутній компонент спрямованості на досягнення результату, «начальницький» тон. До імперативу додається посилююча складова – відсутність привітання, що для українців не просто ознака неввічливості. Вітання – це обов'язкове правило поведінки. Вітаючись «Добрий день», люди зичать один одному добра, здоров'я, вірять у силу цих слів, які здавна є знаком миролюбності, доказом відмови від агресії. Почувши наказ і не почувши *добридень*, сім'я газди Дмитра безпомилково розуміє складність усієї ситуації.

Наказовий спосіб, як елемент мовного конфлікту, поширений в усному побутовому мовленні (*Йди, щоб мої очі тебе не бачили* (КП); у виробничій сфері (*Розносьте кореспонденцію вчасно, і тоді не буде нарікань* (КВ); у публіцистиці (*Не ховайтесь за жінку, будьте мужиками! Не крутить і не дурить* (ІШЛ)). Цей морфологічний маркер – один із «провокаторів» конфліктів у педагогічній діяльності, коли за категоричним наказом не лише вимога підкоритися, але й неповага до молодшої за віком людини, котра змушена діяти за вказівкою старшого. Приклад такого конфлікту між вихователькою та дитиною в романі «Сьомга»: *Але це не конфета! Це сіль! – знову спробувала пояснити я. Однак слухати мене ніхто не збирався. – Яка сіль, ти кого обдурити збираєшся? Ти, наволоч недобита? Ану відкривай рот!* – вона відкрила мені рот і кинула туди соляну кульку (С. Андрухович).

Імперативи без урахування соціального статусу, гендерної належності, віку співрозмовника сприймаються як порушення мовного етикету, унаслідок чого виникають суперечки. Думаємо, що в цій ситуації фундаментальною величиною для прийняття особою рішення про конфліктну взаємодію також виступатиме ідентифікація опонента з позицій міри його «близькості», в основі якої відповідь індивіда самому собі на запитання: *Чи можу я наказувати цій людині? Чи маю я на це право? Якщо «ні» – ми «чужі», якщо «так» – «близькі».* Якщо ж відповідь «ні», але людина вдається до форми імперативу, то це її свідомий вибір. Причини такого вибору можуть бути різні, від ситуативного вживання конфліктогена до елементарної невихованості, але результат один – конфлікт.

Імператив доконаного виду може формувати вимогу, застереження, зауваження, уточнення, які, висловлені у грубій і категоричній формі, ускладнені негативними емоціями, також сприйматимуться як конфліктні маркери (*Повернись додому* (Г. Вдовиченко); *Ти нікуди не підеш*, – сказав він і додав: – *Тому, що не хочеш* (О. Ульяненко); *Відстань, я вб'ю тебе, ти тормознута, відстань, забудь мене, насиплю яду тобі в чай...* (І. Карпа). Додаткове вживання дієслів *мати*, повинен дає змогу адресанту передавати значення потреби через певні обставини зробити те, що опонент *не хоче, не може, не вміє*, тому репліка сприймається як нав'язлива порада (*Ти маєш це зробити, і негайно* (Л. Демська).

Якщо потрібно передати значення наказового способу формою ІІІ особи, адресант використовує додаткові мовні знаки – формотвірні частки *хай, нехай*: *Хай ця з різними очима підійде* (Н. Сняданко); *Хай усе зміниться, тільки хай не буде так, як зараз!* (І. Карпа). Реагуючи на ці мовні дії адресанта, адресат повинен відповісти самому собі на запитання: *Чи сприймати цю акцію як наказ? Чи це є наказ? Чи хочу я діяти за цим наказом?* Якщо акція визнається за неприпустимий наказ, то реакція може бути відповідною – конфліктною. Але переважно така описова форма усвідомлюється як побажання, заклик, через що не призводить до суперечки. Коли є потреба передати значення наказового способу формою І особи, використовується частка *давай*. Заклик до спільної дії формує імперативні речення з пом'якшеною категоричністю. Підсилюється зміст усього висловлення або значення дієслова внаслідок поєднання частки *давай* із підсилювальною часткою *же* (*ж*) або спонукальною *ну*, що надає мовній акції адресанта м'якшого відтінку повеління (*Давай же заспокоймося і разом поміркуємо* (КП); *Ну давай поговоримо тепер про все, що хотіла* (ІСС). Подібні некатегоричні імперативи не провокуватимуть конфлікт, але вони є обов'язковим прийомом взаємодії з опонентом при застосуванні тактик фіксації своєї позиції або дружельності та на стадії завершення.

Є конфліктні акції, у яких морфологічними маркерами виступають дієслова у формі *умовного способу*. Частка *би* (*б*) разом з інфінітивом може передавати наказове значення, маркувати рішуче побажання, пропозицію, прохання, від якого складно відмовитися, формуючи зовні некатегоричне, нерізде висловлення, порівняно з імперативом, але воно передбачає закономірну реакцію на нього (*Чи не могли б Ви почекати, поки я оберу товар?* (КП). Зафіксовано конструкції, де кон'юнктив з *би* має фамільярне і грубе значення. Частка стає компонентом висловів, що починаються з'єднанням «*а не + кон'юнктив із би*» (*а не пішов би ти, а не замовк би ти, а не здох би ти* тощо). Такі сполуки в акції мовця переважно спричиняють відповідну негативну реакцію.

Спонукальні частки *бодай, годі, ну, давай, нумо, лишень* через те, що вони функціонують у реченні разом із дієсловами в наказовому способі, які передають вимогу, заборону, заклик тощо, є допоміжними елементами фіксації смислу цих морфологічних маркерів. Частки *ну, нумо, лишень, годі* мають м'якший відтінок волевиявлення адресанта (*Ну й терпи свого гостя, – сказала дружина* (Л. Костенко); *Годі плакати, заспокойся та витри сльози* (КП), тому реакція адресата неконфліктна. Частка *давай*, поєднуючись із дієсловом у І особі множини або інфінітивом, формує імперативні речення, «спонукаючи» до певної дії адресата й адресанта, однак категоричність вислову пом'якшує (*Давай не будемо більше говорити на цю тему* (СВС). Тож подібні репліки не сприймаються як ті, що націлені на конфліктне спілкування, навпаки, як заклик, прохання, побажання. Супротив адресата може виникнути, якщо спонукання неприйнятне для адресата, особливо коли адресант знає про це. Повтор частки *давай-давай* у поєднанні з дієсловом недоконаного виду формує різку вимогу чи наполегливе прохання, нерідко

звучить іронічно, глузливо, сприймається як категоричне стимулювання адресата до дії (*Давай-давай, розкажуй вірш; Давай-давай, покажуй свою сумку, зараз подивимося, що ти там носиш* (КС); *Єва гнівно поглянула в бік Дана: давай-давай, викручуйся!* (І. Роздобудько). Частка *бодай* уживається переважно у придієслівних формах для вираження побажання, але у складі з'єднання «(а) *бодай* (би) + ти (він, вона, ви) + дієслово доконаного виду» (*а бодай тебе чорти вхопили, а бодай би він щез, бодай тебе трясця взяла, бодай би вона вдавилася*) формує лайливі вислови, злі побажання, що виражають негативне ставлення до адресата.

Значний конфліктний потенціал – у заперечення. Воно формується різними ресурсами мови та є універсальною категорією, яку неможливо встановити в ізоляції. *Заперечні частки* складно вважати морфологічними конфліктогенами, але вони можуть надавати підсилювального відтінку, вирізняти семантику певного компонента речення, і це є важливим для конфронтаційних стратегій, які мають в основі суперечності, що порушують гармонію стосунків комунікантів, непогодження, неприйняття опонента, його поведінки, мовлення (*Не хочу! Не віддам!* (Л. Дашвар); *Не взивайте всує... Не-е-е!!! – горлає вона* (І. Карпа); *Коли ми не будемо подавати приклади хамської, нелюдської поведінки* (ШЛ); *Я не зобов'язаний Вам це пояснювати* (УГУ); *У мене немає паспорта, я не можу гроші отримати* (УГУ); *Не дам, – каже Яків і заступає стола з нарізаною махоркою* (В. Лис). Тактики відмови від спілкування чи обговорення певної теми, від відповідальності (*не я, а...*), негативна оцінка, категоричне судження передбачають мовленнєву репрезентацію засобами заперечення. Заперечуючи зміст усього речення або його частини, частка *не* «визначає», які поняття є неприйнятними для мовця, що він не хоче, що не сприймає. Це – засіб демонстрації особою позиції, яка не збігається з позицією опонента.

Людина є істотою дуалістичною: нерідко один об'єкт викликає водночас протилежні реакції, які їй самій незрозумілі. Важко пояснити, чому вона інколи щось *хоче* → *не хоче*, *може* → *не може*, *буде* → *не буде*, *повинна* → *не повинна*, *зробить* → *не зробить*, *скаже* → *не скаже* тощо. Думаємо, що заперечення виступає тим концептуальним мовним прийомом, що відповідає цій подвійній природі людини. Адже семантичний центр заперечного повідомлення зміщується, даючи змогу виявитися «позамовним» особистісним, загальним, прихованим, очевидним, випадковим, очікуваним смислам реплік людини, що нерідко «випадають» із поля зору адресата, здаються неважливими. Заперечення повинне спонукати адресата сприймати слова адресанта глибше, ніж лише *я не хочу*, *не можу*, *не буду* і т. ін., виявляти «позамовну» область репліки. Наприклад, у наведеному вище реченні *Я не зобов'язаний Вам це пояснювати* мовець завдяки лексичним і граматичним ресурсам мови чітко сформулював свою думку. Але речення містить приховані «сенси», що визначають: особистісні риси мовця (*не зобов'язаний*, бо я впевнений у собі), етичний смисл (етикетне правило звертання до опонента на *Ви*), прихований смисл (опонент «не подобається» – відмова), очевидний смисл (пояснення – не обов'язок цієї особи),

випадковий смисл (саме *це* пояснювати не буду), неочікуваний смисл (якщо не хочу, то й не буду *пояснювати*). Формат незгоди, заперечення, прихованої протидії, відмови, несхвалення – це знаки особливих позамовних «смислів».

Висловити заперечення також можна послуговуючись іншими морфологічними елементами. Зокрема, заперечними займенниками *ніхто*, *ніщо* (***Ніхто*** не примусить мене бути смішною. ***Ніхто*** не примусить мене цілувати бридкого дядю Ваню з оливковими очима (С. Андрухович); ***Ніхто*** мене не розуміє, ***ніхто*** не допомагає, ***ніхто*** не цінує те, що я роблю для сім'ї (КС). Лексема *ніщо* зі значенням іменника у «Словнику оцінних найменувань осіб української мови» тлумачиться як «назва особи, яка позбавлена будь-якого значення, не має ніякої ціни, ваги» (*Повне ніщо! Пишк! Смердючий, дрібний і пихатий* [Попова, Корольова 2009, с. 78]), що є демонстрацією негативного ставлення до неї. Конфліктними елементами комунікації можуть виступати і заперечні займенникові прислівники *ніколи*, *нікуди*, *ніяк*, *ніде* (*По-інакшому ніколи не буде* (Л. Дашвар); ***Ніде*** не зустрінемося, і ***ніколи*** не хочу тебе бачити (УГУ).

Атрибутивні прислівники, означаючи якість дії, ступінь якості, інтенсивності та пояснюючи дієслово, прикметник, прислівник, теж мають внутрішні ресурси для характеристики «міри» конфліктної активності особи, її мовлення, дій. Наприклад, у фрагменті конфлікту: – *Ну будь ласка, скажи мені, що відбувається. Хай все стане гірше, тільки хай не буде так, як зараз! Євка замалім не повелася вже. Але стало розуму <...> Тож Євка вчасно промовчала, сказавши тільки: – Так, думай про мене найгірше. Все, що ти про мене думаєш – все правда. І сестра твоя права, що я якась «непонятна», і в гості до неї я більш ніколи не піду* (І. Карпа «50 хвилин трави») ступінь порівняння прислівника стає «провокуючим» елементом. Прохання сказати правду, навіть якщо *все стане гірше*, викликало в адресата бажання *повестися* – різко зреагувати, не змовчати. І вона відповідає, не так емоційно, як хотіла б, але смисл її репліки все ж базується на категоричності, різкості повтору основного слова: *все стане гірше* → *думай про мене найгірше*.

Морфологічні маркери виявляють себе у висловленні, їх можна ідентифікувати лише під час вивчення комунікативного контексту. Вони визначаються за комунікативним ефектом, що виникає в конфліктному акті, за емоційними і психологічними реакціями суб'єктів, найчастіше негативними та несподіваними, що стають помітними у процесі їхньої взаємодії.

Отже, залежно від конфліктної стратегії і тактики індивіди можуть використовувати різні комунікативні моделі, де превалюють певні морфологічні маркери. Буде це модель попередження конфлікту чи його нівелювання або буде це модель конфліктного ризику та конфліктної комунікації – багато в чому залежить від обраних морфологічних форм. Ці знаки мови цілком «здатні» відобразити об'єктивну складність мовної поведінки особи в конфлікті. Хоча база даних для розв'язання зазначених вище питань не є надто широкою.

2.4. Синтаксичні маркери конфлікту

У міжособистісному мовному конфлікті можна виокремити синтаксичні маркери – структури, які свідомо або спонтанно обирають мовці задля реалізації своєї конфліктної комунікативної мети та які активно впливають на спілкування сторін і механізми розгортання суперечки. Мовний конфлікт – це ситуація, якій притаманні динамічні характеристики, тому потрібно зазначити, що будь-який перелік синтаксичних репрезентантів мовленнєвих тактик не може претендувати на вичерпну повноту, тим більше, що вони не існують окремо від інших мовних показників, неодмінно спричиняються позамовними засобами та соціально-психологічними характеристиками опонентів.

Вибір, який робить особа, зумовлений певними чинниками.

1. Носій мови – це мовна особистість, яка має власний запас мовних засобів і способів досягнення комунікативної мети, застосування яких може бути і непередбачуваним. Подібно до того, як конфліктні комунікативні дії суб'єкта реалізуються завдяки лексико-фразеологічним і морфологічним «сигналам», вони втілюються в життя і резервами синтаксичного рівня мови. Вибір репрезентанта з цієї «площини» залежить від мовної особистості, комунікативного досвіду людини, її індивідуально-психологічних особливостей, культурних уподобань, а також від наявних у соціумі правил, яких особа дотримується чи не дотримується.

2. Особа «спрямовує» свої мовленнєві дії на опонента відповідно до того, яким стратегіям і тактикам у суперечці «тут і зараз» вона віддає перевагу. Обрана стратегія поведінки (деструктивна чи конструктивна) і тактики, що їх забезпечують, передбачають певні синтаксичні структури, які створюють умови для їхньої реалізації. Вибір синтаксичного маркера жорстко пов'язаний із видом поведінкової і мовленнєвої конфліктних тактик. Наприклад, тактика наказу: основний синтаксичний спосіб вираження спонукальної модальності – речення з наказовим способом дієслова (*Іді в школу, дітей учи, там твійо место, еслі такая умная і воспітанная, а нас не учи – учьоние!*... (Г. Тарасюк); тактика докору: використання оцінної лексики, звертань, порівнянь, уживання запитань, що містять запит із приводу ставлення опонента до ситуації, спонукальних речень, які вживаються адресантом задля впливу на адресата та його реакції, зворотній порядок слів (*Чи ти ціну собі набиваєши? Зім'яв би тебе, зіжмакав, як білий папірчик, – аби заплакала-запросилася!* (Л. Таран). Водночас індивід, який є учасником конфлікту, ніби віддає перевагу конфронтаційній стратегії боротися, але у процесі розгортання суперечки його установка може змінитися під впливом різних обставин. Тоді особа «переходить» до іншої стратегії (іде на компроміс, поступку, уникає ескалації суперечки).

Для подібної зміни траєкторії конфлікту особливо вагомими є резерви синтаксичного рівня мови. Зокрема, можливість речення виступати референтом цілісної ситуації, дає змогу мовцю «маневрувати» між різними стратегіями, тактиками, пояснювати свою позицію чи її зміну, контролювати

мовлення опонента, переконувати, виражати подяку, говорити компліменти, вибачатися тощо, тому ризики остаточного комунікативного розриву між опонентами мінімалізуються. Такі комунікативні дії допомагають особі уникнути посилення протистояння, розпочати перемовини, з'ясувати обставини подальшої взаємодії, шукати варіанти розв'язання проблеми.

У речення є значний потенціал не лише для конфронтації, але й для гармонізації стосунків, наприклад, кооперативні тактики поступки, вибачення можуть мати комплекс репрезентантів різних рівнів мови: оцінну лексику, коректне звертання до опонента, звертання на *Ви*, повтори, вставні конструкції, що виявляють ставлення мовця до ситуації, складнопідрядні речення з підрядними умови, причини тощо (*Але якщо то твоя тьолка, то я, каншино, не протів. Ви вибачайте, якщо що не так, ми не хотіли. І, цей, не обіжайтесь, я просто, бляха, по-доброму хотів* (Н. Сняданко).

3. Мовленнєві тактики відповідають стадіям виникнення, розвитку, завершення конфлікту, де їхня реалізація забезпечується певними синтаксичними репрезентантами. На стадії виникнення індивід може вдатися до спроби взяти під контроль розвиток ситуації, але за відсутності позитивної установки співрозмовника на таке врегулювання, відбувається розвиток конфлікту. На початковій стадії особи намагаються «замаскувати» свої інтенції, заплутати, обдурити, уникають чіткої публічної оцінки природи протистояння, нав'язують один одному невігідні дії. Проте конфліктні діалогічні комплекси далеко не завжди представляють на огляд «спостерігача» стадію виникнення суперечки, яка може бути прихована, віддалена у просторі та часі від «теперішнього» моменту, або в публіцистичних, художніх текстах є лише авторським описом.

На стадії розвитку предмет конфлікту стійко утримує на собі увагу опонентів, мовці активно описують свій образ конфлікту, своє бачення проблеми. Протистояння відбувається вже за нових обставин, нових докорів, погроз, образ, наказів і т. ін., збільшуються збитки, що заподіюються сторонами. Звичними синтаксичними маркерами стають емоційно забарвлені та питальні речення, речення з імперативами для висловлення категоричного волевиявлення, модулі, що ускладнюють структуру речення (звертання, вставні і вставлені конструкції), порівняльні компоненти тощо.

На стадії завершення припиняється зовнішня негативна взаємодія осіб, хоча зміна в їхній когнітивній та емоційній сферах може не відбутися, адже щонайменше один з опонентів може бути не задоволений «виходом» із конфлікту. За цих умов мовці послуговуються стверджувальними, питальними реченнями, імперативними реченнями зі значенням побажання, поради, пропозиції, реченнями з некатегоричною відмовою. Очевидно, що вибір особою певних синтаксичних структур для акції буде відповідати стадії розвитку конфлікту.

4. Синтаксичний простір конфліктної комунікації має об'єднувальний потенціал для встановлення «міри» офіційності стосунків між людьми, що або зменшує використання не лише негативно-оцінних знаків мови, але й передбачає стримані, зважені, емоційно-контрольовані реакції, або допускає

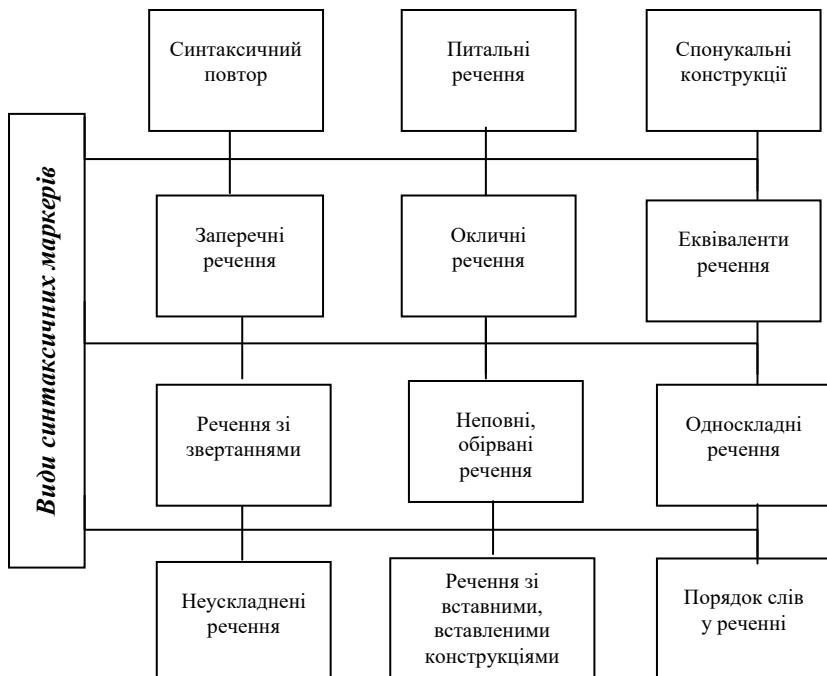
вживання будь-якого виду речень за метою висловлювання, експресію, будовою, лексико-фразеологічною, морфологічною реалізацією.

5. Ступінь активності опонентів у підтримці конфліктного характеру діалогічної взаємодії нерівномірний. Ініціатор конфліктного акту не лише дає право опоненту на вчинення відповідних конфліктних реакцій, але й «обмежує» його у виборі конфліктних маркерів, у т. ч. і синтаксичних, адже «задає» той рівень соціальної інтеракційної взаємодії, який опонент, якщо навіть не підтримує, змушений буде сприйняти. Якщо ж опоненти статусно рівноправні, то це створює умови для вільної репрезентації мовцями свого комунікативного наміру в конфліктній формі. Тож діалогічна взаємодія осіб, яка визначається статусом опонента, характеризується поєднанням взаємозумовлених лексичних і граматичних «сигналів» конфлікту.

Синтаксичні репрезентанти конфлікту можуть бути представлені сукупністю певних структурних елементів мови (рисунок 2.4.1).

Рисунок 2.4.1.

Синтаксичні маркери конфлікту



Синтаксичний повтор

Одним із важливих елементів, що забезпечує конфліктну структурно-смыслову єдність діалогу, цілісність його текстового «полотна», є **повтор**. Про нього нерідко говорять як про заміник «якості кількістю» або як про

«мовні надлишки», однак такі уявлення не варто співвідносити з мовним конфліктом, у якому повтор зумовлений емоційними і смисловими чинниками, спрямований на підкреслення загального змісту та підсилення експресивного звучання тексту.

Під повтором розуміємо формальне, семантичне відтворення попередньої репліки чи її частини, що формує план своєрідного розташування цих мовних знаків. Повтор може повно та точно відтворювати принципово важливі елементи акції адресанта, бути усіченим (скороченим) або поширеним, коли семантичний повтор «розширюють» інші мовні засоби (напр., репліка **Не забирай її, не забирай заради Аллаха, вона заручена, її вже не можна до тебе! Аллах нас усіх покарає, не забирай** (Ю. Покальчук) включає повтор вихідний *не забирай* і поширений *не забирай заради Аллаха* з вигуквою формою *заради Аллаха*, що висловлює посилене прохання, відповідає за значенням *дуже прошу, будь ласка*).

Повтор розглядається як формально-мовна і смислова категорія, коли відтворення певних елементів тексту структурує комунікативний акт, акцентує на його умовах (*де? коли? як? чому?*), образах і мотивах (*Який я та які мої мотиви в суперечці? Який опонент та які його мотиви в суперечці?*), діях (*Які мої дії? Які дії опонента?*). Він також є одним з основних засобів вираження експресивності тексту, і ця його властивість є вагомою для конфліктної взаємодії, адже оцінно-емоційний зміст мови у процесі комунікації «стверджує» реальність події, є засобом впливу на опонента, дає характеристику адресату. Г. Сучкова вважає, що повтори емоційні не фігурують без інформаційних. Це пов'язане, насамперед, із тим, що людина не здатна і на слух, і в письмовій формі сприймати одночасно велику кількість різної інформації. У комунікації повтори інформаційні й емоційні виступають єдиним блоком. Варіативні інформаційні повтори «просіюють» повідомлення за ступенем важливості. Це своєрідні фільтри людського сприйняття смислових аспектів, що «сортують» інформацію за параметрами форми – змістом повідомлень. Наявність інформаційних повторів допомагає оцінити зміст переданих повідомлень. Надлишкова прагматична форма з'являється у зв'язку з наявністю емоційних аспектів, реалізується в емоційних інформаційно-значущих повторях [Сучкова 2008, с. 138–139].

У мовному конфлікті повтор виконує функції:

1) експресивно-емотивна функція повтору допомагає оцінити якість переданих повідомлень, ступінь значущості суб'єктивного сприйняття особою самої ситуації, опонента, проте конкретизація цієї оцінки відбувається тільки в контексті. Наприклад, у фрагменті конфлікту: **Яка ти потвора, яка ти потвора**, – *крізь вуаль сліз звинувачувала вона батька... Ким треба бути, щоб таке зробити? Ким, я питаю тебе... ким треба бути* (Л. Денисенко) повтор предикативної частини *яка ти потвора* (повтор і лексеми *потвора*) та *ким ... ким треба бути* передає цілу гаму емоцій мовця: і відраза, і страждання, і здивування, і гнів, і розгубленість, і відчай. Прийом виступає «підсилювачем» емоцій. Він стає тим стилістичним засобом, який формує розмовну емоційність конфлікту, адже експресивно-забарвлена мова

характеризується структурною уривчастістю, повтором окремих частин висловлення. Питальний займенник *ким* указує не так на об'єкт питання, як «відсилає» мовця до свого попереднього судження: *яким (ким) є батько?* (опонент) – *потворою*;

2) емоційно-смыслова функція, коли основні фрази пов'язують відрізки тексту та є ефективним засобом реалізації емоційно-смыслові доміанти тексту. Такий повтор сприяє більшій силі висловлення, більшій напрузі в описі конфліктного образу мовця. Ця функція споріднена з функцією, названою вище. Різниця полягає в тому, що емоційне наростання відбувається поступово, поступово збільшується сила емоцій, що провокується новими смысловими акцентами, які з'являються в мові конфліктантів. Наприклад:

– *Піду знайомитися з твоєю медсестрою? Влаштую тобі істеріку?*

Чого ти від мене чекав? ...

– *Якою медсестрою?*

– *З якою ти був у Тисовці!*

– *У якому Тисовці? Що ти говориш?*

– *У Тисовці! Я тоді тебе запитала, чи справді ти був у Тисовці?*

Ти відповів, що був. Подробиці мене вже не цікавили.

– *Коли? ... Коли ти мене запитала?*

– *Коли повернулася з Лондона, а ти нібито з Синьовира, а насправді –*

з Тисовця.

– *Я не був у Тисовці! Я ніколи не був у Тисовці! <...>*

– *Ну, як не був? – на неї раптом нахвалилася страшина втома. – Ти сам мені тоді зізнався, що був.*

– *Ірко, я тоді повернувся із Синьовира. А у Тисовці не був дотепер*

(Г. Вдовиченко «Пів'яблука»).

У цьому конфлікті повтор міг би сприйматися як монотонна й одноманітна комунікативна дія (*був – не був*): особи лише з'ясовують певну інформацію, якби не емоції, що супроводжують діалог, і нові смыслові акценти (*де був – ти був у Тисовці – ніколи не був у Тисовці*). Ефект наростання напруженості висловлень спричиняє інтонаційне посилення, підвищення тону опонентів, що додатково реалізується низкою питальних та окличних речень;

3) текстотвірна функція, коли відбувається смыслова побудова відрізків тексту, вирізнення його смыслових частин. У конфліктному тексті реалізується у варіанті «переривання» конфліктного спілкування авторськими відступами, роздумами опонентів, урочанням «третьої сторони» (напр., «переривання» дисгармонійного спілкування: *Геть! Швидше геть звідси! ... Навіть як слід не попрощавшись з Апостолом, вилетіла з цього міфічного дворику, вскочила у перший-ліпший трамвай, і тільки коли за мною затріснулися двері роботи, відчула себе у безпеці <...> Геть!* (Л. Демська «Місто в тіні»).

Повтор дає змогу розгорнути конфліктну тему у важливій для суб'єктів площині. Контактний повтор спрямовує увагу людини на

інформацію, яка має неабияке значення, «розпізнає» особливі обставини розвитку суперечки. Дистантний – дещо ускладнює структуру тексту, коли особі потрібно більш уважно зважати на зміст повідомлень, однак він виступає значущим засобом зв'язку між різними репліками конфліктантів. Наприклад, дистантний повтор у короткотерміновому конфлікті низької інтенсивності з роману «Тамдевін» Г. Вдовиченко:

– *Невже тобі гроші не потрібні?*

– *Потрібні. Але перетворювати життя у гонитву за копійкою не хочу. Мені достатньо того, що маю. Я живу по-іншому, Анно <..>*

– *Можна, звичайно, почуватися добре у будь-якій ситуації, – я не могла зрозуміти Маріїної реакції. – Справа не лише у грошах. Але тепер такий час, що талановитий художник бідним не буває.*

– *Мені достатньо того, що маю, – повторила вона спокійно, ніби терплячий вихователь до дитини (Г. Вдовиченко).*

Повтор створює фон, на якому «програють» або «виграють» інші елементи тексту. У наведеному уривку все, що описує Анна, нівелюється єдиною фразою *мені достатньо того, що маю*, і не мають значення інші репліки співрозмовника – особа прийняла рішення, його озвучено, лише повтор цієї інформації є реакцією.

Повтор нерідко включає різні засоби увиразнення мовлення, наприклад, вигук, що є показником емоційного прориву та посилюється завдяки повтору; звертання, яке може утворюватись низкою повторюваних слів і де «виявляється» сутність взаємостосунків людей з їхніми почуттями, емоціями; інші фігури, пов'язані з відхиленням від певних логіко-граматичних, логічно-сміслових, комунікативно-логічних норм оформлення фрази; лексичні конфліктеми, які також є ефективним засобом вираження емоцій високого ступеня інтенсивності (*Що тихо, скатина, що тихо?! (І.Карпа); Гей, ти – сюди, сюди, сказав (Л. Костенко); Еріко, але, але навіщо ти це зробила, Еріко? (Л. Денисенко); Але тобі не треба провокувати!... Але не треба тут харкати (Т. Малярчук).*

Прийом може бути ускладнений іронічністю, насмішкою, прихованим смислом, що посилює його конфліктну спрямованість. Наприклад, політолог коментує певні дії опозиціонера й зазначає: *У мене є підозра, що в таких випадках ім'я <...> просто використовують. Це є зовсім не коректно та неправильно. Усі розуміють, що вона за тратами і не в змозі коментувати по дві події на день. Тим більше, це неправильно (ІГУ).* У репліці наявний прихований смисл (думка про те, що тодішня опозиція діє нечесно, завуальована (*у мене є підозра*), де значення лексеми *підозра* вже містить сумнів у чийсь порядності, чесності; іронічність (*не в змозі коментувати по дві події на день*), і ці судження «сплетені» повтором в єдине «полотно»: її ім'я використовують → *це неправильно* → вона не може все коментувати, а її ім'я використовують → *і це неправильно*.

Отже, повтор є багатофункціональною лексико-синтаксичною структурою, яка формує емоційну і смислову єдність конфлікту.

Інтенсифікований різними стилістичними прийомами, він підкреслює важливі смислові моменти в конфліктному діалозі.

Питальні речення

На синтаксичному рівні мовний конфлікт активно формується сукупністю *питальних речень*. Про конфліктний потенціал питальних речень останнім часом дослідники говорять усе активніше. Зокрема, доводиться, що кооперативні зустрічні запитання лише уточнюють інформацію, а от некооперативні – є основою спілкування, у якому комунікант уважає, що співрозмовник ставить занадто відверті запитання або втручається в його особисту сферу. Запитання нерідко є структурами з конфліктною семантикою [Кузин 2006, с. 147]. О. Скородумова визнає, що ці речення дають змогу чіткіше окреслити специфіку мовлення особи, виявити її комунікативні наміри, приховані комунікативні цілі, що передають широке коло стратегій і тактик [Скородумова 2010].

Питальне речення, як важлива ланка структурно-семантичної і стилістичної організації тексту, відіграє особливу роль у мовному конфлікті, який є інтенсивним явищем, де запитання «рухають» мовні акції сторін від теми до теми, від мотиву до мотиву, від образу до образу. Наприклад, у конфлікті низької інтенсивності: *Привіт. І що там у нас на вечерю? – Привіт. Рис і риба. – Рис-і-риба. Рис-і-риба. Рисі-риба. Вже в печінках ця рисіриба. Блюмінг-слябінг! А що ще є з'їсти? – З'їж мене. Немає сили навіть огризнутися* (Л. Таран «Цанга шасі») перше запитання – неконфронтаційне, і відповідь на нього – нейтральна (*Рис і риба*). Але через невдоволення адресанта відповіддю адресата подальше його запитання набуває емоційного забарвлення (*А що ще є з'їсти?*). Воно продовжує тему попереднього запитання (проте зростає емоційний фон), розгортає конфліктну ситуацію і стає причиною вже конфронтаційної реакції жінки: *З'їж мене*. Питальні речення – це своєрідні «зачіпки» для мовців, що розгортають / згортають або розвертають «полотно» мовного конфлікту. Такий процес можна схарактеризувати як тенденцію різнонаправлених «рухів» конфліктних змістів: наголошується вже інша мікротема, а попередня стає її фоновою рамкою, де відбувається взаємодія сторін.

На різних стадіях конфлікту питальні речення функціонують по-різному. Значущими ці маркери є на стадії розвитку, коли опоненти намагаються замаскувати свої дії, заплутати опонента, спровокувати його. Для цього, серед інших, продуктивними є питальні речення, що забезпечують тактику обману, шантажу, погрози, допитування, яке «заганяє в кут» співрозмовника, змушує відчувати психологічний тиск. Речення з допитуванням, особливо в усному мовленні або художньому тексті, який відтворює подібне мовлення, часто не мають поширюючих елементів, адже відомості щодо умов спілкування, дій та емоцій опонента, позамовних виявів не важливі: від адресата потрібна лише певна інформація (– *Давай свої запитання. – Ти любила Олега? – Що за дурня? – Так чи ні? – Ні, звичайно. – Чому ж тоді ти пішла до нього? – Я пішла від тебе, а не до нього. – Чому ти пішла, якщо ти його не кохала? – Я не збиралася з ним жити!* До

чого тут він... – *А що тоді сталося між вами?* – *Я не хочу про це говорити* (Г. Вдовиченко «Пів'яблука»); *Тоді чому вона повернулася?* <...> *Тоді чому вона зупинилася в Адоніса?* <...> *Але чому – з дитиною?!* (Г. Тарасюк «Ковчег для метеликів»).

Функційно питальні речення досить різноманітні, вони прагматично спрямовані на адресата, передбачають його реакцію, установлюють контакт між мовцями. Питальні речення мають багатий потенціал різних конотацій, є засобом створення мікротеми в тексті, реалізують текстотвірну функцію.

У мовному конфлікті питальним реченням властиві функції:

1) комунікативно-прагматична. Відбувається запит потрібної інформації, питальні речення стимулюють розгортання змісту конфлікту, активізують мовленнєву дію індивідів у діалозі, виявляють ставлення комуніканта до предмета запиту і співрозмовника, підтверджують або заперечують правильність чого-небудь (*– Хто це? Чоловік? Чому він тут!? – Не кричіть! Він за мною прийшов* (КВ)). Речення не лише задовольняють пізнавальну спрямованість мовця, але й передають усю сукупність інтенційних прагнень суб'єкта. Розгортання (або завершення) конфлікту залежить від реакції особи на запитання. Запитання «нав'язує» людині певну роль, і якщо вона спокійно і впевнено реагує на запитання, то це означає, що адресат приймає цю роль і налаштований на обговорення проблеми, що виникла (наприклад, мати питає в доньки: *Чому ти так пізно повернулася додому? Ти пам'ятаєш, що обіцяла прийти об одинадцятій?* Відповідь доньки: *Мамо, ну не сердься! Я затрималася в подруги*. Дівчина не висловлює невдоволення тим, що мати вимагає пояснень, адже вона приймає «роль доньки», тому реагує лише на зміст запитання (*чому? → тому що...*). Однак коли особу змушують постійно відповідати на запитання, то нею маніпулюють, від неї щось очікують – і це шлях до конфлікту. Якщо людина ігнорує запитання, то вона вважає його зміст некоректним або таким, що її не стосується, не потребує відповіді, чи сприймає його як провокацію, тож подальше спілкування вповні може стати конфліктним;

2) контактна функція. Відбувається підтримка уваги особи, питальні речення не передбачають обов'язкову відповідь або певні дії, тому не мають високого ступеня діалогізації та конфронтації: *Знаєш, що я тобі скажу?*(КП); *Лялічка, можна з тобою познайомитись? Як тебе звати?* (С. Андрухович).

Власне питальні речення виконують одночасно комунікативну та контактну функції. У мовному конфлікті вони дають змогу «встановлювати» сутність всієї ситуації (*Що я повинен з тим робити, як забути таку образу?* (КП), *Чому я повинна випрошувати, «полюби мене»* (СВС) або її окремих аспектів (*Яке ви маєте право затримувати людину, позбавляти її свободи?* (УГУ) – конфлікт стосувався насильницького утримання чоловіка в лікарні, його примусового лікування та відмови у спілкуванні з родичами, тож у цьому запитанні звертається увага на один із аспектів суперечки між лікарями й рідними пацієнта); бути запитанням, що містить альтернативу (*так / ні*) (*– Хочете показати, що Ви ходите в бібліотеку? – Ні, це не так*

(ШЛ). Невласне питальні речення (риторичні) в мовному конфлікті здебільшого передають різні спонукання адресата, емоції адресанта на реакцію адресата. Основними функціями цих речень є комунікативно-прагматична й емоційно-експресивна;

3) емоційно-експресивна функція. Питальне речення дає змогу посилити вплив на опонента, переконати його у правильності певної поведінки, спростувати його думку та, як результат, схилити до потрібних дій (*Та Ви подуріли?! (Л. Дашвар); Що ви знаєте про коней? Як, наприклад, виглядає кінь буланої масті? А гнідої? (Г. Вдовиченко)*). У запитанні може міститися і спонукання до припинення певних дій: *Скільки можна галдити? Я що казала? Я що казала? Рот тобі заткнути? Язик тобі вирвати? Тобі що, закон неписаний? (С. Андрухович)*. Зафіксовано риторичні питання, які виражають емоційну реакцію особи з констатацією чогось, негативною оцінкою другої сторони, описом афективного стану, насмішкою, сарказмом, глузуванням: *Коли ж ви поздихаєте, сволочі ви такі? Коли ж ви спокій мені дасте? (С. Андрухович); Що він собі думає?! Що цей псих собі думає?! Що коли він хворий на голову, то йому вже все дозволено?(КС); А Вам звідки про це знати? Ви що, спали з ним? (КС)*.

Типовою формою реалізації міжперсонального протистояння є **докори**. Це деструктивна тактика, яка може розгортатися довгочасно, коли з боку адресанта відчувається значний психологічний тиск, спрямований на підпорядкування волі адресата. Характерним засобом для реалізації докору є питальні речення. Особа, дорікаючи опоненту, і поширює на нього свої емоції, і втручається в його особистий простір (*Спочатку я не хотів їхати. Та подумай сама: це ж двісті тисяч баксів! Ми зможемо купити квартиру. – Подумати? А чим думав ти?! Що я скажу батькам? Що я скажу всім, кого ми запросили? Вибачте, весілля відміняється, бо ти поїхав на заробітки до Чилі?! – дівчина люту стиснула кулачки. – Я знала, що так буде! Я... я... (М. Кідрук «Бот»)*). Докір – потенційний конфліктоген, який нерідко викликає відповідне звинувачення з боку адресата, адже адресант у ньому висловлює відверте невдоволення опонентом. Прийом активний на стадії ескалації. Хоча в разі врахування соціального статусу адресанта, стосунків між особами, орієнтації на розв'язання проблеми без суперечки, адресат може не відповісти на докір, не зреагувати на образу, але в цьому разі мова вже йде про кооперативну поведінку особи. Так само можна сприймати непрямі форми докору, які характеризуються бажанням суб'єкта уникнути відкритого конфлікту (*Хоча б у своїй кімнаті чому не прибрав? (КС)*).

У мовному конфлікті є діалогічні єдності, де реакція на запитання адресанта є своєрідним **«відбиттям»** запитання з протилежним або невизначеним смислом. Унаслідок з'являються співзвучні конструкції, де в питальному реченні функціонують питальні займенники, питальні займенникові прислівники, а в реченні-відповіді – вказівні, неозначені, заперечні займенники; вказівні, заперечні, неозначені займенникові прислівники (*хто? – хтось, що? – щось, який? – такий, скільки? – стільки, чий? – чийсь, коли? – колись, куди? – туди, куди? – нікуди, де? – ніде, звідки?*

– *звідти, для чого? – для того, як? – так*). Як протилежний (*Де ти був увечері? – Ніде*) так і невизначений (*Хто буде на святі? – Хтось буде; Звідки ви приїхали? – Звідти; Для чого ти це робиш? – Для того*) смисл відповіді є конфліктогеном відмови від подальшої розмови на певну тему або від обговорення важливої для адресанта теми. Ігноруючи смисл запитання, адресат демонструє невдоволення втручанням адресанта до певної сфери своєї життєдіяльності, що реалізується у своєрідному протесті. Подібна форма відповіді не видається нам агресивним прийомом, адже за нею, навіть попри іронію, роздратування, не простежується бажання образити опонента. Навпаки, у цих відповідях – прагнення утриматися від надто грубих висловів (*Яке твоє діло? Чого ти пхаєш носа не у свої справи? А тобі що до того?*) або уникнути ситуації «мовчання у відповідь».

Мовний конфлікт передбачає і такі діалогічні комплекси, де з'являється *зустрічне запитання* (напр., говорячи про зустрічні запитання в російській, німецькій та англійській мовах, І. Сичова звертає увагу на їхню некооперативність і робить висновок, що вони переважно представляють собою неспеціалізовані питальні речення, оказіонально вжиті в цій функції [Сычева 2008, с. 118–133]). Дійсно, конфліктний потенціал таких речень не може розглядатися без контексту, їхнє функціонування можна пояснити, ураховуючи динамічні зв'язки реплік сторін. Відповідь запитанням на запитання є поширеною формою захисту, її використовують у конфліктній ситуації, коли людину провокують. Зустрічні запитання можуть представляти собою повне або часткове цитування форми попереднього запитання, що може розглядатися як порушення умов успішної комунікації (для забезпечення процесу комунікації важливий обмін інформацією). І хоча зустрічне запитання все ж має зв'язок зі смислом запитання адресанта, адресат демонструє повне або часткове ігнорування цього смислу, його реакція виявляється не пов'язаною з реальним змістом акції (*Подивись на себе, що ти з собою зробила? – А що я з собою зробила?* (СВС)). Такі структури можуть бути й «відповіддю» на емоційно-експресивний план запитання адресанта (вияв певних емоцій, уживання оцінної лексики) (*Чому ти забрав дитину із садочка? – А що?* (КС); *Поклади на місце і не чіпай. Хіба не видно, що написано? – А чому Ви так грубо зі мною говорите?* (КП)). Зустрічне запитання також може бути агресивною реакцією особи на втручання адресанта в його особисту сферу (*Ти надовго? – А тобі яке діло? Чого до мене прискіпуюсь?* (КС)).

Важливою характеристикою цих речень є невласно-питальна функція, адже метою вживання зустрічних запитань не є спонування до конкретизації інформації з боку співрозмовника. Такі запитання виступають емоційно забарвленими *непрямими відповідями*, що передбачають певну сукупність інформації адресанта, на яку він сам і повинен спиратися. Тому зустрічні запитання руйнують діалогічну єдність і провокують появу нового або продовження попереднього конфлікту. Небажання мовця реагувати на попередню репліку співрозмовника є засобом, що на мовному рівні відповідає жорстким і середнім тактикам (іронія, необґрунтована зміна теми,

відмова від розмови чи обговорення певної теми, приховування інформації, обман можуть містити зустрічні запитання).

Питання-перепитування здебільшого використовуються мовцями для додаткового пояснення, повтору, перевірки правильності сприйняття інформації, тож базуються на попередньому опорному моменті і слугують підставою для уточнення смислових аспектів акції адресанта. Конфліктну спрямованість може мати перепитування задля переформулювання думки адресанта, коли з'являється враження, що співрозмовника не розуміють, не довіряють, сумніваються і в ньому, і в його словах, дивуються почасти тому (*Це моє рішення, і я хочу щоб ти його поважала. – Твоє? Рішення? Не сміши* (КВ)). Удаване перепитування може свідчити про бажання адресата відстрочити відповідь, отримати перевагу в часі, щоб подумати, придумати певний мовленнєвий хід, дібрати потрібну фразу, слово, коли уникають відповіді (*Де ти була? Чуєш, де ти була? – Я?* (КС)).

У мові фіксується ще один прийом, пов'язаний із питальними реченнями, – це **самовідповідь**, коли адресант ставить запитання і сам на них відповідає за адресата, спрямовуючи співрозмовника до потрібних висновків (*Йвасю, – лагідно, як до слабого, казала Ганна, – ми з тобою розлучилися? Розлучилися. Був суд? Був суд. Все по закону? По закону. Чого ж ти хочеш? Иди собі. Женись. Ти ж хвалився, що в тебе є жінка. От і йди до неї і дай нам спокій* (Г. Тарасюк «Ковчег для метеликів»). Цей прийом не можна назвати безперечно конфронтаційним: він дає змогу на стадії розвитку конфлікту уникнути ескалації, на стадії розв'язання – прискорити цей процес, виступаючи одним із засобів фіксації позиції.

Різні види спонукальних значень, оцінку поведінки адресата, у т. ч. і мовленнєвої, незгоди з думкою адресанта або відповідь на його спонукування можуть виражати **питальні інфінітивні речення**. Конфліктний потенціал цих речень визначається особливостями семантики інфінітивних конструкцій, своєрідним модальним значенням (передавати сумніви, вагання і под. щодо певної дії, названої інфінітивом) (*Ти сама в усьому винна. Чому б тобі не дбати про дітей краще?* (СОВ)). Питальні інфінітивні речення відображають практично всі комунікативні типи запитань. Також у діалозі вони можуть розкривати різного роду емоційні реакції осіб (наприклад, у репліці *Що, так і сказати на роботі?!!* виявляються емоції: протест, підпорядкування, здивування, розгубленість). Проте найважливішою функцією, з позиції мови конфлікту, є експлікативна, коли особа, якщо потрібно виконати певні дії щодо себе, опонента, самої ситуації, хоче дізнатися, *що саме вона повинна зробити?, як?, чому?, коли?.* В умовах незгоди з подібного вимогою таке запитання сприймається адресатом як психологічний тиск, тому викликає протидію та посилює конфлікт. Питальні інфінітивні речення у вторинній функції, висловлюючи різні непрямі мовні акти, також мають конфліктний потенціал, хоча і менш продуктивний. Наприклад, для інфінітивних питальних речень зі з'єднанням «а чи не + інфінітив» (*А чи не сходити б тобі в магазин? – А чи не замовкнути б тобі наргешті?*) формулювання запитання у відповідь загалом можливе.

Спонукальні конструкції

Конфліктний комунікативний акт включає *спонукальні конструкції*, що передають волевиявлення особи й активно функціонують на стадії виникнення (адже саме безпідставні вимоги, дезінформація, очевидний чи прихований обман «запускають» механізм конфлікту) та розвитку суперечки, де вони виступають як активні конфліктогени.

Спонукальним висловленням в україністиці приділяється багато уваги (І. Вихованець, К. Городенська, А. Грищенко, А. Загнітко, М. Плющ та ін.). У наукових працях класифікація спонукальних структур має доволі широку систему³⁷. Огляд різних підходів уможливило висновок, що дослідники вже давно звернули увагу на загальне смислове значення таких конструкцій – волевиявлення, удаючись і до аналізу часткових значень (серед яких і конфліктогенні: наказ, вимога, заборона), що передані імперативними словоформами.

Аналіз мовного матеріалу дає змогу диференціювати функційні різновиди спонукальних конструкцій у конфлікті:

1) деструктивна модель поведінки: конструкції, що висловлюють вимогу, вказівку, наказ, нав'язливу пораду, попередження, застереження, заборону;

2) конструктивна модель поведінки: конструкції, що висловлюють прохання, пропозицію, запрошення, пораду, заклик, роз'яснення, доручення.

Подібне розмежування зумовлене впливом прагматичних чинників, пов'язане з самою ситуацією спілкування, тому типологія цих висловлень є прагматичною за своєю суттю. У міжособистісному конфлікті основна модель поведінки – деструктивна, тому важливим для розуміння функціонування спонукальних конструкцій є такий семантичний аспект як категоричність спонукання, що не допускає і заперечення, і невиконання певної дії з боку адресата, «не розпізнає» інший зміст, окрім висловленого адресантом.

Спонукальній конструкції притаманна адресація, тобто вона передбачає наявність адресата, який приймає, інтерпретує волевиявлення адресанта, спрямовуючи свою подальшу поведінку на виконання або невиконання чогось. Завдяки такій інтерпретації спонукання отримує позитивний або негативний результат. Останнє – прерогатива конфлікту. Спонукальні конструкції є складним комунікативним утворенням, що залежить не лише від конфліктної комунікативної мети обох сторін, але й «ураховує» можливості впливу на адресата, доцільність використання форми вираження спонукання та результат подібного впливу, контекст взаємодії, орієнтацію на розв'язання проблеми без суперечки, соціокультурні й мовні

³⁷ Наприклад, такі конструкції характеризуються як монофункціональні та поліфункціональні [Дрінко 2005, с. 7], первинні з прямим і вторинні з непрямым спонуканням [Нарушевич-Васильєва 2002]; описуються їхні спеціалізовані та неспеціалізовані [Харченко 2001], прямі та непрямі форми вираження [Мясоедова 2001]; вони представляються як експліцитні й імпліцитні форми первинного і вторинного виду [Шатілова 2010, с. 290–293] тощо.

традиції. Беруть до уваги й зовнішні чинники: умови розвитку конфлікту, дії сторін, їхні психологічні, соціальні характеристики.

Для «позначення» адресата у спонукальних конструкціях активно використовується *звертання*. Призначення звертання полягає в залученні уваги, у встановленні або підтримці контакту. За допомогою звертання не тільки називають опонента, але й розкривають різні відтінки модального характеру, що супроводжують оцінне називання особи в конфлікті, передають невдоволення, обурення, дорікання, гнів тощо (*Йди, стара курво, до хати, вари чоловікові кулешу і тримай свою дямбу на заперті!* (М. Матіос); *Я до вас із розмовою, – гукнула Тамарка. – Пішла геть, підлото!* – *Льонька як стояв із молотком, так і пішов на Тамарку* (Л. Дашвар).

Указувати на адресата можуть особові займенники *ти, ви*. У формі наказового способу (при її вживанні не зі значенням II особи) переважають модальні відтінки побажання, допущення, обов'язку, що, по-перше, переводить волевиявлення адресанта зі сфери наказу до сфери побажання (за винятком навмисного вживання займенників *воно, вона, він*); по-друге, такий процес змінює траєкторію мовного конфлікту, формує неконфронтаційну взаємодію. Займенник не називає особу (що вже саме по собі може бути конфліктогеном), тож може формувати контекст із будь-яким конфліктним значенням. Відмінності в експресивних відтінках речень з особовим займенником «сприятиме» і позиція дієслова (пор.: *Ти не кричи – Не кричи ти*). Як бачимо, у препозиції – вони посилюють категоричність висловлення, у постпозиції – пом'якшують тон наказу (якщо це не лайка, прокльон: *Хоть би здох ти ілі утон!* (Г. Тарасюк).

Спонукальним конструкціям властиві особливі смислові відтінки, які виявляються завдяки певним мовним засобам (наприклад, про особливе емоційно-вольове значення наказового способу говорить В. Виноградов [Виноградов 1959, с. 479–485], окремі думки мовознавця ми вважаємо важливими для опису українськомовного конфлікту). Зокрема, видові відмінності наказового способу слугують засобом вираження експресивних відтінків. Ми вже зазначали, що імператив недоконаного виду – категоричніший, тому речення з такими дієсловами більш конкретні, у них вольова ініціатива адресанта безпосередньо спрямована на сам процес, а волевиявлення мовця здебільшого має безцеремонну, фамільярну форму (*Ні, вали ночувати до своїх друзів. До геїв іди, до поетів... Іди* (І. Карпа); *Не теренди й не переч, жінко!* (М. Матіос), ніж з імперативом доконаного виду (*Піди вмийся. Поговоримо, коли заспокоїшся* (КС). Проте, як засвідчує мовний матеріал, і спонукування, висловлене імперативом доконаного виду (напр., *лиши*), направлене на результат, звучить як категоричний і безапеляційний заклик до обов'язкового виконання з боку мовця (*лиши мене у спокої*). Тобто експресивні відтінки видових значень імперативу можуть змінюватися на протилежні, упливаючи на смисловий фон усїєї конструкції.

Особливі відтінки у спонукальній структурі вносять заперечення. У наведеному вище прикладі (*Не теренди й не переч, жінко!*) бачимо, що власне заборона може виражатися імперативом недоконаного виду з

заперечною часткою *не*. Заперечення при формі доконаного виду формує таку мовленнєву дію як застереження, що вже не має зв'язку з конфронтаційною поведінкою мовця (пор.: *не кричи – не закричи, не сварися – не посварися*).

Спонукальні частки (*годі, нумо, лишень*) також формують різні експресивні відтінки спонукальних речень: наказ, вимогу, заборону, заклик до дії. При поєднанні з формами дієслів доконаного або недоконаного виду вони по-різному «передають» смисл спонукування. При формі недоконаного виду спонукування «переноситься» на дію, яку «категорично» потрібно виконати опоненту (*Годі говорити про це, нумо розказуй все докладно*), при доконаному – звучать як застереження, погроза (*Лишень скажи щось кому-небудь*). Експресивні відтінки властиві і реченням з формотвірними частками *хай, нехай, давай*. Спонукальні конструкції з часткою *нехай* виражають волевиявлення більш рішуче, ніж із *нехай*. Але, як уже зазначалося, такі структури сприймаються як побажання.

У мовному конфлікті спонукальні конструкції розглядаємо в такій системі (частково враховуючи вже названі класифікації):

1) спонукальні конструкції з прямим способом оформлення. До цього підвиду належать конструкції з формами дієслів синтетичного й аналітичного імператива (*Повертайся додому* (КС); *То й не приходь більше ніколи...* (Л. Дашвар); *То купиць собі самі, як ви таздиня* (М. Матіос); *Лиши шахмати!* – кричав дідо. – *Постав де були!* (Т. Малярчук); *Та йди вже* (КП); *Ну, і терпи свого гостя* (Л. Костенко) та деякими перформативними дієсловами (*вимагаю, раджу, пропоную*), уживання яких у конфлікті рівнозначне вимозі, вказівці, наказу, категоричній пораді (*Пропоную тобі думати, перш ніж говорити такі речі. Це брехня!* (КС). Ці конструкції – синтаксичні маркери деструктивної поведінки мовця, адже категоричне волевиявлення адресанта зазвичай «не передбачає» заперечення чи невиконання певної дії з боку адресата. Тому в мовному конфлікті спонукальні конструкції з прямим способом оформлення найперше відповідають жорстким тактикам впливу на опонента. До того ж відсутність у спонукальних конструкціях підмета (уживання односкладних означено-особових речень) не лише виносить на перший план дію, до виконання якої змушують опонента. Не називаючи особу, навіть не вказуючи на неї, мовець посилює загальний смисл спонукування, робить його категоричнішим (пор.: *Ольго, збери свої речі – Збери свої речі!*: «немає» адресації – немає установки на контакт;

2) спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення. До цього підвиду зараховуються конструкції з інфінітивом, із дієсловами дійсного способу, дієсловами умовного способу. Речення спонукальної модальності, у яких предикат виражений формою інфінітива, індикатива, також передають категоричне спонукування, як і конструкції з прямим способом оформлення, є мовними прийомами, що відповідають жорстким і середнім тактикам впливу на опонента (психологічне насильство, тиск: *Ви повинні це зробити* (Т. Малярчук); *Не займати, руки прибрати* (КП); *Атставіть! Єсть приказ атставіть!* (В. Шкляр); *Виконати все вчасно і до*

мого повернення (КП). Проте такі конструкції можуть забезпечувати і м'яку тактику фіксації своєї позиції адресантом. Застосування адресантом логіки для підтвердження власної позиції змінює сприйняття спонукування адресатом, який усвідомлює його не як категоричне волевиявлення опонента, а як пропозицію, навіть прохання. У конфлікті цей процес відбувається завдяки використанню присудкових слів *треба, слід, потрібно, варто* + інфінітив (*Слухай, дитино. Слід тобі мабуть потихеньку збирати речі... Я не зможу тобі допомогти, коли всі прийдуть на оглядини* (М. Соколян); *Заспокоїтися треба* (ПА). Конструкції з формою кон'юнктива мають пом'якшене спонукальне значення, тому є продуктивними для середніх, м'яких тактик, стадії завершення (*Ішов би ти з нашої хати* (КП); *Устидали би ся, Даниле, таке говорити!* (М. Магіос);

3) спонукальні конструкції ситуативного виду. Такі не містять спеціальних форм вираження, їхнє вживання зумовлюється комунікативними завданнями мовця, ситуацією мовлення (загальна інформація, позамовні чинники). Характерними формами вираження можуть бути бездієслівні спонукальні конструкції, які організовані іменником, прислівником, займенником. До цих утворень відносимо речення, що виражають наказ, заклик, передають емоційні реакції (*Іграшки! Збери іграшки негайно!* (КС); *Встали! Швидко!* (С. Андрухович); *Бігом, твою мати...* (С. Пиркало); *Ні з місця! Стріляти буду!* (Г. Тарасюк).

Синтаксичне поле конфлікту містить еквіваленти речень спонукальної модальності, ядром яких є вигуки, зокрема спонукальні, що виражають наказ, розпорядження, заклик, наполегливу пропозицію. Завдяки вигуку вони мають виразну оклично-оцінну інтонацію (*Геть від моєї хати! Геть звідси!* (КП)). За комунікативною спрямованістю впливу на адресата вигукові імперативні форми можуть виконувати контактну функцію, слугуючи засобом залучення уваги особи у формі заклику, звертання (ця функція є важливою на передконфліктній стадії), та волюнтаривну (як заклик до опонента виявити активність у діях).

Розуміння смислу спонукань ситуативного виду залежить від загального контексту, у якому відбувається подія, від інших висловлень адресанта й адресата; вони розкриваються через ремарки, авторські слова, коментарі «третіх осіб». Ці структури мовець може використати одночасно зі спонукальними конструкціями інших типів:

– Ну так *донеси* на мене. *Давай!* Чому б не повідомити вашій митниці?

– Ну, я не збираюся повідомляти нашої митниці...

Я вирішила впасти в істеріку.

– *Давай, давай! Позбав мене від єдиної речі, яка мені дорога! Скажи, що для тебе це питання життя і смерті, що ти не можеш жити в одному приміщенні з цим салом! Скажи, і я заберуся з цього дому разом із ним!* (С. Пиркало «Не думай про червоне»). В уривку спонукування *давай* може бути розтлумачено завдяки контексту та конструкціям прямого способу вираження (*позбав, скажи*).

Суб'єктивність конфлікту є причиною того, що смисл цього явища важко зрозуміти на раціональному рівні. Комплекс переживань, почуттів, думок особи формує його образ, який практично безпомилково відносить певну реалію до конфлікту. Тому ситуативні спонування можуть і не передбачати контекстного оточення (*Годі!, Цить!, Марш!, Досить!*). Їхнє вживання мовцем цілком виправдане, оскільки опонент апріорі сприймає їх як волевиявлення.

Перші два підвиди є конструкціями експліцитного виду, останній – імпліцитного. З точки зору функціональності, то перший підвид є однофункціональним (за класифікацією Г. Дрінко [Дрінко 2005]), адже для них функція спонування є єдиною, смисл висловлення спрямований безпосередньо на вплив на опонента, коли чітко встановлюються «кордони» власної вольової ініціативи. Другий і третій – багатофункціональні, для них функція спонування є вторинною. Унаслідок реалізації цієї функції створюється нова форма контакту, яка змінює семантику сказаного, так що воно набуває нового сенсу.

Додатковим засобом, який визначає конфронтаційність спонування, є повтор, що посилює його. Повтор може бути відтворенням у репліці однієї словоформи або імперативної словоформи з різними доповненнями. Подібний прийом підсилює експресивність висловлення, коли мовець особливо актуалізує увагу на потрібній йому поведінці опонента: *Йди, іди назавжди, щоб мої очі тебе не бачили* (КС); *Не говори мені про це, ніколи більше не говори* (КП).

Мовець використовує спонукальні конструкції і в тактиках погрози, застереження, які є обіцянкою заподіяти яке-небудь зло, неприємність адресату або попередити його про це в разі невиконання ним певних дій, до яких його спонукає адресант³⁸. Думаємо, що формула погрози зі спонукальною конструкцією в конфлікті може виглядати так: *наказую тобі зробити X; якщо ти не виконаєш цей наказ, то я зроблю щось погане* (*Відійди, бо закричу* (КС); *Не телефонуй мені більше, бо вилаю* (СВС)). Пряме спонування є ознакою психологічного тиску на опонента, що поєднується з «описом» адресантом наслідків для опонента в разі невиконання чогось. Така репліка може включати розширене пояснення умов виконання наказу, опис дій, якими буде «покараний» адресат за невиконання. Тому подібні комунікативні вияви можуть передаватися складними реченнями або кількома реченнями (*Збирай свої пожитки і йди туди, де був до цього. І не повертайся більше, бо прибу'ю* (КС); *Сиди там, де сидиш, бо піду у свою кімнату* (КС); *П'ять тисяч баксів! Покладеш до моєї сумки! Як не побачу – повернуся за хвилину! Надворі мене чекають. Не віриш? А ти підійди до вікна! Глянь! Троє у шкiряних куртках...* (Л. Дашвар).

³⁸ А. Вежбицька описує погрозу за формулою: «я хочу, щоб ти знав, що якщо ти виконаєш X, то я тобі зроблю щось погане; думаю, що ти не хочеш, щоб я це зробив; говорю це, тому що хочу, щоб ти не зробив X» [Вежбицька 2007, с. 70].

Для реалізації погрози важливими є лексико-семантичні властивості використаних у спонукальній конструкції дієслів, що «приховують» у собі негативний для адресата зміст (наприклад, в акції *Відчепись, бо вдарю* наявні два дієслова, одне з яких (*відчепись*) є спонукуванням, що не містить «погрози» (розмовне дієслово зі значенням «переставати надокучати, заважати кому-небудь» [СУМ, т. 1, с. 661]), друге (*ударю*) – «визначає» можливе зло з боку адресанта («навмисно завдавати кому-небудь ударів, намагаючись заподіяти біль або убити» [СУМ, т. 10, с. 387]). Тобто мовець намагається використати лексему, значення якої буде сприйматися опонентом як найбільш загрозливе. А оскільки система людських цінностей для всіх однакова, то адресант, особливо якщо конфлікт відбувається між людьми незнайомими або малознайомими, удається до універсальних «обіцянок», почуття страху перед якими є в кожного (власне життя, життя близьких людей, здоров'я). Це відкритий акт погрози, у якому адресант чітко висловлюється щодо наслідків невиконання свого волевиявлення. Проте варто враховувати, що в некримінальному конфлікті погрози з використанням дієслів *приб'ю, уб'ю, знищу, придушу* і под. є «обіцяною», яка не буде виконана. Спонукування з непрямою погрозою передбачає для адресата негативні наслідки від невиконання певних дій, але якими вони будуть, особа може «додумати» сама. Мовні форми для реалізації непрямої погрози – це дієслова *пожалкуєш, пошкодуєш, отримаєш, дістанеш*, сполучення на зразок: *буде тобі непереливки, буде тобі погано (Прибери вдома, а то пошкодуєш або Прибери вдома, а то буде тобі погано)*. У спонукальній конструкції з погрозою адресант має враховувати не лише статус адресата, але й зважати на соціокультурні, національно-мовні традиції: навіть у конфлікті не можна переходити межу у взаємостосунках людей.

Спонукування може бути виражене синтаксичними структурами різних типів (вище було наведено приклади таких). Лише зауважимо, що у складному реченні поєднання імперативної конструкції з іншою предикативною частиною нерідко міняє інформаційну основу всього висловлення, у якому акцент із волевиявлення адресанта переноситься на запитання або повідомлення (наприклад, у репліці *Ну, давай показуй, що там у тебе заховано?* головна предикативна частина виражає розпорядження, а підрядна частина реалізується питальною інтонацією, містить мету акції – дізнатися *що заховано*, і це основна інформація для адресанта). Або значення наказу може передаватися складним реченням, основна частина якого висловлює волю мовця, а підрядна (підрядні) – зміст цієї волі (*Розкажи мені про це, усе розкажи, що знаєш, нічого не треба приховувати, я в усьому хочу розібратися сам* (КМ)). В усному мовленні спонукування може мати більш коротку, емну форму, де структурна неповнота не впливає на смисл речень, а усвідомленню допомагає контекст, інтонація, міміка, жести; у писемному – реалізуватися більш складними конструкціями.

Еквіваленти речення

Для вираження своїх емоцій мовці послуговуються і такими синтаксичними маркерами конфліктної взаємодії як *еквіваленти речення*.

Відповідно до вираження модальних значень такі конструкції поділяються на спонукальні (про них говорилося вище), питальні, емоційно-оцінні, стверджувальні, заперечні.

Питальні еквіваленти речення мають виразну питальну інтонацію, різні логічно-модальні відтінки, які залежать від смислу запитання та контексту. Ця функція властива заперечній частці *ні*, стверджувальній *так*, спонукальній *ну*, питальним *невже*, *хіба*; модальникам *дійсно*, *справді*, *насправді*, прислівникам *правильно*, *неправильно*, *добре*, які організують подібні синтаксичні структури (– *Як ти там?* – *Усе добре, мамо.* – ***Добре?!*** *Це правда, що мені розповів тато?* (М. Кідрук); – ***Ну?*** <...> – *На жаль, не маю часу* (А. Дністровий).

Негативний психологічний стан, що виникає під час конфлікту, його мовленнєве й емоційне вираження – потужний конфліктогенний чинник. Тому мовленнєві реакції на всіх стадіях розвитку конфлікту пов'язані з емоційними. Задля вираження здивування, невдоволення, подиву, зневаги, гніву, докору, спонукання, наказу, іроній, насмішки, відчаю мовці можуть послуговуватися **виговковими емоційно-оцінними еквівалентами речення**, що організовані:

1) емоційними вигуками, що розкривають переживання, почуття мовця: *боже!*, *господи!*, *страх!*, *жах!*, *тху!*, *горе!*, *лихо!*, *чорт!*, *біда!*, *ех!*, *ет!*, *о!* (***Тху на тебе!*** (КП); ***Господи!*** *Пропав би він пропадом* (КС); ***Чорт!*** – *роздратувався Тарас Петрович* (Л. Дашвар); ***Ет!*** *Що ти там знаєш!* (Т. Малярчук);

2) спонукальними вигуками, що передають волевиявлення: *годі!*, *цить!*, *марш!*, *досить!*, *баста!* (***Годі!*** *Це серйозні речі* (КМ);

3) фразеологічними сполуками з компонентом *Бог*: *Боже мій!*, *Хай Бог милує!*, *Побійся Бога!*, *Боронь Боже!*, *Не дай Боже!*, а також виразами *Матір Божа*, *Цариця Небесна*, *Сили небесні* та под. (***Бійся Бога!*** *Та най я запишу на кого – всі знають...* (М. Магіос); ***Що за людина? Хай Бог милує!*** (КП);

4) сталими розмовними, просторічними, вульгарними, жаргонними зворотами, що виявляють зневагу, обурення, здивування, передають негативне ставлення до того, чого про кого або про що йде мова: *кат* (*чорт* і т. ін.) [*його* (*ї* і т. ін.)] *забирай* (*забери*), *твою мати* та под. (***Чорт забирай!*** *Що за тасмниці?* (КС); ***Твою мати!*** *Звідки ти знаєш про гроші?* (КП);

5) ситуативними вигуками (напр., крайній ступінь здивування: ***Я-а-а-а-а-апонський городовий...*** – *прошепотів вражено і опустив палицю...* – ***Я-а-а-а-а-апонська мати*** (Л. Дашвар).

Стверджувальні еквіваленти речення, на перший погляд, не можуть сприйматися як мовні конфліктогени: конфлікт – це протистояння, непогодження з опонентом. Дійсно, еквіваленти речень (*добре*, *гарзд*, *так*, *звичайно*, *ще б пак*) у рамках стверджувальної модальності виявляють основне для них значення – згоду. Структури на зразок *так тому і бути*, *хвалити Бога*, *з Божої волі*, *ще б пак* тощо виражають не лише ствердження, але й погодження зі співрозмовником, маючи в собі резерв для передання загального позитивного ставлення до висловленого. Вони підтверджують збіг

установок співрозмовників, демонструють бажання продовжити контакт, увагу, інтерес до людини, тобто це мовні сигнали кооперативного спілкування. Щодо власне стверджувальних еквівалентів речень, які є прямою позитивною відповіддю на запитання, то вони ситуативно можуть функціонувати як синтаксичні маркери конфлікту. У цьому разі своїй відповіді (*авжеж, ага, отож, аякже, еге ж, точно, угу*) мовець свідомо надає протилежного значення або вносить у неї іронію, насмішку, глузування: **Аякже!** *Усе кину і буду прибирати, прати, готувати, як жінка* (ІСС) (це мовне явище підтверджується лексикографічними джерелами: за словником частка *авжеж* ірон. уживається (з підвищеною інтонацією) при запереченні в значенні, близькому до *чом не так, якраз, отож* [СУМ, т. 1, с. 9], частка *ага* ірон. виражає заперечення [СУМ, т. 1, с. 15], частка *еге* запереч. уживається для вираження недовір'я, заперечення [СУМ, т. 2, с. 454], частка *аякже* уживається для вираження незгоди, заперечення, відмови [СУМ, т. 4, с. 30]).

Заперечні речення

Такі синтаксичні структури, у т. ч. і заперечні еквіваленти речення, також є синтаксичними репрезентантами конфлікту, вони маніфестують власну незгоду з опонентом, протест проти нього, його слів, дій, усієї ситуації. У своїй монографії «Категорія заперечення в українській мові: функціонально-семантичні та етнолінгвістичні вияви» М. Баган кваліфікує категорію заперечення як таку, що має логіко-психологічне підґрунтя, виражає суб'єктивне ставлення суб'єкта до об'єкта, оцінює правдивість повідомлення [Баган 2012]. Авторка наголошує на комунікативній спрямованості категорії заперечення, що уможливило реалізацію багатьох мовленнєвих актів негативної реакції, сприяючи полемізації комунікації. У рамках мовного конфлікту заперечення потрібно пов'язувати з суб'єктивною оцінкою змісту речення – з модальною оцінкою мовцем висловлення, з характером переданого в реченні ставлення до дійсності.

Відомо, що людина легше сприймає стверджувальні конструкції. Заперечення – це мовна «установка», яка визначає подальший вибір тактики мовної взаємодії з опонентом, «готовність» сприйняти / не сприйняти певну стратегію підпорядкування, примусу, агресивності другої сторони, відповісти / не відповісти на відступ опонента від попередніх очікувань. Цей процес можна подати як схему, де адресант (AI^k) на свою акцію отримує від адресата (R) реакцію із запереченням:

$$AI^k \rightarrow R \Rightarrow R(-) \rightarrow AI^k.$$

Відповідно адресант може зреагувати:

1) деструктивно: $R(-) \rightarrow AI^k(-)$, що впливає на розгортання суперечки;

2) нейтрально: $R(-) \rightarrow AI^k$, якщо обирається шлях завершення конфлікту.

Заперечення позначається особливим фразовим наголосом, який зміщує смислові акценти в реченні, що призводить до ситуації ризику. Адже

в потенційно конфліктних умовах особа «змушена» сприйняти акцію і зреагувати на неї.

У сучасній лінгвістиці підтримується положення про те, що заперечення завжди впливає на пропозицію, тобто сферою дії заперечення є пропозиція, а не окреме слово. Для конфлікту це важливо: у його діалогічному комплексі заперечення – це не лише захисний психологічний механізм, але й свідчення того, що суб'єкт намагається уникнути будь-якої пропозиції, що несумісна з позитивним уявленням про себе. Наприклад, у конфлікті:

– *А попросувати не хочеш?*

– *Дивлячись телевізор?*

– *На такі сеанси одночасної гри здатна лише жінка.*

– **Не буду твоєї сорочки прасувати, коли ти такий розумний!**

– *Та ти ж їх ніколи і не прасуєш.*

– **От і далі не буду!** (Г. Вдовиченко «Пів'яблука») заперечення *не буду* «забезпечує» комплексне розуміння сутності взаємодії сторін, у якій відбувається перекручування «образу» конфлікту. Адресант (чоловік) має «ілюзію власної шляхетності», уважаючи, що життєві принципи дружини неправильні, а він – постійний заручник цієї ситуації (**ніколи не прасуєш**). Реакцією є відмова жінки із запереченням не так певної дії (*попросувати*), як усієї ситуації (**От і далі не буду!**), у якій чоловік удасться до образи опонентки (*на такі сеанси одночасної гри здатна лише жінка*, тобто дружина – «не жінка»).

Загальнозаперечні речення можуть функціонувати:

1) як прямі відповіді на запитання, оформлюються заперечними частками *не, ані, ні*; заперечними займенниками і прислівниками з *ні-* (*ніхто, ніщо, нічий, ніякий, ніколи, ніде, нікуди, ніяк*), прикметниками і прислівниками з префіксом *не* - (*неправильно, небажано, невчасно*), словами *немає, нема, не можна* та іншими предикативами;

2) передавати незгоду з акцією співрозмовника, яка ускладнена значенням сумніву, здивування, вагання (*та ні, не впевнений*).

Перший підвид у мовному конфлікті є прийомом, що відповідає жорстким мовленнєвим тактикам (заборона, брехня, погроза, відмова від обговорення теми), другий – середнім (зміна теми розмови, дорікання, скарги).

Люди нерідко застосовують механізм заперечення як захист від кризових ситуацій. Однак реакція суб'єкта, що містить заперечення, зумовлюється змістом ситуації: неконфронтаційне заперечення, насамперед, виявляється тоді, коли адресат не знає того, про що говорить адресант (*Хто взяв мої речі? – Я не знаю хто, я не брав*); конфронтаційне заперечення виникає в ситуації, коли адресат свідомо відмовляється від відповіді (*Розкажи, що трапилося? – Не хочу*), ігнорує інформацію (*Прибери посуд – Не буду*), обманує (*Чому ти повернувся так пізно? – Я не повертався пізно*), впливає на співрозмовника через заборону, засторогу тощо (*не бери, не читай, не дивись, не роби, не кричи, не мовчи* і под.) (*Я не хочу про це*

говорити (Г. Вдовиченко); *Я не хочу, щоб він приходив... я вже не бачу навіть цього ... я не можу більше читати...* (С. Андрухович); *Ти мене зараз не драгуєш. Тебе просто НЕМА. І все... Тебе тут нема* (І. Карпа).

Завдяки запереченню адресат може демонструвати свою негативну оцінку особистісних рис адресата: *Ти нічого не тямииш в архітектурі, у тебе застиглий мозок, ти не бачиш виявів мистецтва, ти заздриш цьому скульпторові, бо в тебе так нізащо не вийшло б, – розпочала сварку Леся* (Л. Денисенко). Як маркери конфлікту заперечні структури пов'язані з емоційними реакціями мовця, особливо яскраво в них утілюються переживання людини щодо небажання чи неможливості виконати щось: *Не піду... Не піду, – прошепотіла вперто... Не піду! – відчайдушно вигукнула. – Боюся!* (Л. Дашвар); *Бо він король! – я майже кричала <...> Величність. У нього обличчя королівське. Не треба корони, не треба мантії. Нічого не треба. Якщо людина – король...* (М. Дяченко, С. Дяченко); *– Мамо, мені не потрібна настоянка валеріани! Я не п'ю заспокійливого! У мене все нормально! – Я приїду! – НЕ ТРЕБА* (М. Кідрук). Висловлені без особливої емоції заперечні речення лише щось констатують: *Не руйнуйте мужчин, бо вони вас не збудують, – тихо кажу я* (Л. Костенко).

Частковозаперечні речення переносять акцент на певний «зміст», що зараз для мовця є неприйнятним. У таких реченнях присудок має позитивне значення, а заперечна частка *не* приєднується до інших членів речення, через це все висловлення сприймається як стверджувальне. Для мовного конфлікту цей процес не є продуктивним (про це говорилося вище).

Заперечна конструкція може бути оформлена мовними засобами:

1) адресат використовує ресурси репліки адресанта для побудови власного висловлення, метою якого є заперечення попереднього мовленнєвого утворення (*– Урроди! – вставляє Нона. – Не, не уроди* (І. Карпа). Усвідомити суть таких конструкцій нам може допомогти ідея Х. Коттгофа про «опозиційні структури». Так науковець називає структури, які мовець може використати в конфліктній взаємодії та які реалізують незгоду з опонентом [Kotthoff 1993, с. 201]. Опозиційні структури дають змогу адресату акцентуватися на моментах непогодження, коли формується опозиційна модель, що включає «ідею» адресанта і протилежну їй «ідею» адресата. Для «зміцнення» останньої має значення повтор «ідеї» адресанта, тобто ресурсів його репліки;

2) адресат не послуговується ресурсами репліки адресанта для свого заперечення, розгортаючи зміст суперечки в іншій площині або уникаючи певної теми (зміна теми: *Ну чи ти такий дурний, чи прикидаєшся?! – Шумський плюнув на камінь, що лежав під лавкою. – Не плюй мені на моє подвір'я!* (Т. Малярчук);

3) адресат уживає заперечні еквіваленти речення, що можуть функціонувати як прямі відповіді на поставлені запитання (*Ні!, Ні-ні!, Ой, ні!, Ще ні!* тощо) або якими передається незгода, що супроводжується додатковими модальними значеннями (*Та ні!, Мабуть ні!, Неправильно!*);

4) адресат формує своє висловлення завдяки інтонації, яка позиційно визначає елемент мовлення адресанта, що заперечується за своєю суттю. Такі заперечні конструкції переважно є окличними (*Іди сюди. – Зараз, біжу!*; *Я говорю тобі правду. – Правду! Звичайно, я тобі вірю!*). «Заперечуване явище», задля актуалізації на ньому уваги, мовець може поставити на перше місце в реченні, інші члени речення стають його мовним «фоном». Адресат має змогу використовувати модальники, зокрема зі стверджувальною семантикою, що формують іронічне ставлення мовця до змісту власного висловлення. Такі конфліктні структури (І. Рудик описує їх як явище «безсумнівної згоди» [Рудик 2003, с. 195]) переважно є кроком до незгоди, тому можуть уживатися в конфліктному середовищі для вираження емпатичного заперечення. Мовець нерідко чергує «безсумнівну згоду» зі звичними заперечними конструкціями (*Давай розберемося в цьому! – Розберемося, аякже! Я взагалі не хочу ні в чому розбиратися* (COB)). У цьому разі конфліктний характер реплік формує узагальнений фон заперечення, який сприймається співрозмовником як «опозиційна модель». Використання у відповідь «репліки-згоди» спонукає особу до особливої уваги, адже вона стикається з не зовсім очікуваною поведінкою опонента: конфлікт передбачає опозицію, а адресат реагує «згодою». Прийомом заперечення також є варіант, коли людина занижує активність у спілкуванні, уникаючи заперечення (*– Ти мене любиш? – Це складне питання...* (КС));

5) адресат уживає різноманітні конструкції з імпліцитним запереченням, коли висловлення треба розуміти зі значенням, протилежним тому, яке передається змістом слів, нерідко іронічно (з'єднання *«так я + і»* (*так я тобі і сказав, так я тобі і повірив*; конструкції *який ти там, який ти і* под. (*який ти там поет, який ти мені друг, яка ти там красуня*). Іронічна інтонація, з якою вимовляються подібні конструкції, сама по собі інформативна і є сигналом до конфлікту чи напруженості у спілкуванні.

Також мовець може послуговуватися конструкціями на зразок: *«а мені (тобі) що»* (*а мені що до того, а тобі що до цього*); запереченнями-протиставленнями (про такі в російській мові говорить І. Богуславський), що «переводять» смисловий центр висловлення на інший об'єкт (з'єднання *«не я..., + а»* (*не я це зробив, а...; не я це сказав, а...; не я цього хотів, а ...*), хоча такі структури сприймаються не зовсім як заперечені, адже адресат спростовує не подію, а причетність до неї. Заперечення може бути реалізоване питальними реченнями: *Я звідки знаю?; А мені звідки це відомо?; А воно мені треба?*, які є відповіддю на запитання опонента; реченнями ірреальної модальності (*Щоб я це з ним коли-небудь заговорила!; Щоб я це колись тобі повірила!*). Подібні конструкції припускають заперечення чогонебудь ствердженням, містять імпліцитну негативну оцінку. Імпліцитний сенс таких висловлень співрозмовник легко визначає, це є сигналом конфронтаційних мовленнєвих тактик.

Заперечення заперечення еквівалентне ствердженню. Але в конфлікті це правило спрацьовує не завжди. Звичайне заперечення потребує деякого часу для його розуміння людиною, а якщо їх два і більше, то при сприйнятті

виникає ефект «подвійного зображення» («розумове двоїння в очах»³⁹). Той самий об'єкт при подвійному запереченні виступає одночасно у двох протилежних площинах. Це «неможлива» логічна фігура. Складність розуміння зазначених вище граматичних конструкцій полягає саме в їхній суперечливості, у подвійному визнанні об'єкта, який є позитивним щодо одного та негативним щодо іншого. Це робить висловлення невідповідним очікуванням, «змушує» або неправильно реагувати на нього, або взагалі не реагувати, чим дає підставу для розгортання конфлікту. Наприклад, у фрагменті конфлікту: – *Ти все можеш сама!* – *Ні, я не кажу не можу, але хочу допомоги* (КП) адресат своєю відповіддю повідомляє адресанту, що розгублена, не впевнена в чомусь, і все ж не дає чітко заперечної відповіді. Прийом, яким жінка інформує чоловіка про свої почуття, є поєднанням заперечних часток *ні* та *не*, що послаблює все заперечення, формує його як некатегоричне твердження. Якщо вона хотіла б сповістити чоловіка про свою відмову від негативної відповіді, то в цьому разі репліка могла б звучати: *Так, я все можу, але хочу допомоги*, тобто без заперечних компонентів. Уживання заперечних займенників у такій кількості змушує чоловіка розшифровувати послання, він повинен правильно зреагувати на подвійне заперечення (відповісти самому собі на запитання: *Чому вона відповіла саме так?*), дійти правильного висновку щодо обрання дружиною саме такої форми відповіді.

Заперечені конструкції в мовному конфлікті «підсумовують» мовленнєве протистояння осіб, спонукають до його завершення або провокують новий, тому вони є дієвим прийомом на всіх стадіях (напр., посилення протистояння: *Поки не розповіси, навіть кроку не ступлю* (Г. Вдовиченко); причина ескалації: *Ти мене не розумієш, ти мене не розумієш, ти мене ненавидиш, ненавидиш з самого початку, ти це навмисно... ти не підпускаєш мене до себе, ти думаєш, що я хвора* (Л. Денисенко). Конформістська реакція виявляється тоді, коли особа схильна поступатися та підкорятися: *Та ні, я давно хотів спитати... та не наважувався* (ІСЖ).

Окличні речення

Для конфліктної взаємодії мовців актуальним є емоційно-експресивне забарвлення. На синтаксичному рівні емотивну функцію мови реалізують окличні конструкції, у яких окличність може супроводити будь-який модальний різновид речення. У конфлікті семантика окличної структури перебуває в тісній залежності від синтаксичного та семантичного оточення, від контексту та ситуації. Окличні речення мають багатий набір характерних мовних засобів для вираження іллокутивних мовних намірів, які особи використовують у конфлікті. Зокрема, окличні речення емоційно забарвлюють розповідні, спонукальні, питальні й оптативні речення (*Ви скалічили моє життя! Вас ніколи і ніхто не простить!* (СПС);

³⁹ Bever Th. G. The Cognitive Basis for Linguistic Structures // Annual Series. – N.York, 1970. – №4. – P. 287.

Не розказуйте мені байки!... І не вдавайте із себе... таке безневинне ягнятко!... Не прикидайтеся чесною людиною! (Г. Тарасюк); *Ти весь час ниєш!* (СВС). Емотивну функцію можуть виконувати і власне окличні речення (напр., еквіваленти речення, риторичні питальні речення), такі не існують в немотивному контексті через свою особливу синтаксичну структуру, до них, слідом за Г. Навчук [Навчук 2004], відносимо речення-вигуки (*О як! – сказав тихо* (Л. Дашвар); *То є у вас людська совість після такого?!* (М. Матіос); *А-а-а! – раптом закричав він...* (І. Роздобудько). Активним засобом вираження окличності є синтаксичні структури, для яких характерна неповнота. Конструкції такого виду відзначаються високою емоційною експресією, що створюється завдяки скороченню обсягу висловлення, звільнення від «другорядної» інформації (*Знайшов дурних!* (КП); *Я знаю! Ти заздриш! Заздриш!* (КП).

В усному мовленні емоції передаються інтонацією. У письмовому тексті автори, окрім слів автора, удаються до графічного виділення певних елементів тексту (*Я зараз здурію. Набираюся терпіння та намагаюся бути ввічливим: вона виїхала ще пізніше тому; мені намагаються доводити безглузді речі, що цього не може бути; я зриваюся я – кричу – я стаю навіженим: БАБА МАГДА ТУТ БІЛЬШЕ НЕ ЖИВЕ! ВОНА ПОКИНУЛА ЦЮ КВАРТИРУ! ВОНА ПОКИНУЛА ЦЕЙ БУДИНОК! ВОНА ПОКИНУЛА ЦЕ МІСТО! І ЦЕЙ ТЕЛЕФОН ЇЇ БІЛЬШЕ НЕ НАЛЕЖИТЬ! І ВАШІ ПРОБЛЕМИ ЇЇ НЕ ХВИЛЮЮТЬ!* (А. Дністровий «Дрозозфіла над томом Канта»).

Речення зі звертаннями

До синтаксичних маркерів конфліктів відносимо ще одну структуру, яка має експресивно-емоційну функцію – **речення зі звертаннями**. Кличні однокомпонентні речення передають різні види емоцій (*О небо! Ти не бачиш, у яких жахливих умовах ми живемо!* (ІСК). Власне звертання часто поєднуються з насмішкою, іронією: *Дорога моя сусідонько, я не хочу <...>* (Т. Малярчук); можуть указувати на адресата вольової дії мовця: *Райко! Убий тих малих, щоб не вили, бо я тебе саму вб'ю!* (Л. Дашвар). Цей риторичний прийом спрямований на те, щоб спонукати людину слухати, зосередити свою увагу на чомусь.

Неповні, обірвані, односкладні, неускладнені речення

Конфліктна комунікація, як стратегічний процес, зумовлює вибір таких мовних ресурсів, які відповідають стану фрустрації, емоційній напрузі особи, коли максимальна інформованість опонента щодо власної позиції досягається мінімальними мовними знаками. Сторони висловлюють свої думки в короткій формі, адже повторювати інформацію, використовуючи «складні» структури, немає потреби. Такі речення надзвичайно економні з точки зору засобів вираження: вони називають тільки ті явища, ознаки, дії, які є цільовими в цьому висловленні, усе інше заповнюється загальним контекстом, позамовними чинниками. Зауважимо також, що мовний конфлікт нерідко проходить в умовах, коли все, що відбувається (відмінності між інтересами, цінностями, цілями, мотивами сторін, обставини протидії, емоції сторін і под.), конфліктанти вже сприйняли. Суперечка є

усвідомленою подією, а її вияв – реальний. Тому неповні, обірвані, односкладні, неускладнені речення функціонують на різних стадіях розгортання конфлікту залежно від інтенцій мовців (наприклад, стадія ескалації: *Дурдом... ну, дурдом! Куди я потрапив? Мене обзивають, а я мовчу! Мені плюють в обличчя, а я терплю, мов... Страстотерпець який* (Г. Тарасюк); *Ганно... Ганно... не покидай мене... прошу тебе... Бо я повішусь, утоплюсь, смерть собі заподію!* (Г. Тарасюк); стадія завершення: *Все. Пий каву. Досить* (КС).

Вставні, вставлені конструкції. Порядок слів у реченні

Синтаксичними маркерами конфлікту можуть виступати і компоненти, які ускладнюють структуру речення, зокрема *вставні і вставлені одиниці*. Вставні слова, словосполучення і речення посилюють або послаблюють позитивне чи негативне враження людини від сказаного чи зробленого співрозмовником. Вони безпосередньо виражають почуття, переживання мовця, силу їхнього вияву, оцінку сказаного, викликаючи певний відгук другої сторони. Використовуючи їх у своїх інтересах задля впливу на адресата, адресант «долучає» співрозмовника до важливих для нього модальних оцінок (наприклад, вставні одиниці, що передають послідовність викладу думок мовця: *По-перше, я ніякої клятви тобі не давав, по-друге, не лякай – лякані... По-третє, я ще добре подумаю...* (Г. Тарасюк); ступінь вірогідності повідомлення: *Ти думаєш? Так... Мабуть, так і зроблю, бо я якось розгубився* (М. Іванцова); виражають емоційний стан мовця: *На щастя, ми вже рік, як розлучені* (КП); уживаються для привернення уваги адресата: *Слухай, це вже не смішно, припини негайно!* (КС). Уживані в ситуації конфліктного протистояння, вставні компоненти посилюють або послаблюють дисгармонію у спілкуванні. Вставлені одиниці коментують зміст усієї репліки мовця або окремих її компонентів, роз'яснюють, уточнюють, обґрунтовують, подають додаткові відомості, тобто все те, що потребує «зміст» конфлікту. Наприклад, за допомогою вставленої конструкції автор описує емоційний стан дівчини, яка хотіла б призупинити розвиток конфлікту: – *Ви на мене не кричіть... вичавила я (тихо, майже пошепки, старанно приховуючи тремтіння голосу – однак почуття власної гідності мені все ж вдалося підкреслити)* (С. Андрухович), або мовець коментує, уточнює якісь аспекти щодо ставлення другої сторони до ситуації чи до нього самого, висловлює зауваження до поведінки опонента, його манери говорити (*Ти зі мною говорити про це (скажи чесно, чого вже там) ніколи й не хотів...* (КП)). Навіть маючи характер «додаткової інформативності», ці синтаксичні елементи можуть під час конфліктної притидії впливати на мовленнєві (і поведінкові) реакції індивіда, адже їм притаманна асоціативність, що вказує на певні обставини, умови, про які попередньо не планувалося сповіщати, однак з'явилася потреба оперувати цими відомостями.

Синтаксичним маркером конфлікту може виступати *порядок слів*. Зміна порядку слів у реченні як підкреслює значущість окремих його членів, так і надає емоційного забарвлення реченню загалом. Важливою для

діалогічних реплік осіб у конфлікті є препозиція реми (*Давай сина свого сьуди! Давай! Бач, сховала його в лікарні* (Л. Дашвар); *Віртуальний якийсь цей чоловік* (СКД); *Ще гіршим він став* (СВС). У репліках мовців також можливе дистантне розміщення синтаксично пов'язаних членів речення (*Та я ще нікому нічого не говорила, окрім двох найближчих друзів!* (Г. Вдовиченко); *А чого Ви мене до іншого банкомата посилаєте?*(КП), що дає змогу внести додаткові змістові відтінки, змінити експресивний фон, підсилити смислову виразність слів, яким особа надає особливого значення. Завдяки зміні порядку слів, дистантному розміщенню синтаксично пов'язаних членів речення формується комунікативна модель, що відповідає власному вибору індивіда: *як саме говорити*.

Отже, на різних стадіях міжособистісного мовного конфлікту фіксуємо такі найбільш уживані синтаксичні маркери:

1) стадія виникнення: речення зі спонуканнями, запитаннями, звертаннями, запереченнями, стверджувальні речення, окличні речення;

2) власне конфліктна стадія: речення зі спонуканнями, запитаннями, перепитуваннями, допитуваннями, запереченнями; неповні, обірвані, односкладні, неускладнені речення; окличні речення, речення зі зміною порядку слів;

3) стадія завершення: речення з вибаченнями, запитаннями, некатегоричним спонуканням, стверджувальні речення, імперативні речення зі значенням побажання, поради, пропозиції і под.; окличні речення.

Аналіз синтаксичних репрезентантів дає змогу глибше усвідомити суть природи міжособистісного українськомовного конфлікту, характеристик його учасників. Ці мовні маркери роблять більш помітними обставини та умови, що призвели до розгортання чи завершення конфлікту. Експресивні синтаксичні засоби, які використовують мовці для передання напруженої ситуації, відображають певний негативний набір емоцій, що «проживає» людина за час суперечки. Описані синтаксичні конструкції, як і лексико-фразеологічні чи морфологічні конфліктеми, можна інтерпретувати як засіб позначення національних традицій мовної конфліктної поведінки людей.

Висновки до розділу 2

Найбільш продуктивними та доказовими маркерами конфлікту є мовні, оскільки мова, як складна система знаків, характеризується властивостями, що створюють умови для інтерпретації різних обставин взаємодії людей, серед яких – конфлікт. Лексичними маркерами конфлікту виступають засоби лексичної системи мови, які можуть реалізовувати семантику критики, неповаги, несхвалення, образи, зневаги тощо на адресу опонента. Такими, найперше, є периферійні засоби лексичної системи мови: ненормативна, конотативно забарвлена лексика, лексика у вторинній функції. Ці мовні знаки викликають негативні емоції в людини, дають етичну, утилітарну, естетичну характеристику опонента, описують його поведінку, дії, мовлення.

Фразеологічні маркери також дають змогу особі висловити своє ставлення до конфронтаційної ситуації. Визначено, що система цих конфліктем формує пейоративне поле з мікрополлями: «Фраземи з оцінкою конфліктної поведінки суб'єктів», «Фраземи з оцінкою мовлення опонента або обох мовців», «Фраземи з оцінкою особистісних рис опонента». Серед українських паремій теж фіксуємо такі, що передають узагальнені конфліктні ситуації: оцінка фізичної взаємодії людей, оцінка рис характеру та зовнішності особи, оцінка конфлікту як явища.

До морфологічних сигналів конфлікту можна віднести використання займенників II особи *ти і ви*, III особи *він, вона, воно*; дієслівних форм II особи однини і множини, імперативу доконаного виду, форм наказового способу дієслів; спонукальних часток *бодай, годі, ну, лишень*; вказівних займенників *цей, той, такий*; заперечних займенників *ніхто, ніщо*; атрибутивних прислівників. Ці знаки мови відображають об'єктивну складність мовлення особи в зоні конфлікту, хоча резерви морфологічного рівня мови не є надто широкими.

Синтаксичні маркери впливають на весь механізм появи та розвитку конфлікту. Це синтаксичний повтор, коли відтворення певних елементів реплік опонента структурує комунікативний конфліктний акт, акцентує на його умовах. Питальні речення «рухають» мовні акції сторін від образу до образу, від теми до теми. Конфліктними є перепитування задля переформулювання думки адресанта, коли з'являється враження, що його не розуміють, у його словах сумніваються, хочуть відстрочити відповідь. Конфліктний комунікативний акт включає спонукальні конструкції, що відображають волевиявлення особи. Для вираження емоцій мовці послуговуються еквівалентами речення. Вигукові емоційно-оцінні еквіваленти речення передусім характерні для насиченого експресією усного мовлення. Щоб передати здивування, невдоволення, сумнів, подив, зневагу, гнів, докір, спонукування, наказ, іронію, насмішку, відчай, мовці можуть уживати вигукові емоційно-оцінні еквіваленти речень, що організовані емоційними вигуками. Окличні речення мають багатий набір характерних мовних засобів для позначення іллокутивних мовних намірів. Маніфестацією власної незгоди з опонентом є заперечні речення. Маркером конфлікту може виступати порядок слів, а також модулі, що ускладнюють структуру речення.

Названі мовні маркери конфлікту концентровано представлені в конфронтаційних стратегіях і тактиках, головна мета здійснення яких полягає у впливі на співрозмовника, маніпулюванні його поведінкою і психологічним станом. Описані конфліктами виразно виявляють той факт, що прагматичним завданням суб'єкта мовлення є залучення таких мовних засобів і способів, які будуть мати максимальний ефект і допоможуть індивіду найбільш успішно досягти стратегічної конфліктної комунікативної мети.

РОЗДІЛ 3 НАДТЕКСТ УКРАЇНСЬКОМОВНОГО МІЖСОБИСТІСНОГО КОНФЛІКТУ

3.1. Конститутивні ознаки надтексту міжособистісного конфлікту

У сучасному мовознавстві актуальними є дослідження, присвячені не лише тексту, але й *надтексту* як явищу культури, де не лише знаходять свій смисл усі мовні реалії, але й відображаються менталітет і свідомість народу⁴⁰. Вивчення надтексту стає одним із напрямів сучасної антропоцентричної лінгвістики, який дає підставу розглядати мовні вияви у зв'язку з культурою носіїв, сприяє усвідомленню сучасною людиною характерних ознак нації, до якої вона належить, ураховує надбання інших наук – когнітології, літературознавства, філософії, психології, соціології, етнології тощо.

Текст, як специфічна структура мови, є багатоаспектною одиницею, про яку І. Гальперін говорить: «Текст – це результат мовленнєвотворчого процесу, що має завершеність, об'єктивований у вигляді письмового документа; складається з назви (заголовка), особливих мовних одиниць (надфразові єдності), об'єднаних різними типами лексичного, граматичного, стилістичного зв'язку, що мають певну цілеспрямованість і прагматичну установку» [Гальперин 2006, с. 18]. Загалом лінгвіст називає такі категорії тексту як інформативність, членованість, проспекція, ретроспекція, когезія, континуїум, модальність, завершеність, підтекст. Зазначає, що його зміст дає змогу прогнозувати ситуацію, надавати її в цілісності, у сукупності суттєвих зв'язків і відносин, він виявляє призначення об'єкта відповідно до потреб, мотивів і цілей суб'єкта, виступаючи ланкою, що пов'язує суб'єкт та об'єкт, психічний світ особи і світ її дійсності. Зміст відображає дійсність, зміст стає його частиною, текст – це «міст» між дійсністю та її відображенням [Гальперин 2006, с. 118–122].

Різнопланові підходи вітчизняних науковців до розгляду тексту і його багатофункціональна сутність зумовлюють широту охоплення цього мовного, комунікативного та культурного явища. В українському мовознавстві під *текстом* розуміється особлива лінгвістична одиниця, яка характеризується зв'язністю, цілісністю, структурною організованістю,

⁴⁰ Термін «надтекст» увів у науковий обіг літературознавець Н. Лейдерман [Лейдерман 1976, с. 6], розвинула його ідеї у своїх працях вітчизняний літературознавець, історик та теоретик літератури Н. Копистянська [Копистянська 2001]. Про природну взаємодоповнюваність літературознавства й лінгвістики, про те, що методи і прийоми літературознавчого та лінгвістичного аналізів взаємодіють у визначенні текстової модальності, що текстологія, яка «належить літературознавству», повинна бути областю, де ці науки доповнюють одна одну, говорить І. Гальперін [Гальперин 2006, с. 123].

завершеністю, виступає як інструмент і продукт пізнавально-комунікативної діяльності людини, відображає процес відбиття нею дійсності [Загнітко 2011, с. 745–748]. О. Селіванова тлумачить текст як цілісну семіотичну форму лінгвопсихоментальної діяльності мовця, концептуально і структурно інтегровану, що є прагматичним посередником комунікації, діалогічно вбудована до семіотичного універсуму культури [Селіванова 2011, с. 112]. Укладачі тлумачного словника лінгвістичних термінів визначають текст як зв'язну мову, письмове чи усне повідомлення, для якого характерна змістова і структурна завершеність, орієнтація автора на певного адресата [Єрмоленко, Бибик, Тодор 2001, с. 182].

У 60-х роках ХХ ст. Ю. Лотман, з'ясовуючи поняття «текст», підкреслює його сприйняття й розуміння як одиниці комунікативного та рецептивного ряду, що порушує питання вже не про тип тексту, а про його *обсяг*, про *можливі зрушення просторових кордонів*. Говорячи про прозорість текстових меж, науковець робить висновок про наявність у просторі культури *тексту-коду*, який «може бути усвідомлений і виявлений як ідеальний зразок», і в кожному варіанті це не абстрактний набір правил для побудови тексту, а саме «організована структура знаків, наділена всіма ознаками текстової реальності, навіть якщо вона ніде не виявлена, а лише несвідомо фіксується <...> організовуючи <...> пам'ять і підказуючи <...> межі можливого варіювання тексту <...> і свобода носія мови та культури цим не порушується» [Лотман 2005, с. 426].

Надання надтексту статусу *середовища існування певних текстів* співзвучне думкам Ю. Лотмана про відкритість тексту широкому культурному контексту та читацькій аудиторії, про здатність тексту «отримувати пам'ять», накопичувати інформацію, її трансформувати й виробляти нову [Лотман 1996, с. 14–22, 88–90, 148–149]. Ця думка науковця отримала подальший розвиток у зв'язку з двома важливими концепціями – теорією інтертекстуальності та теорією гіпертексту.

Сучасний розвиток науки, вивчення тексту в контексті не тільки лінгвістики дає змогу суттєво поглибити знання про цей об'єкт. Текст розпізнається і як одиниця мови, і як *широке філософське поняття*. Зокрема, І. Ільїн зазначає, що все стало розглядатися як текст: література, культура, суспільство, історія, навіть сама людина. Положення про те, що історія та суспільство можуть бути «прочитані» як текст, зумовило сприйняття культури як єдиного інтертексту, який, передовсім, є «ніби передтекстом будь-якого нового тексту», що через призму інтертекстуальності «світ постає як величезний текст, у якому все колись уже було сказане, а нове можливе лише за принципом калейдоскопа: з'єднання певних елементів дає нові комбінації» [Ильин 2001, с. 225–226].

Концептуальні ознаки, властиві поняттю «текст», цілком відповідні поняттю «надтекст», адже його внутрішня форма активується лише префіксом *над* (уживається при позначенні перевищення якої-небудь міри, ступеня [СУМ 1974, т. 5, с. 59]). Термін «надтекст» (рос. *сверхтекст*) у лінгвістиці пов'язується з публікацією в 1994 році статті Н. Купіної та

Г. Бітенської «Сверхтекст и его разновидности», у якій авторки пояснюють це явище як особливе «культурно-системне мовне утворення». Під надтекстом пропонується розуміти сукупність текстів, обмежену темпорально й локально, об'єднану змістовно і структурно, для якої характерна цілісна модальна установка, позиції адресанта, адресата, особливі критерії нормального й аномального» [Купина, Битенская 1994, с. 215].

Позначуване утворення науковці зближують у різних площинах з іншими поняттями. Зокрема, Т. Ніколаєва вдається до терміну «Х-текст». На її думку, за допомогою цього слова можна підкреслити неіндивідуалізованість систем текстів [Николаева 1997, с. 579]. Застосовується термін «супертекст», який розглядають як об'єднання в одній системі письмових, усних, аудіовізуальних засобів комунікації, зокрема, в інтерактивній інформаційній мережі, у контексті журналістики [Наумова 2011, с. 86–87; Титаренко 2008].

У працях сучасних вітчизняних і зарубіжних лінгвістів актуалізується термін «гіпертекст», який отримав розповсюдження у зв'язку з появою електронних текстів (напр., праці А. Загнітка, Є. Карпілівської, О. Лошакова [Загнітко 2009; Карпілівська 2006; Лошаков 2007]). Сьогодні стверджується, що так називають текст, який має електронний носій, а також розгалужену і впорядковану систему покликань, тому можна переходити від окремого тексту або його фрагмента до інших, пов'язаних із ним за змістом. З точки зору О. Лошакова, гіпертекст, на відміну від надтексту, «спочатку планується як текст, у якому зв'язки встановлюються <...> між окремими завершеними текстами», характеризується дисперсністю, тобто сегментованим способом організації інформації, що дає змогу «входити в гіпертекстову систему з будь-якого вузла», також нелінійністю, мультимедійністю, інтерактивністю, децентрованістю [Лошаков 2007, с. 13]. Складові гіпертексту можуть навіть нічого «не знати» один про одного, об'єднуючись у ціле лише якоюсь текстовою рамкою, що не дозволяє їм «розсипатися, розлетітися й осісти в інших рамках» [Меднис 2003, с. 2–3]. А. Загнітко зазначає, що гіпертекст є сіткою, де зв'язки між вузлами – фрагментами гіпертексту – проставлені самим користувачем з опертям на семантичну близькість фрагментів (тексти, формули, графічна інформація, звуко- і відеозапис тощо); гіпертекст є інструментом надання знань, обміну ними, способом організації та вияву інформації, стає провідною технологією в комп'ютерних системах [Загнітко 2009, с. 160–161].

Використовується термін «інтертекст» (напр., С. Гатальська, С. Негодяєва [Гатальська 2005; Негодяева 2007]). Однак у сучасній лінгвістиці він не завжди сприймається однозначно, оскільки інтертекстом, окрім сукупності кількох текстів, що утворюють культурно-смыслову єдність, нерідко називають будь-який текст, що містить покликання, текст-джерело порівняно з «молодшим» текстом [Шурупова 2012, с. 226]. Уважається, що процеси в інтертексті вимірюються та визначаються фігурою Людини-Творця (Homo creans), коли позиція суб'єкта розкривається у виникненні текстових об'єднань із спільною ідеєю. Тоді «текстові ансамблі» рухливі й залежать від

обраної особою концептуальної домінанти. Отож в інтертексті виникають надтексти, тому поняття інтертексту сприймається як ширше, ніж надтекст [Лошаков 2007, с. 100].

Дослідники ще не дали вичерпного визначення цього культурно-мовного явища, не дійшли єдиної думки щодо основних його ознак. Тлумачення умовно належать до однієї з двох груп: в одних зазначається, що розвиток надтексту більше встановлюється його внутрішньою логікою, ніж волею авторів (В. Тюпа, Н. Медніс, М. Якібчук). З точки зору Н. Медніс, надтекст є «складною системою інтегрованих текстів, що мають спільну позатекстову орієнтацію, утворюють незамкнену єдність із смисловою та мовною цілісністю» [Медніс 2003, с. 6]. М. Якібчук говорить, що надтекст – це зв'язок між текстовими образами й позатекстовою реальністю (залучення досвіду «читача» до «створення» світу твору: смисл, який виникає поза бажанням, волею, задумом автора) [Якібчук 2005, с. 30]. Іншим характерне таке розуміння його сутності, при якому підкреслюється залежність формування надтексту від усвідомленого автором «вектора», тому надтекстом називають не тільки систему текстів, для яких характерна єдина модальна установка, смислова й мовна цілісність. Це й сукупність текстів, створених, наприклад, одним автором за життя, у певний період творчості або на певну тему (Н. Купіна, В. Топоров). В. Топоров у текстах надтексту виокремлює «ядро, яке є певною сукупністю варіантів, що зводяться до єдиного авторського джерела» [Топоров 1995, с. 279].

Також суперечливою є темпоральна й локальна обмеженість надтексту. Якщо одні науковці підкреслюють цю властивість (Г. Бітенська, Н. Купіна), то інші стверджують, що надтекст є незамкненою єдністю: це динамічна система, здатна розвиватися, поповнюючись новими елементами. О. Лошаков говорить, що надтекст будується завдяки «процесам смислопородження, які реалізуються на основі доцентрових міжтекстових і відцентрових інтертекстуальних зв'язків, орієнтованих на сферу смислів тих текстів і контекстів, які знаходяться за його межами <...> Завдяки доцентровим зв'язкам відбувається стягнення текстів в єдину змістову конструкцію, завдяки відцентровим – окреслюються його контури» [Лошаков 2007, с. 7]. Проте під яким кутом зору не розглядався б надтекст, дослідники визнають, що в рамках національної культури виокремлюються особливі системні мовні утворення – *надтексти*, що є *сукупністю текстів, об'єднаних певним змістом, ідейною установкою*. Тому проблема концептуальної сутності надтексту конфлікту, аналіз механізмів його функціонування, опис процесів, що забезпечують внутрішню єдність, є актуальними для сучасного українського мовознавства.

Структурна організованість тексту, його системність, відтворюваність дають підставу лінгвістам говорити про існування текстових парадигм. Зокрема, А. Загнітко (залежно від складу спільних ознак) говорить про наявність трьох парадигм художнього тексту: жанрова, функціонально-стильова, індивідуально-авторська [Загнітко 2009, с. 766]. Намір зрозуміти сутність надтексту наштовхує на думку про можливість вирізнення

ментальної парадигми, адже в основі надтексту – єдина модель світу, єдина «міфотектоніка» (термін В. Топорова), тобто певна концептуально-семантична основа, культурний код, згідно з яким у всіх складових надтексту відтворюється деякий цілеспрямований об'єкт. Надтекст – це об'єднання текстів, вони виявляють загальний ментальний код, який здебільшого пов'язаний із соціально-психологічними явищами, що є виявами духовного світу людини чи соціальної спільноти, епохи або етнокультури. Такі відносини можуть виникати між текстами різних стилів і жанрів, створеними різними «авторами», у різний час і з різними «змістами».

Менталітет – інтегральна характеристика людей, що живуть у конкретній культурі, яка дає змогу описати своєрідність бачення цими людьми навколишнього світу, пояснити специфіку їхнього реагування на нього [Вельм 2012, с. 31]. Кожен окремий представник певної культури засвоює вироблений групою спосіб сприйняття світу, спосіб думок, систему оцінок навколишньої дійсності. Але менталітет – це не тільки певний «склад свідомості», але й відповідні норми поведінки. Він узагальнює «моменти мислення, які не викликають сумнівів, підкріплені переконаннями, багаторазово апробовані, доведені до автоматизму» [Додонов 1999, с. 124]. Менталітет також включає *систему мови*, яка допомагає відтворити значущі для етносу буттєві смисли.

Теза про те, що мова виступає однією з основних ознак етносу, джерелом інформації про світ і про власний народ – не викликає заперечення. Про сприйняття мови як «хранительки» знань, здобутих народом за всю історію розвитку, як засобу передавання соціального досвіду від покоління до покоління, як стрижня народної думки, як «органу національної психіки», без якого не може обійтися людина, говорив Д. Овсяннико-Куликовський [Овсяннико-Куликовський 1922, с. 25]. Про національну ознаку мови писав і І. Огієнко, залишивши нам слова, сповнені глибокого філософського змісту: «Мова – це наша національна ознака, у мові наша культура, ступінь нашої свідомості. Мова – це форма нашого життя, життя культурного і національного, це форма національного організування. Мова – душа кожної національності, її святощі, її найцінніший скарб» [Огієнко 1992, с. 126].

Мова відображає світогляд нації, її національний дух, специфіку життя. Вона допомагає усвідомлювати морально-етичні, утилітарні, естетичні установки народу, «закарбовувати» їх у суспільному «складі свідомості», виробляти національно-культурний досвід, який допомагає особі у процесі життєдіяльності. Як мова фіксує історичні етапи розвитку всього етносу, так само вона відтворює властивості особистого буття кожного його члена. Сама мова існує завдяки щоденній «праці» кожного індивіда, який укладає свою «цеглину», вибудовуючи загальний «палац» національної мови.

Менталітет має загальнолюдське значення, а ментальність *орієнтує індивіда на відповідну поведінку, цінності та має світоглядно-практичний характер*. У такий спосіб у надтексту з'являється «колективний автор», орієнтований на ментальний код нації. Аналізуючи рівні вияву етнічної ментальності, Р. Додонов говорить, що *критерієм* для цього може стати

форма існування інформації, у якій передається ментальний зміст. Такими формами є: поля психоенергетичного коливання, область колективного несвідомого, генотип, який закріплює людське мислення в тій чи тій формі та повторює його в наступних поколіннях у логічних виявах. Усі ці рівні об'єднуються загальним механізмом *ретрансляції інформації про оптимальні прийоми розв'язання стандартних завдань* (курсив – *наш*), що постають перед членами певного колективу [Додонов 1999, с. 86–124], серед яких – інформація про конфлікт. Про те, що інформація охоплює низку проблем, які виходять за межі суто лінгвістичного характеру, також говорить І. Гальперін, зазначаючи, що вона включає соціальні, психологічні, наукові, загальнокультурні, вікові, часові тощо чинники [Гальперін 2006, с. 27].

Значущою особливістю етноментальності дослідники вважають форму, де реалізується збереження оптимальних і ліквідація, усунення, відмова від другорядних, побічних пізнавальних прийомів, що не ствердили себе як найбільш ефективні, доречні для конкретних умов життя. Форма такого закріплення – це **легітимація норми**, тобто визнання за певним діапазоном когнітивних і поведінкових прийомів статусу «нормального», загальновизнаного. На цьому аспекті наголошують науковці, які вважають, що «ментальність є нормою реакції» [Додонов 1999, с. 101]. Для надтексту міжособистісного конфлікту важливим є аспект цінності інформації. Відомо, що певні тексти мають незаперечну цінність. Їхнє етичне, естетичне, пізнавальне значення завжди залишається в культурі: вони є джерелом нового. До таких відносимо текст конфлікту – явища, без якого неможливе буття. Якщо мова визнається кодом, у якому фонема, лексеми, фраземи, морфеми, синтаксеми, стилістичні прийоми організуються для передання інформації, що доступна носіям, які володіють цим кодом, то **текст мовного конфлікту також має свій ціннісний мовно-ментальний код**.

Компоненти *структури ментальності* можна співвіднести зі складовими частинами мовного конфлікту⁴¹:

1) емоційний компонент – емоційні стани, які передують виникненню мовного, поведінкового компонентів. Емоції перешкоджають повноцінному спілкуванню між людьми, що призводить до проблем у міжособистісній взаємодії. Розуміння взаємозв'язку між емоціями та появою міжособистісного конфлікту є важливою умовою гармонізації спілкування;

2) мовний компонент – знання про різні ситуації буття людини, що є результатом набуття індивідом життєвого досвіду, об'єктивуються завдяки резервам мови. Мова конфлікту – це семіотична система, що маркує та передає конфліктний життєвий досвід і мовленнєвий потенціал осіб;

3) поведінковий компонент – актуалізація установок, орієнтацій, етнічних цінностей. Ментальна установка виявляється в поведінці людини, оскільки вчинок уважається єдиною структурою, що відповідає її реальним цілісним виявам самореалізації як особистості. Аналізуючи міжособистісний

⁴¹ Компоненти структури ментальності аналізують автори посібника «Етнопсихологія» О. Савицька і Л. Співак [Савицька, Співак 2011, с. 148].

конфлікт, потрібно враховувати моделі різної поведінки особи (конструктивна, деструктивна), які взаємопов'язані з мовленнєвими діями.

Ментальність – це універсальний рівень індивідуальної та колективної свідомості. *Колективна ментальна свідомість – це умова існування надтексту. Отже, надтекст – це багатоваріативна система текстів у рамках української культури, яка виявляє ментальний код нації, зумовлений її сприйняттям картини світу й соціально-психологічними явищами; він представляє духовну сферу соціуму, має світоглядно-практичний характер.*

Надтекст є сукупністю текстів, що об'єднані змістовно, ситуативно. Це цілісне утворення, сформоване на когнітивній, прагматичній, текстуральній спільності «структур», що до нього входять. Він «орієнтує» індивіда на відповідні мовленнєві дії, які можуть реалізувати актуальну («тут і зараз») або потенційно можливу комунікативну діяльність, у «поєднанні» з емоційним станом і поведінковими установками людини. Загальна картина світу уможливило реалізацію надтекстом важливих буттєвих «змістів» і цілей людини, серед яких – міжособистісний конфлікт.

Надтекст міжособистісного конфлікту – це система текстів, яка виявляє ментальні норми реакції, пов'язані зі сприйняттям нацією конфлікту як явища, мовленнєвої взаємодії осіб і соціально-психологічних складових, що його супроводжують; він надає особі можливості для планування та реалізації ситуативних ліній його розвитку.

Надтекст міжособистісного конфлікту не передбачає лише тексти, що є орієнтацією на кооперативні тактики осіб, як і не включає тільки тексти, що відображають їхню конфронтацію. Його не можна сприймати як цілковите відтворення категорій «добро» чи «зло» в конфлікті. Надтекст міжособистісного конфлікту є безпристрасним «дзеркалом», яке відбиває ментальний код нації у всій його можливій нещадності або доброзичливості, адже історично формується членами спільноти відповідно до установок щодо цього явища. Він виявляє ментальну норму реакції, «дозвільний простір» ступеня впливу на опонента в конфлікті; «розпізнає та пропонує» ті мовні резерви, які відповідають стадіям його розвитку. Він може мінятися з часом, виключаючи тексти, що стають неактуальними, і додає ті, які визначаються новим реаліям (напр., поява інтерактивних текстів).

Загалом як би дослідники не трактували надтекст, які б точки зору не існували в сучасній науці на підставі його вирізнення, він, безперечно, має ціннісні ознаки, про які варто говорити докладно. Ураховуючи праці зазначених вище авторів, уточнюючи й доповнюючи їхні доробки, виокремлюємо такі **критерії надтексту міжособистісного конфлікту**:

1) наявність **тематичного центру**, «основи», що є сукупністю текстів, у яких *репрезентовано мовленнєву поведінку осіб у міжособистісному конфлікті*. Такі тексти є самодостатніми, адже виступають формою існування та передання інформації про розвиток мовного конфлікту незалежно від його причин, умов, стадії, поведінки учасників і т. ін. Водночас ці тексти включаються в надтекст лише за умови тематичної відповідності. У надтексті вони формують внутрішній простір,

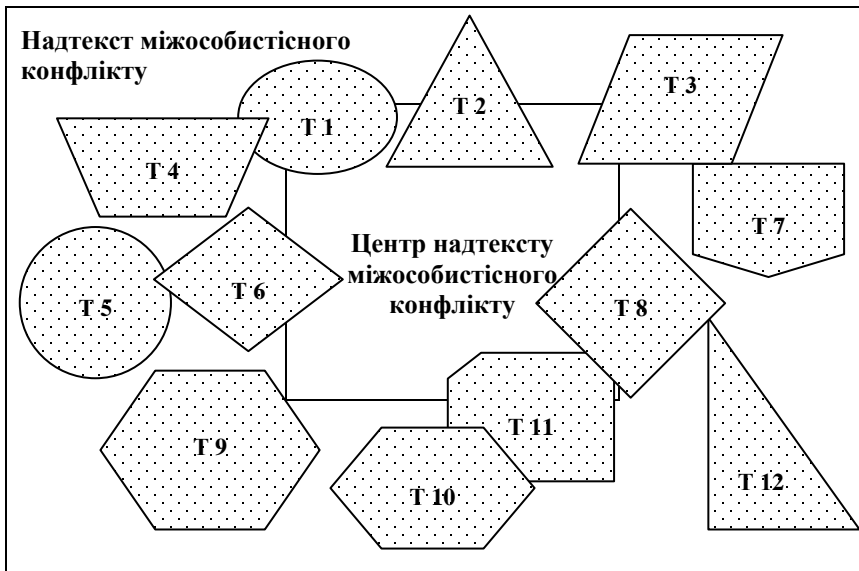
виявляючись різномірними за обсягом, стилем, жанром, індивідуально-авторським представленням ситуації, але ці тексти є незмінно *однорідними тематично*: вони відтворюють мовленнєву взаємодію двох осіб, які мають певні суперечності, протистояння, зіткнення інтересів, через що відбувається протидія сторін. Ця обставина не дає текстам «розсипатися»;

2) відносно *стабільна система*. Надтекст складається з текстів, що виступають репрезентантами конфлікту та визначають закони його формування, напрями розвитку. Стабільність надтексту передбачає наявність у його текстах знаків мови, які «відображають» ментальні норми реакції в конфлікті з різними моделями мовленнєвої поведінки сторін.

Гетерогенність текстів призводить до їхньої неконгруентності, інколи навіть повної протилежності (при різних мовленнєвих тактиках), але все ж вони обов'язково мають спільну «площину» з надтекстом, адже мовний конфлікт розвивається за тими самими законами, хоча й за різними сценаріями. Звідси – складність, яку відчуває більшість мовців на стадії власне конфлікту та при його завершенні. Важко пояснити, чому людина в конфліктах переважно вдається до тих самих мовленнєвих дій, але все ж хоче отримати різні результати. Тексти можуть поступово «переміщатися» ближче до центру надтексту. Так само центр може «позбавлятися» текстів, які у своїй структурі мають компоненти, що з часом «віддаляють» їх від «норми реакції» (умовно представимо тексти (Т) із різними «площинами» невідповідності з центром і між собою на рисунку 3.1.1).

Рисунок 3.1.1.

Умовне розташування текстів у надтексті міжособистісного конфлікту



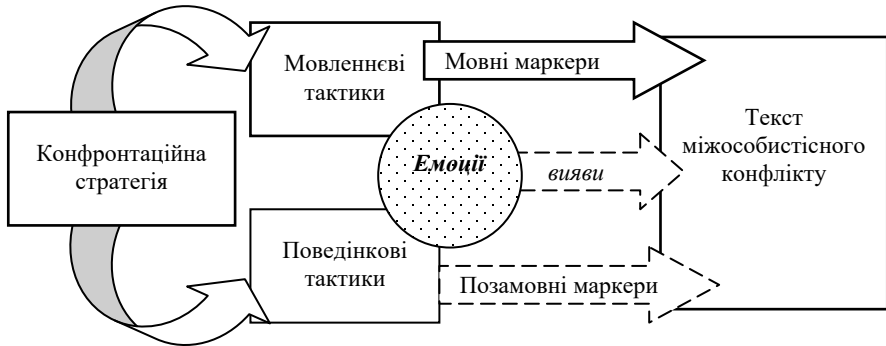
Стабільність надтексту конфлікту відображається в його структурі. Він має *центр* – це сукупність текстів, які є найбільш репрезентативними щодо мовного конфлікту, вони реалізують прийнятні для соціуму моделі поведінки й норми реакції в ньому. Надтекст має «*віддалену*» *зону* – це тексти, що є ситуативним, не частотним, темпорально, локально чи адресно обмеженим утіленням моделей комунікативної поведінки особи в конфлікті. Унікальність надтексту – у його здатності, завдяки «пам'яті», про яку говорив Ю. Лотман, «виявляти», «залучати» у своє поле й «утримувати» тексти, що відповідають його системі. Вони стають сегментами сукупності, за якими вона ідентифікується, а надтекст «гарантує» існування кожного тексту в ньому. Такий зв'язок формує відносно стабільну систему надтексту;

3) *змістова цілісність* є важливою ознакою надтексту, вона існує завдяки його здатності до координації з позатекстовим світом, ситуаціями, подіями. Підставою для усвідомлення змістової цілісності надтексту, що формується індивідуальними виявами світогляду мовців, стало вирішення у просторі тексту трьох складових: когнітивної, модальної, текстуальної [Баранов 1993, с. 86–88, 96]. Когнітивний компонент відображає дійсність у її переломленні у свідомості суб'єктів текстової діяльності, співвідносячи з соціокультурним середовищем і задумом адресанта. Модальний компонент охоплює спектр різнорідних модальностей (міжособистісних, особистісних, референтивних), що мають різний ступінь зв'язку з когнітивним компонентом. Особа реалізує у своїй акції власне ставлення до конфліктної події за допомогою різних мовних засобів, прагне вплинути на адресата, викликати в нього певні почуття, сформувати потрібне ставлення та реакцію на подію, а з тим – досягнути своєї мети. Мовці використовують різні засоби репрезентації модальності, і всі вони пов'язані з текстуальною складовою. В. Кухаренко говорить, що модальність є проникаючою текстовою категорією, яка реалізується через поступове накопичення таких сигналів мовця як емоційна й оцінна лексика, афективний синтаксис, граматична, лексична, композиційна заявленість [Кухаренко 2004, с 83]. Текстуальний компонент має текстооформлюючий потенціал, що дає змогу суб'єктам організувати когнітивний і модальний «зміст» конфлікту, визначати напрям процесу смислопородження, намічаючи його «ціннісні» координати.

Як цілісна єдність, надтекст сформований текстами, що окреслюють мовленнєві дії особи на різних стадіях конфлікту з використанням різних конфронтаційних тактик, із різними формами завершення. Також тексти тісно пов'язані з соціально значущою реальністю, адже емоційні стани, що супроводжують мовний конфлікт, як і поведінка людей, що «фіксує» ментальні установки, є об'єктивними виявами конфлікту (рисунок 3.1.2).

Надтекст конфлікту є цілісно-змістовою єдністю також через проекцію на тексти, що до нього входять, особистості конфліктанта. Таке утворення пов'язане з суспільною свідомістю особи, що дає кожному індивіду низку можливостей для планування й реалізації змістових «ліній» його розвитку, виступаючи такою собі *мовною життєвою мапою*, на яку «нанесено» значущий ментальний зміст.

Вплив мовних і позамовних чинників на текст (у надтексті конфлікту)



«Життєвість» надтексту визначається тим етичним, творчим, світоглядним, науковим, історичним, релігійним тощо «багажем», що зафіксований мовною практикою осіб в окремих текстах. Завдяки складу таких відомостей надтекст стає *втіленням буттєвої реалії «конфлікт»* і *способом збагачення життєвого досвіду людей*, навіть визнанням «цінності» конфлікту. «Ідеологія» надтексту породжується впливом актуалізованих знань про «життєвість» його текстів, які виступають емоційно-ціннісним фоном, своєрідною модальною «межею», що надає цілісності надтекстовій конструкції, прагматичної і смислової єдності. Ці знання виявляються об'єктивною основою для встановлення смислу кожного тексту, з'ясування його змістової неподільності, розкриття ціннісно-змістових орієнтирів інтерпретації стратегій і тактик учасників конфлікту.

Надтекст конфлікту сприймається як цілісна структура, адже він є актуалізованим у процесі усвідомлення мовної семантики *фрагментом культури*. Він має свій змістовий як етичний «негатив» (категорії, що несумісні з моральними нормами щодо опонента, напр., жорстокість, підлість, брехливість, зарозумілість, пиха), так і «позитив» (чесність, щирість, порядність, уважність, самоповага, поступливість тощо). Лексичні, фразеологічні, морфологічні, синтаксичні знаки мови, стилістичні прийоми, що стають основними й багаторазово використовуваними в текстах, співвідносяться з етичною сферою й «розпізнають» важливу ментальну інформацію. Зокрема, що не можна:

- 1) критично оцінювати опонента, словесно ображати, принижувати, висловлювати багато претензій, переходити «на особистості», обманювати;
- 2) применшувати заслуги опонента та перебільшувати свою значущість;
- 3) демонструвати свою перевагу, говорити зверхньо;
- 4) дратуватися, підвищувати голос, кричати;
- 5) ігнорувати інтереси опонента, не слухати, торкатися «більш важливих точок»;

б) «заганяти в кут» опонента своїми звинуваченнями, запитаннями, претензіями, наказами тощо, перекладати на нього відповідальність за суперечку;

7) уживати конфліктогени та відповідати конфліктогеном на конфліктоген;

8) розширювати предмет конфлікту, накопичуючи претензії до опонента;

9) удаватися до ультиматумів, залякувати, погрожувати, провокувати;

10) відмовлятися від розмови з опонентом, від відповіді на його запитання, від пояснення своїх слів, дій, мотивів, цілей;

11) немотивовано погоджуватися зі словами, діями опонента, завжди поступатися, пристосовуватися.

Для успішного спілкування потрібно:

1) робити все можливе, щоб не вступати в конфліктний діалог;

2) чітко висловлювати свою позицію, триматися на рівних із опонентом;

3) домагатися від опонента виразного формулювання суті його претензій і результату, якого він очікує; уважно слухати, що він говорить;

4) зберігати самоконтроль і стриманість у висловленнях;

5) визначати межі: говорити, що конкретно потрібно робити, щоб розв'язати цей конфлікт і не спричинити його повторення;

6) змінювати мовленнєві тактики, «переключатися» на інші теми;

7) робити більше прихильних, приязних мовних (похвала, комплімент, жарт) і позамовних (посмішка, схвальний рух головою чи рукою) посилянь;

8) вибачатися, визнавати свої помилки;

9) говорити про своє бажання йти на компроміс;

10) бачити багатоваріантність мовних шляхів розв'язання конфлікту;

11) уміти замовчати першим, адже для конфлікту потрібні двоє.

Надтекст також фіксує інформацію про те, як у конфлікті відбувається *навмисне приниження опонента*. Образити адресата можна, якщо говорити про його недоліки, зовнішні чи внутрішні риси, які легко піддаються критиці (напр., приводом для приниження може стати зайва вага, зовнішність, вік, рівень IQ). Опонента можна ігнорувати, не відповідаючи на його слова, не вітаючись із ним. Можна мовчати, не зважаючи на запитання. Можна хизуватися своїми досягненнями, вправно послуговуватися фразами на зразок: *Я це можу (вмію, знаю і под.), а ти ні*. Можна говорити про свої переваги, які не властиві опоненту. Можна нагадувати адресату про його ганебні помилки, про некрасиві вчинки. Можна бути саркастичним, злостивим, ворожим, злобним. І це далеко не повний перелік «конфліктних порад». Однак парадокс у тому, що в повсякденності фігурує неприйняття конфлікту, але в життєвій практиці він реальність, на яку ми завжди зважаємо. Людина хоче гармонізувати свої стосунки, для чого є прийоми безконфліктного спілкування. Водночас її не треба вчити конфліктувати: така поведінка закладена в живій істоті самою природою; «дозвільне поле» конфлікту, зумовлене потребою боротися за виживання, походить ще від

зооконфліктів. Вияв негативних реакцій щодо опонента не потребує особливої «науки», давати поради щодо прийомів словесного (і не тільки) приниження не варто. Тому будь-яка морально організована спільнота навчає правилам комунікації «зі знаком плюс», а не «зі знаком мінус» (коли давньогрецького філософа Епіктета запитали, чим можна помститися своєму ворогу, він відповів: *Намагатися зробити йому якомога більше добра*).

Змістова цілісність надтексту актуалізується й завдяки синхронному аспекту, адже мовний конфлікт повинен реалізувати «тут і зараз» конфліктні інтенції особи. Хоча абсолютне поле такого надтексту включає й тексти, які сформовані в діахронному плані. Ідея цілкового охоплення мовного конфлікту передбачає врахування всіх текстів, які коли-небудь були чи є в ментальному інформаційному полі української спільноти;

4) **синхронічність** надтексту конфлікту, тобто здатність події мовного конфлікту в зовнішньому світі відповідати психологічному стану людини (термін, ідея запропоновані К. Юнгом). Повторювані переживання, що супроводжують розвиток конфлікту, не підвладні законам часу, простору, причинності, але вони є важливою передумовою при його відтворенні.

У синхронічно сформованому полі надтексту поєднуються два чинники. По-перше, несвідомий образ конфлікту та його «зміст» входять у свідомість особи безпосередньо (напр., особа стає свідком «чужого» конфлікту або сама була учасником конфлікту) чи опосередковано (напр., завдяки впливу іншої особи, передчуттям, сновидінням), виявляючи його найважливіші риси, актуальний зміст. По-друге, об'єктивна конфліктна ситуація збігається з цим «змістом». Суб'єкт фіксує збіг несвідомого образу з об'єктивною ситуацією й аналізує, як відбувся цей збіг. Такий процес об'єднується з певним психологічним станом людини, адже значущі збіги надзвичайно вражають глибокі шари психіки особистості. А оскільки образи й ситуації різні, то і психологічні стани особи (осіб) відмінні. Коли індивід фіксує вже відомий, повторюваний збіг, то не виражає розгубленості, а відкрито послуговується усвідомленими попередньо «змістами». Синхронічність передбачає участь людини, оскільки її суб'єктивний досвід потребує надання смислу збігу, що відбувся. Таке значення відрізняє синхронічність надтексту від звичайного збігу, коли події лише відбуваються одночасно. Людина здатна пов'язувати події, які не обов'язково здійснюються водночас. Завдяки цьому надтекст конфлікту отримує можливості для «впливу» на сприйняття та «перетворення» індивідом позатекстової реальності відповідно до його психологічного стану;

5) **мовна цілісність** – це важлива умова існування надтексту. Вона складається завдяки взаємозв'язку конкретного тексту з буттєвими реальностями, що закріплені та відтворені в тексті можливостями мови⁴². Тексти окреслюють буттєву «картину» конфлікту в мові. Цей процес розглядається

⁴² Наприклад, В. Топоров відносить до таких реальностей систему культурних образів, способи вираження граничності, простору та часу, прізвища, імена, числа, елементи метаопису, єдиний лексико-понятійний словник, мотиви [Топоров 1995, с. 261].

як система, де є навколишня конфліктна дійсність, її відображення в мозку людини й відтворення цих результатів у мові. Однак особа не спроможна цілком охопити таке багатогранне явище як конфлікт. Його пізнання – тривале, суперечливе, зумовлене багатьма чинниками: вік, стать, життєвий досвід, освіта, професія особи тощо. Проте мова «прагне подолати деяку безладність людської думки, яка <...> виявляє властиву дійсності невпорядкованість, стрибкоподібність окремих процесів» [Гальперин 2006, с. 10], тому «пропонує» людині тексти, що «враховують» різні «життєві обставини». Логічно, що в текстах окремих суб'єктів певні реалії проєктуються по-різному: якась частина нівелюється, інші послаблюються або набувають додаткових акцентів, проте перед людиною завжди постає естетична спільність плану вираження тексту, тобто те, що «переводить» позатекстову реальність – конфлікт – у текст. Унаслідок утворюється мовна цілісність надтексту, що відтворюється в «нових» текстах.

Енергетична цільність надтексту забезпечується *силою взаємозв'язку мовної та позамовної реальності*, завдяки чому особа може скористатися «готовими» мовними моделями для планування й реалізації змістових «ліній» розвитку конфлікту. До таких моделей включаються *узувальні мовні елементи* (лексичні, фразеологічні, морфологічні маркери, уже сформовані синтаксичні «блоки», що відображають «картину» розвитку конфлікту й однозначно сприймаються в суспільстві як конфліктогени).

Однак текст передбачає й *конфліктну творчість* особи. Творчість у спілкуванні – це процес продуктивної комунікативної діяльності. Непередбачуваність проблемних інтерперсональних контактів стимулює людину до змін у вже «існуючому» тексті, до імпровізації як потрібної і швидкої реакції, до особистісної орієнтації в ситуації, що змінилася, до знаходження нових аргументів для опонента. Конфлікт як «інша» ситуація спілкування, що супроводжується емоційною непередбачуваністю, має ознаки як негативної, так і позитивної творчості. Творчий позитивний підхід до конфлікту дає змогу перетворювати проблеми в нові можливості, конфлікт переходить із площини деструктивності до руслу конструктивності, до того ж сторони отримують максимальну вигоду (це питання гармонізації спілкування). Негативний творчий підхід включає до конфліктогенів знаки мови, що виступають такими ситуативно, як оціночні мовні маркери, що потрібні особі для конкретного адресата або ситуації.

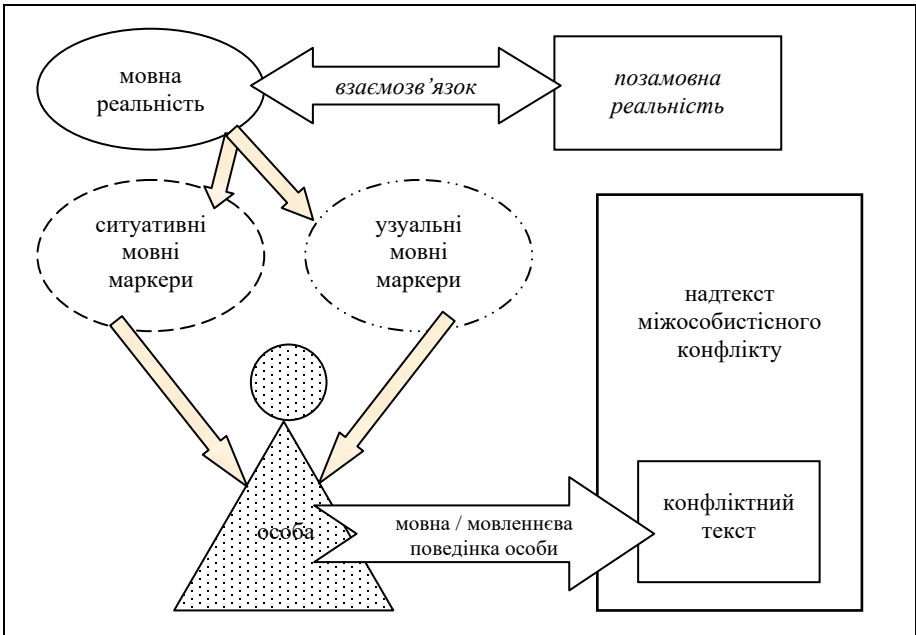
Отже, у поле надтексту можуть залучатися тексти, що включають узувальні та ситуативні мовні репрезентанти конфлікту (рисунок 3.1.3).

Мовна цілісність надтексту також формується системою *церемоніальних* конфліктних текстів. У них фіксуються певні лексико-фразеологічні, граматичні маркери з очевидним і прихованим конфліктним потенціалом, які, безперечно, сприймаються як конфліктогени, але безпосередньо самі сторони і «треті особи» вдають, що немає конфлікту, образ, звинувачень, погроз, ультиматумів, наказів тощо. Такі тексти створені за певними правилами, церемонією. Сторони уникають слів «конфлікт», «суперечка», «сварка», «боротьба» і под., навпаки, стверджують, що

відбувається лише «обмін думками», «з'ясування думок», «з'ясування намірів», що це «перемовини», «розмови», «обговорення», «консультації», заслуховуються «пропозиції» та «заяви».

Рисунок 3.1.3.

Мовна цілісність структури надтексту міжособистісного конфлікту



Сторони «демонструють» один одному власні думки щодо предмета конфлікту, організовуючи складний і різноманітний текст, представляючи мовний конфлікт як *своєрідну символічну дію*, не завжди зрозумілу невластивим. Прикладом такого є конфлікти у сфері міжнародної дипломатії. Церемонія «демонстрації дружніх стосунків» зумовлює самоконтроль, стриманість, дисципліну і врівноваженість сторін, через що сформовані за подібних обставин тексти переважно не забарвлені емоціями сторін (хоча мовці можуть спілкуватися й на підвищених тонах). Демонстративне «незастосування» конфронтаційних мовленнєвих тактик має слугувати підтвердженням «доброзичливих» стосунків, до того ж сторони повинні надавати переконливі докази, щоб вплинути на опонента (і не лише на нього). В умовах міжнародного конфлікту, який «озвучують» представники сторін, дипломати використовують широкий діапазон тактик: від переконання до брехні, погроз, шантажу, але будь-які тактики «створюють враження» доброзичливості, прихильності до співрозмовника.

Як приклад подібного церемоніального тексту можна розглядати «обмін думками» між Постійним представником України при ООН Ю. Сергєєвим і Постійним представником Російської Федерації при ООН

В. Чуркіним на засіданні Ради безпеки ООН, зокрема, 19 березня 2014 року. Не наводячи текст цілком⁴³, звернемо увагу на очевидні і приховані маркери міжособистісного (а за ним – міждержавного) конфлікту. Представник України заявив, що *російські дипломати говорять занадто багато неправди* про ситуацію в Україні, що *складно й багато в чому неприємно коментувати деякі заяви російських колег*, що *важко коментувати неправду*, що у словах опонента *дуже багато цинізму й неправди*; до того ж свою певну різкість Ю. Сергєєв пояснив так: *Таке відчуття* (після виступу В. Чуркіна – Л. Б.), *що це Україна напала на Росію і ввела свої війська, а не навпаки – Росія три тижні тому ввела свої війська на суверенну територію України. І це на початку православного посту. Це реакція на те, що ми побратими, люди однієї віри.* Ю. Сергєєв чемно звертається до опонента *Віталій Іванович*, але все ж чітко дає негативну характеристику свободі слова та доступу до інформації в Росії (*Усі репортажі засідання Ради безпеки передаються в Україні без купюр <...> ми все це слухаємо. У вас же демонструють тільки Ваш виступ*). Російський колега називає блюзнірським рішення України про дозвіл військовослужбовцям використовувати зброю для самозахисту, назвавши росіян *побратимами*, проти яких її застосують.

Церемоніальний текст передбачає й певні правила завершення «обміну думками». В. Чуркін зазначає, що *Росія готова до взаємодії*, закликає до *діалогу*, звертається до Ю. Сергєєва як до *партнера*, зазначає, що *ми чекаємо позитивного відгуку на наші конструктивні ініціативи*. Ю. Сергєєв також говорить, що *Україна готова до діалогу з Росією*, проте *нам не подобаються ультиматуми, бо це відкрите втручання в наші внутрішні справи, а ми хочемо діалогу*. І всі ці та інші «конструктивні» акції → реакції – на фоні складного військового конфлікту. Усі, хто слухав «заяви», розуміли як складність цього спілкування, так і дипломатичну потребу в дотриманні правил, що формували церемоніальний текст, адже за кожним словом стояло загострення ситуації.

Отже, спосіб буття конфлікту уможлиблює висновок про його *дворівневу будову*: 1) перший рівень визначає причини та результат конфліктної взаємодії осіб; 2) другий – це *одиниці різних рівнів мови, які надають підстави особі для реалізації певних ситуативно важливих мовленнєвих такт*. Перший рівень є універсалиєю для аналізу міжособистісного конфлікту в будь-якому аспекті (психологічному, соціологічному, юридичному, історичному, медичному, філософському, культурологічному, військовому), він є статичним, адже образ конфлікту в осіб уже сформований на передконфліктній стадії, а поява нових відомостей про об'єкт суперечки або виникнення додаткових умов розвитку – це вже нові причини конфлікту, його інше «життя». Другий – це *динамічна сфера, парадигма мовних знаків, що є предметом саме мовознавчого дослідження*;

⁴³ Див.: <http://www.un.org/ru/sc/meetings/records/2014.shtml>.

б) **відкритість** кордонів надтексту міжособистісного конфлікту, у ньому складно виявити «початок» і зовсім не проглядається «кінець». Він нічим не обмежений, не поставлений у жодні рамки, окрім ментальної «норми реакції», яка встановлюється свідомістю народу в певний період свого культурного розвитку, відтак може змінюватися навіть до кардинально протилежної. Відкритість надтексту передбачає, що індивід не лише отримує інформацію про «норми реакції» в конфлікті, але й засвоює, інтерпретує її, використовує та формує «свої» тексти, що втілюють «нову» логіку, яка може з часом знайти відповідний образ нового текстуального світу, розширити сферу надтексту. Така «відкритість» – основа будь-якого акту сприйняття, вона характеризує кожен момент пізнавального досвіду людини.

Проте безмежність надтексту створює додаткові труднощі щодо його аналізу. Він є значним за силою утворенням, що виявляє безперервність змін у культурній «конфліктній пам'яті» народу, виводить на перший план загальний механізм ретрансляції з покоління в покоління інформації про найбільш оптимальні або неприйнятні прийоми мовленнєвої поведінки в конфлікті, про стандартні завдання, що постають перед членами спільноти у процесі його розвитку, тобто він виступає культурно та історично значущим для соціуму явищем. Дослідження такого надтексту встановлює внутрішні тенденції національної культури, які неминуче пов'язані з процесами у світовому культурному просторі; властивості, що зумовили появу в минулому, існування в теперішньому та потенційний розвиток у майбутньому єдиної, але надзвичайно широкої парадигми текстів. Водночас відкритість надтексту є його «слабкістю», адже будь-яке дослідження за таких умов надзвичайно ускладнюється. Відкритість кордонів надтексту конфлікту закладає безмежність трансформацій у його структурі, відтак і широту витлумачень. Через відкритість, об'ємність, багатозначність у трактуванні «своїх» текстів він може «розділитися» (але не «розпадатися»), унаслідок чого його ознаки послаблюються;

7) надтекст конфлікту є утворенням, що **не обмежене певним суб'єктом-творцем, стилем і жанром**, він – одиниця всього текстового ресурсу культури. І це логічно, адже надтекст забезпечує репрезентацію конфлікту у всіх сферах життєдіяльності членів спільноти та для всіх її індивідів (напр., наведений вище ілюстративний матеріал містить фрагменти конфліктів, які були зафіксовані в розмовному, публіцистичному, офіційно-діловому, художньому стилях; за сферою вияву – це сімейні, побутові, педагогічні, політичні, соціальні, організаційні, творчі конфлікти). Навіть різні точки зору науковців на проблеми, пов'язані з характеристикою і класифікацією надтекстів, незначний рівень розроблення в сучасній лінгвістиці питання про надтекст міжособистісного конфлікту не стають перешкодою для визнання важливості вивчення цього явища як такого, що має серйозний вплив на розвиток стилесистеми української мови. Цей процес сприяє універсалізації всього надтексту, тобто створенню його глобального стилістичного поля, а також «спеціалізації» для забезпечення мовної конфліктної поведінки осіб з орієнтацією на певний стиль, жанр;

8) вважаємо за потрібне говорити і про таку ознаку надтексту конфлікту, як можливість охоплення текстів, що мають *усну та письмову форми репрезентативності*. Деякі дослідники поняття надтексту пов'язують лише з писемною формою, яка зберігає незмінним вираження думки, ідентично відтворюється суб'єктом у повторних читаннях (напр., це надтекст ідеологом певної епохи, надтекст сучасних гасел, агітаційний надтекст передвиборчої кампанії, надтекст журналу тощо), пов'язуючи його з єдністю часу, місця, ситуацією, цільовою аудиторією; або досліджують надтекст стосовно літературної практики, що цілком координується з письмовою формою. Це бачення, безперечно, є прийнятним щодо обраних науковцями об'єктів дослідження. Однак таке сприйняття надтексту аж ніяк не відповідає його тлумаченню Н. Купіною та Г. Бітенською як «сукупності висловлень, текстів» [Купина, Битенская 1994, с. 215], де авторки, можливо, самі на цьому не наголошуючи, сприймають надтекст як такий, що не обов'язково має бути «представленим» у письмовій формі. Натомість О. Лошаков, слідом за В. Топоровим, описує надтекст у літературі як крос-жанрове, крос-темпоральне, крос-персональне утворення, форма репрезентації якого не має істотного значення [Лошаков 2007, с. 102; Топоров 1995, с. 260]. О. Голованова, аналізуючи просторово-часову організацію ділового надтексту, включає до сфери свого дослідження інтегровані тексти (допити, обстеження, оголошення, очні ставки, рапорти, повідомлення, клятвені промови, розписки і т. ін.), серед яких – тексти, що початково формувалися в усній формі, а поміж категорійних ознак надтексту називає тональність [Голованова 2010, с. 119–120]. Останнім часом в центрі уваги науковців, які окреслюють систему надтекстів, виявляється його розуміння, у широкому сенсі, як свідомо організованого результату культурно-мовного процесу, у вузькому, і як *письмове джерело*, і як *мовленнєва діяльність*. Тож вважаємо логічним і практично доцільним включення до надтексту міжособистісного конфлікту текстів, які мають усну або письмову форми вираження;

9) *високоваріативний характер* є особливою ознакою надтексту. Знання мовцем порівняно зрозумілого кола текстів «про мовний конфлікт» визначають можливі тенденції його розвитку. Структура надтексту «центр → віддалена зона» дає змогу адресанту з цієї «не зовсім статичної, але відносно стабільної» (вислів Н. Медніс) сукупності текстів обрати той, що буде відповідати його потребам і допускає *виключення, заміну* одних текстів іншими або *заміщення* певних частин тексту. Можливість видозміни частини тексту чи його ситуативна заміна робить надтекст конфлікту *високоваріативним* (що відповідає за значенням словам *дуже, великою мірою*) явищем. Багатство мовних ресурсів дає індивіду значну кількість *варіантів вибору* з арсеналу мови. З точки зору психології, особа має свої знання про світ, тож у процесі мовлення реалізує ці знання, чим створює паралельні, її особисті «мовні світи» в загальному Мовному Всесвіті. «Світи» особи – це сукупність її інтересів і потреб. Матриці Всесвіту «не подобаються» «світи» індивіда, тому останній намагається «підлаштувати»

свої потреби під Всесвіт, однак і захищає власні буттєві знання й рішення, розширює сферу свого «мовного світу» стосовно різних реалій, у т. ч. і щодо мовного конфлікту.

Теорія порядку у Всесвіті Ейнштейна включає фактор часу (формула $3 + 1$), який здатен розширюватися і стискатися. Але час додає нескінченне число мовних і немовних інструментів до вже «існуючих тут і зараз» завдяки минулому й майбутньому. Вчення Ейнштейна було доповнене італійським фізиком і філософом Р. ді Бартіні (автор теорії про тривимірний час), який висловив думку, що минуле, теперішнє і майбутнє – це те саме [Бартіні 1965, с. 862]. У цьому сенсі час схожий на дорогу: вона не зникає після того, як нею пройшла людина, і не виникає раптово, відкриваючись за поворотом. Скориставшись просторовою аналогією, науковець доводить, що «стріла часу» – це людина, яка йде прямою в темряві з ліхтариком у руках. Той простір, який лежить перед нею, – майбутнє. Його не видно, допоки воно не освітиться ліхтариком. Той простір, що позаду, – минуле, воно вже відоме. Простір під світлом ліхтарика – теперішнє, його людина пізнає цієї мити. Для людини нібито ще немає майбутнього, бо вона його не досягла, немає минулого, хоча воно залишилося в її пам'яті, є тільки теперішнє – простір під світлом ліхтарика. Однак і майбутнє, і минуле є (дорога не зникає від того, що ми пройшли нею, просто зараз людина її «не бачить»).

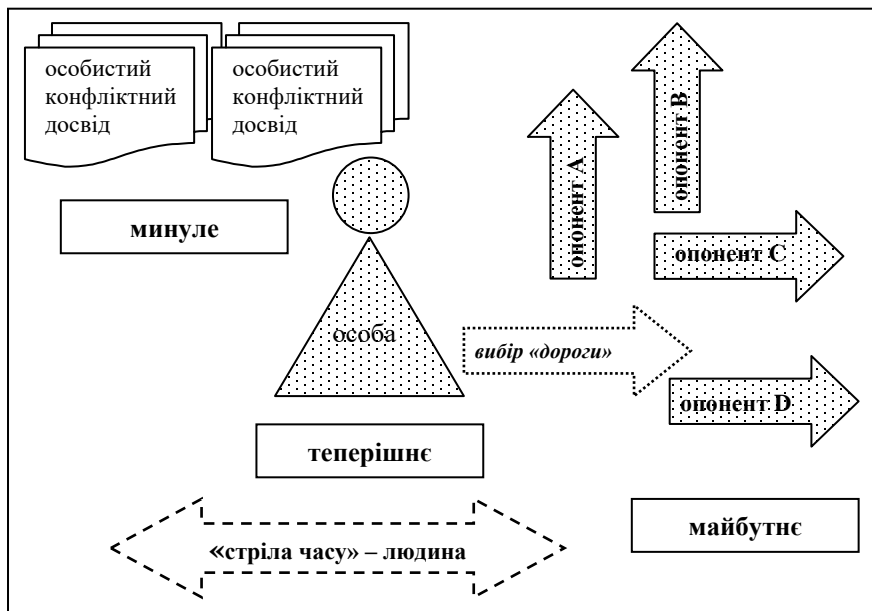
Якщо застосувати теорію Бартіні для пояснення високоваріативного характеру надтексту конфлікту, то цю ознаку можна описати так. По-перше, «стріла часу» – це людина, яка «йде» в конфлікті від минулого до майбутнього, адже умовою його розвитку є час (тривалість і частота конфлікту, тривалість участі в ньому кожної зі сторін, тривалість кожного його етапу тощо), хоча «висвітлює» у своїй свідомості поточний момент – теперішнє. Але це не означає, що особа забуває про те, що залишилося в минулому, здебільшого в пам'яті зберігаються ті знаки мови, які стали маркерами конфлікту, викликали негативні емоції, змусили самому виявити як вербальну, так, можливо, і невербальну агресію. Вони є, хоча людина ці моменти вже «не бачить» і «не чує». Вони стають особистим знанням індивіда про мовний конфлікт (*Що говорив я? Що говорив опонент? На які слова образився я? На які слова образився опонент? Якими словами я себе захистив чи не захистив? Якими словами себе захистив чи не захистив опонент? Які слова можна чи не можна було опоненту говорити мені (з різних причин: статус, вік, стать)? Які слова можна (чи не можна) було мені говорити опоненту? Які слова, дії призводять до ескалації конфлікту?* тощо). Завдяки «відповідям» на подібні запитання формується особистий конфліктний досвід мовця. І людина визначається: *Якщо я наступного разу буду конфліктувати з цією особою, які наслідки це матиме для мене? Куди веде ця «дорога» конфлікту?*

Опонентами можуть виступати різні люди, отже особа має не один, а багато «досвідів», що з'явилися в неї залежно від кількості конфліктних ситуацій, у яких вона була учасником, від соціальних, психологічних, характерологічних передумов; тому вона на своїй «дорозі» обирає різні

«знання», сформовані в різні періоди її життя. Це другий часовий вимір, який складається з нескінченного числа «виборів». Третя складова – «обсяг» мовних знаків, використаних особою в цей час. У кожен момент часу особа має змогу обрати мовленнєві дії залежно від того, хто є опонентом «тут і зараз». Це «дорога», що «веде» і до конкретної особи («пряма»), і «забезпечує» мовний конфлікт із різними людьми («у різні сторони»): і всі ці «вибори» сформовані завдяки різному «часовому» досвіду людини. Це умовна «горизонтальна» мовна площина. Але якщо в одній площині лежить нескінченне число виборів мовленнєвої поведінки в конфлікті, які людина може зробити кожної миті відповідно до досвіду свого спілкування з певною особою, то в інших площинах – «обсяг» мовних знаків, що потенційно можна обрати відповідно до певного адресата. Знову суб'єкт відповідає собі на запитання: *Які резерви мови я міг би (доречно / недоречно) та в якому обсязі використати в конфлікті з цією особою? До чого тоді приведе ця «дорога»?* Тож людина в конфлікті «кружляє», переміщаючись у трьох вісях часу, послуговуючись різноманітними видозміненими текстами і змінюючи їх відповідно до сфери, виду, умов, причин суперечки, власних стратегій і тактик (рисунок 3.1.4).

Рисунок 3.1.4.

Високоваріативний характер надтексту міжособистісного конфлікту



Варіативність надтексту також стає очевидною завдяки текстам, у яких репрезентовано внутрішні сили людини *не робити* «тут і зараз» вибір, відмовитися від обраної «дороги» чи реалізувати своє рішення про *тимчасове припинення взаємодії з опонентом*. Таке можливе за умови уникнення конфлікту або при «відході» від нього через усунення опонента, зміну позиції однієї зі сторін, отримання нових відомостей, утручання «третьої сторони». У цьому разі комунікація може взагалі перерватися або виникає тимчасова пауза, людина відходить від обговорення певної теми, може змовчати, щоб приховати якусь інформацію і т. ін., що все одно є виявом конфліктної взаємодії.

Існує варіант, коли мовець *не визначився щодо свого подальшого мовного «руху» в конфлікті*. Текст, що відповідає такій невизначеності, може з'явитися, коли особа не знайома з опонентом або не знає, яка це людина, через що не має будь-якого досвіду спілкування з нею, або коли опиняється в непередбачуваній, незрозумілій конфліктній ситуації. З точки зору теорії ймовірності, між крайніми точками Визначеності та Невизначеності є нескінченне число виборів (Визначеність дорівнює 100 %, Невизначеність – 0 %). Відсутність знань про простір «дороги», що позаду, зумовлює «нульову» пам'ять особи, ніби розриваючи рух «стріли часу», роблячи його неповноцінним. У такому разі людина потрапляє в ситуацію «Невизначеність – 0 %», але тимчасово, нерідко короткочасно, адже процес конфліктизації передбачає реакцію на співрозмовника. Виходом із цієї ситуації є відновлення особою в пам'яті досвіду мовної взаємодії з іншими людьми, ймовірно, на основі психологічної схожості опонента, його схильності до конфліктної поведінки, соціальної ролі чи статусу, статі, віку тощо.

Наприклад, конфлікт у виробничій сфері між керівником і працівницею. Особа була призначена на керівну посаду, невдовзі після чого вперше запрошена на нараду з Генеральним директором. Директор, розглядаючи питання, яке стосувалося відділу новопризначеної особи, звернувся до неї з претензією в різкому тоні, вимагаючи пояснень: *А чому Ви мені самі про це не повідомили? Чому я мушу дізнаватися про цей документ від інших?* (КВ). Певний час у відповідь особа мовчала, це був стан «Невизначеність – 0 %», адже логічно, що керівник мав би розуміти (думаємо, що й розумів) тимчасову непоінформованість працівниці. Лише невдовзі жінка відповіла на запитання директора. Безперечно, у людини ця ситуація викликала негативні емоції, але працівниця все одно не висловила свого невдоволення поведінкою директора. Визначивши для себе значущість соціального статусу опонента, не маючи досвіду мовленнєвої взаємодії з ним, вона вдалася до схожих «досвідів», відтворивши їх у пам'яті й обравши для «тут і зараз» оптимальний варіант (конфлікт із директором може стати причиною звільнення). Жінка ситуативно перейшла до стану «Визначеність», штучно створивши свою «дорогу в минулому», яка зараз відповідала її цілям;

10) наявність умов для приєднання текстів, що представляють конфлікт у віртуальній формі, є перспективою для опису ще однієї ознаки надтексту – *універсальність*, яка стає актуальною у зв'язку з посиленням у

суспільстві інтересу до інформаційних технологій. Універсальність надтексту полягає в можливості включати тексти, які є репрезентантами конфлікту не просто в усній чи письмовій формі, але й у *віртуальному просторі*, де доповнюються перспективою зв'язку між особами на *різних рівнях інтерактивності*.

В інтернеті одним із учасників взаємодії є людина, яка, користуючись його ресурсами, може спілкуватися з дуже великою кількістю інших людей (електронна пошта, ICQ, web-форуми тощо). Проте сучасний інтернет «не враховує» почуття людини. Вона ніби має контакт з іншою особою, однак часто залишається сам на сам лише з системою особливих символів на екрані, перебуває в досить специфічному світі, який є результатом її віртуальної діяльності. До того ж людина нерідко виявляється дезорієнтованою у звичайному світі. Руйнування логічної концепції розуміння дійсності стає причиною того, що особа сприймає різні життєві реалії уривчасто, без опори на вже набуті знання.

Розвиток інформаційних технологій робить помітним нові можливості мови, формуючи у свідомості людини нові «установки» та «норми реакції», зумовлюючи нові «правила» мовленнєвої поведінки. Комп'ютерна ера сприяє переосмисленню принципів подання і сприйняття інформації, а комп'ютер спонукає людину до створення текстів, що є результатом поєднання різнорідних інтерактивних рівнів. Комп'ютерна ера «не дружить» із відомим принципом гуманітарного знання: бачення у слові глибокої і рухомої внутрішньої перспективи, що є основною умовою реалізації творчого процесу. Говорячи про творчість в інформаційному суспільстві, маємо на увазі віртуальний простір, організований подібно до тексту. Усе відоме індивіду про слово виявляється зміненим, що відкриває нові шляхи для самореалізації, і не завжди позитивні. Через це проблемою є не так «мова конфлікту», як людина, яка здатна збільшити її інтенсивність на певних рівнях інтерактивності. Тому науковцям потрібно уточнити погляди на можливості в інформаційному суспільстві формувати такі види текстів, що відповідають адаптації суб'єктів до «умов життя» в комп'ютерну еру.

У надтексті конфлікту є тексти, що можуть бути:

1) результатом *одночасної (on-line) діалогової взаємодії*, коли в інтерактивному просторі відбувається швидкий (в усній або/і письмовій формі) обмін конфліктними акціями → реакціями осіб, де повідомлення-реакція адресата пов'язане з попередньою акцією адресанта;

2) результатом *відтермінованої (off-line) діалогової взаємодії*, коли в інтерактивному просторі відбувається (в письмовій формі) обмін конфліктними акціями → реакціями, де повідомлення-реакція адресата пов'язане з попередньою акцією адресанта, але ця реакція є відповіддю «із запізненням», тобто написаною згодом або отриманою опонентом через певний час. Такий мовний конфлікт є «розтягнутим у часі», з будь-якою темпоральною перспективою, що відповідатиме бажанням, установкам, цілям індивідів.

Як перший, так і другий вид є результатом комунікативної взаємодії осіб і можливий завдяки спеціальним ресурсам (серед популярних – Facebook, Google+, ICQ, Skype, Twitter, Yahoo, Однокласники, ВКонтакте). Сфера таких мовних конфліктів (як і причини, образи, стратегії, мовленнєві тактики, мовні конфліктогени) нічим не відрізняється від тих, що були зафіксовані за межами віртуального простору, але є деякі відмінності.

По-перше, неможливими або ускладненими є певні умови розвитку конфлікту: просторові (конкретні форми виявів і результату конфлікту або засоби та дії, що використовують сторони), часові (часові характеристики кожного з етапів розвитку конфлікту), соціально-психологічні (особливості психологічного виду й рівня взаємодії осіб, діапазон і рівень залучення до суперечки інтересів інших соціальних груп). Нереальним є використання низки поведінкових тактик (фізичний вплив, нанесення тілесних ушкоджень, блокування чужої діяльності, заподіяння болю), що змушує опонентів удаватися до агресивних мовленнєвих тактик для захисту власної позиції, тому такі тексти нерідко включають негативно-оцінну лексику. Модератор не редагує, не закриває тему, не стежить за дотриманням правил мовленнєвої поведінки користувачами ресурсів при особистому обговоренні, що практично не обмежує поле негативної конфліктної «творчості» користувачів, а неособистісний характер повідомлень послаблює морально-етичні норми у спілкуванні. Наприклад, фрагмент тексту on-line взаємодії з Facebook (мовою оригіналу): Semen: *привіт, тут з тобою одна проблемка вийшла*; Andrey: *привіт... не поняв, поясни*; Semen: *чому на заняттях не був два тижні?*; Andrey: *та пішов ти... чого лізеш?*; Semen: *ти на мене не стрибай козел... кураторша тебе шукає*; Andrey: *вона шукає, а ти чого підпрася*; Semen: *мені на тебе... я передав, а ти роби що хочеш ПРИДУРОК*). Також причиною виникнення псевдоконфліктів може стати негативна оцінка фото, музики, відео іншого користувача. Такі інтерактивні тексти, у яких об'єктивна конфліктна ситуація відсутня, не подають передконфліктну мовленнєву стадію, а стадія завершення може бути технічним «виходом».

По-друге, тексти можуть репрезентувати розвиток мовного конфлікту між людьми, які ніколи не бачили один одного (у Facebook, Однокласники, ВКонтакте можна будь-кому надіслати будь-яке повідомлення, у т. ч. і некоректне, що може викликати відповідну негативну реакцію адресата) (напр., відтермінована взаємодія з ресурсу ВКонтакте, де особа дає несхвальну оцінку фото незнайомої дівчини, репліка написана на «стіні»: Таня: *фу ... ти викликаєш відразу, страшна фігура і дурна фотка*; Альбіна: *Таня, ну й пішла ти...*).

По-третє, тексти, якими користувачі обмінюються завдяки інтернету, можуть включати емотикони, що допомагають особі виявити креативність в умовах обмеженості цифрової комунікації. Особи послуговуються емотиконами заради збагачення емоціями процесу спілкування. Водночас сучасні інформаційні технології уможливають доповнення інтерактивного тексту малюнками, фото, умовними зображеннями, що є хоча й незвичною,

але логічною для комп'ютерної ери складовою (напр., у конфлікті з ресурсу ВКонтакте на прохання доньки до тата дати 4 тисячі на весілля, тато відповів не лише повідомленням-відмовою, але й розмістив фото власного зневажливого жесту).

Узагальнимо інформацію про критерії вирішення надтексту міжособистісного конфлікту в таблиці 3.1.1.

Таблиця 3.1.1.

Критерії вирішення надтексту міжособистісного конфлікту

№ з/п	Критерії	Базові ознаки
1.	Тематична основа	самодостатність текстів, які структурно, стилістично, жанрово різнорідні, але однорідні тематично
2.	Стабільність	тексти визначають закони формування, тенденції розвитку надтексту
3.	Змістова цілісність	надтекст «координується» з позатекстовим світом
4.	Синхронічність	у текстах конфлікту відтворюються події, що співвідносні з різними психологічними станами людини
5.	Мовна цілісність	у текстах наявні узуальні та ситуативні мовні елементи, що допомагають особі при плануванні й реалізації змістових ліній розвитку конфлікту
6.	Відкритість	межі надтексту стійкі та динамічні одночасно, він відкритий для нових текстів
7.	Різностильове, різножанрове, різносуб'єктне утворення	віднесеність текстів до різних стилів, жанрів; наявні тексти різних авторів, для різних адресатів
8.	Форми репрезентативності	тексти, що репрезентують конфлікт в усній і письмовій формі
9.	Високоваріативність	ситуативне виключення, заміна текстів, їхня внутрішня видозміна
10.	Універсальність	включення інтерактивних текстів

Отже, у процесі міжособистісної конфліктної комунікації відбувається розмежування й конституювання самої людської особистості, відкривається об'єктивність і потенційна актуальність кожної мовленнєвої дії.

Спілкування інтенсифікує усвідомлення учасниками конфлікту національної культури, розуміння норм і правил взаємодії у соціумі, спонукає до роздумів про значущість різних буттєвих ситуацій. Усе різноманіття текстів *формує як для кожного індивіда, так і для національної спільноти*

загальну «схему» надтексту, тобто інформацію про позиціонування адресанта й адресата в мовному конфлікті залежно від можливостей його розвитку, способу впливу на різних опонентів. Унаслідок цього надтекст є для кожного суб'єкта не просто **«носієм» колективного знання**, але й **«помічником»** у прагненні бути членом спільноти, якщо той хоче дотримуватися правил спілкування в конфлікті, що приписані соціальними нормами, закріплені за комунікативними ролями мовця.

Уважаємо за можливе звернути увагу на *внутрішній простір надтексту конфлікту*, тобто на **ознаки текстів**, що його формують:

1) кордони надтексту є відкритими, але тексти, що його утворюють, можуть бути як *закритими*, так і *відкритими*, тобто їхнє завершення визначається мовною (можливе поєднання з немовною) маркованістю. Припускаємо, що співвіднести цю категорійну характеристику можна з варіантами розвитку подій конфлікту на стадії розв'язання. *Закритим* можна вважати текст, якщо одна зі сторін має перевагу та нав'язує другій свої умови його припинення (1); якщо боротьба спрямована на поразку однієї зі сторін (2); якщо вичерпані всі ресурси, але очевидного переможця немає (3); якщо сторони йдуть на взаємні поступки і припиняють суперечку (4); якщо це перемир'я (5). Потенційно *відкритим* може бути текст, у якому конфлікт зупинено під тиском «третьої сили» або непереможних обставин, хоча проблеми залишилися, а поновлення протистояння може відбутися в будь-який час (1). У цьому разі одна або обидві сторони вважають, що цілі не досягнуті, напруженість у стосунках сторін зберігається, а припинення конфлікту є лише тимчасовою «перервою». Або через нестачу ресурсів боротьба має затяжний, уповільнений характер (2). Безперечно, текст не може бути безкінечно відкритим, його буття зумовлене фізіологічними та індивідуально-психологічними особливостями людини. Міжособистісна мовленнєва конфліктна взаємодія проявляється в будь-якому кількісному (від двох реплік і більше) і часовому вимірі, але вона колись завершиться. Текст конфлікту може збільшуватися до значного, але не безкінечного обсягу, проте надтекст міжособистісного конфлікту межі не має;

2) залежно від виду комунікативної «складової», тобто з позиції категорій адресанта й адресата, вирізняються авторські й неавторські надтексти. Для надтексту міжособистісного конфлікту актуальними є лише *авторські* тексти, адже він завжди має сторони взаємодії (навіть якщо автор «прихований» за псевдонімом), у нього обов'язково є «творці». У текстах конфлікту ми можемо врахувати цей фактор лише у плані призначення реплік адресанта знайомому або незнайомому адресату. Звідси наявність текстів, які репрезентують інтерперсональний конфлікт із *знеособленими стосунками* (офіційними чи неофіційними), коли адресат сприймається не як особистість, а як незнайомий суб'єкт, з яким мовцю доводиться конфліктувати; і *особистісно орієнтовані*, спрямовані на відомого (деякою мірою) суб'єкта;

3) з позиції ступеня структурної визначеності виокремлюються надтексти однотипно структуровані та неоднотипно структуровані. Перші

складаються лише з однорідних, другі – з неоднорідних у функціонально-стильовому і жанровому плані текстів. Подібні класифікаційні параметри мають загальний характер, тому науковці говорять про їхню потенційну багатомірність [Лошаков 2007, с. 199], що дає змогу розглядати надтекст міжособистісного конфлікту в різних стилістичних виявах, тож він є неоднотипно структурованим. Тексти у структурі надтексту конфлікту є *однотипно структурованими*, адже, як зазначалося вище, мовний конфлікт може бути репрезентовано в різних за стилем і жанром текстах, але кожному конкретному тексту притаманна стильова й жанрова однорідність;

4) використання критерію ступеня зв'язаності дає змогу говорити про слабкі або сильні надтексти, де слабкі визначаються елементарними структурами, повторами, а сильні – багатством лексичного, морфологічного складу, синтаксичною різномірністю. Надтекст конфлікту завдяки своїй стильовій неоднорідності, відкритій структурі є сильним надтекстом, але тексти в його складі можуть бути і *слабкими*, структурно організованими за елементарними моделями (напр., репліки з однотипними реченнями: – *Ти здурила! Чисто здурила! – Я, здурила? Ти брешеш! Сама ти здурила! – Я не брешу, не брешу!* і под.);

5) з позиції наявності / відсутності опису позамовної взаємодії осіб, яка може супроводжувати мовний конфлікт, надтекст включає тексти, які *мають* або *не мають* *такий опис* (на відміну від надтекстів документів, лозунгів, словника (словників); надтекстів, написаних певним автором або у певний період творчості). Особа в конфлікті, залежно від власних установок і цілей, обирає певні стратегії і тактики, через це поєднує різні мовні та позамовні елементи (напр., *Як заліплю тобі зараз кулаком в ніс!; Отримаєш зараз у щелепу* (КП). Здебільшого опис позамовного впливу «з'являється» на власне конфліктній стадії (тактика погрози), зокрема, в апогейній фазі, що уможливило фіксацію цілеспрямованої і прагматичної установка сторін на найвищий ступінь його розвитку, яким є фізичний вплив; або позамовні засоби виступають деструктивним «варіантом» його завершення;

6) залежно від наявності / відсутності конфліктогенів, можна виокремити тексти, що *включають* або *не включають* *мовні конфліктогени*. Ці «саботажники» спілкування налаштовують осіб на жорсткіше протистояння, надають мовленню агресивності. Міра продуктивності таких визначається функціонально-стилістичною належністю тексту (пор.: конфліктно маркований комунікативний акт розмовного стилю, який нерідко включає образи, грубу критику, брехню, лайку, і ділового, де прагнення до переваги над опонентом приховане, неявне, звідси більш «делікатні» форми комунікації). Мовні конфліктогени можуть сполучатися з немовними, тому надтекст має різні варіанти текстів із подібним «поєднанням»;

7) тексти характеризуються *багатовекторністю*, яка виявляється в різних мовленнєвих моделях на різних стадіях і фазах розвитку конфлікту. Такі моделі можуть формуватися в результаті вибору особою варіанта, коли вона хотіла б залагодити проблему або коли вона усвідомлено обирає конфліктну взаємодію, тобто має установку на некерований і

непередбачуваний розвиток суперечки: інсептивна, локальна й експансивна частини тексту конфлікту (про це – у п. р. 3.2);

8) за діапазоном впливу когнітивного світу особистості на її поведінку в конфлікті фіксуємо тексти, що визначаються за *спрямованістю суб'єктів на взаємно негативні, взаємно байдужі, односторонньо позитивні або негативні чи суперечливо позитивні або негативні стосунки*. Вибір мовленнєвих дій людиною в конфлікті підпадає під вплив її внутрішніх стандартів поведінки, що сформовані безпосереднім або непрямим життєвим досвідом, отриманим зі спостережень за подібними ситуаціями. Б. Гаспаров у своїй концепції мовного існування визначає, що мовленнєва діяльність – це безперервний потік «цитаций», узятих із конгломерату мовної пам'яті; людина весь час намагається скласти разом різноманітні частини мовного досвіду, у процесі такого з'єднання «дістає» з пам'яті мовні фрагменти, що адаптуються один до одного, піддаються всіляким змінам, зростаються між собою [Гаспаров 1996, с. 14]. Унаслідок спрямованості адресанта на різні стосунки з адресатом з'являється потреба у співвіднесеності «цитаций» зі специфікою стосунків між мовцями;

9) урахування чинників прагматичного характеру дає змогу виокремити тексти, що структуровані відповідно до використаних у процесі породження певних мовленнєвих тактик, а також зважати на співвіднесеність між його суб'єктивними й об'єктивними сторонами (*адекватно зрозумілий конфлікт, неадекватно зрозумілий конфлікт, незрозумілий конфлікт, псевдоконфлікт*). У такому разі адресант / адресат спільно формують текст за певною моделлю, сукупність мовних знаків якого відображає сприйняття «міри» об'єктивності конфлікту, а також несхожість засобів референції, порушення зв'язків між смислами, недосконалість володіння мовою, різні рівні оцінки мовних знаків опонентами;

10) за обсягом тексти, що входять до надтексту конфлікту, можуть бути *великі, середні та малі*. Відомо, що одним із основних параметрів тексту є його обсяг, на який впливають три фактори: 1) вимоги ситуації; 2) особливості стилю; 3) жанр. Обравши за важливий критерій своєї класифікації параметр обсягу, І. Гальперін розмежує мінімальні й максимальні тексти. Мінімальними вважає жанри: повідомлення, записка, коротка газетна стаття, максимальним – роман із прологом і епілогом [Гальперін 2006, с. 51–52]. Л. Сахарний говорить про «текст-примітив» – набір слів у формі зменшеної моделі тексту [Сахарный 1991, с. 221–237]. У комунікативному плані перевагою мінімальних текстів визнається стислість, що виявляється на різних мовних рівнях; лінгвістична специфіка таких текстів також пов'язується з явищами мовної економії і компресії, використанням особливих стилістичних засобів, умовних позначень і скорочень. Відомості про семантичні та комунікативно-прагматичні особливості текстів великого й малого обсягу доцільно враховувати у процесі аналізу текстів мовних конфліктів.

Мало ймовірно, щоб можна було зробити припущення про максимальний текст міжособистісного конфлікту (у приватній бесіді одна

жінка розповіла, що два дні з'ясовувала стосунки з чоловіком; друга повідомила, що конфлікт із чоловіком розпочався вранці, тривав увесь день, а ввечері чоловік зібрав валізу і пішов з дому), тому логічно говорити лише про великі за обсягом тексти. Такі, безперечно, фіксуються в усному мовленні, коли особа не обмежена в бажанні отримати в супереччі «перемогу», має для цього час і прагматичну установку. А також в епічних жанрах художньої літератури, коли автори доповнюють репліки конфліктантів описом їхньої немовної взаємодії, емоційних станів, утрчання інших суб'єктів, які епізодично впливають на хід і результати конфлікту (напр., у романі «Храм на болоті» Г. Тарасюк таким є опис конфлікту з більше ніж 5000 слів). Натомість є малі тексти конфліктів, зокрема, у прозі «Гонимарник» Д. Корній – 98 слів, «Bitches get everything» І. Карпи – 42 слова або в оповіданні «Цанга шасі» Л. Таран – 33 слова. Із загальної кількості проаналізованих текстів конфліктів близько 62% – це тексти із середнім обсягом – від 100 до 250 слів, близько 32% текстів знаходяться в межах від 30 до 100 слів, близько 8% – від 250 слів і більше. Водночас із поширенням інтернету задля визначення «межі» тексту почав ураховуватися новий критерій виміру його «довжини»: малим текстом вважається такий, читання якого з монітора не потребує вертикального скролінгу (прокрутки), тобто текст «в один екран» (малий текст налічує 20–25 слів). Невеликий обсяг тексту діалогової взаємодії в інтерактивному просторі є однією з характерних і відмінних якостей такої комунікації, де композиційна організація малого тексту прагне до граничної простоти й мовної економії. У цьому разі до трьох факторів, які впливають на обсяг тексту конфлікту, можна додати четвертий – *фактор інтерактивності*;

11) урахування міри самостійності тексту конфлікту дає підставу виокремити *автономний* і *включений* текст. Вибір цього критерію ґрунтується на можливості сприймати текст як цілісний смисловий витвір мовленнєвотворчої діяльності людини, що здатен реалізувати і самостійно, і в межах інших текстів ситуацію конфлікту. Усі тексти підпорядковуються загальному текстуальному принципу кодованості. Питання полягає в тому, у який спосіб відбувається розвиток шифрувально-дешифрувальних процесів у полі мовного конфлікту. Одні тексти передбачають додаткову інформацію для розуміння, інші – самодостатні.

Окремий *автономний* текст конфлікту розташований у взаємопов'язаній ієрархічній системі ментальних значень. Це складне утворення, але внаслідок того, що він зберігає відомі в соціумі конфліктні коди, які просто піддаються шифрувально-дешифрувальним процесам, може «трансформувати» інформацію й легко породжувати нову відповідно до ситуації: він наділений рисами «інтелектуальної побудови» (на такій властивості тексту наголошує Ю. Лотман). Говорячи про соціально-комунікативну функцію тексту, науковець зазначає, що високоорганізований текст в акті комунікації є рівноправним «співрозмовником», що «володіє високим ступенем *автономності* (курсив – *наш*)» [Лотман 2002, с. 90]. І для адресанта, і для адресата автономний текст відіграє важливу роль. Як один із

адекватно актуалізованих текстів культури, він репрезентує соціокультурну систему, де відбивається мовна, ментальна, національна, культурна конфліктна ідентичність українців. Тому автономний текст має підвищений ідентифікаційний потенціал, що перетворює конфліктну взаємодію мовців на особливий творчий акт, про який можна сказати словами Ю. Лотмана: «Замість формули «споживач дешифрує текст» можлива більш точна – «споживач спілкується з текстом» [Лотман 2002, с. 90]. Адресат реагує не так на особу адресанта чи на дешифрування його окремих реплік, як на всю ситуацію, на ідентифікацію тих кодів, що актуалізують найбільш вагомі конфліктні значення, допомагають орієнтуватися в системі координат «Я → Опонент». Автономний текст не потребує «оточення», він самодостатній для розуміння і конфліктантами, і «третіми особами». Зокрема, на інтернетівському сервісі YouTube розміщено чимало відеозаписів різних видів конфліктів (сімейні, побутові, педагогічна, політичні, виробничі тощо). Формат відео розрахований на «швидкий» перегляд, тому містить найбільш цікаву стадію суперечки або короткотермінові конфлікти.

Наприклад, відеозапис конфлікту між мамою (М) та сином (С):

М: Скажи мені, з ким ви «не бухали»?

С: Ми не бухали.

М: А що ви ділали?

С: Ми просто купалися.

М: З ким?

С: Я купався, Даша купалася – і все.

М: Да? А телефон де?

С: Нема телефону.

М: Чому його нема?

С: Мама, що це таке?

М: Це таке, що я завтра тобі покажу, як ви «не бухали». Чого ти мовчиш? <...> Красавчик... Щоб подивився, який ти в нас красивий! Пестня, стоїть шатається, свиноتا. Телефон утопив чи продав і пропив?

С: Сто процентів.

М: Що «сто процентів»?

С: Продав.

М: От ти тепер заробиш на телефон і купиш <...> А тепер у душ холодний.

С: А чого холодний?

М: Того. Будемо трезвіти (УТВ).

У конфліктному діалозі син, безперечно, виявляє, розуміє, але не нейтралізує конфліктні коди з боку мами (свинота, красавчик, красивий, пестня). Зорієнтувавшись у системі реплік «Я → Мама», він намагається дешифрувати не мамині репліки, а їхній загальний смисл, звідси відповіді не до ладу (Сто процентів), запитання замість відповіді (Мама, що це таке?), неконкретні відповіді (Ми не бухали, Нема телефону). «Третіми особами» – користувачами YouTube – текст сприймається як самодостатній: не складно визначити вид, причини, умови й образи конфлікту; очевидно, що мати

вдалася до тактики демонстративних дій, але все ж між сторонами взаємно позитивні стосунки.

Включений текст конфлікту є частиною полотна будь-якого іншого тексту (напр., художній твір має у своєму складі опис конфліктів між персонажами або під час публічного обговорення якихось питань виникає особистісно орієнтований конфлікт). За рамками всього тексту конфліктний текст може бути частково або зовсім незрозумілим за змістом. Наприклад, уривок з новели С. Поваляєвої:

Ляя!-асссс! – А ну негайно піднімися! Я тобі сто разів казала не сидіти... Ляя! Боляче і образливо. Кілька сльозин падає на руку <...>.

– Ходім.

Дівчинка висмикує руку. Ляя!

– Я тобі зараз посмикаюся!

Дівчинка проводить рукою по очах, розвезьгує пекучу вологу. Все змішується, стирається. Тоді дає руку (С. Поваляєва). Хто ця дівчинка, чому авторка описує цю ситуацію, можна зрозуміти, лише прочитавши текст новели «Крапля». Включений текст переплетений із загальною змістовою канвою твору, з нею набуває рис побутової «правдоподібності», водночас залишається ситуативним виявом теми «міжособистісний конфлікт».

Схарактеризувати всі можливі точки зору науковців на сутність надтексту доволі проблематично. Адже навіть опис текстів, які його утворюють і які виступають формальними одиницями культури, є складним завданням. Сучасний текст конфлікту багатозмістовий, тому є ще одне питання, до якого хочемо звернутися. Це питання про його **транстекстуальний характер**, який розглядаємо не лише як можливий зв'язок з іншими текстами, але й «через них» з іншими надтекстами, адже кордони багатьох надтекстів взаємопроникнені. Тематична прив'язка текстів до якого-небудь об'єкта не гарантує належність до одного надтексту, як і одиницями одного надтексту не можуть бути виключно тексти, що утворюють єдину жанрову або індивідуально-авторську парадигму.

Конфліктні тексти можуть *належати одночасно різним надтекстам*.

По-перше, якщо власне авторські надтексти є об'єднанням текстів одного або кількох авторів, то конфліктний текст одночасно є елементом *надтексту конфлікту* й *авторського надтексту* (напр., творів одного письменника або кількох співавторів).

По-друге, типовими зразками колективно-авторських надтекстів є надтексти-журнали, надтексти-газети, надтексти-збірки, де їхня цілісність мотивована спільністю світоглядної позиції колективного автора, редакції. У цьому разі конфліктний текст одночасно є елементом *надтексту конфлікту* та *надтексту журналу, газети, збірки*. Наприклад, у 2013 році вийшла збірка творів провідних письменників України «Жити – пити», що зачіпає «алкогольну тему» (серед найважливіших причин сімейних, побутових конфліктів психологи називають порушення особою норм у повсякденному житті: алкоголізм, наркоманія). Майстри українського слова (О. Забужко, І. Роздобудько, Г. Вдовиченко, А. Кокотюха, С. Жадан,

Н. Сняданко та ін.) представили свої міркування щодо вживання алкоголю. Твори містять опис внутрішньоособистісних і міжособистісних конфліктів героїв, яких у своєму відгуку акторка Р. Зюбіна назвала «алкогогероями». Автори спільно створили картину «алкогольного буття» наших співвітчизників – еліти, яка шукає сенс життя, через це збірку можна розглядати як особливий надтекст зі своєю темою, змістом, мовою. У цьому разі конфліктні тексти в оповіданнях одночасно є частиною надтексту збірки про «алкогогероїв».

По-третє, авторські метанадтексти є цілісними об'єднаннями «вторинних» текстів, створених на основі первинних. До них зараховують наукові праці, присвячені різноаспектному вивченню творчого надбання того чи того письменника, групи письменників, мови творів, стилістичних прийомів авторів тощо. Через це текст міжособистісного конфлікту одночасно є елементом *надтексту конфлікту* та *метанадтексту*. Зокрема, складовою частиною цієї праці є цитації фрагментів або повних текстів конфліктів, що виступають частиною дослідницького тексту.

По-четверте, якщо надтексти можуть кваліфікуватися на основі критерію спільності ознак стильової, родової, жанрової належності, то конфліктні тексти одночасно є елементом *надтексту конфлікту* та *надтексту певного стилю, жанру, літературного роду* (напр., наведений вище ілюстративний матеріал було дібрано із джерел різних стилів). Однак стилістично й жанрово розмежовані тексти об'єднуються в єдиний надтекст завдяки належності до спільної позатекстової реальності – конфлікт.

Питання про надтекст конфлікту заслуговує на подальшу увагу й може мати перспективи наукових розвідок у визначеному напрямі. Зокрема, з'являються сприятливі умови для виявлення відмінностей українськомовної репрезентації інших видів конфліктів за кількістю сторін. Дослідникам ще належить з'ясувати, чи передбачають інші види конфліктів належність до інших надтекстів, чи є тими ж критерії вирізнення, яка типологія текстів у структурі цих надтекстів.

3.2. Моделі мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях у структурі текстів міжособистісного конфлікту

Реальність конфлікту зумовлюється інцидентом, що розуміється конфліктологами як формальний привід для початку безпосереднього міжособистісного протистояння сторін: певна поведінка, комунікативні дії, бездіяльність осіб або провокація «третьої сторони», яка має свої інтереси в конфлікті [Козырев 2001, с. 13–14].

Інцидент *переводить спілкування в нову якість*, формуючи **три види** мовленнєвої поведінки осіб на **передконфліктній стадії**:

1) мовленнєва поведінка осіб визначає усвідомлення загрози відкритої протидії, тому сторони, не бажаючи її, удаються до спроби залагодити проблему і знайти компроміс. Для цього використовують кооперативні

мовленнєві тактики (переконання, прохання, порада, умовляння, рекомендація, пропозиція допомоги або послуги, вибачення, заохочення);

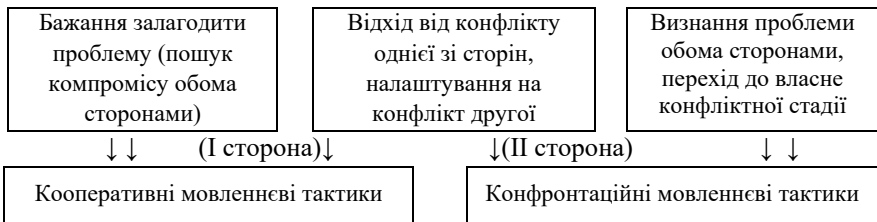
2) мовленнєва поведінка однієї зі сторін визначає її усвідомлення відходу від протистояння: особа вдає, що проблеми немає або вона незначна, для чого послуговується мовленнєвими тактиками, що відповідають поведінці першого виду. Але друга сторона налаштована негативно, може ображати, звинувачувати, погрожувати, що змінює позицію першої сторони;

3) мовленнєва поведінка суб'єктів визначає усвідомлення того, що інцидент є очевидним поштовхом до конфлікту, останній розуміється і сприймається обома сторонами, тому вони обирають конфронтаційні мовленнєві тактики (вибір тактик зумовлений типом мовленнєвої поведінки на власне конфліктній стадії).

Отже, мовленнєва поведінка особи на передконфліктній стадії залежить від її комунікативних цілей. Установка на гармонізацію стосунків реалізується в поведінці I виду, орієнтована на стабільність стосунків особа діє в межах II виду, а вибір конфронтації спричиняє поведінку III виду. Кожен вид мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній стадії розпізнається завдяки тактикам, які обрали індивіди, і ці тактики передовім репрезентуються ситуативно зумовленими, цілеспрямовано застосовуваними засобами мови (рисунк 3.2.1).

Рисунок 3.2.1.

Види мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній стадії



I кооперативні, і конфронтаційні мовленнєві тактики мають «перехресне» функціонування, забезпечуючи різні види мовленнєвої поведінки сторін. Перший вид виступає актуалізатором неконфліктних мовленнєвих дій, але так само може бути підставою для початку активного конфліктного протистояння.

На передконфліктній стадії мовленнєва поведінка осіб визначає їхнє розуміння напруженості у стосунках. Сторони формують *інсептивну частину* тексту конфлікту (від лат. incipien – починаючий), яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами усвідомлення початку конфлікту*. Водночас «програмування» шляху його подальшого розвитку може бути як кооперативним, так і конфронтаційним. Якщо суперечки вдається уникнути, то інсептивна частина тексту не буде мати подальшого розширення (хоча вона може включати кілька підтем у залежності від просторово-часових умов розвитку). Зважати потрібно і на той особливий момент, що ця стадія конфлікту в комунікативному плані може бути взагалі не представлена.

У цьому разі установка людей на початок конфлікту зумовлюється віддаленими в часі і просторі умовами, які «консервувалися», але за деяких обставин (особиста зустріч, накопичення проблем, емоційне збудження) вони трансформуються в активне протистояння. Коли особи не досягають взаєморозуміння, відбувається перехід конфлікту з латентного стану до очевидного протистояння сторін, передконфліктна стадія «розширюється», через що інсептивна частина «додає» нові складові.

На стадії **власне конфлікту** фіксуються **три види мовленнєвої поведінки осіб**:

1) мовленнєва поведінка осіб визначає усвідомлення переходу конфлікту з латентного стану до відкритого протистояння, однак ця поведінка має обмеження у використанні деяких мовних ресурсів (напр., лайки), адже ще є можливість розв'язати проблему іншими способами. На цій фазі особи застосовують конфронтаційні впливи, використовують такі мовленнєві тактики як вказівка, погроза, обман, відмова, незгода, залучають до розмови «третьох осіб», ніби випробовуючи «сили» опонента, його вміння захищатися. Якщо особа контролює конфронтаційний вияв своїх мовленнєвих акцій, суперечка отримує локальний характер і може завершитися без ескалації. Це **локальна частина** тексту, яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами своєї установки на можливість припинити відкриту боротьбу та завершити конфлікт*;

2) мовленнєва поведінка осіб визначає усвідомлення ескалації конфлікту. На цій фазі особи посилюють уже активні мовленнєві тактики новими (наказ, образа, негативна особистісна оцінка, приниження, шантаж), що засвідчує некерованість і непередбачуваність «руху» конфлікту, утрату можливості «тут і зараз» порозумітися. Це **експансивна частина** тексту конфлікту, яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами своєї установки на його некерований розвиток*.

Психологи зазначають, що фазі ескалації властиві певні «впливи» опонентів один на одного [Анцупов, Баклановский 2005, с. 126]. Для мовного конфлікту актуальними можна вважати такі:

а) «звуження» когнітивної сфери мовців, зростання емоційного напруження, що призводить до «примітивізації» мовленнєвої взаємодії (граматично, синтаксично або логічно незавершені фрази, переформулювання, повтори, еквіваленти речень, окличні, питальні речення, неускладнені, непоширені, односкладні речення, обмовки, слова-паразити);

б) «неадекватне» сприйняття опонента, що призводить до негативізму в реакції на нього (детермінується негативними оцінками, на мовному рівні реалізується негативно-оцінними знаками мови, порушенням норм увічливості);

в) «розширення зони конфлікту», через що в тексті можуть з'явитися:

- репліки сторін, які нібито не пов'язані зі змістом конфлікту, відірвані від очевидної його причини. Якщо раніше конфліктанти мали розбіжності, що не розв'язувалися, а «консервувалися», то зона взаємодії може

розширюватися, такі репліки мають зв'язок з попередніми «законсервованими» темами;

- репліки сторін, які засвідчують тематичний відхід від початкового предмета конфлікту, коли у процесі протистояння сторони так «захоплені» власною конфліктною поведінкою, що забувають про свої комунікативні конфліктні цілі;

г) репліки «третіх осіб», які втручаються в конфлікт і змінюють його характер;

3) мовленнєва поведінка осіб визначає усвідомлення апогею конфлікту, коли застосовуються всі можливі вербальні й невербальні засоби (ведеться «війна» до перемоги). На цій фазі сторони використовують ті ж мовленнєві тактики, що і на попередній, але «додають» до неї конфліктні поведінкові тактики фізичного насильства, захоплення об'єкта конфлікту. Через це сторони «відходять» від реальної причини конфлікту, коли важливою стає не так конфліктна мета, як бажання «знищити» опонента. Продовження протиборства сторін призводить до *апогею* з використанням різних мовленнєвих і поведінкових тактик, у цьому разі суб'єкти орієнтуються на нанесення максимальної шкоди опоненту. До експансивної складової додається *апогейна фаза*, де подано установку особи на найвищий ступінь розвитку конфлікту, яким є фізичний вплив.

Отже, текст міжособистісного конфлікту репрезентує певні моделі мовленнєвої поведінки осіб, які різняться структурами, сформованими на різних стадіях його розвитку. На рисунку 3.2.2 умовно представлено три моделі розвитку мовного конфлікту залежно від виду конфліктної взаємодії осіб.

Різні моделі відображають процес формування сторонами тексту конфлікту з різних частин:

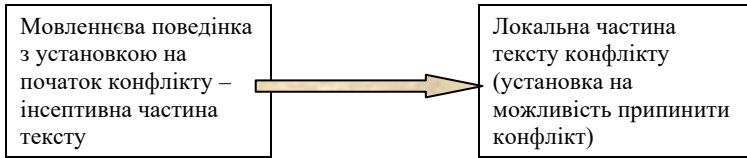
модель 1 – це текст, що має інсептивну частину (репрезентує усвідомлення особами переходу до відкритого протистояння), до якої додається локальна частина, де представлено установку мовців на припинення суперечки. Результат – мовний конфлікт є реальністю, але може швидко завершитися;

модель 2 – це текст, сформований за моделлю 1, але цей сценарій виявляється нерезультативним, через це до нього додається експансивна частина, де репрезентовано його непередбачуваний розвиток. Результат – можливість для конструктивного завершення суперечки втрачена, конфлікт досягає ескалації;

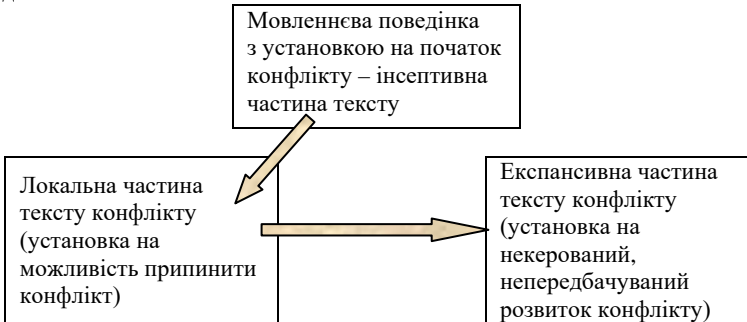
модель 3 – це текст, сформований за моделлю 2, але з апогейною фазою, де фіксується установка осіб на найвищий ступінь розвитку конфлікту – жорсткі позамовні впливи. Результат – конфлікт набуває форми «війни» із застосуванням усіх можливих тактик, вихід із якого надзвичайно ускладнений.

Моделі мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях

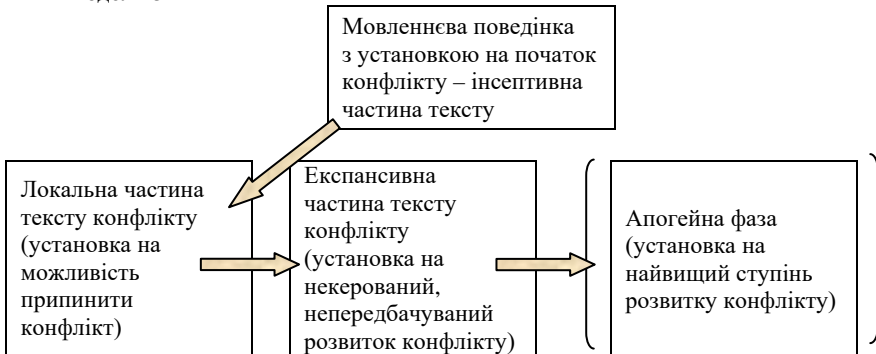
Модель 1



Модель 2



Модель 3



Психологи говорять, що ескаляція й апогей співвідносні зі стратегією домінування, тобто орієнтацією особи на власні інтереси й нехтування інтересами опонента, для чого використовуються всі доступні засоби, щоб отримати максимум бажаного [Гришина, 2005, с. 204]. У такому разі другу і третю моделі складно диференціювати (використовуються однакові мовленнєві тактики), якщо немає «допоміжного» фактора – фізичної протидії сторін, що «доповнює» мовлення (це не обов'язково має бути нанесення тілесних ушкоджень, «достатньо» знищення матеріальних цінностей, перешкоджання діям опонента, захоплення якогось матеріального об'єкта).

На перший погляд, логічно було б об'єднати моделі 2 та 3, адже своїми мовленнєвими тактиками вони не відрізняються. Однак поведінкові тактики нерідко є важливою складовою мовного конфлікту, вони відіграють роль «провокатора» на передконфліктній стадії, демонструють недвозначну готовність особи до боротьби на власне конфліктній. Приклади «посилення» мовленнєвого впливу фізичним є реальністю в багатьох сферах не лише українськомовного середовища. Згадаймо ситуацію на російській телепрограмі «Один на один» (1995), коли дебати між В. Жириновським і Б. Немцовим переросли в бійку. Після того, як Б. Немцов порадив співрозмовнику *пройти курс лікування від венеричної хвороби* (порада є кооперативною мовленнєвою тактикою, але акцентування на хворобі, що вважається в суспільстві непристойною, порушує такі правила спілкування як доброзичливість і щирість, тому є конфліктогеном), останній хлюпнув в опонента соком. «Відділити» цю фізичну дію політика від комунікативної взаємодії осіб неможливо. Саме цей вчинок стає вирішальним етапом конфлікту, коли «питання про венеричну хворобу» витісняє центральну тему обговорення – поїздка В. Жириновського в Будьоннівськ, де терористами були захоплені заручники. Подібна поведінка демонструє «відхід» від реальної причини конфлікту, коли переважає лише бажання будь-що «знищити» опонента.

На засіданні російської Державної думи (2003) депутат-комуніст В. Шандибін накинувся з кулаками на депутата О. Федулова за те, що той назвав лідера комуністів Г. Зюганова *політичною повією* (вираз вважається крилатим, отримав популярність після виходу в 1937 році фільму «Ленін у жовтні» та номінує безпринципного політичного діяча, готового поступитися честю, совістю заради власної вигоди). Із президентським радником М. Мацеком побився чеський міністр охорони здоров'я Д. Рат (2006). Коли останній обізвав М. Мацека *боягузом*, той ударив міністра по голові. У вересні 2013 року депутат грузинського парламенту А. Бобохідзе вдарив свого колегу П. Мамрадзе за те, що той назвав війну 2008 року *провокацією Саакашвілі* (ІРМ). Український політикум «не поступається» закордонним колегам. У травні 2011 року відбулася бійка між першим віце-спікером Верховної Ради та одним із депутатів. На фазі апогею вони забули про попередній зміст суперечки (включення до порядку денного одного із законопроектів). Депутат назвав віце-спікера *фарисеєм*, після чого той ухопив його за шию. Коментар до конфлікту був досить емоційним, зокрема, депутат сказав журналістам: *Стану президентом – покажу <...> де раки зимують*. На прикладі цього конфлікту бачимо, як мовленнєва тактика (оцінка опонента) послідовно «доповнюється» фізичним насильством, а потім сторони вдаються до тактики коаліції, шукаючи підтримки у «третіх осіб» – журналістів (ІРМ).

Поява нових стосунків між мовцями, що зумовлені розвитком конфлікту, характеризується переоцінкою протидії сторін. Усвідомлюючи ці зміни, сторони вносять поправки у свої тактики. Конфліктанти (або один з них) починають шукати шляхи завершення конфлікту, тому боротьба

здебільшого йде на спад. Це **резолютивна частина** тексту (від лат. *resolutio* – послаблення), яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами своєї установки на завершення конфлікту*.

На **стадія завершення** фіксуються такі **види мовленнєвої поведінки осіб**:

1) мовленнєва поведінка сторін визначає перевагу однієї з них і поразку другої;

2) мовленнєва поведінка сторін визначається стратегією компромісу;

3) мовленнєва поведінка сторін визначає припинення конфлікту через втручання «третьої сили» (про це – у п. р. 3.3).

Розглянемо моделі мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях на прикладах.

Модель 1. Конфлікт біля банкомата (клієнтка банку – А, працівниця банку – В). Клієнтка чекає біля банкомата своєї черги, але коли настав час її черги, з банку вийшла його працівниця з іншою жінкою, і вони відразу підійшли до банкомата:

А: – *Що ви робите? Зараз моя черга, не заважайте, будь ласка* (працівниця банку мовчить, презирливо дивиться на жінку).

А: – *Зараз моя черга. Я перечекала чотирьох осіб. Не заважайте мені, у мене немає часу.*

В: – *Жіночка, я працівниця банку. Чи не могли б Ви почекаати?*

А: – *І що?*

В: – *Мені треба активувати цій жінці картку.*

А: – *Зараз моя черга. Ви не сказали мені жодного слова. Можна було б почекаати* (тут і далі: КП).

Мета працівниці банку (без пояснень виконати певні дії, зумовлені її професійними обов'язками) викликає невдоволення клієнтки, яка усвідомлює нехтування собою з боку сторонньої людини. Це визначає вид конфлікту за характером потреб: працівниця обмежує потребу клієнтки в повазі. Комунікативною метою останньої є вплив на працівницю, зміна її поведінки, що видається їй неетичною. Реагуючи на ситуацію, А робить опонентці зауваження.

Зауваження належить до двозначних мовленнєвих тактик, тому воно може бути і кооперативним, і конфронтаційним. У цьому фрагменті стратегічною спрямованістю першої репліки жінки А є установка на співробітництво, що реалізується у ввічливому тоні, виражає її бажання надати діалогу позитивного емоційного фону. Навіть питальне речення (*Що ви робите?*) і пояснення (*Зараз моя черга*) орієнтовані на нейтральне ставлення до співрозмовниці (раптом співробітниця банку не помітила чергу, не зрозуміла, що цій особі теж потрібен банкомат і под.).

Однак працівниця демонструє свою неповагу до клієнтки (мовчання, презирливий погляд). Мовчання має свій зміст, який у комунікативному процесі пояснюється радикальною відмовою від будь-якої словесної відповіді. Мовчання, як і зауваження, є двозначною тактикою. Кооперативне мовчання є ефективним способом уникнення конфлікту. Але в цьому разі

особа повинна дотриматися деяких правил ввічливості (напр., вибачитися), а потім замовчати, демонструючи своє небажання реагувати на чужі слова. Тактика мовчання, застосовувана як конфронтаційна, передбачає відсутність відповіді на першу акцію людини, що порушує етичні норми, призводить до негативних реакцій і дій співрозмовника. Саме ця тактика працівниці змінила установку клієнтки, яка стає у висловленнях категоричнішою, у неї з'являється звинувачувальний тон, а зауваження набуває інтенсивності.

Зауваження частіше за все включає спонукальні конструкції (наказ, вимога, заборона) і інформативні блоки (пояснення). Саме вживання клієнткою спонукальної конструкції з прямим способом оформлення (*не заважайте мені*) та пояснення (*у мене немає часу*) фіксуємо в наведеному конфлікті. У комплексі реакція стає мовленнєвим втіленням конфронтаційності жінки А. Навіть запізніла відповідь працівниці банку з поясненням своїх дій, спонукальна конструкція з непрямим способом оформлення (*Чи не могли б Ви почекати?*) не міняють цілеспрямовану установку клієнтки на початок конфлікту, і це засвідчує питальне речення *І що?*, яке передає протест. Остання репліка клієнтки підтверджує: вона незадоволена ситуацією, не збирається поступатися. Задля фіксації своєї позиції вона втретє повторює фразу *зараз моя черга*, тож повтор стає засобом вираження експресивності мовлення клієнтки, відображає реальність суперечки, є способом впливу на опонентку.

Інсептивна частина тексту «програмує» шлях подальшого розвитку конфлікту. Зауваження було тією мовленнєвою дією сторони А, що мала на меті змінити поведінку сторони В, однак із позитивною мовленнєвою тональністю. Неповага з боку працівниці банку «запускає механізм» подальшого розгортання конфлікту, де клієнтка висловлює своє зауваження у формі, що видається їй прийнятною, можливою. Тож інсептивна частина тексту доповнюється локальною:

В: – *Нам треба активувати картку. Я це не можу зроби зі свого робочого місця.*

А: – *Це не моя проблема. У мене немає часу.*

В: – *Ця жінка клієнтка нашого банку.*

А: – *А я хто? Така сама клієнтка!*

В: – *Жінко, Ви можете зняти гроші в іншому банкоматі.*

А: – *А чого Ви мене до іншого банкомата посилаєте? Я тут простояла у черзі.*

В: – *Я Вас не посилаю, я Вам пояснюю.*

А: – *Ну то йдіть самі в інший, а у мене немає на це часу. А коли треба щось зробити із працівником банку, то людина стоїть у черзі, а потім, коли черга приходить, запрошує працівника.*

В: – *Ви буде нас учити?*

А: – *Буду. Я така сама клієнтка банку. І в мене немає часу чекати!* (працівниця банку повертається та йде, за нею йде інша клієнтка, яка за час конфлікту не сказала жодного слова).

Усвідомлюючи перехід конфлікту з латентного стану до відкритого протиробства, сторона В намагається звести суперечку нанівещь, для чого вдається до м'яких мовленнєвих тактик: переконання, прохання, пропозиція, некатегоричне заперечення. Але жінка А реагує негативно на спонукання, її ображає зміст речення *Ви можете зняти гроші в іншому банкоматі*, яке вона сприймає як наказ. У питальному реченні *А чого Ви мене до іншого банкомата посилаєте?* бачимо дистантне розміщення синтаксично пов'язаних членів речення, що виражає переживання клієнтки, яка визначає найбільш важливі «сенси» (можна вважати, що її запитання має такі приховані «сенси»: *Чому саме Ви нав'язуєте мені якісь дії? Чому я повинна шукати інший банкомат?*).

Інспетивна частина тексту включає кілька реплік клієнтки з відмовою. Ця тактика далеко не завжди передбачає комунікацію за конфліктною моделлю. Достатньо людині обрати доречні мовні та мовленнєві засоби (відмова з поясненням, неповна відмова, доброзичлива інтонація), і тактика не сприймається як конфронтаційна. Відмова в цьому конфлікті є очікуваною, оскільки неприховане бажання працівниці банку впливати на свідомість і дії сторони А наштовхується на непогодження, свідоме, активне протистояння. Не витримуючи наростаючої напруги, сторона В застосовує тактику негативної особистісної оцінки, що «замаскована» в питальному реченні (*Ви буде нас учити?* – речення містить прихований смисл, тобто *Хто Ви така, щоб нас учити* або *Ви негідна нас учити*). Клієнтка відчуває спрямований на неї вплив, а завуальована негативна оцінка викликає опір, зафіксований у категоричній відповіді (*Буду*) для ствердження своїх подальших дій.

Припинення конфлікту відбувається раптово. Його локальний характер залишає відкритим шлях для завершення стратегією поступки. Готовність працівниці банку відмовитися від своїх попередніх вимог навряд чи можна пояснити її прагненням зберегти хороші стосунки з клієнткою, адже між ними взаємно байдужі стосунки, вони сприймають одна одну як суб'єктів, що виконують певні функції. Швидше за все, це лише небажання компрометувати себе. Така поведінка сторони В, зумовлена сферою розвитку й умовами суперечки (наявність «третьої сторони» – спостерігачі), унеможливила появу фази апогею.

Конфліктна комунікативна мета сторони А (спонукати сторону В до відмови від певних дій) реалізується завдяки мовному втіленню: питальні речення, спонукальні речення з категоричним імперативом (прямії способ оформлення), повтор, дистантне розміщення синтаксично пов'язаних членів речення, стверджувальні та заперечні конструкції. Конфліктна комунікативна мета сторони В (пояснити важливість своїх дій) реалізується на мовному рівні: спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення, звертання, заперечні конструкції, питальні речення. Мовленнєві дії клієнтки є наступальними, активними, ініціюючими, доказом чого є використані тактики (зауваження, фіксація власної позиції, відмова, погроза), що зумовлює її «успіх» у конфлікті.

Модель 2. Конфлікт у сімейній сфері (дружина – А, чоловік – В):

А: – *Ромчику...*

В: – *Ну?*

А: – *Що з тобою? Якийсь ти...*

В: – *Та думаю... От відсіємося...*

А: – *І що?*

В: – *Та розучуся...* (тут і далі: Л. Дашвар «Село не люди»).

Намір чоловіка розлучитися засвідчує попереднє зростання напруженості у стосунках між суб'єктами конфлікту, тобто говорити, що початкові репліки мовців не стосуються інсептивної частини конфліктного тексту було б неправильно. Проте конфлікт ще «прихований», тому особи не використовують конфронтаційні тактики.

Питальні речення в репліках жінки (*Що з тобою?; І що?*) виражають запит, спрямований лише на з'ясування певної інформації. Однак є внутрішнє напруження, а емоційний дисбаланс засвідчує обірване речення (*Якийсь ти...*), що передає її розгубленість і невпевненість. Логічність появи такої структури є наслідком неспроможності сформулювати думку, підшукати потрібні слова. Чоловік усвідомлює майбутнє протистояння, використання питального еквівалента речення (*Ну?*) підтверджує його небажання спілкуватися з дружиною, репліка є маніфестацією незгоди з нею, внутрішнім протестом проти конфліктної взаємодії, якої не уникнути. У репліках фіксується наростання інтенсивності переживань сторони В, протистояння ймовірного прогнозу конфлікту і прагнення запобігти йому. Обірвані речення (*Та думаю..., От відсіємося..., Та розучуся...*) передають емоції розгубленості, розладу, стають засобом психологічної характеристики чоловіка, відбивають етапи формування та вираження думки, пошуку потрібних слів.

У локальній частині тексту «поле» мовного конфлікту розширюється:

А: – *Що?! – Жінка вухам не повірила. – Ти зі мною розлучишся?!*

В: – *Розлучуся... Знайду покинуту хату, що ще не обвалилася, поремонтую і буду там.*

Відкритого протистояння ще немає, і інший вихід із ситуації ще можливий («відхід» від теми або дружина «не чує» сказаного). Але вона свідомо вдається до перепитування, яке використовує для перевірки правильності сприйнятої інформації, тому речення формується на попередньому опорному елементі (повтор лексики *розлучатися*). Конфліктну спрямованість підтверджує й демонстративна емоційна (окличні речення) невіра у сказане чоловіком.

Експансивна частина визначає установку жінки на некерований розвиток суперечки:

А: – *От чуло моє серце! Курву знайшов, падло недобите? Кажи! – Раїса вхопилася за сокиру.*

В: – *Та хоч убийся! Пішов я... На копу треба.*

А: – *Стій, сучий ти сину! У серце плюнув і йдеи?! Усю правду кажи! Чуєш?!*

Чоловік продовжує уникати конфлікту, тому ескалація провокується мовленнєвими діями дружини, яка вдається до тактик образи, приниження, що втілюються в пейоративних знаках мови: *курва* – лайка щодо суперниці з сексуальною образою; *падло* – лайлива лексема, що характеризує опонента як підлу, негідну людину; вульгарний фразеологізм *сучий син* щодо чоловіка як мерзотника, пройдисвіта; просторічна фразема з оцінкою його поведінки *плюнути в серце* (вар.: *в очі, межі очі* тощо), що виражає зневагу, презирство чоловіка до жінки. Негативно-оцінний смисл тактики образи створюється свідомим вибором жінкою лексем і фразем зі значенням засудження, неприйняття опонента. Тактика наказу виявляється в реченнях із категоричним імперативом (*стій, кажи*). Додатковим конфронтаційним засобом стає повтор, що посилює експресивність висловлень, маркує емоції гніву, образи, відчаю.

Опис апогейної фази відсутній, хоча її поява могла б бути спровокована деякими діями жінки (*Раїса вхопилася за сокиру*). Але чоловік на цю дію дружини не звертає увагу, навпаки, її агресія спонукає його до швидшого «виходу» з суперечки. Резолютивна частина тексту конфлікту (*Роман від дверей обернувся. – От дурна! Поле засіяти треба... Щоб завтра вдосвіта Сашка був мені біля копи*) визначає особливість його завершення.

Чоловік спочатку намагався уникати суперечки, мінімізував використання конфронтаційних мовленнєвих тактик (уживає лише пейоратив *дурна*); дружина, навпаки, обирає середні та жорсткі тактики, але «перемога» за чоловіком. На прикладі цього конфлікту бачимо, що індивід, навіть обираючи конфронтаційні тактики, не може бути впевненим у власній перевазі, і не так через відповідні мовленнєві дії опонента, як через їхню неочікувану відсутність або лаконічність. У такому разі *мовний конфлікт розгортає / згортає не лише мовленнєва протидія суб'єктів конфлікту, але й відсутність реакції або її небагатослівність, уривчастість з боку опонента*.

Конфліктна комунікативна мета дружини (з'ясувати причини змін у стосунках із чоловіком) реалізується завдяки мовному втіленню: невласне питальні речення, обірвані речення, перепитування, негативно-оцінна лексика і фразеологічні елементи, спонукальні речення з категоричним імперативом, окличні речення. Конфліктна комунікативна мета чоловіка (повідомити про прийняте рішення й особливо не пояснювати його) реалізується завдяки мовному втіленню: питальний еквівалент речення, обірвані речення, спонукальне речення, пейоратив. Мовленнєві дії жінки є наступальними, активними, ініціюючими, що підтверджується тактиками (допитування, наказ, образа), проте стратегія уникнення, яку обрав чоловік, не засвідчує домінування дружини, навпаки, її мета не досягнута.

Наведемо ще приклад, у якому основною конфронтаційною тактикою виступає погроза. Конфлікт стосується побутової сфери, сторонами якого є экс-коханці (жінка – А, чоловік – В). Інсептивна частина тексту вже включає маркери, які «програмують» його подальший конфронтаційний розвиток:

А: – Ви мене ні з ким не плутаєте? – солодко поцікавилась Даруся. – Зі Стасею Палій, не? Чи з Ілоною Кац, можливо? <...>

В: – *Що за... що це з тобою? Пліток поназбирала? Я гадав, що ти розумніша. І вища від цього* (тут і далі: Л. Чагровська, Н. Шевченко «Паризьке кохання»).

Жінка початково налаштована негативно. Приховане глузування, перехід на *Ви* – сигнали початку конфлікту, а недоречність перебільшеної ввічливості підкреслює напруженість у ставленні сторони А до сторони В. Проте чоловік ігнорує ці сигнали, навпаки, провокує жінку, використовуючи морфологічні (ступені порівняння якісних прикметників *розумніша, вища*) виявляють тактику негативної особистісної оцінки) та синтаксичні (обірване речення *Що за...* можна потенційно продовжити з будь-якою негативно оцінкою: *безглуздя, дурниця, глупство, нісенітниця* та под.) маркери.

Нерозуміння чоловіком емоцій жінки відкриває для останньої шлях до інших мовленнєвих тактик, серед таких – погроза. Погроза використовується як вираження наміру зробити щось, що перешкоджає інтересам другої сторони. Вона орієнтована на примус опонента до виконання потрібних дій. Висловлена за допомогою погрози умова стосується предмета конфлікту. У структурі цієї тактики – два компоненти: вимога (умова), що пред'являється опоненту, обіцянка негативних наслідків у разі невиконання цієї вимоги (умови). У тексті:

А: – *Як не жаль мені це визнавати, але приводу думати про мене, як про розумну жінку, я вам таки не давала. Але то нічого. Усе можна виправити. Ще раз до мене полізете з цими дурницями, я не полінуся, розшукаю Ілону, на гостину наб'юся, і спитаю, як їй ведеться нині, чи вона мати-одиначка, чи аборт зробила, – пригрозила Даруся. – А потім до Стасі Палії навідаюся. Може, вона мені й не повірить. Але сильно засмутиться. А що таке знервована наречена на весіллі, то один Пан Бог відає. Ще візьме та укладе здуру шлюбний контракт, за яким вам ні шеляга ламаної копійки не перепаде у разі розлучення. А то й зовсім весілля скасує. Так що ліпше тримайтеся від мене подалі. Якомога далі.*

В: – *Я тільки перепросити хотів! <...>*

А: – *Та в душі я бачила твої перепрошення, чуєш?! – загорлала Дарина <...> Ти завдав мені болю. Забавку зробив із мене! Іграшку! І тепер ти хочеш сказати «прости», і далі гратися, мов лялькою?! Цього не буде... Ніколи!*

Погроза стає відповіддю жінки на неухважність і провокуючі дії чоловіка. Мовне втілення погрози має прямий спосіб вираження: включає і спонування, і повідомлення про наслідки. Погроза жінки має у своєму складі спонукальне висловлення (*тримайтеся від мене подалі*), що різко передає її вимогу, і повідомлення про негативні наслідки непокори цій інтенції. Є ще одна особливість використання погрози: міра близькості опонентів, неофіційність або офіційність стосунків між ними. Комунікативна конфліктна мета (вплив на адресата, примус до чогось) передбачає «право» на цю мовленнєву дію або завдяки статусу адресанта (напр., керівник → працівник), віку (старший → молодший), родинним зв'язкам (напр., батьки → діти), або адресант має такі важелі впливу на адресата, які останньому не хотілось би оприлюднювати, тобто погроза стає елементом ситуації

«шантаж». У конфлікті жінка – звичайна санітарка в лікарні, де чоловік працює хірургом (статусна нерівність). Однак інформація про коханок хірурга для його нареченої буде зайвою, тому він іде на поступки, готовий удатися до вибачень (м'яка тактика угоди: *Я тільки перепросити хотів!*). Чоловік відчуває протест, не зацікавлений у певних діях жінки, проте змушений змінити поведінку під впливом примусу.

Наведений вище фрагмент є експансивною частиною тексту (складно говорити про цілеспрямовану і прагматичну установку жінки на припинення конфлікту з чоловіком, який покинув її заради одруження з донькою головного лікаря). Вона продовжує демонстративно звертатися до опонента на *Ви*, але зростання емоційного напруження призводить до «примітивізації» мови (неускладнені, непоширені, односкладні, обірвані структури), до негативізму в реакції на нього (уживання інвективної лексики, заперечень, перехід з *Ви* на *ти*). Погроза стає тактикою, що призводить до швидкого згортання суперечки. Чоловік не може протистояти екс-коханій, тому резолютивна частина характеризується мовленнєвими діями, що визначають перевагу жінки:

A: – *Ми усе з'ясували, Ігорю? <...> Тоді я піду. Дуже втомилася, знаєш. Та й чекають на мене.*

B: – *Хто?!*

A: – *Єлисей.*

B: – *Що за один? – Ігор роздратувався <...>*

A: – *Мій хлопець, хоч це й не твоя справа. Він працює охоронцем. Так що лиши мене у спокої, бо будеш сам собі носа виправляти!*

Поразка від жінки, яка «негідна» цього, сприймається стороною В складно: він ніби забуває про погрози і вдається до допитування (*Хто?!; Що за один?*), через що опонентка знову використовує погрозу (*лиши мене у спокої, бо будеш сам собі носа виправляти*) і припиняє спілкування.

Комунікативна мета того, хто погрожує, не тільки примусити адресата зробити щось потрібне, але й уплинути на його емоційний стан. У наведеному конфлікті жінка задля цього використовує негативно-оцінну лексику, ображає, залякує співрозмовника. Проте сторона, яка погрожує, повинна підготуватися до відповідних реакцій, адже ця мовленнєва тактика нерідко лише тимчасово «блокує» мовленнєві реакції опонента.

Модель 3. Звернемося до тексту, у якому діалог між особами (чоловік – А, жінка – В) починається з кооперативної тактики – це прохання сторони А. Жінка не відчуває ніяких підступних намірів чоловіка, тож удається до пропозиції про допомогу, послугу (1 вид мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній стадії):

A: – *Знаєш, Галю, після горілки, мабуть, не варто вживати ніяких ліків, – починаєш замислено, але вона перебуває:*

B: – *Ну добре, ліків не треба. Я не піду по них. Я пошукаю для тебе меду, молока...*

A: – *Та й, крім того, – продовжуєш, – я маю купу справ. Мушу бути ввечері у гуртожитку...(тут і далі: Ю. Андрухович «Московіада»).*

Прохання є активною тактикою впливу задля зміни поведінки адресата. Іллокутивна мета будь-якого спонукального висловлення – домогтися того, щоб особа виконала певні дії. Проте досягти цієї мети можна різними способами. Якщо найперше наказ, вимога передають спонукання за допомогою речень з імперативами, то висловлюючи прохання, особа незмінно вдається до «ввічливої» форми. Сторона А «посилює» своє прохання запереченням і категоричною відмовою від виконання дії (*не варто вживати ніяких ліків*), до якої спонукає друга, а вставне слово *мабуть* «прохання-відмова» звучить як неприйнятне, незрозуміле для жінки, вона не слухає чоловіка. У неї з'являється невдоволення. Щоб уникнути різкої негативної реакції, чоловік застосовує додаткові комунікативні кроки: обґрунтовує причину прохання, дає його пояснення.

Якщо б жінка не продовжувала далі з'ясовувати стосунки, то ситуація не була б конфліктною. У тексті (умовно) було б представлено подальше спілкування молодих людей, яке б «обмежувалося» лише обговоренням двох обставин: (1) чоловік не хоче вживати ліки (прохання) – жінка погоджується і пропонує інші засоби лікування (пропозиція допомоги) та (2) чоловік має багато справ, тому повинен іти (м'яка відмова). Бажання залагодити певне непорозуміння (чоловік хоче піти, а жінка його зупиняє) змушує сторони використовувати кооперативні мовленнєві тактики. Це означає, що особи уникають будь-яких комунікативних дій, які б містили негативну оцінку співрозмовника. Окрім того, жінка підкреслює свою поступливість (*ну добре, не треба, не піду*). Водночас ознакою їхнього невдоволення є взаємне переривання мовлення, яке заперечує право осіб говорити про те, що хвилює, і маркує приховані розбіжності позицій.

У локальній частині тексту сторони демонструють усвідомлення переходу до стадії власне конфлікту. З'являються конфронтаційні мовленнєві тактики, але ще є можливість завершити конфлікт іншими стратегіями (компроміс, поступка одній зі сторін):

В: – *Що, знову на два фронти? У гуртожитку?! Ужє домовився на сьогодні? Так?*

А: – *При чім тут це? Ти ж знаєш, я пишу роман у віршах...*

В: – *Я дам тобі папір, ручку. Пиши його тут. Я буду зовсім тихенько, нічим тобі не заважатиму. Ти ляжеш у теплу постіль і писатимеш хоч до ранку...*

А: – *Це неможливо, Галю. Це дуже тонкі речі, тонкі матерії. Це справа мого життя. Я не можу тобі так просто це пояснити, але мушу піти. Словом, я піду, так?*

Жінка вдається до допитування, яке «заганяє в кут» чоловіка, викликає в нього почуття провини, змушує відчувати психологічний тиск. Питальні речення включають небагато поширюючих елементів, адже потрібна лише інформація на рівні відповіді *так* чи *ні*. Чоловік уникає відповіді, використовуючи зустрічне запитання (*При чім тут це?*), чим, як він сам усвідомлює, провокує появу нових запитань від жінки, тому приховування

інформації «компенсує» поверненням до тактики переконання. Якщо мовець зацікавлений у певній поведінці опонентки, то для досягнення своєї мети йому треба здолати її опір, тобто переконати в доцільності того, до чого її спонукає, і він це робить. У відповідь жінка зосереджується на нав'язливих порадах із категоричним імперативом (*пиши його тут*), де спонукальна конструкція з прямим способом оформлення визначає деструктивну модель її поведінки. Заперечення чоловіка (*це неможливо, я не можу це пояснити*) не усвідомлюються як категоричні, навпаки, нейтрально констатують неможливість виконати прохання жінки, тому вони могли б «підсумовувати» і припинити суперечку. Він навіть готовий до підпорядкування (питальне речення *Словом, я піду, так?* завдяки частці посилює вплив на опонентку, ніби «підштовхує» її до «правильної» і потрібної реакції). Однак виявляється, що остання репліка чоловіка настільки дратує жінку, що провокує наступну фазу конфлікту. Отже, у локальній частині тексту мовці послуговуються тактиками: жінка висловлює підозру в не порядності чоловіка і пропонує змінити своє рішення (допитування, докір, звинувачення, незгода), чоловік не погоджується на пропозицію (відмова).

Активізація конфліктної мовленнєвої поведінки осіб спричиняє появу експансивної частини тексту, де «спрацьовує» лише одне окличне речення із запереченням, що передає інтенсивність незгоди жінки: – *Ні!* – *кричить вона ошалілим голосом і кидається на тебе.*

Установка жінки на найвищий ступінь розвитку конфлікту, що супроводжується жорсткою тактикою фізичного насильства, призводить до «війни» із застосуванням усіх можливих сил і засобів (у тексті автор яскраво описує їхню бійку: *Це стрибок сильної жінки, добре тренованої, добре п'яної. Ви падаєте на підлогу, на той мокрий невисихаючий плац, у якому ти прийшов. Вона б'є тебе по обличчі – навідліг, товче тебе ліктями, дряпає. Вона вдарила тебе в підборіддя, аж ти прикусив язика, і це раптом додає тобі сили. Вивертається з-під неї і, хоч вона ловить тебе за ногу, але все ж устигаєш копнути її по ребрах, а тоді знову падаєш, не втримавши рівновагу. Вона тягне тебе за светр, під светром тріщить сорочка, а вона нарешті знаходить твою незахищену ключицю і впирається в неї зубами. Тоді ти майже відрухово б'єш її коліном під груди, і вона на якийсь час втрачає віддих <...> Натомість відбивається від неї ногами, не підпускаючи занадто близько до себе, хоч це мало допомагає, бо вона хапає в руки перекинтий стілець і починає ним гамселити тебе по ногах <...> Прикриваючись вихопленою з ліжка подушкою, ти переходиш у ближній бій і, піймавши її на тому, що необачно розкрилася, нарешті наносиш свій давній, свій коронний, відомий ще зі шкільних літ удар – хук справа <...> Вона відлітає у протилежний кут. Рефері рахує до десяти. Нокаут).*

Апогейна фаза завершує експансивну частину, у ній відсутнє мовлення конфліктантів. Ця стадія відповідає 1 виду мовленнєвої поведінки сторін: перевага однієї сторони та поразка другої:

В: – Отто, це все? – жалібно шморгаючи носом, запитує вона через хвилину. – Це все, я питаю? Я питаю тебе: це все? Ти більше не прийдеш? Не прийдеш, я питаю тебе: це все? Відповідай: це все?

А: – Я буду завжди згадувати про тебе. – Відповідаєш і водночас тремтячими від напруження рукамиправляєши розшарпану сорочку. Ти одне з моїх найсвітліших кохань. Я хотів, щоб тобі було добре зі мною...

Вона починає тихенько плакати <...>

Емоційно-експресивна функція, що властива питальним реченням жінки, посилює вплив на чоловіка, риторичність окреслює приховані комунікативні наміри особи – змінити «неправильну» поведінку опонента, розчулити, схилити до потрібних дій. Повтор у репліці сторони В є експресивним прийомом, зміст якого констатує його важливість (*Отто, це все?; Я питаю тебе: це все?; Відповідай: це все?*), це ефективний засіб для вираження емоцій високого ступеня інтенсивності. У відповідь чоловік удається до обіцянки, «заспокоєння» обманом, він обирає ті мовленнєві тактики, що визначають його домінування, прагнення до переваги (*Ти одне з моїх найсвітліших кохань*), демонструючи не надто шанобливе ставлення до опонентки (вона – *одне з кохань*). Недосягнення жінкою своєї конфліктної комунікативної мети стає причиною її сліз – реакції, що виражає емоції страждання, відчаю, образи. Сльози виступають додатковим засобом емоційного шантажу, маніпуляції, якими вона намагається розчулити чоловіка. Отже, резолютивна частина тексту включає тактики, що дають змогу жінці висловити негативне судження про чоловіка, який хоче якнайшвидше «відійти» від з'ясування стосунків, будь-яким способом зняти емоційну напругу.

Конфліктна комунікативна мета чоловіка (уникнути подальшого спілкування з жінкою) реалізується завдяки мовному втіленню: стверджувальні речення, вставний компонент, заперечні конструкції, невласне питальне речення. Конфліктна комунікативна мета жінки (примусити чоловіка до певних дій) реалізується завдяки мовному втіленню: питальні речення, імператив недоконаного виду, заперечне речення, окличні та заперечні еквіваленти речення, повтор. Мовленнєві дії жінки початково є нейтральними, відповідними, потім наступальними, активними, що засвідчує набір мовленнєвих тактик (із п'яти до середніх і жорстких належать чотири) і мовні реалізації, де найбільш активними є синтаксичні конфліктогени: спонукальні, питальні й заперечні речення, повтор.

У різних моделях розвитку конфлікту продуктивними виявляються ще деякі прийоми впливу на опонента. Розглянемо найбільш активні з них.

Маніпуляція. В умовах конфлікту особи активізують певні способи тиску на опонента, і цей процес може базуватися на комплексі мовленнєвих тактик, що включають стандартизовані або спонтанні мовні знаки, коли маніпулювання відбувається як реакція на ситуацію, що «потребує» залучення внутрішніх психологічних і мовних резервів людини. У тексті (секретар – А, директор – В):

А: – Петре Омеляновичу, Вам у чомусь допомогти?..

В: – Ні <...>Ночувати будеш у мене.

А: – *Петре Омелянович, я не можу, – мовив Фальбанський роззублено, – вдома я залишив свою сусідку, оцю саму, що заміняє мені рідну матір, як я Вам вже розповідав...*

В: – *Мама зачекає, – буркнув тиран і раптом накинувся на секретаря. – Ти розпуснику, виродку невдячний! Я тебе в люди виводжу, годую, одягаю, але хіба ти цього вартуєш?*

А: – *Вибачте, я Вас не розумію... – прошепотів секретар <...>*

В: – *Серафиме, мені немає діла до того, з ким ти зустрічаєшся, але ця Сорокалійка! Сова соколу не пара! Незавидна сіра мишка: старша від тебе і ще й до того всього географічка! Тобі потрібна яка-небудь фотомодель!*

А: – *Оксана краща від фотомоделі <...> Зрештою, Ви ж мені радили приділити їй увагу, дружити з нею...*

В: – *Так-так, а ти, я бачу, зайшов надто далеко. Вона нам потрібна в ролі ширми. Розумієш? Ти повинен запрошувати її до кав'ярні, гуляти з нею в центрі міста, але ж не... спати з нею <...>Але годі про це, час би їй спочити, – уже спокійно закінчив директор і ласо зиркнув на Серафима. – Який же ти стрункий, мій хлопчику, – замекотів Тертюх. Він обняв Серафима за талію і притулив свою лису голову до його грудної клітки (Л. Бернакевич «До зустрічі в суді»).*

Конфліктно-маніпулятивна особа переважно бачить у співрозмовнику людину, що стоїть нижче за інтелектуальними, моральними, етичними, фізичними якостям. Домінантна поведінка такої мовної особистості – нав'язування своєї позиції, неврахування думки другої особи, перебільшення важливості своєї точки зору. Це реалізується в образах, безцеремонних порадах, повчаннях, самоствердженні. У наведеному конфлікті експансивна частина тексту включає репліки мовця В, який уважає себе авторитетною особою, категорично стверджуючи, що опонент без нього нічого не вартий. Він ображає (*розпусник, виродок нещасний* – негативно-оцінна лексика), безпеліційно стверджує, принижує (*Я тебе в люди виводжу, годую, одягаю, але хіба ти цього вартуєш?*), безцеремонно радить, повчає (*Тобі потрібна яка-небудь фотомодель!; Ти повинен...*). Маніпулятор ставить запитання, але не слухає відповідь, звинувачує, але не чекає пояснень, перериває мовлення опонента, говорить з обуренням, «грає» на емоціях. Він не сприймає заперечення, нав'язує власну позицію, вимагає підпорядкування (*Вона нам потрібна в ролі ширми – займенник нам замість тобі формує спільне життєве «поле» сторін, де нівелюється значущість мовця А*). У цьому разі для мовця А залишається лише позиція вибачення, оборони, виправдання (*Вибачте, я вас не розумію...; Петре Омелянович, я не можу; ви ж мені радили приділити їй увагу, дружити з нею...*).

Маніпуляція передбачає володіння мовцем певними перевагами щодо опонента. Перевагою сторони В є його постійні «ресурси» – статус (вищий), роль (керівник), вік (старший), «доповненням» до яких є тимчасові: порушення морально-етичних норм і традицій (явище стає їхньою спільною тасмницею), індивідуально-психологічні особливості сторони А, котрий за

рівнем своєї конфліктності, темпераментом, емоційним станом, рівнем компетентності у спілкуванні поступається опоненту.

Звинувачення. Розвиток мовного конфлікту зумовлюється звинуваченням, що нерідко співіснує з іншими тактиками (погроза, залякування, зауваження, образа) та виражається у прагненні особи спонукати опонента «оцінити» свою поведінку і виправити власні «недоліки». Приклад такого спостерігаємо в побутовому конфлікті між двома жінками біля під'їзду багатоповерхівки (присутні «спостерігачі» – інші мешканці будинку та мати сторони В):

А: – *Ти знову нас залила? Скільки вже це буде тривати? Дістала!*

В: – *Це не ми!*

А: – *А хто? Ти брешеш!*

В: – *У мене все сухо в квартирі!*

А: – *Ага, сухо... А вода звідки?*

В: – *То не від нас. То тече десь труба між поверхами.*

А: – *Не бреш!*

В: – *Я не брешу. У нас на тому тижні була комісія з ЖЕКу, вони написали акт, що у мене нічого не тече.*

А: – *Та мені начхать на твою комісію. Хто мені ремонт робитиме? Це ти винна! Ти й повинна ремонт робити!*

В: – *Не я. І ремонт робить не буду! Ти підписувала акт комісії?*

А: – *Ти, ти! Ти робитимеш ремонт!*

В: – *Ти підписувала акт?*

А: – *Пішла ти ... зі своїм актом?*

В: – *Ти підписувала акт?*

А: – *Ну, підписувала, і що з того?*

В: – *Як тобі щось не нравиця, визивай знову комісію!*

А: – *Та пішла ти...!*

В: – *Сама пішла, зараза! І не чіпляйся до мене більше.*

А: – *Ти – надло, я буду тепер ремонт через тебе робить?*

В: – *Роби що хочеш, а до мене не чіпляйся.*

(у розмову вступає мати сторони В) – *Тобі сказали, не лізь, то не ми.*

А (до неї) :– *Закрийте рота!*

В: – *Мама, не втручайся, пішли додому!* (КП).

Сторона А не лише звинувачує, але й принижує опонентку. Активний вплив фіксується в інсептивній частині тексту, де є питальні речення (*Ти знову нас залила? Скільки вже це буде тривати?*), якими особа провокує сусідку. Агресивне допитування «заганяє в кут» співрозмовниці, змушуючи відчувати психологічний тиск. Комунікативно-прагматична функція першого речення доповнюється емоційно-експресивною функцією другого, адже сторона А переконана у своїй правоті, намагається посилити вплив на опонентку, щоб та визнала неправильність власної поведінки. Комунікативною метою сторони А є звинувачення опонентки, доведення, що вона – порушник загальноприйнятих норм і правил співжиття, тому не гідна поваги. На власне конфліктній стадії фіксується особистісна образа, задля

мовленнєвої реалізації якої особа послуговується пейоративною лексикою. Стороні А вже не так важливо з'ясувати причину аварії, як довести всім, що сторона В винна та має це визнати. Задля цього сторона А обирає рольову позицією непохитного «поборника за справедливість», основними засобами мовного втіленнями якої є імперативна експресивна конструкція, конструкція з модальністю повинності, лексика з моралізаторською оцінкою вчинків, зокрема, звинувачення у брехні. Тон обурення, емоції образи, гніву, агресії сторона А реалізує в системі окличних речень, а повтор теми «ремонт» організовує мовний конфлікт, формуючи його змістову єдність.

Звинувачення сторони А стає «провокатором» для активно-конфліктної поведінки сторони В. Остання на передконфліктній стадії намагається прояснити ситуацію, але відчувши агресію, гнів, почувши образи, також удається до конфронтаційних тактик: образи (*зараза*), заперечення (*я не брешу, ремонт робить не буду*), що стає маніфестацією незгоди з опоненткою, протестом проти звинувачень, наказу (*визивай знову комісію, не чіпляйся до мене*), вираженого спонукальними конструкціями із прямим способом оформлення.

Сторона А, усвідомлюючи, що сторона В спрямовує свої мовленнєві дії проти її потреби в повазі, застосовує відповідні дії, різко висловлюючи негативне ставлення до ситуації. Завдяки такій активній протидії конфліктантів, формується текст за моделлю 3, що включає інсептивну, локальну й експансивну частини. Резолютивна частина тексту визначається припиненням конфлікту через втручання «третьої особи». Дорікання доньці змушують вступитися за неї матір. Експресивна імперативна конструкція, висловлена зі зневагою стороною А щодо літньої жінки (*закрийте рота*), спонукає сторону В до завершення суперечки.

Іронія. Поза мовною ситуацією розпізнати мовленнєву тактику іронії складно. Здебільшого слово набуває іронічного відтінку в рамках конкретного контексту. Іронія розрахована на її декодування адресатом, але не завжди сприйняття іронії останнім збігається з її «поданням» адресантом, або особа взагалі її не розуміє. Хоча адресант і використовує певні мовні механізми і способи створення іронії, проте вона містить прихований зміст, для розшифровки якого треба докласти зусиль. Розглянемо приклад мовного конфлікту, порівнюючи текст і можливий підтекст реплік однієї зі сторін – викладача університету (А), яка іронізує над своєю *Вічно Вагітною студенткою* (В):

Текст	Підтекст
<p>А: – <i>Про який твір розповідається в тій науковій статті?</i> – Німа тиша.</p> <p>А: – <i>Назва твору є в заголовку. Вона взята в лапки, – підказую з легкою іронією. Що таке «лапки», студентка не знає. Підкреслюю олівцем назву твору.</i></p>	<p>Ви навіть нездатні прочитати назву статті. Ваша неосвіченість вражає.</p>

В: – «Повість минулих літ», – читає із ксерокопії Вічно Вагітна.

А: – Що ви дізналися про цей твір зі щойно прочитаної статті?

В: – Що це повість.

А: – Ви впевнені?

В: – Тут так написано.

А: – А чому «минулих літ»?

В: – Бо все минуло.

А: – Що саме минуло?

В: – Все.

А: – Ясно. Ви не читали статті жодного разу!

В: – Це дуже велика стаття! Я не встигла до кінця прочитати.

А: – Я питаю те, що написано на першій сторінці.

В: – А що там такого написано? Я все вам переповіла! <...>

А: – Хто написав «Повість минулих літ»? Як називався той чернець, що створив цей літопис? У заголовку статті є його ім'я. З великої букви.

В: – О, знайшла! Нестор!

А: – Нестор, але до цього слова завжди додають прикладку, тобто ще одне слово. Яке? Пригадуйте: Нестор... – Глухо. – Ну, Нестор?... – не поступаюся я, адже Нестор-літописець як автор «Повісті минулих літ» відомий навіть останнім двієчникам у школі. – Пригадуйте: Нестор, який писав літописи. Ну, як же він називався? Нестор...

В: – Шуфрич! – раптом осяє Вічно Вагітну підказка якоїсь інфернальної сутності.

З таким рівнем знань Ви взагалі нічого не можете зрозуміти.

Після того, як Ви не бачили «лапки», чекати, що Ви знаєте, що таке повість, марно.

Невже Ви чули про цю повість?

Мабуть, не чули.

Ні, нічого не чули. Ви не просто неук, Ви не здатна ні на що студентка.

Я вже не чекаю від Вас нічого, лише прошу прочитати початок статті і повторити, але Ви не можете зробити навіть це.

А Ви нахаба. Скажіть ще хоч щось. Я підказую Вам і автора, і те, що його ім'я написане з великої букви, якщо Ви цього не знаєте.

Дивно, Ви знайшли ім'я автора. Можливо, Ви ще і здивуєте мене, додавши прикладку «літописець»? Ім'я Нестор-літописця знає кожен школяр, а Ви не можете його згадати.

Дива не буде. Все-таки Ви нерозумна та нахабна студентка.

(О. Слоньовська «Дівчина на кулі»)

Іронія в конфлікті може бути цілеспрямовано використана щодо адресата для його приниження, особливо в очах «третьої особи» (під час цієї розмови був присутній «родич» студентки). Але сторона А на приниження сторони В не була налаштована. Іронічний зміст з'являється ситуативно, він вимушено «програмується» стороною А, яка не може (через свої внутрішні переконання, виховання, викладацький статус) використати більш жорсткі тактики щодо студентки (напр., негативна особистісна оцінка, шантаж, наказ). Перша репліка викладача не містить ніякого прихованого смислу: вона лише спілкується зі студенткою. Подальші репліки сторони А – це прихований негативний смисл, у якому вона сама для себе оцінює розумові здібності сторони В. Локальна частина тексту конфлікту ніби «зациклюється», «йде по колу», не переходячи до інших фаз конфлікту, адже студентка не сприймає взаємодію як конфліктну, не розуміє суті проблемної ситуації, правильно не декодує репліки викладача. Вона лише вважає, що викладач несправедливо прискіпується (*Я все вам переповіла!* – займенником *все* визначає свої відповіді як повні, вичерпні). І якщо іронічний текст задає особливий підтекст, що програмує різноманітну інтерпретацію подібних висловлень, то в цьому конфлікті ніяких різнотлумачень немає: зміст іронії сторони А – на поверхні. Експлікована мовними структурами іронія (*Ви впевнені?; Що саме минуло?; У заголовку статті є його ім'я. З великої букви* тощо) має своєю метою пояснити ставлення викладача до ситуації і співрозмовниці. Іронія – двозначна тактика, проте в цьому конфлікті є конфронтаційною, оскільки викладач іде на її застосування цілеспрямовано: вона не може й не хоче говорити те, що реально думає щодо знань студентки, але змушена якось реагувати на її невігластво. Це конфлікт низької інтенсивності, і все ж у ньому відчувається психологічна напруженість: у підвищеній емоційності розмови (окличні речення), у повторюваності тактики, в атмосфері недовіри (питання-з'ясування, відповіді-виправдання). Аналіз наведеного конфлікту уможливорює висновок, що його текст «організовує» одна важлива мовленнєва тактика – іронія, яка повністю втілює тему та діалогічну ініціативу сторони А, впливає на реалізацію її комунікативної мети. Для цього було достатньо, щоб сторона А, яка мала установку на пониження статусу опонентки (з очевидних причин), скорегувала модель сприйняття ситуації стороною В і врахувала характер їхніх стосунків (міру офіційності, соціальний і психологічний статус), що в комплексі дало змогу для використання тактики іронії.

Недостовірна інформація (обман). Інформація, якою обмінюються мовці, може бути відомою лише одному з них. Відсутність знань у суб'єкта або недостовірна інформація, надана йому іншою особою, нерідко є причиною конфлікту. Метою індивіда, який пропонує недостовірну інформацію співрозмовнику, є спроба під виглядом повідомлення «істини» вплинути на свідомість і поведінку адресата, унаслідок чого створити ситуацію, яка б відповідала його комунікативній меті. Тактика «обман» – двозначна, вона може виконувати кооперативну функцію (напр., її метою може бути бажання не нашкодити комусь, підтримати чи посилити статус).

Це *немотивований обман*, який є не так інформаційним, як комунікативним явищем, виступаючи зовнішнім виявом захисних механізмів особи, використаним задля усунення почуття дискомфорту. При його сприйнятті не варто говорити про конфліктогенність, адже такий обман не спрямований на образу адресата. Проте обман може бути й засобом, що викликає конфронтацію між комунікантами, якщо він застосовується для дискредитації другої людини. Це *мотивований обман*, сказаний із бажанням ввести в оману, дезінформувати співрозмовника (підтримуємо точку зору психолога В. Знакова, що подібну комунікативну дію доречно називати «брехня») [Знаков 2007, с. 245].

Грунтовний аналіз різновидів обману, особистісних і ситуативних чинників, які йому відповідають, подається американським психологом П. Екманом [Екман 2013]. Він вважає, що особа свідомо обирає, чи вдаватися до нього, здебільшого розуміє різницю між правдою й обманом. У певних ситуаціях особа обманює під час усього процесу комунікації, в інших – удається до нього як до тимчасового впливу, підтеми, що «приховує» якісь вчинки, думки мовця або «переводить» конфлікт на іншу тему. У тексті (дружина – А, чоловік – В):

А: – *Це я – курва? Як млин за мною брати, як у прийма йти – то Груню, голубонько, а нині – курва?! А бодай ти світу білого не бачив! Бодай тебе від Святого причастя відвернуло!*

В: – *А це твій млин? <...> Ні, ну ти мені скажи, це твій млин? Чи ти вже забула, що я його в оренду беру, га? Щорік пану Яремі по два червінці плачу?*

А: – *Ти платиш? – задихнулася від обурення Горпина. – Та чи ти, пес брехливий, бодай таяр дав за право господаря? Чи ти того червінця в руках тримав? Чи ти пана хоч у вічі видів? (Н. Шевченко, О. Шевченко «Оксамитовий перевертень»).*

У фрагменті конфлікту зміст суперечки не був початково пов'язаний з «оплатою за млин». Ця підтема виникає в жінки як доповнення до основної задля того, щоб довести чоловіку, що він є негідником. Комунікативні «істини» сторін: жінка → опонент є невдячний приймак; чоловік → я не приймак, я працюю і плачу за те, що маю. При з'ясуванні цих «істин» репліка сторони В про оплату за млин сприймається стороною А як обман, який збільшує емоційне напруження, стає сигналом до ескалації конфлікту в межах експансивної частини тексту. Мовним втіленням тактик образи, звинувачення, допитування, докору сторони А є риторичне питання, питання звинувачення, питання-провокація, образлива лексика, прокльони, що формують негативний образ опонента, який є ще й обманщиком. Чоловік діє в рамках нав'язаної йому дискредитації, його основне завдання – довести свою правоту, тому використовує типову для цієї стратегії тактику – напад.

Тактика обману може виконувати і свою пряму функцію – свідоме надання недостовірної інформації співрозмовнику. У тексті (провісниця – А, її клієнт – В):

А: – *А як Ваші справи?*

В: – *Томо... Тамаро Олександрівно... за тиждень гроші будуть. Я все поверну, навіть з відсотками.*

А: – *Відсотки залиште собі на похмілля – я не лихвар. Але краще для Вас, якби Ви справді повернули гроші. Я виконала свою роботу, чи не так? <...>Чому Ви не розраховалися відразу? Є люди, у яких з фінансами кепсько. Я це розумію, такі до мене теж ходять. З ними у мене окрема розмова, але ж Ви до них не належите.*

В: – *Та, бачте, річ у тім, що...*

А: – *Я бачу, у чім річ, дуже чітко. Ви хотіли «кинути» мене. Не тому, що Вам забракло грошей, а так, зі спортивного інтересу. Цікаво було подивитися, що я робитиму (Н. Шевченко, О. Шевченко «Оксамитовий перевертень»).*

Особа, використовуючи мотивований обман, менше звертає увагу на ту шкоду, якої вона завдає іншій особі, а більше – на його «об’єктивний» зміст і суб’єктивну оцінку особистісних рис адресата. За текстом провісниця знає, що клієнт її обманює, але починає розмову нейтрально, використовуючи запитання як запрошення до конструктивної розмови. І лише почувши непряме виправдання й обіцянку, жінка застосовує тактику погрози (*краще для Вас, якби Ви справді повернули гроші*) і звинувачення (*але ж Ви до них не належите*). Нерозуміння чоловіком ситуації реалізується в неправильно обраній подальшій тактиці – переконання (*бачте, річ у тім, що...*), яка має мовленнєве вираження в обірваному реченні: так він намагається сформулювати нову версію для обману. Тому остання реакція жінки включає і тактику іронії, і ствердження з експресивною оцінкою опонента (*Ви хотіли «кинути» мене* – жаргонна лексема *кидати* має значення «обдурювати когось», опоненту дається морально-етична оцінка). У фрагменті конфлікту комунікативні «істини» мовців різні. Причину конфлікту знають обидві сторони, але усвідомлюється вона по-різному: провісниця → Ви обманюєте мене, говорячи, що не маєте грошей повернути борг; клієнт → у мене є гроші, але я їх не хочу віддавати. Чоловік має мету виправдати себе і вплинути на поведінку провісниці; жінка хоче показати, що знає правду та має намір змінити ситуацію з вигодою для себе. Цілі визначили тактики: клієнт обирає основною тактикою обман, який «підкріплює» непрямым виправданням, обіцянкою, переконанням; провісниця своє викриття базує на тактиці звинувачення, що поєднує з погрозою, іронією, оцінкою особистісних рис суб’єкта.

Життєві ситуації доводять, що особа може реагувати на правду, як на обман. До того ж реакція мовця на такий «обман» і мовленнєві тактики задля викриття «обманщика» практично не відрізняються від ситуації функціонування мотивованого обману. Тобто особа реагує не на певну комунікативну подію, а на свою внутрішню установку щодо неї. У тексті (чоловік – А, дружина – В):

А: – *Дубрийдинь, муї куханє!*

В: – *Я ті дам, куханє! – відповідала бабця. – Ти кажси, десь був цілу ніч.*

А: – *Та я був у читальні. Вчора була проба, та во прийшла пуліція та й нас всіх накрила, та й ми всі во так пирисиділи в криміналі, ая!*

В: – *А то брехайло! А жиби ти сканав, як та свічка! А жиби ти спух, як та нитка! А жиби тобі всі зуби повипадали, окрім удного, кутрий би тебе все життя булів!* (Ю. Винничук «Танго смерті»).

Жінка не чекає від чоловіка якихось пояснень щодо ситуації, вона вже має свою думку: усе сказане ним – «брехня», тому втіленням її внутрішньої установки стають прокльони (*а жиби ти сканав, а жиби ти спух, а жиби тобі всі зуби повипадали*). Тож у цій ситуації жінка переживає внутрішнє напруження лише через власну впевненість в «обмані» чоловіка.

Отже, у текстах міжособистісного конфлікту знаходять свою мовну реалізацію стадії його розвитку.

Узагальнимо інформацію про дисгармонійну поведінку осіб у таблиці 3.2.1.

На **передконфліктній стадії** розпізнається причина появи конфлікту, нею може бути будь-який інцидент: подія, вчинок одного з комунікантів, що не подобаються опоненту або йому незрозумілі; мовленнєва поведінка, неприйнятна для співрозмовника. Інцидент передбачає реакцію, від неї залежить подальший розвиток суперечки та її результат. Установка мовця визначає вибір мовленнєвих тактик, що зумовлюється комунікативним контекстом події. Під час розвитку ситуації (ще на передконфліктній стадії) особа може вдатися до тактик, які підвищують ризик розгортання конфлікту:

1) з'ясувавши для самого себе причини суперечки, мовець може повідомити співрозмовнику про них. Для цього, у разі установки на продовження конфлікту, особа застосовуватиме щодо співрозмовника звинувачення, докори, негативну особистісну оцінку, іронію;

2) усвідомивши загрозу відкритої протидії, особа «визначається» з конфронтаційними мовленнєвими тактиками, які буде використовувати далі;

3) сприйнявши інцидент як реальний поштовх до конфлікту, особа може продемонструвати співрозмовнику, що її поведінка спровокована опонентом і мовленнєві реакції є відповіддю на інцидент;

4) визнавши загрозу відкритої протидії, особа може певний час приховувати свої конфронтаційні наміри, для чого може вдатися до:

- тимчасового «мовленнєвого пристосування» до опонента, щоб відразу не ускладнювати, не напружувати стосунки;

- приховування інформації, для чого вживає питальні речення з уточненням, розлогі пояснення і под.;

- використання лише такої інформації (у т. ч. і неправди, напівправди), що є вигідною для конкретної ситуації;

- тимчасового «відходу» від обговорення неприйнятною інформації;

- навмисного ігнорування проблеми, коли припиняється її обговорення, немотивовано змінюється тема розмови;

- «нерозуміння» ситуації, для чого мовець послуговується питаннями-перепитуваннями, заперечними структурами, псевдозгодою.

Таблиця 3.2.1.

Реалізація дисгармонійної поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях у структурі тексту міжособистісного конфлікту

Складові тексту конфлікту	Можливі тактики		Репрезентанти
	мовленнєві	поведінкові	
<i>передконфліктна стадія</i>			
<i>інсептивна частина тексту конфлікту</i>	<i>поведінка осіб визначається бажанням залагодити конфлікт</i>		
	пропозиція обіцянка переконання прохання порада умовляння поступка вибачення надання інформації негруба критика	<i><u>м'які</u></i> фіксація власної позиції дружелюбність угода вибачення	а) питальні, стверджувальні, неускладнені, обірвані, непоширені, односкладні речення спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення звертання заперечні некатегоричні конструкції вставні компоненти
		б) інсептивна частина тексту не представлена: установка осіб на конфлікт віддалена в часі і просторі, причини й умови «законсервовані»	
	<i>поведінка осіб визначається усвідомленням початку конфлікту</i>		
(вибір визначається орієнтацією особи на тип мовленнєвої поведінки на власне конфліктній стадії)	<i><u>середні</u></i> демонстративна поведінка санкціонування коаліція	(вибір визначається орієнтацією особи на тип мовленнєвої поведінки на власне конфліктній стадії)	

<i>власне конфліктна стадія</i>			
локальна частина тексту конфлікту	особистісна оцінка вказівка докір зауваження звинувачення зміна теми іронія незгода	<i>середні</i> демонстративна поведінка санкціонування коаліція	оцінна лексика питальні речення спонукальні речення з категоричним імперативом спонукальні конструкції з непрямым способом оформлення звертання заперечні конструкції повтор
експансивна частина тексту конфлікту	допитування заборона наказ наклеп негативна оцінка обман образа погроза заякування вимоги приниження глузування шантаж	<i>жорсткі</i> психологічний тиск	негативно-оцінні лексико-фразеологічні одиниці вживання <i>ти</i> перехід з <i>Ви</i> на <i>ти</i> питальні речення еквіваленти речення окличні речення стверджувальні, заперечні конструкції обірвані речення неускладнені, непоширені речення односкладні речення парцельовані речення перепитування спонукальні речення з категоричним імперативом вставні компоненти звертання повтор дистантне розміщення членів речення
апогейна фаза		<i>жорсткі</i> фізичне насильство	(мовленнєві засоби відсутні або вони «доповнюють» фізичну взаємодію осіб)

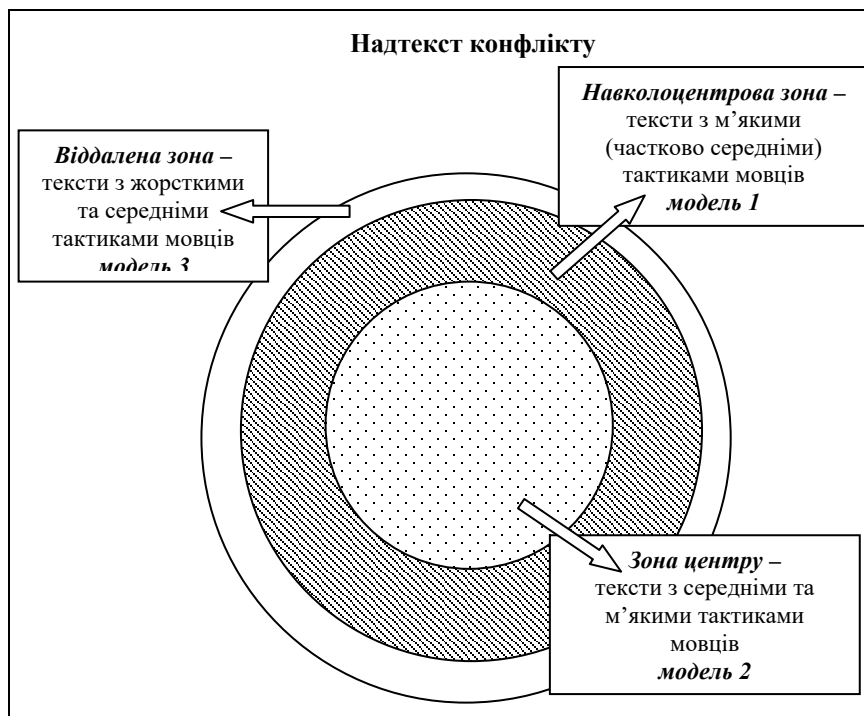
На *стадії власне конфлікту* відбувається накопичення небажаних емоційних ефектів, посилюється напруженість у спілкуванні сторін. Сукупність усіх наявних засобів і можливостей мови, які можуть мати конфліктогенний потенціал, робить протистояння активним. Через гостроту протидії, наростаючу антипатію до опонента, розбіжності осіб у розумінні чи оцінці ситуації відбувається конфронтація, зумовлена не лише

недотриманням норм і правил мовленнєвої поведінки, але й поведінковими виявами.

Аналіз моделей мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях у структурі тексту конфлікту уможливує висновок щодо *продуктивності певних текстів у надтексті* (рисунок 3.2.3).

Рисунок 3.2.3.

Тексти з різними моделями мовленнєвої поведінки осіб у структурі надтексту конфлікту



Продуктивними є тексти, у яких мовленнєва поведінка осіб відповідає *моделі 2*, «організованій» середніми та м'якими тактиками (таких більше 65 %). У цьому разі ми можемо констатувати, що такі тексти належать до центру надтексту, адже вони є найбільш репрезентативними щодо міжособистісного мовного конфлікту, «реалізують» найбільш поширені і прийнятні для українців правила й норми поведінки в конфлікті. *Модель 1* фіксується в текстах, де мовці віддають перевагу м'яким тактикам, і лише за умови початку відкритого протистояння вдаються до *середніх* (таких близько 23%). Не складно припустити, що перевага середніх і м'яких мовленнєвих тактик у конфлікті зумовлена важливим фактором – рисами українського національного характеру. Науковці зазначають, що уклад життєдіяльності

українців, закріпленій у традиціях і мові, спричинив появу таких рис характеру як *виважений підхід до розв'язання складних справ: без особливої агресії, з гумором, ліричним ставленням до життя*, сформував такі властивості як здатність до *примирення з негативними явищами, терплячість* [Юрій 1997, с. 183]. Тексти з середніми та м'якими тактиками мовців формують дві продуктивні зони надтексту конфлікту: *зону центру* та *навколоцентрову зону*. Перевага *жорстких тактик* (можуть поєднуватися з *середніми*) – основа текстів, де реалізовано *модель 3* (близько 12 %). Це тексти *віддаленої зони*. Вони втілюють ситуативно виправдану, але не частотну модель мовленнєвої поведінки осіб у конфлікті. Периферійні тексти мають ще одну важливу ознаку – можливість «доповнення» мовлення особи поведінковими тактиками, що характеризує таку конфліктну взаємодію сторін як неправильну, неприйнятну в суспільстві.

Отже, спілкування осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях формує певні моделі мовленнєвої поведінки, що характеризуються різним ступенем продуктивності, адже мовці послуговуються відповідними тактиками задля досягнення власної конфліктної комунікативної мети.

3.3. Форми завершення конфліктів на мовному рівні

Є кілька способів завершення міжособистісного конфлікту. Зазвичай вони спрямовані на зміну конфліктної ситуації, вплив на її учасників і сприйняття об'єкта конфлікту, позиції однієї зі сторін або на отримання нових відомостей чи ухвалення особами нового рішення.

Спад напруги в конфлікті характеризується мовленнєвими діями суб'єктів, пов'язаними з частковою або повною згодою із протилежною стороною, відходом від проблеми, зміною теми розмови, різного роду поступками опоненту або втручанням «третьої сторони». Ці мовленнєві дії сторін формують *резолютивну* частину тексту конфлікту, коли особи реалізують свою установку на завершення конфлікту.

Процес завершення конфлікту бере свій початок на власне конфліктній стадії, коли сторони приймають для себе таке рішення, і закінчується на післяконфліктній (хоча це не завжди означає, що він повністю вичерпаний). Результативність післяконфліктної стадії зумовлюється тим, які конфронтаційні стратегії застосували сторони щодо один одного, чи вдавалися вони до жорстких мовленнєвих тактик, які лексико-фразеологічні і граматичні конфліктами використовували, якими є наслідки мовленнєвої поведінки (напр., відтермінована реакція на ситуацію чи відмова від неї, неочікувана реакція, грубе порушення умов і норм комунікації, негативний психологічний стан і його руйнівний вплив на особистісні установки індивідів тощо).

Репертуар мовних форм завершення конфлікту різноманітний (до того ж не завжди однозначно навіть можна «відокремити» власне конфліктну стадію від завершальної). Типологія стратегій, що забезпечують вихід із конфлікту, може бути побудована на різних підставах, багатьма факторами

зумовлюються цілі, що стануть основними для учасника конфліктної взаємодії (зміст предмета конфлікту, психологічний тип особистості, рівень агресії сторін, ситуативні та характерологічні передумови тощо). Але найбільш вагомими, з нашої точки зору, є комунікативні цілеустановки мовців, що виявляють для кожного з них **фактор значущості особистісних стосунків з опонентом**:

1) якщо для одного з учасників конфліктної взаємодії міжособистісні стосунки не є ціннісними, то його дії будуть **деструктивними**: він не припинить порушувати правила та норми мовленнєвої поведінки, для досягнення своїх цілей залучатиме нові ресурси, удаватиметься до різних конфронтаційних стратегій і жорстких тактик. Цей ступінь конфліктності зумовлює переваги мовленнєвої поведінки одного з учасників суперечки та, як результат, відкриває шлях для поразки другого (**перший вид мовленнєвої поведінки**);

2) якщо очевидно, що основних цілей, заради яких розпочалося спілкування та через які виник конфлікт, досягти неможливо, то мовець змушений визнати пріоритет інших цілей: відмовитися від спроб будь що домогтися своєї конфліктної мети, налагодити комунікативний контакт з опонентом, однак зберегти почуття власної гідності, рівновагу свого емоційного стану, залишити шляхи для подальшого спілкування. Цінність міжособистісних стосунків для людей є домінантною причиною конструктивної поведінки, що спрямовує їх до пошуку **компромісу**, спонукає до відмови від суперечливих рішень, дає змогу зробити правильні висновки. За цих умов мовленнєва поведінка осіб визначає їхні взаємні поступки (**другий вид мовленнєвої поведінки**);

3) якщо для одного чи обох учасників конфліктної взаємодії їхні стосунки не є ціннісними чи вони ситуативно нівельовані, або конфлікт ніяк не вдається завершити, але досягти певної домовленості все ж потрібно, то акцент робиться на припиненні конфлікту за допомогою **«третьої сили»** (напр., представники державних, громадських організацій, авторитетні особи, професійні психологи, педагоги, рідні, друзі, сусіди). За цих умов мовленнєва поведінка сторін зумовлюється втручанням цієї «сили» (**третій вид мовленнєвої поведінки**).

У процесі конфліктного спілкування виникають негативні психологічні стани з певним мовленнєвим, емоційним вираженням. Це інтенсивний чинник, що «розпізнає» характер комунікативного акту. Під час суперечки індивід відчуває різні негативні емоції залежно від складності ситуації та її оцінки. Несхвальні реакції, що передають емоційні стани (напр., відчай, агресія, гнів, образа, здивування, злість, розчарування тощо), викликані мовленнєвими діями опонента, є **емоційними маркерами конфлікту**. Тому типологія форм виходу з конфлікту враховує **фактор взаємозалежності негативних мовленнєвих та емоційних реакцій сторін**. На таке вже звернули увагу психологи. Е. Носенко робить висновок, що у стані нервового збудження активізуються спонтанні комунікативні дії. Серед них ті, що стають реальними в конфлікті: синтаксично незавершені фрази,

переформулювання, повтори, мовленнєві помилки (обмовка, парафазія), слова-паразити, кліше і т. ін. [Носенко 1978, с. 78].

Емоції в конфлікті можна сприймати як *рух енергії*. Відомо, що енергія рухається по людському тілу та регулює або напругу, або розслаблення організму. Від сили цієї енергії залежить рівень почуттів індивіда, характер його думок і дій. Існує т. з. «шкала емоційних тонів» розробника філософії саєнтології американця Р. Хаббарда, що описує емоційні рівні різної поведінки людини: від +40.0 – безтурботність буття до -40.0 – цілковита поразка [Хаббард 2003, с. 8–9]⁴⁴. Рухатися з більш низького тону емоцій на більш високий можна, говорить Р. Хаббард, тільки «пройшовши по черзі» кожну емоцію, немов піднімаючись сходами (дійсно, мало ймовірно, щоб людина, відчуваючи роздратування, агресію, різко змінила їх на спокій, задоволення чи радість). Очевидно також, що в людей, які мають значну різницю в «тоні» емоцій, або не буде взаєморозуміння, або можливість його досягнення ускладнена. *Це деструктивні стосунки*. Не абсолютизуючи точку зору філософа, усе ж можемо прийняти деякі його тези і припустити, що процес завершення мовного конфлікту повинен пройти «шлях», який *обернено пропорційний до енергії людських емоцій*, що його супроводжували: *чим нижча енергія негативних емоцій, тим довший «шлях» до завершення конфлікту, чим вища енергія негативних емоцій, тим «шлях» коротший*.

Енергія негативних емоцій, «рухаючись» і накопичуючись на попередніх стадіях конфлікту, «сполучена» з мовленнєвими реакціями людини, на стадії завершення повинна «кудись подітися». Тому стадія завершення виступає такою собі «поглинаючою емоцією» фазою, і цей процес можливий завдяки *характерним мовленнєвим тактикам і діям конфліктантів*. Емоції виконують роль індикатора «правильності» розвитку конфліктної події з позиції людини, коли переживання підтверджують стан фрустрації. Емоційний фон суперечки ніби «віддзеркалює» конфлікт, у якому активізуються чи гальмуються певні мовленнєві дії осіб. Ураховуючи взаємозумовлений характер мовних та емоційних реакцій сторін конфлікту, фіксуємо *типи структур*, що виявляють *міру взаємовпливу* таких реакцій.

Тип перший – вичікувальний, відповідає моделі 1 мовленнєвої поведінки осіб (текст сформований інсептивною, локальною частинами). Цей тип характеризується тим, що комунікація розпочиналася з висловлення адресантом незгоди з адресатом, його поведінкою, цілями. Для нього характерні м'які мовленнєві в інсептивній (пропозиція, обіцянка,

⁴⁴ Негативні емоції Р. Хаббард зараховує до низьких тонів, позитивні – до високих. За його шкалою антагонізм має рівень 2.0; ворожість – 1.9; гнів – 1.5; ненависть – 1.4; обурення – 1.3; прихована ворожість – 1.1; страх – 1.0; горе – 0.5. Хаббард описує й «методи спілкування з людьми»: від 2.0 до 0.5 – це залякування, заперечення, глузування, погрози, плітки, інтриги, обман, відмова від спілкування тощо (жорсткі конфліктні тактики – Л. Б.). Ці «методи» дослідник також пов'язує зі ставленням до співрозмовника (2.0 – незадоволення; 1.5 – ненависть; 1.1 – фальш, підлість, зрада) і здатністю його розуміти, приймати чужу «реальність» (2.0 – особа відстоєє свою точку зору, захищає свою реальність; 1.5 – особа руйнує чужу реальність; 1.1 – особа сумнівається у своїй і чужій реальності) [Хаббард 2003, с. 34–35].

переконання, прохання, порада, поступка, вибачення, негруба критика) та поведінкові (дружелюбність, угоди) тактики, а також середні мовленнєві в локальній частині (особистісна оцінка, вказівка, докір, зауваження, зміна теми, іронія, не різко виражена незгода) та поведінкові (демонстративна поведінка, санкціонування, коаліція) тактики. За таких умов в обох мовців лише виявляється почуття невдоволення через потребу конфліктувати. У такому разі «шлях» до завершення суперечки нетривалий, емоції надмірно не впливають на мовців.

Тип другий – провокуючий, відповідає моделі 2 мовленнєвої поведінки осіб (текст сформований інсептивною, локальною й експансивною частинами). Цей тип характеризується тим, що взаємодія між опонентами поступово набуває гострого емоційного забарвлення. Один із мовців відчуває неприязні почуття до другого, ігнорує його слова, не відповідає на запитання, утримується від можливості досягти взаєморозуміння, відкрито демонструє антипатію. Унаслідок цього мовний конфлікт хоча й розгортається не відразу, проте невдоволення нагнітається, виразно окреслюючи різні конфліктні цілі мовців. Суб'єкт усе більше проявляє почуття гніву, такий психологічний стан унеможливує контроль його слів і дій. Другий мовець може свою комунікативну поведінку вибудувати у двох площинах. По-перше, зреагувати відповідно, посилюючи власні негативні емоційні й мовні реакції, чим провокує першу сторону на ще більшу протидію. По-друге, уникати агресивної взаємодії з опонентом, ігноруючи його слова й емоції, через що знову ж таки викликає в останнього протест. Тож при будь-якому сценарії конфлікт досягає ескалації. Для суперечки характерні середні мовленнєві в локальній частині та поведінкові тактики, а також жорсткі мовленнєві в експансивній частині тексту (допитування, заборона, наказ, наклеп, різка негативна оцінка, погрози, приниження тощо) та поведінкові (психологічне насильство, тиск) тактики. Як результат – відбувається некерований, непередбачуваний розвиток конфлікту. Мовлення сторін передає різні емоції: невдоволення, протест, відразу, агресію, страждання, гнів, образу, відчай. У такому разі «шлях» конфлікту до завершення – тривалий.

Тип третій – агресивний, відповідає моделі 3 мовленнєвої поведінки (текст сформований локальною й експансивною частинами з апогейною фазою). Цей тип характеризується тим, що конфлікт починається з емоційної агресивності одного з індивідів або зі взаємних зауважень, докорів, претензій опонентів. Поступово сторони накопичують невдоволення, пред'являючи нові звинувачення, удаються до все жорсткіших мовленнєвих тактик. Агресивний тип вирізняється саме тим, що в обох мовців (або в одного з них) емоції «відтісняють» розум. Конфліктанти не в змозі контролювати своє мовлення, їх переповнюють негативні емоції, подальша взаємодія супроводжується грубими взаємними образами, з'ясування стосунків переходить у жорсткий позамовний вплив (аж до вбивства). Для цього виду характерні жорсткі мовленнєві в експансивній частині тексту та поведінкові тактики, а також фізична протидія в його апогейній фазі. Як наслідок – вихід

із конфлікту надзвичайно ускладнений (або й неможливий). Мовлення сторін передає емоції відрази, агресії, страждання, гніву, образи, відчаю, страху.

Ураховуючи фактор значущості особистісних стосунків мовців і фактор взаємозумовленості мовленнєвих та емоційних реакцій, а також залежність комунікативної поведінки людини від соціально-психологічних умов розвитку конфлікту, розпізнаємо *три види мовленнєвої поведінки осіб на стадії завершення* конфлікту:

- 1) зумовлена перевагою однієї сторони та поразкою другої;
- 2) зумовлена компромісом між сторонами;
- 3) зумовлена втручанням «третьої сторони».

Вид 1: перевага однієї сторони та поразка другої

Форми завершення конфліктів на мовленнєвому рівні:

1) **жорстка форма**: конфліктна взаємодія між сторонами починалася гостро й активно: це тексти віддаленої зони надтексту, де фіксуються жорсткі та середні тактики мовців, що супроводжувалися низькою енергією негативних емоцій (*агресивний взаємовплив*). Невміння суб'єктів адекватно сприймати ситуацію є причиною складного і тривалого «шляху» до завершення таких суперечок. Наведемо приклад: через конфлікти, що часто повторювалися між подружжям, дружина змушена вдатися до активних наступальних мовленнєвих дій, застосовувати для його завершення жорсткі мовленнєві тактики (погрози, накази, шантаж, залякування, образа): *Ввечері повернулася з базару зумисне опівночі. Він знову у крик, вже – де була? <...> Тоді я підійшла до нього впритул і кажу тихо, як аскалові на базарі: – Не кричи більше на мене ніколи, бо задушу. Або викину за вікно інгалятор... Я тобі не актриса голодна! Я собі без тебе на хліб заробляю. Ще й тебе годую. А щось не подобається, двері – навстіж і доріженька – рушником!* (Г. Тарасюк «Мій третій і останній шлюб»).

Очевидно, що мовцям неможливо скорегувати стосунки, конфлікт цілей давно перейшов у зону дисгармонії. Усвідомивши це, жінка послуговується відповідними мовними (експресивні, емоційні, спонукальні) та різними за ступенем інтенсивності й категоричності мовленнєвими засобами (тон, інтонація), а також застосовує прийом психологічного впливу. Це специфіка жорсткої форми завершення конфлікту: через те, що особа своєї мовленнєві дії спрямовує на подолання опору співрозмовника, неодмінно хоче змінити його поведінку, будь що отримати бажані переваги, вона використовує мовленнєві тактики активного впливу (жорсткі та середні);

2) **середня форма**: конфліктна взаємодія між особами розгорталася поступово, лише з часом набула гострої й активної форми: це тексти зони центру надтексту, у яких зафіксовано середні та м'які тактики. Мовлення осіб також супроводжується енергією негативних емоцій, але вищою за жорсткий тип (*провокуючий взаємовплив*). Подібні конфлікти мають особливості. Перша з них полягає в тому, що негативні емоції виникають поволі, не відразу з'являється гнів, агресія, звідси поступове «накопичення» мовних конфліктогенів. Друга – конфліктна взаємодія все ж виявляє бажання мовців тримати під контролем власні слова, поведінку й емоції. Однак через

«рух» емоцій особам може бути дещо складно контролювати себе. Такий конфлікт не потребує значного напруження чи великих зусиль для завершення, тому його «шлях» менш тривалий. Наприклад:

– *Та не сердься, – сковорідку на плиту кинула, газ увімкнула. – За один день нова хата не розвалиться!*

– *Один день?! – розлютився Льошка. – Та ти мені другий тиждень голову морочиш – «завтра», «завтра»...*

Змовчала. Очима пропекла і почала цибулю шаткувати.

– *А пропадять ви усі пропадом!* – процідив Льошка і грюкнув дверима (Л. Дашвар «Молоко з кров'ю»). Уривок містить завершальну стадію конфлікту, початок якого не виявляв значні негативні емоції осіб: чоловік м'якими тактиками (спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення, перепитування, звертання) схилив дружину до певних дій (*Марусю, годі скніти! Ти ще така неприкаяна, наче на тебе не нова хата чекає, а халабуда в стіну! Збирайся уже, за годину машину підгоню!*). Але відмінна позиція Марусі (*Усі новосели на руках устигли свої речі до нових хат попереносити, а Маруся тягне і тягне*) поступово напружує ситуацію. Накопичується енергія негативних емоцій мовців (*розлютився Льошка, очима пропекла*). Конфліктна комунікативна мета жінки реалізується завдяки мовному втіленню: стверджувальне речення, некатегоричне спонукування, а також мовчання, яким вона демонструє свою відмову. «Шлях» до свого завершення конфлікт пройшов нетривалий: «поглинаючою» емоцій мовною реакцією стає використання чоловіком фразеологізму *пропадять ви усі пропадом*, що виражає надзвичайне незадоволення, обурення поведінкою Марусі, далі – відхід від суперечки (*грюкнув дверима*);

3) **поміркована форма**: конфліктна взаємодія між особами починалася негостро: це тексти навколоцентрової зони надтексту, у яких утілюються м'які (частково середні) тактики мовців, що супроводжуються негативними емоціями, але з енергією набагато вищою за попередні форми (*вичікувальний взаємовплив*). Ці конфлікти визначаються тим, що мовленнєві дії учасників можуть бути за своїм характером нейтральними, а не лише наступальними, за активністю – пасивними. Для них характерним є використання адресантом увічливих форм звертання до адресата, готовність обговорювати проблему, почуття невдоволення через стан дискомфорту від конфлікту. В обох мовців є бажання завершити суперечку, але така готовність не реалізується, адже психологічні, соціальні, ситуативні та характерологічні фактори для однієї зі сторін виявилися більш «сильними» чи «успішними». Через те, що індивіди (більш або менш вдало) контролювали свої слова та поведінку, їхню взаємодію особливо не забарвлювали негативні емоції, міжособистісний конфлікт «проходить» найкоротший шлях до свого завершення.

Наприклад, конфлікт між чоловіком (А) та жінкою (В):

А: – *Ти хіба прийшла зі мною в ресторан, щоб поїсти?*

В: – *Можливо.*

А: – *Але мені неприсмно, що я значу для тебе менше, ніж вечеря.*

В: – *Не переживай, ти значиш для мене більше. Кави налий. І не треба з'ясовувати стосунки. Це не допоможе...*

А: – *Кави? Добре... А що допоможе?*

В: – *Нічого. Припини.*

А: – *Добре, вибач, більше не буду (КС).*

Напруженість ситуації характеризується тим, що чоловік використовує неоднозначне запитання (*Ти хіба прийшла зі мною в ресторан, щоб поїсти?*) та образливе для самого себе порівняння (*я значу для тебе менше, ніж вечеря*). Бажаючи уникнути пояснень із приводу свого настрою, жінка звертає увагу чоловіка на іншу тему (*кави налий*) і вводить, ніби побічно, в основний контекст спонукальну конструкцію із прямим способом оформлення (*Припини*), заперечення (*І не треба з'ясовувати стосунки. Це не допоможе*). Для мовного конфлікту це важливий аспект. Такі мовленнєві дії зміщують смислові акценти в комунікації: у потенційно проблемних умовах особа змушена або сприйняти цю реакцію адресанта та, щоб завершити конфлікт, поступитися, вибачитися, або свідомо йти на загострення ситуації.

Очевидно, що перший вид завершення конфлікту на мовному рівні передбачає перевагу однієї сторони, яка вдається до активної боротьби за свої інтереси, та поступку другої. Боротьба – це стратегія, розрахована на перешкоджання інтересам і цілям опонента, на ігнорування його слів, бажань, потреб. У цьому разі активною є тактика відмови. Вона реалізується в тому, що одна зі сторін відмовляється від обговорення проблеми, від пошуку шляхів для взаємних поступок, тоді як друга вимушено приймає таку поведінку, послаблює свої вимоги або й зовсім припиняє говорити про них, перебуваючи під впливом опонента. Відповідною цим подіям є категорична відмова, що не передбачає пояснення адресантом її причин, а також за певної умови (фактор значущості особистісних стосунків з опонентом) частково обґрунтована відмова, що може містити деяке пояснення того, чому адресат не повинен, не може щось говорити, робити і под., або включати деякі пропозиції щодо ситуації, або не містити повної відповіді. За таких умов поступка однієї зі сторін є вимушеним припиненням опору: людина не намагається відстоювати власні інтереси. Причиною може бути усвідомлення своєї неправоти, потреба у збереженні добрих стосунків з опонентом, залежність від нього, значні збитки від конфлікту, загроза ще більших негативних наслідків, емоції страху, сором'язливості, нудьги, образи, розгубленості. Наприклад, завершення конфлікту відбувається після відмови однієї сторони виконати прохання другої, ігнорування її інтересів, з чим остання (через страх) погоджується: – *Мені терміново потрібно з ним поговорити. – Навіть не думай про це, хлопче! – з цими словами зелений шериф поклав руку на кобуру, – владою, даною мені законом...* (зб. «Жити – пити», Є. Положій).

Як очевидна поступка опоненту сприймається мовчання у відповідь: – *От не треба так драматизувати, благаю тебе! <...> Мені потрібна інформація. Розумієш, мене зацікавили обставини загибелі Лукаша Пере <...> Пан Крокус нічого не відповів, продовжуючи свердлити господаря*

лихим поглядом. – Ну, оскільки заперечень не надійшло, **будемо вважати, що ти згоден** (М. Соколян «Херем»). Перевагу особи в конфлікті засвідчує і спонукання співрозмовника до зміни теми розмови: – *Мамо, я буду обережна. Обіцяю! Він – мій знайомий і тільки. Ми навіть не друзі. Вгамуйся!* – *Аліна встає з крісла, підходить до вікна. Слід перевести розмову на інше, бо вся ця балаканина зараз піде на друге коло* (Д. Корній «Гонимарник»). У цьому фрагменті завершення конфлікту зумовлене небажанням доньки обговорювати її знайомого, а мати, щоб не продовжувати суперечку, мусить прийняти ситуацію, змінити тему.

Яскравою реакцією, що може супроводжувати мовлення особи в конфлікті, виражає її почуття й емоції, є сльози. Вони допомагають організму людини впоратися з емоційним навантаженням без особливо негативного впливу на здоров'я. Сльози – це екстралінгвістичний прийом, що може посилити ефективність комунікативного впливу на співрозмовника. Використання адресантом жорстких, середніх (навіть м'яких) тактик супроводжується оцінками адресата, його рольової поведінки, інтелектуальних і моральних якостей, характеру поведінки, що ображає останнього, зачіпає його почуття гідності. Тому адресат змушений удаватися до різних тактик, спрямованих на самозахист, на блокування дій співрозмовника, навіть на своєрідний шантаж, де в нагоді стають і сльози. Вони звично розпізнаються людиною як емоційна дія, але реакція на них може бути як деструктивною, що перебуває в межах стратегії підпорядкування і тому не призводить до розв'язання суперечки (напр.: *Ми ридали й обіцяли, що більше так ніколи не будемо* (С. Андрухович); *Марія плакала і хитала головою...* (М. Матіос); *Я плачу від розпачу і приниження* (КМ), так і конструктивною дією, що змушує до поступки, примирення (*Не плач, люба, мені не подобається, коли ти плачеш. Зробимо, як ти хочеш* (КС), слухною для завершення конфлікту.

Отже, завершення конфліктів із низькою енергією негативних емоцій «проходить» тривалий, хоча й передбачуваний «шлях», де мовними засобами виходу з суперечки можуть виступати резерви мови всіх рівнів, адже комунікативний рівень конфлікту виявлявся у глибокому нерозумінні особами один одного, робив помітною неузгодженість індивідуальних когнітивних систем мовців, тому складно «долався» самим процесом спілкування. Діалогічна взаємодія осіб ґрунтувалася на антипатії (навіть тимчасовій), що блокувала можливість коригування образу конфлікту, подолання його розбіжностей. Фактор неузгодженості індивідів, що на комунікативному рівні реалізувався в середніх і жорстких мовленнєвих тактиках, відтак у погіршенні міжособистісних зв'язків, потребував особливої поведінкової програми для відновлення емоційного «співвідношення» між сторонами.

Вид 2: компроміс між сторонами

Усвідомивши важливість припинення конфлікту, сторони визначаються з конкретними комунікативними тактиками, що можуть забезпечити цю мету. Особи з певних причин прагнуть завершити конфлікт,

тобто свідомо взаємно відмовляються від власних інтересів на користь опонента. Однак «шлях» до примирення неоднозначний. Він «забарвлений» попередніми негативними емоціями конфліктантів і залежить, але не безперечно, від тих моделей мовленнєвої поведінки осіб, які вони реалізували на попередніх стадіях і відтворили в інсептивній, локальній й експансивній частинах тексту. Компроміс *згладжує, послаблює* ступінь неприйняття комунікантами слів і дій один одного, їхню емоційну агресивність, незадоволення. В основі компромісу – технологія «поступки зближення» (Н. Гришина). Будь-які мовленнєві та поведінкові тактики, моделі мовленнєвої поведінки осіб, застосовані на передконфліктній і власне конфліктній стадіях, стають менш помітними, менш відчутними: важливою є лише кінцева мета – вихід із критичної ситуації. Уважати повноцінної перемогу за таких умов не можна, адже *«перемога» двох сторін у конфлікті – це сума з нульовим результатом.*

Мотиви мовленнєвої поведінки сторін при компромісі:

1. Мовленнєва поведінка зумовлена «примусовим» вибором між важливістю конфлікту та значущістю міжособистісних стосунків. Це своєрідний крок для досягнення особами певних цілей, і не останню роль відіграють соціально-психологічні умови розвитку суперечки. Компроміс, що не допомагає у розв'язанні конфлікту, є «хорошою парасолькою, але поганим дахом» (Д. Лоуелл), і все ж він дає змогу зберегти стосунки з опонентом. Стратегія «спрацьовує», коли у сторін недостатньо резервів чи мало шансів на перемогу.

Актуалізація певних мовленнєвих тактик безпосередньо залежить від значущості для індивіда особистісних стосунків з опонентом: чим вони ближчі, тим імовірніше вибір м'яких тактик. Зокрема, при близьких стосунках апеляція до дружніх почуттів, вираження симпатії, вдячності, переконання ефективніші, ніж погрози чи покарання. Наприклад (дружина – А, чоловік – В):

А: – *Ти знову нагрубив мамі?* (Чоловік здивовано знижує плечима).

А: – *Мама сказала, що просила тебе сходити у магазин, а ти відмовився.*

В: – *Та не було цього! Нічого вона не просила!*

А: – *Вона тобі сказала: «Я погано себе почуваю, а хліба немає ...».*

В: – *Не говорила вона таке!!!*

А: – *Говорила, говорила, ти ніколи нічого не чуєш! Хіба так важко сходити в магазин. На мені весь дім, прибирання, діти... світа білого не бачу.*

В: – *Добре, нехай мама говорила. Не кричи. Заспокойся. Я піду в магазин...*

А: – *Ну, не буду. Йди вже* (КС).

Близькі стосунки нерідко характеризуються конфліктно-маніпулятивною поведінкою (адже сторони добре знають «вразливі точки» один одного). Така поведінка легко реалізується в тактиках звинувачення та докору (*ти знову нагрубив мамі, ти ніколи нічого не чуєш*) із самоствердженням власної значущості (*на мені весь дім, прибирання, діти*).

Але чоловік не бачить у дружині людину, щодо якої можна «тут і зараз» реалізувати домінуючі тактики (ображати, ігнорувати її думку, агресивно відстоювати свою позицію). Вибір між «сходити в магазин» і «не сваритися з дружиною» реалізується завдяки прихованим змістам діалогу. Дружина відкрито не говорить чоловіку: *Ти не поважаєш, не любиш мою маму або Тобі байдуже до її здоров'я* (це вже сприймалося б як різка критика, особистісна образа), однак саме такий зміст закладено у її двох перших репліках. Чоловік інтуїтивно розуміє ці «змісти» і зважає на них. А через те, що сторони налаштовані на компроміс, то вони усвідомлюють і правильно трактують усю очевидну і приховану інформацію.

Компроміс при неблизьких або офіційних стосунках спрямований на вироблення рішення, що «тут і зараз» задовольняє обидві сторони, при якому ніхто не виграє, але й не надто втрачає. Цей варіант актуальний для опонентів, які мають однаковий соціальний статус, владу, можливості, але їм бракує часу на пошуки кращого рішення або воно зараз неважливе з якихось причин. Тож суб'єкти спілкування мають за мету приховати, «замаскувати» справжній зміст спілкування або пом'якшити сутність того, що є для них неприйнятним. Такий процес нагадує «явище евфемізації», що зумовлене прагненням осіб завуалювати деякі поняттєві компоненти в семантиці слів у ситуації конфлікту. Умисне дотримання правил успішного спілкування має додатковий прагматичний сенс, тож може не лише перешкоджати виникненню конфлікту, але й змінити ситуацію спілкування так, щоб нівелювати конфлікт, який уже є або назріває.

2. Мовленнєва поведінка зумовлена зниженням «цінності» конфлікту. Значущість міжособистісного конфлікту, тобто наскільки він має «цінний» об'єкт, повинна перебувати у площині інтересів двох суб'єктів. Якщо один із суб'єктів відмовляється від «контролю» над ситуацією через появу більш важливого об'єкта, то висока семіотична щільність попередніх негативних мовленнєвих виявів та емоційних оцінок змінюється, натомість формується новий «образ» явища зі своїми мовними реалізаціями. Це не новий конфлікт, це лише видозміна попереднього, але його «перетворення» робить помітним вплив на способи організації мовного матеріалу на стадії завершення. Наведемо приклад конфлікту в сімейній сфері між подружжям, яке прожило у шлюбі понад двадцять років. Дружина (А) важко захворіла. Для чоловіка (В) попередні конфліктні стереотипи (конфліктувати неприємно, конфлікт псує стосунки, дружина прискіпується до мене і т. ін.) стають менш важливими, другорядними. На заміні з'являється інша проблема – утрата близької людини (уже не коханої, але рідної), а з нею – розстановка нових життєвих акцентів. Цінність захисту власних потреб знижується на фоні цінності життя, тому будь-які конфліктні репліки дружини (підозрює чоловіка у зраді) він намагається не сприймати, не відповідати, не реагувати агресивно. Чоловік, хоча й не щиро, але все ж іде на поступки жінці:

В: – *Що на тебе найшло – по сусідах ходити? Ти поважаєш шлюбна жінка, а в будинку Адоніса, наскільки мені відомо, поселилися якісь заробітчани з Росії... І тобі нема резону заводити з ними знайомство. Якщо*

тобі нудно, давай поїдемо кудись... <...> Ти давно хотіла в Метеору. До святого старця Іоанна. Якщо ти дуже піднятися на гору, до монастирів, ми поїдемо хоч завтра <...>

А: – Косто! Любий! – вдавано зраділа, приймаючи правила його лукавої гри. – Як я вдячна тобі! Я так мріяла вибратися, нарешті, в Метеору, але не сміла просити: ти завжди такий зайнятий... Вічно у своїй адвокатській конторі, на судових засіданнях...

В: – Завтра у мене якраз вільний день, – продовжував брехати Коста, блукаючи поглядом по шибках вікна, за якими саяв вогнями будинок Адоніса Фотокакіса. – А в неділю можемо повеселитися десь на бузукі...

А: – Чудово! Я й справді засиділася вдома! Поцілуй мене, – Філофея підхопила, демонструючи гарне самопочуття, приплив сил та енергії, підійшла до Кости, підставляючи щоку під його холодні, міцно стулені вуста. – На добраніч, любий! (Г. Тарасюк «Янгол з України»).

Попередні стадії конфлікту включали середні мовленнєві тактики жінки (мовні засоби: негативна оцінна лексика, питальні речення, спонукальні речення з категоричним імперативом, звертання, заперечні конструкції, повтори, обірвані речення, неускладнені речення). Чоловік намагався м'яко фіксувати власну позицію, триматися дружелюбно (*Я не буду відповідати на твої безпідставні звинувачення. На твої хворі фантазії. Повір, мені байдуже до цих жінок, як і до всіх жінок на світі*). Ця ж тактика продовжена ним і в резолютивній частині тексту: питальні і стверджувальні речення, заперечні конструкції, спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення, перепитування, повтори. Унаслідок реалізації цих мовленнєвих дій з'явився особливий план спілкування, який «маскує» зміст реплік, настільки їх «приховує», що вони набувають якщо не протилежного, то неочікувано нового сенсу, «пристойного» для цієї ситуації. Тому такі тактики дружини як докір, погроза, образа, наказ не викликають у чоловіка звично негативної реакції. Якби не обман, про який сторони знали (*продовжував брехати Коста*), приховані давні проблеми (*холодні, міцно стулені вуста*), можна було б говорити про співробітництво, яке розв'язує конфлікт. Проте це лише компроміс, що стає «парасолькою» для цих життєвих обставин.

3. Мовленнєва поведінка зумовлена усвідомленою відмовою особи від вимог, які вона раніше мала стосовно опонента. Такий варіант можливий у разі розуміння прав останнього на власні цілі, інтереси, думки, бажання, поведінку, коли опонент сприймається без очевидного негативізму. Компроміс полягає в бажанні опонентів завершити конфлікт *частковими поступками*, адже кроки назустріч, які реалізує хоча б одна зі сторін, дають змогу досягти «асиметричних» (одна сторона поступається більше, друга менше) або «симетричних» (поступаються майже однаково) домовленостей. Компроміс характеризується відмовою від власних попередніх вимог, визнанням претензій другої сторони та, і це дуже важливо, готовністю вибачитися та вибачати. Наприклад:

– Ти мене не так зрозуміла, доню, – повторила примирливо Ірина. – Я сумую за тобою. Розумієш, того разу все так по-дурному склалося і ми не погомоніли, як дорослі люди. Так, **визнаю, винна – погарячкувала. Пробач.**

Аліна наливає в горнята до заварки окріп, якусь мить здивовано розмірковуючи над почутим. Тоді сідає за кухонний стіл. – Добре. Давай побалакаємо, як дорослі люди. **Вибачення прийнято** (Д. Корній «Гонимарник»).

В українській мові для вибачення мовці використовують певні форми. Зокрема, це дієслова *вибачати, пробачати, прощати, перепрошувати*, у т. ч. у поєднанні з особовим займенником чи іменником (*ти мені пробач* і под.); дієсловами *сердитися, ображатися, гніватися* із заперечною часткою *не* (*не гнівайся на мене* і под.), етикетними фразами *прошу пробачення*; зворотами, що передають непряму форму вибачення (*прошу дарувати, прошу вашої милості, милості прошу, мені шкода, не тримайте на мене зла, це більше не повториться; я жалкую про те, що трапилося; біс (лихий, лукавий) поплутав*). Вибачення може супроводжуватися посилюючими його значення елементами *заряди Бога*, чемною формою *будь ласка*. Перлокуція мовленнєвого акту вибачення залежить від моделі мовленнєвої дії осіб у конфлікті: якщо сторона не сприймає жодної з форм вибачення, то реакція негативна, якщо сприймає – позитивна. Для завершення конфлікту компромісом актуальною є позитивна реакція.

Названі мотиви мовленнєвої поведінки сторін при компромісі не зумовлюються мовленнєвими та поведінковими діями, до яких удавалися мовці на власне конфліктній стадії. Навіть бійка залишає перспективи для цієї стратегії. Наприклад, І. Карпа у своїй книзі «*Bitches get everything*» описує сутичку між молодими людьми. Після фрази: *Та пішов ти!*, яку дівчина говорить хлопцю, між ними починається бійка: *О, тепер я попадаю йому в щелепу. Він навзаєм херачить мене по гомілиці, і я знову падаю. Цього разу на надувний матрац... Круто. Я впала до рівня каскадера. Проте «вихід» із цієї ситуації (І тут стається щось уже **геть несподіване**. Замість того щоб душити одне одного, видавлюючи великими пальцями очі, ми починаємо цілуватися. Так, боляче, кусаючи одне одному губи, але ж цілуватися!) виявився хоча й неочікуваним, але можливим.*

Найуживанішими мовними засобами завершення суперечки при компромісі виступають: звертання, стверджувальні речення, спонукальні конструкції з непрямым способом оформлення, частково-заперечні конструкції, питальні речення, повтори, вибачення. Подібні мовленнєві дії реалізують бажання суб'єктів завершити конфлікт та відновити стосунки.

Вид 3: припинення конфлікту через втручання «третьої сторони»

Конфліктологи засвідчують кілька можливих форм втручання таких «сил» у процес керування конфліктом [Анцупов, Шипилов 2001, с. 519–523], однак на мовленнєвому рівні ми враховуємо дві основні форми.

1. **Мовленнєва поведінка зумовлена тим, що особи самі звернулися за посередництвом до «третьої сторони» або погодились на її участь у суперечці.** Це можуть бути рекомендації офіційного чи неофіційного

посередника (медіатора), які не завжди, не обов'язково повинні бути враховані учасниками конфлікту, проте особи нерідко зважають на них. Наприклад, фрагмент конфлікту на програмі одного з телеканалів, де брала участь жінка (А), донька якої померла в лікарні, і лікарка, яка нібито винна в цій смерті (В). «Третя сторона» – офіційний представник МОЗУ:

А: – *Господи, що ж це за лікарі?*

В: – *Я ніяких коментарів давати не буду.*

А: – *Дійсно, що може сказати лікарка, яка була п'яна? Понабивали кишені грішми...*

В: – *Неправда. Ви говорите неправду.*

А: – *Правду. Ви вбили мою дитину!* (Кричить).

Представник МОЗУ (матері): – *Я на Вашій стороні, тільки не кричіть. Я обіцяю розібратися. Дайте час.*

Обидві жінки: – *Розбирайтесь!* (ІСК).

Причина конфлікту – надзвичайно складна: його завершення можливе в разі втручання державних правових інститутів, тому в рамках телевізійної програми на це сторони не розраховують. Лікарка відмовляється від спілкування (*Я ніяких коментарів давати не буду*), мати дає їй негативну оцінку (*п'яна*), звинувачує (*Ви вбили мою дитину*). Вибору в мовців немає, вони не можуть самі вирішувати, який розвиток матиме цей конфлікт далі. Стратегія суперництва, тактики відмови від спілкування, особистісної оцінки, образи, звинувачень, що характеризують установки мовців на конфронтацію, провокують негативні емоційні й мовленнєві реакції. Утручання офіційного представника, до якого опонентки апелювали на попередніх стадіях конфлікту, теж не завершує конфлікт, але дає перспективу для його переходу до іншої площини.

Такі конфлікти мають дві особливості. Перша з них полягає в тому, що конфлікт до появи медіатора розгортався гостро, енергія негативних емоцій була низькою, «шлях» до завершення не просто тривалий, а невизначений. Друга – обидві сторони демонструють розважливе ставлення до посередника через його офіційну діяльність, реальні можливості для врегулювання конфлікту (у разі звернення до неофіційного медіатора враховується його авторитет для сторін), тому конфліктанти утримуються від негативізму щодо «третьої сторони», дослуховуються до посередника, реагують на його зауваження.

2. Мовленнєва поведінка осіб зумовлена тим, що «третья сторона» сама втрутилася в конфлікт. Така активна позиція задля завершення конфлікту, зазвичай, пояснюється тим, що «третья сторона» витупає на боці одного з конфліктантів, якого й захищає. Через це остання реагує позитивно на «третю сторону», а її опонент, відчуючи хиткість своїх позицій, негативно. Наприклад, у конфлікт між двома жінками втручається чоловік однієї з жінок, на що друга реагує агресивно: *Не лїзь не в свої справи* (КП). Можливі інші реакції. Зокрема, поява «третьої сторони» може викликати агресію обох сторін і вимогу до неї не підтримувати когось із них за принципом, що ця проблема її не стосується.

«Третя сила» може виступати такою собі «каральною» стороною, яка накладає покарання за конфлікт на одного з його учасників (це можуть бути мовленнєві й поведінкові дії). Наприклад, конфлікт між дітьми (А та В) припиняє мати, використовуючи тактики особистісної оцінки, наказу, погрози:

А: – *Дай подивитися!* (про іграшку – Л. Б.)

В: – *Ні, не дам. Мама говорила, що це купили мені!*

А: – *Я з тобою завжди ділюся! Ти жадного!*

В: – *Не чіпай! Віддай!* (плаче)

<...> Мати (до хлопчика А): – *Як тобі не соромно? Ти ж старший, чого зв'язався з малим? Іди у свою кімнату. Я ще й татові розкажу, як ти поведився* (КС).

Мати не розуміє, як розв'язати конфлікт між дітьми. У неї є схильність у всіх проблемах звинувачувати старшу дитину. Вона не застосовує тактику прохання, щоб продемонструвати дітям, як можна поступатися. Жінка відразу втрутилася в конфлікт дітей, забувши (чи не розуміючи), що між ними є певна ієрархія, відповідна їхньому віку. Вона не почала розмову з конструктивного запитання про потребу в її допомозі, нічого не порадила дітям щодо варіантів самостійного виходу з цієї ситуації.

Припинення конфлікту між сторонами може відбуватися без комунікативної взаємодії з ними (або однією з них) з боку «третьою стороною». Наприклад, Т. Малярчук у своїй книзі «Говорити» описує ситуацію, коли батько дівчинки покарав мачуху за збиткування над нею (зі спогадів баби), а відмова чоловіка від розмови з дружиною є прикладом типового уявлення про ситуацію, коли «немає про що говорити»:

– *Ходи додому! Я не буду тебе бити! Ходи додому! Вже пізно. Ти нічого не їла цілий день! Ходи, дитино, дам тобі їсти доброї вербової каші!*

І баба повірила. Вийшла з-за куців до мачухи, бо дуже була голодна
<...> *Вийшла до мачухи й сказала: – І де та каша?*

– *Ходи до хати, в хаті каша.*

Баба зайшла до хати, а мачуха вже приготувала вербові гілки. Схотила бабу за руки й почала бити ними по ногах, спині, руках, дупі. По лиці. Кричала:

– *Стерво мале! Хотіла вбити мою дитину, так? Спеціально її штуркнула з печі?!*

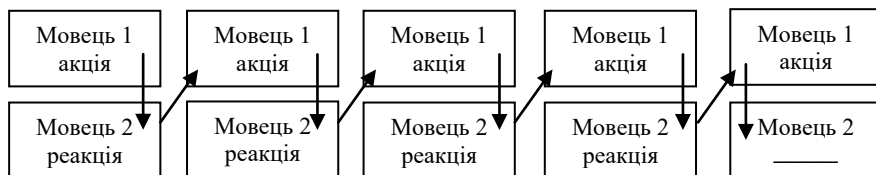
Була так довго, аж поки не прийшов з роботи бабин тато. Відтягнув мачуху від баби, але баба вже не могла рухатись і говорити. Була вся в крові. Потім тато бив мачуху, але не вербовими гілками, а кулаком (Т. Малярчук).

Отже, негативний емоційний фон при різних мовленнєвих тактиках формується за рахунок обмежень можливостей вибору дій адресатом. Чим нижча енергія негативних емоцій, тим більше обмежень і тим довший «шлях» до завершення конфлікту. Це властиве жоретким і середнім тактикам (1 та 3 моделі мовленнєвої поведінки, стратегії боротьби та поступки). Якщо

обираються інтенсивні експресивно-емоційні засоби мови, то ефект посилюється, а завершення конфлікту вимагає більше часу (рисунок 3.3.1).

Рисунок 3.3.1.

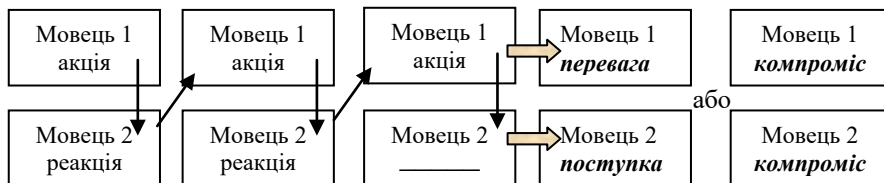
«Шлях» завершення конфлікту (жорсткі та середні мовленнєві тактики)



Комунікативна схема іншого варіанта така: якщо рівень енергії негативних емоцій підвищується, то акції адресанта залишають перспективу для вибору дій адресатом. Через це реактивні ходи останнього включають відповіді, що містить аргументи, пояснення, пропозиції. Як результат – емоційний фон спокійніший, напруження знімається. Оскільки комунікативний процес направлений не так проти опонента, як на захист своїх інтересів, то стосунки не загострюються, а спонукають до пошуку нових аргументів. Це властиво кооперативним м'яким і частково конфронтаційним середнім мовленнєвим тактикам, тому завершення конфлікту відбувається швидше (1 та 2 моделі мовленнєвої поведінки, стратегії боротьби, поступки, компромісу) (рисунок 3.3.2).

Рисунок 3.3.2.

«Шлях» завершення конфлікту (м'які та середні мовленнєві тактики)



На стадії завершення конфлікту фіксуємо той стратегічний задум, який виявляє ціннісні установки осіб на попередніх стадіях. Такі установки зумовлюють мовленнєву поведінку індивідів. Процес виходу з конфлікту ґрунтується на взаємозалежності негативних мовленнєвих та емоційних реакцій сторін. Завершення конфліктів із низькою енергією емоцій проходить тривалий «шлях», де мовними засобами можуть виступати резерви всіх рівнів мови. Фактор неузгодженості осіб, що реалізувався в середніх і жорстких мовленнєвих тактиках, відтак у погіршенні міжособистісних зв'язків, потребує особливої поведінкової програми для відновлення емоційного «співвідношення» між сторонами.

Висновки до розділу 3

Сучасна наука визнає, що в рамках національної культури виокремлюються особливі мовні утворення, або надтексти. Надтекст відкриває ментальні коди нації, виявляє духовну сферу соціуму, має світоглядно-практичний характер. Він «орієнтує» особу на відповідні мовленнєві дії, які можуть реалізувати актуальні або потенційно можливі моделі, поєднані з певними емоційними станами та поведінковими установками. Загальна картина світу дає змогу надтекстам реалізувати важливі буттєві «змісти». Серед них – мовний конфлікт.

Надтекст міжособистісного конфлікту – це система текстів, яка встановлює ментальні норми реакції, пов'язані зі сприйняттям нацією конфлікту як явища, мовленнєвої взаємодії осіб і соціально-психологічних складових, що його супроводжують. Він має спільну тему, змістову та мовну цілісність, рухливі межі, це стабільне, відкрите, різностильове, різножанрове, різносуб'єктне, високоваріативне, універсальне утворення, що виступає «носієм» колективного знання про можливості, норми, правила мовленнєвої поведінки індивідів у міжособистісному конфлікті. Тексти в надтексті конфлікту також мають свою типологію. Вони характеризуються завершеністю, структурною визначеністю, зв'язністю, багатовекторністю, їм властивий фактор адресата, вони відрізняються наявністю чи відсутністю конфліктом, різні за обсягом, самостійністю.

У тексті конфлікту важливими структурами є прагматичні маркери, які не так виявляють себе в конкретних мовних елементах, як усвідомлюються завдяки їм або у процесі аналізу конфліктного контексту. Прагматичні маркери простежуються за комунікативним ефектом, за емоційними і психологічними реакціями конфліктантів, переважно негативними й непередбачуваними.

Конфліктні реакції передбачають процес розуміння адресатом повідомлення адресанта, тобто «вилучення» конфліктного змісту акції, який усвідомлюється індивідом завдяки його внутрішньому світу, сформованому під впливом різноманітних факторів, і особистісних, і соціальних. Саме тому смислові конфліктні контексти розуміння індивідуальні, вони не співпадають у різних людей. Подібність таких контекстів зумовлює гармонійне спілкування, а от конфліктна взаємодія з'являється через залучення таких мовних і немовних засобів і способів, які будуть мати максимальний ефект і які допоможуть суб'єкту досягти власної конфліктної мети. Розвиток мовного конфлікту відбувається швидше, чим більш активно один суб'єкт мовлення впливає на іншого, а останній піддається цьому впливу.

Поведінка конфліктантів занурена в контекст ситуації, тому вона є варіативною. Це дозволяє встановити такі моменти поведінки індивіда, коли він уникає потенційно чи реально конфліктного спілкування або ще більше загострює його. Важливою позицією також є аналіз різних чинників, залежно від яких людина обирає варіант своєї поведінки. Вибір мовленнєвих дій учасниками конфлікту визначається комунікативною компетенцією кожного

з них – знанням моделей спілкування та вмінням користуватися цими моделями відповідно до ситуації. Актуалізація тієї чи тієї моделі залежить також від особистості комуніканта, його схильності до конфліктної чи кооперативної взаємодії. Тип особистості індивіда – це найбільш важлива передумова мовленнєвої поведінки людини в конфліктних ситуаціях.

Певні варіанти мовленнєвої поведінки суб'єктів на різних стадіях конфлікту зумовлюють багатоманітність структури тестів конфліктів. На передконфліктній стадії мовці усвідомлюють напруження у стосунках, і сторони «формують» інсептивну частину тексту конфлікту. Оскільки поведінка людини завжди варіативна, то актуалізація тієї чи тієї мовленнєвої моделі залежить від особистості суб'єкта, його схильності до конфліктної або кооперативної взаємодії. Якщо суперечки вдається уникнути, то інсептивна частина тексту не має розширення. Якщо протистояння продовжується, то на стадії власне конфлікту з'являються нові моделі мовленнєвої поведінки осіб. Однак очевидна протидія ще не є свідченням незаперечного «панування» жорстких мовленнєвих тактик, особа здатна обмежувати свої акції, через що суперечка отримує локальний характер, може бути завершена без ескалації. Це локальна частина тексту конфлікту. За умов ескалації конфлікту з'являється експансивна частина тексту. Кожна стадія має як загальні, так і «пріоритетні» мовні резерви та мовленнєві тактики. Як засвідчує мовний матеріал, розвиток конфлікту тим активніше, чим більше суб'єкт мовлення намагається впливати на співрозмовника, щоб досягти своєї мети.

Коли суб'єкти починають шукати шляхи завершення конфлікту, формується резолютивна частина тексту, сутність якої вибудовується фактором значущості особистісних стосунків мовців, взаємозумовленості негативних мовленнєвих та емоційних реакцій, залежністю комунікативної поведінки людини від соціально-психологічних умов розвитку конфлікту.

На цій стадії фіксуються три види мовленнєвої поведінки осіб, що зумовлені перевагою однієї сторони та поразкою другої, компромісом між сторонами, втручанням «третьої сторони». Очевидно, що кожен вид має свої мовленнєві «пріоритети», які надають змогу особі припинити конфлікт або тимчасово перервати протидію зі збереженням напруження між його учасниками. До умов, що визначають вибір форми мовленнєвих дій у рамках резолютивної частини, слід також віднести характеристику осіб за їх комунікативною компетентністю, знанням мовних і мовленнєвих засобів, володінням навичками варіативної поведінки в умовах певної ситуації спілкування, стратегічними і тактичними перевагами, здатністю пристосовуватися до умов конфліктної взаємодії.

*Добро і зло знаходяться у світі в однаковій кількості.
Звідси бере початок рівновага добра і зла у природі,
рівновага, яка зумовлює її гармонію...*
Ж. Б. Рене Робіне

РОЗДІЛ 4

СПРИЙНЯТТЯ МІЖСОБИСТІСНОГО МОВНОГО КОНФЛІКТУ

В УКРАЇНСЬКОМУ КОМУНІКАТИВНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

(результати соціологічного дослідження)

Суспільство – це неоднорідна система, складовими елементами якої є люди, соціальні зв'язки та дії, соціальні взаємодії та відносини, соціальні інститути й організації, соціальні групи, спільноти, а також норми та цінності. Кожен з елементів перебуває у зв'язку з іншими та відіграє свою роль у функціонуванні суспільства загалом. Вони мають стійкий характер, відтворюються в історичному процесі, переходять із покоління в покоління. Міжособистісний конфлікт як важливе соціальне явище є особливим способом взаємодії між людьми, тому в центрі нашої уваги – людина, яка «накопичує» в собі певний суспільний досвід щодо цього явища, його причин, факторів виникнення, комунікативних виявів.

Задля встановлення специфіки сприйняття мовного конфлікту в українському комунікативному середовищі (значущих національно-культурних правил його розвитку, комунікативної поведінки в умовах використання певних мовленнєвих тактик, мовних конфліктогенів, які вживаються адресантом щодо адресата та порушують комунікативні норми української лінгвокультурної спільноти тощо), ми провели соціологічне дослідження на тему: «Сприйняття міжособистісного мовного конфлікту в українському комунікативному середовищі» (опитано 550 осіб). Гіпотеза дослідження: сприйняття мовного конфлікту в українському суспільстві залежать від національно-культурних норм, правил і традицій; комунікативна поведінка індивідів у міжособистісному конфлікті зумовлюється не лише розбіжностями в їхніх конфліктних цілях, але й важливістю особистісних стосунків опонентів.

Соціально-демографічна характеристика опитаних

В анкетуванні взяли участь 38% осіб чоловічої статі та 62% жіночої. Респондентами було обрано осіб віком від 18 років, з яких: від 18 до 25 років – 35,6%, від 26 до 50 – 51,8 %, більше 50 – 12,6%. З них середню або професійно-технічну освіту мають 52% осіб, базову вищу – 28%, повну вищу – 20%. Навчається 32% респондентів, працює – 34%, навчається і працює – 31%, не навчається і не працює – 3%. Серед опитаних – представники різних областей України, зокрема: Дніпропетровської – 51,63%, Івано-Франківської – 9,45%, Кіровоградської – 8,54%, Донецької – 8%, Миколаївської – 7,8%, Херсонської – 4,18%, Одеської – 3,27%, Черкаської – 2,54%, Тернопільської – 2,36% та АР Крим – 2,18%.

4.1. Етнокультурні, психолінгвістичні, когнітивні і прагматичні установки респондентів

Розглядаючи явище конфлікту у площині українськомовної репрезентації, найперше потрібно з'ясувати, наскільки активно опитані послуговуються українською мовою. За відповідями на анкетне запитання щодо *мови спілкування*, якою респондентам комфортно спілкуватися, було встановлено, що регулярно говорять українською мовою 23,09% осіб⁴⁵. Найбільше виявилось тих, хто вільно володіє українською та російською мовами, таких 45,46%⁴⁶. У цих даних відбивається вплив мовно-культурного середовища (російськомовного оточення) на вибір комунікативної поведінки осіб. Майже третина віддає перевагу російській мові – це 31,45%, але все ж вони знають українську мову, можуть нею послуговуватися. Це доводиться відповідями на інші запитання, які включали українськомовні акції уявних опонентів у конфлікті та передбачали відкриті відповіді будь-якою мовою на вибір респондента. Опитані цієї групи переважно пропонували власні реакції українською мовою. Отже, 94% (517 осіб) і знають українську мову, і можуть вільно її використовувати у процесі спілкування.

Визначення *рівня конфліктності* дає змогу зроби важливі висновки про поведінку респондентів у конфлікті: яка частина з них «не йде» на відкрите протистояння, уникаючи його, або вміє відстоювати свою позицію й не боїться суперечок, або не уявляє своє життя без з'ясування стосунків. Відповіді зумовлюються комплексною дією психологічних (темперамент, агресивність, психологічна стійкість, рівень вимог, емоційний стан, акцентуація характеру), соціально-психологічних (соціальні установки, ставлення до опонента, спрямованість у взаємодії на самого себе, компетентність у спілкуванні) і соціальних (умови життя, оточення, рівень культури тощо) факторів. За результатами анкетування було з'ясовано, що себе «представляють» як тактовних і миролюбних, як тих, хто уникає конфліктів, критичних ситуацій на роботі, на навчанні, вдома – 41,72%. Група опитаних, які є конфліктними лише в разі потреби, які коректні в суперечці, але вміють відстоювати свої цілі – 44,99%. Респондентів, які вважають себе конфліктними людьми, – 13,29%.

Між рівнем конфліктності людини та вибором нею певної стратегії і тактики поведінки в конфліктній ситуації є чіткий взаємозв'язок: люди з підвищеним рівнем конфліктності частіше вдаються до стратегії боротьби та жорстких і середніх тактик, із низьким рівнем – до уникнення, поступки та м'яких тактик. Мовленнєва тактика стає реалізацією прийнятого людиною

⁴⁵ Схожі дані були оприлюднені соціологічною службою Центру Разумкова. На запитання: *Якою мовою Ви розмовляєте вдома?* 23,4% осіб відповіли, що вдома вони говорять українською та переважно українською мовою [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=391].

⁴⁶ Близькі цифри називають автори статті «Типи мовної поведінки в сучасному слов'янському білінгвальному мегаполісі» С. Соколова, В. Труб, Л. Масенко, О. Данилевська, О. Руда, які зазначають, що 44,85% респондентам однаково *комфортно спілкуватися* російською та українською мовами [Соколова, Труб, Масенко, Данилевська, Руда 2013, с. 178].

рішення про мовленнєві дії, що окреслює її вибір «тут і зараз» оптимальних засобів і способів для досягнення потрібних конфліктних цілей. Щоб простежити, наскільки заявлений опитаними «рівень конфліктності» є наближеним до реального, було запропоновано низку запитань (про це – у п. р. 4.2).

У конфлікті важливою є *здатність особи до емпатії*. Співпереживання сприяє збалансованості міжособистісних стосунків. Культура спілкування людини передбачає вміння адекватно сприймати й розуміти співрозмовника, налагоджувати ефективну взаємодію з ним, орієнтуватися на нього як на рівноправного суб'єкта спілкування. Проте нерідко використання адресантом особистого досвіду для пояснення внутрішнього стану, поведінки, слів, емоцій адресата призводить до суб'єктивності, помилок в інтерпретації. Здатність людини до емпатії залежить від умов її виховання, соціального оточення, системи цінностей, індивідуальних характерологічних особливостей. На запитання №11: *Чи вважаєте Ви, що в конфлікті є потреба співпереживати співрозмовнику, справедливо та терпляче ставитися до нього, не засуджувати, а уважно та доброзичливо слухати, намагатися зрозуміти його позицію?* позитивно відповіли 96% (528 осіб), сказали «ні» – 2,36% (13 осіб), «важко відповісти» – 1,64% (9 осіб). На запитання №12: *Чи вдається Вам у конфлікті співпереживати співрозмовнику, справедливо та терпляче ставитися до нього, не засуджувати, а уважно та доброзичливо слухати, розуміти його позицію?* однозначно сказали «так» 41,09% (226 осіб), ще 16,9% (93 особи) вважають, що їм вдається співпереживати, але не завжди (усього ці відповіді обрали 319 осіб). Майже 180 респондентів (32%) визнали, що такі їхні спроби є невдалими, а 55 осіб (10%) не могли (чи не хотіли) відповісти на запитання. У відповідях «так» різниця даних становить майже 55%: 528 осіб чітко говорять про те, що вони вважають співпереживання, уважне та доброзичливе ставлення до опонента в конфлікті важливим, але беззаперечно визнають таке своє вміння лише 226 із них.

Паузи потрібні для успішного спілкування, однак при конфліктній взаємодії їхня роль значно зростає. У мовному конфлікті *використання сторонами пауз* зумовлене не так бажанням чітко, ритмічно «вибудувати» фрази, як можливістю підкреслити своє ставлення до ситуації, що виникла. Паузи акцентують на важливості подальшої репліки, на ваганнях індивіда, коли він обирає той чи той мовний засіб, на його бажанні зібратися з думками, обміркувати власну репліку або визначають пропуск інформації, яку особа не може чи не хоче повідомити з певних причин. У конфлікті паузи сильнім своїм «мовчаням», що супроводжує емоційне мовлення сторін. Важко не сказати щось, важко бути почутим опонентом. І пауза в цьому сенсі «може» багато. Однак лише в тому разі, *коли перша сторона дає змогу другій скористатися паузою, коли в останньої є умови для роздумування*. За допомогою пауз, як і інтонації та міміки, можливо маніпулювати опонентом. Якщо людина вміє слухати співрозмовника, не перериває його мовлення, тримає паузу, то така особа спрямована на конструктивну взаємодію. Тому,

хто не вміє слухати сам, чужі слова не потрібні, а це вже шлях до деструкції. Простежується деяка взаємозалежність. Якщо в мовному конфлікті після акції адресанта з'являється пауза для роздумів і реакції адресата, то здебільшого в цей час «мовчання» і сам адресант думає про те, що він сказав, шукає відповіді на власні запитання, хоча від нього ніхто цього й не очікує. Така ситуація може зумовлювати більш щире спілкування мовців. І навпаки, адресант, який не залишає паузи для адресата, сам не лише «не встигає» за власними думками, але й не спроможний розмірковувати про предмет чи обставини суперечки.

На запитання №13: *Чи вважаєте Ви, що в конфлікті є потреба робити паузи, щоб самому зібратися з думками й дати змогу опоненту обміркувати Ваші слова, поставити Вам запитання?* респонденти відповіли: «так» – 93,09%, «ні» – 2,73%, «важко відповісти» – 4,18%. Відповідно на запитання №14: *Чи вдається Вам у конфлікті робити паузи, щоб самому зібратися з думками й дати змогу опоненту обміркувати Ваші слова, поставити Вам запитання?* отримано результати: «так» – 72,9%, «ні» – 22%, «вдається інколи» – 3,46%, «важко відповісти» – 1,64%. Різниця в даних між відповідями «так» не суттєва: 512 осіб указують, що паузи в конфлікті потрібні; більше 400 осіб вважає, що вміє доречно послуговуватися паузами, 19 намагаються «тримати» паузу, хоча не завжди вдало. Думаємо, що таку незначну відмінність можна пояснити як високим ступенем орієнтованості суб'єктів на безконфліктне спілкування, так і неправильною оцінкою «застосовуваних» ними пауз. Через «нематеріальність» пауз, вони у плані тривалості чітко не фіксуються мовцем, тому реальне «мовчання» й уявлення індивіда про те, «як довго він мовчав і слухав опонента» не збігаються.

Було сформульовано запитання №15 щодо потреби в конфлікті *словесно не ображати опонента, не зачіпати його почуття гідності, не використовувати негативно-оцінну лексику*. Повністю погоджуються з такою думкою 86,9% респондентів, 5,45% припустили таку можливість, 7,65% було важко відповісти. На запитання №16: *Чи вдається Вам у конфлікті словесно не ображати опонента?* відповіли «так» 36,9% опитаних, «ні» – 31,3%, «вдається інколи» – 28%, «важко відповісти» – 3,8%. Як бачимо, різниця в даних цих запитань досить суттєва: 478 осіб указують, що словесно ображати адресата в конфлікті не можна, але лише близько 200 опитаних вважають, що це їм вдається (близько 150 визнають, що таке бажання стає реальністю лише інколи). Частково пояснення значної зміни даних може бути пов'язане з двома моментами. По-перше, словесна образа – це свідомий вияв неповаги до іншої особистості резервами мови. Але «кордони» такої неповаги є «розмитими». Для одного індивіда брутальна лайка на адресу опонента є нормальним явищем, для іншого – і вживання слова *нерозумний* – неприйнятна мовленнєва дія. По-друге, словесна образа тісно пов'язана з людськими поглядами на справедливість. У буденній свідомості несправедливість сприймається як щось апіорі зрозуміле, проте трактування цього поняття має певні труднощі й залежить від особистісного знання людиною суті і принципів протилежного поняття – справедливості.

У конфлікті нерідко важко зрозуміти, на чиєму боці справедливість, а звідси – запитання, на які кожен відповідає сам: *Чи справедливо зараз так відповісти опоненту? Чи заслуговує він на таку образу?* Для кожного респондента зміст цих запитань є тісно пов'язаним із його різними внутрішніми переконаннями.

Запитання про *причини прийнятності словесної образи опонента* визначає ті фактори, що керують людиною в конфлікті. Певні фактори, мотиви, аргументи, рівні⁴⁷ зумовлюють обрання особою тієї чи тієї мовленнєвої поведінки. Зазвичай людина поводитьсь в певній конфліктній ситуації стандартно, розуміючи, які мовні чи поведінкові «неправильності» можуть бути використані нею щодо конкретного опонента та від яких норм вона відступає. Однак найбільш вагомими вважаємо **два фактори**.

1. **Загальнокультурний фактор**. Соціально толерантна людина, як представник певної лінгвокультурної спільноти, як суб'єкт мови, має внутрішню установку на дотримання звичаїв, норм, правил у конфлікті, що склалися історично. Певні національні лінгвокультурні традиції виступають (у загальній системі традицій і стереотипів) таким собі «законодавчим» регулятором мовленнєвої поведінки людини, завдяки чому визначаються та розпізнаються закономірності побудови конфліктних діалогів із різними втіленнями механізмів діяльності комунікантів. Подібні знання – шлях до узгодження мовленнєвої поведінки кожного індивіда із законами комунікативної поведінки всієї нації, умова досягнення успіху у спілкуванні.

Проте конфліктна мовна взаємодія – це ситуація хоча й неоднозначної, але доволі очевидної інтерпретації міжособистісних стосунків, у якій людина є надзвичайно «чутливою» до певних лексико-фразеологічних і граматичних знаків мови, що відіграють роль конфліктогенів. Думаємо, що через це лінгвокультурні традиції розвитку конфлікту формують універсальні «закони» для представників багатьох національних спільнот. Зокрема, у праці «Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації» Н. Ботвина називає вияви антикультурного спілкування, які є порушенням норм міжнародного мовленнєвого етикету і призводять до конфліктів [Ботвина 2008]. Найбрутальнішим авторка називає вживання образливих слів, лихослів'я, лайки. Дослідниця зазначає, що в національних культурах, які цінують родинні стосунки по материнській лінії (напр., українська, російська, білоруська, польська), не допускається вдаватися до сексуальних образ матері (вульгарна лайка зі словом *мати*); у культурах, де неабиякого значення надають ставивим стосункам (напр., в англомовних), найвульгарніші вислови пов'язані зі ставивим актом; у деяких католицьких країнах (Італія, Іспанія, Польща) різко сприймається лихослів'я на адресу Мадонни. У багатьох європейських культурах неприйнятною є безпідставне звинувачення в гомосексуалізмі. Для японської культури особливо образливою є вказівка на неохайність. Згадуючи зооніми, Н. Ботвина робить

⁴⁷ Науковці послуговуються різними термінами (напр., Д. Богушевич [Богушевич 1988], Л. Крисін [Крысин 1989], С. Сухих, В. Зеленська [Сухих, Зеленская 1998]).

висновок, що такі образливі назви є в багатьох культурах (*пес, коняка, свиня*). Істотною складовою інвективної лексики є номема, пов'язані з бастардом. Особливо гострими визнаються звинувачення в незаконному народженні у країнах, де панує культ родини, суворі патріархальна мораль (Індія, Східна та Південна Азія). Отже, груба мовленнєва поведінка в різних культурах – поза законом. Подібні знаки мови, особливо в поєднанні з брутальними жестами чи позами, порушують національно-культурні закони пристойності.

Названі Н. Ботвиною вияви антикультурного спілкування різною мірою є реальністю для українського соціуму. Вульгарні образливі вислови, лайка, лихослів'я на адресу матері чи батька, на позначення бастарда, бісівська інвектива – об'єктивний стан розвитку мови конфлікту. Питання полягає лише в тому, чому та за яких обставин індивід приймає рішення про власну мовленнєву поведінку всупереч суспільним законам. Простежуються дві важливі *об'єктивні причини появи антикультурного спілкування осіб у конфлікті*:

1) соціальні (особливості життя, діяльності, соціального оточення, загального рівня культури в соціальній групі) та ситуативні (незадоволення потреб, невизначеність, невпевненість, соціальна дезорієнтація, настрій, недостатня поінформованість) передумови. «Закони» мовленнєвої поведінки в конфлікті ці люди знають, але їх дотримуватися їм складно або неможливо;

2) потреба в реакції особи на певну конфліктну ситуацію. Людина, яка вимушено вдається до антикультурного спілкування, робить свідомий вибір між відомими правилами та «можливістю» протистояти агресії опонента. Це взаємозумовлений процес: адресант, який послуговується неетичними висловленнями, провокує адресата. «Закони» мовленнєвої поведінки в конфлікті такий адресат знає, але тимчасово відступає задля свого захисту.

Якщо мовна культура людини взаємопов'язана з менталітетом нації, система світобачення якої базується на моральних, етичних, естетичних нормах, то шлях до конструктивної поведінки осіб пролягатиме через їхню успішну мовну діяльність. Перевага цього процесу і в тому, що він формулює не тільки правила мовленнєвої поведінки, але й настанови щодо того, як поводитися, якщо доводиться порушувати деякі з них. Тому орієнтація сторін у мовному конфлікті на загальні принципи й морально-етичні установки особливо важлива в суспільстві, яке докладає зусиль для гармонійного співіснування своїх членів. І навпаки, нехтування соціальними законами, поглиблює розбіжності між мовцями.

2. Суб'єктивно орієнтований фактор. Індивідуальні риси осіб (емоційна чутливість, дратівливість, агресивність, схильність до насильства або стриманість, врівноваженість, поступливість, конформізм) – також вагомі конфліктогенні чинники. Водночас аргументом для вибору людиною власної мовленнєвої поведінки є її життєвий конфліктний досвід. Як конструктивний, так і деструктивний варіанти розвитку конфліктів регулярно відтворюються у процесі комунікації, хоча останній варто було б «виключити» із практики спілкування. Негативний результат повинен був би «навчити» особу уникати конфліктів. Але реально так не стається. Маркуючи для себе граничні межі

конфліктного спілкування за його результатом, людина залишає за собою право на вибір варіантів його мовних реалізацій, урахуваючи ситуативні особливості. У цьому разі можна говорити про *суб'єктивні причини антикультурного спілкування*. Основними причинами можна вважати:

1) певні комплекси людини: бажання хоча б якось продемонструвати свою «незвичність», довести, що «я не буду жити як всі, не буду поводитися згідно з правилами», реалізується в демонстративно неетичній мовленнєвій поведінці, публічному нехтуванні суспільними законами. Регулятор мовленнєвої поведінки в таких осіб є (не можна навмисно порушувати те, чого не знаєш), але людина свідомо пригнічує його імпульси;

2) індивідуально-психологічні та характерологічні особливості мовців: темперамент, рівень агресивності, ступінь емоційного стану, соціально-психологічні установки є причиною схильності людини до конфліктної поведінки. Особи, які не сприймають ситуацію, що суперечить їхнім принципам, нетовариські, егоцентричні, безцеремонні, нестримані в почуттях, імпульсивні, корисливі, не здатні до компромісу, з небажанням і невмінням зважати на думки інших людей, живуть за принципом «я так хочу і тому не може бути по-іншому». Загальні «законодавчі» мовленнєвої поведінки в конфлікті такі люди знають, але практично їх дотримуватися не хочуть;

3) бажання особи виявити власні надзвичайно сильні емоції: прагнучи продемонструвати своє виразне ставлення до ситуації, людина використовує образливі вирази, лихослів'я тощо, намагаючись посилити вплив на співрозмовника. «Законодавчі» мовленнєвої поведінки в конфлікті ці люди знають, але «тут і зараз» допускають можливість порушення;

4) свідомий вибір: психологи говорять, що є люди, які сваряться з наміром дати собі емоційну розрядку (нерідко провокуючи псевдоконфлікти). Це так звані «енергетичні вампіри», вони отримують задоволення від конфлікту, від того, що опонент приголомшений почутими образливими словами, лайкою, уражений поведінкою опонента. Після суперечки такі люди залишаються задоволені собою і власним «умінням» впливати на адресата. «Законодавчий» регулятор мовленнєвої поведінки в суперечці в таких осіб є, але людина його ігнорує, тому що для неї найважливішим є процес страждання «жертви» від нападок, агресії «вампіра»;

5) сімейне виховання: така мовленнєва поведінка може з'явитися (і не лише в конфлікті) ще в дитинстві, коли грубість, лайка «виходять» із домашньої обстановки, де так з'ясовували стосунки батьки, родичі дитини. Цей «урок» засвоюється на все життя, тому «законодавчий» регулятор їхньої мовленнєвої поведінки є надзвичайно слабким.

За результатами опитування було зафіксовано такі відповіді на запитання №17: *Чому, з Вашої точки зору, людина в мовному конфлікті вдається до антикультурного спілкування?* (обрати можна будь-яку кількість відповідей):

а) тому що на людину впливає соціальне оточення – 39,45%;

б) тому що так людина змушена відповісти опоненту на його агресію – 26%;

в) тому що особа не хоче дотримуватися суспільних норм і правил – 18,9%;

г) тому що людина має певні індивідуально-психологічні і характерологічні особливості: агресивна, нетовариська, безцеремонна, імпульсивна і т. ін. – 53,45%;

д) тому що так людина виявляє власні надзвичайно сильні емоції – 56,9%;

е) тому що людина – «енергетичний вампір», який отримує задоволення від конфлікту та від словесних образ опонента – 38%;

ж) тому що по-іншому людина не вміє поводитися, адже так її «навчили» з'ясували стосунки в дитинстві (напр., батьки) – 22%.

Як бачимо, для респондентів найважливішими причинами антикультурного спілкування є індивідуально-психологічні та характерологічні передумови, а також рівень емоційності особи. Агресивна поведінка – це риса людини з емоційною нестійкістю, що компенсується демонстративною рішучістю. Можливо, тому було зафіксовано значний відсоток реакцій і на варіант щодо «енергетичного вампіра». Формуючий вплив на людину соціальних структур, що відбиваються у прийомах виховання, механізмах соціалізації, в особливостях поведінки, про які говорять соціологи, виявився незначущим.

Процес конфліктного спілкування спричиняється впливом *психофізіологічних особливостей комунікантів*. Щоб з'ясувати, як респонденти розуміють важливість цього чинника (взаємозв'язку між психофізіологічним станом мовців, обраними комунікативними стратегіями та результатом конфлікту) було запропоновано два запитання (№№18–19). Перше: *Чи вважаєте Ви, що в конфлікті є потреба спокійно висловлюватися, виявляти емоційну витримку, уникаючи претензій на підвищених тонах, крику?* виявило результати: позитивну відповідь дали 91,09% опитаних, негативну – 2,9%, важко відповісти – 6,01%. Друге: *Чи вдається Вам у конфлікті спокійно висловлюватися, виявляти емоційну витримку, уникаючи претензій на підвищених тонах, крику?* встановлює, що відповідь «так» задовольняє 68% респондентів, «ні» – 16,9%, «вдається інколи» – 12,9%, «важко відповісти» – 2,2%. Різниця в даних не надто суттєва: близько 500 опитаних визначають, що в мовному конфлікті слід бути емоційно врівноваженим, а близько 450, що їм це вдається, хоча й не завжди. Думаємо, що подібні результати пояснюються недвозначним зв'язком емоційної сфери з фундаментальним ставленням особи до світу й до себе. Таке ставлення невіддільне від інтелектуальної сфери, самосвідомості і впливає на життєдіяльність людини. Для опитаних відображення у свідомості такого явища об'єктивного світу як конфлікт виявилось жорстко пов'язаним із досягненням певних життєвих цілей, силою волі, терплячістю, наполегливістю, самоконтролем, витримкою.

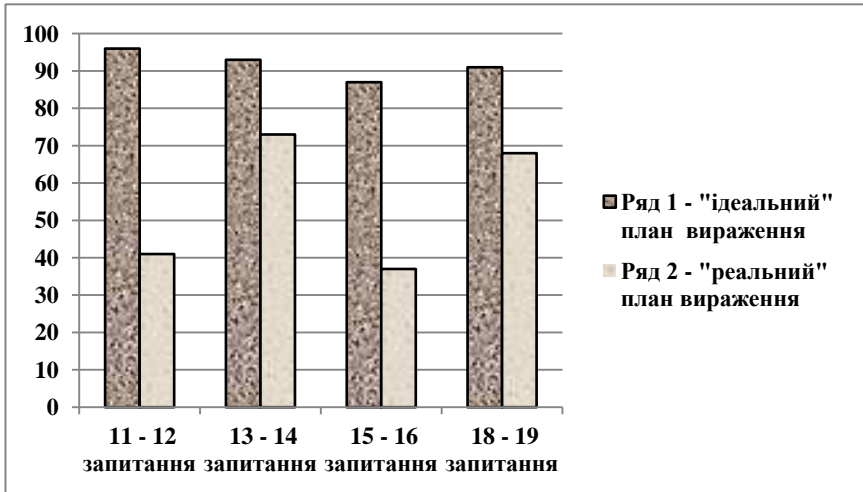
Низка запитань (в анкеті це запитання №11, №13, №15, №18) мають «теоретизований» характер, тому в реакціях настільки високий відсоток відповідей «так». Респонденти активно декларують свою «неконфліктність», демонструють «уміння» справедливо ставитися до опонента, доброзичливо, уважно його слухати, самому бути розсудливим, терплячим і, натомість, не схвалюють образи співрозмовника, використання негативно-оцінної лексики тощо. Практично ідеальна картина «світу» міжособистісної взаємодії створюється індивідом через звичне бажання бути «соціально адекватним» членом спільноти. Можливо, не «бути», а хоча б «здаватися» таким. Життя людини – це спілкування, поведінка, дії, емоції. У людини є потреба отримувати позитивні емоції. Особа, зазвичай, отримує позитивні емоції при безконфліктному спілкуванні, і це входить у звичку. Потреба людини здаватися кращою (у т. ч. і неконфліктною, толерантною), ніж вона є насправді, – це намагання викликати в самого себе позитивні емоції. А також – «хитра» спроба здобути авторитет чи любов інших або бажання всім догодити, або приховати свої недоліки, особливості характеру, або інстинкт самозбереження⁴⁸. Кожен індивід розуміє, що зниження контрольованості свого мовлення, дій, емоцій призводить до порушень соціальних норм поведінки, «випадіння» за рамки правил, тому більшість членів спільноти намагаються цього уникати. Звідси значний відсоток «неконфліктності» опитаних, декларації «відповідності» вимогам соціуму.

Інші запитання (в анкеті №12, №14, №16, №19) виявляли «практичне вміння» опитаних орієнтуватися в обставинах розвитку конфлікту. Передбачалося, що відповіді респондентів, які свідчили про їхню «неконфліктність», мали б відповідати «реальним» комунікативним діям. Натомість результати були різними. З'ясувалося, що загалом більше 25% осіб не здатні до самоконтролю, стриманості, терплячості, адекватних мовленнєвих дій і т. ін., хоча тут же проголошували свою миролюбність, неагресивність, толерантність. Респонденти розуміли, як «треба» відповідати, однак їхні знання і вміння явно «не збігалися».

За даними відповідей на ці запитання побудовано діаграму 4.1.1 (ураховані лише відповіді «так», у відсотках). Гістограма показує зміну даних у «парах відповідей» осіб, ілюструючи їхнє співвідношення: у запитаннях №№11–12 зміна становить близько 55%, у запитаннях №№13–14 – близько 20%, у запитаннях №№15–16 – 50% і в запитаннях №№18–19 – близько 23%. Отже, найбільшою виявилася незбалансованість у відповідях на запитання, що стосувалися емпатії та «можливості» словесно образити опонента.

⁴⁸ Соціолог А. Лобанова розглядає соціальну мімікрію як ситуативно модифіковану атрибутивну властивість людини, що поєднує в єдине ціле хитрість розуму і специфіку її вияву у критичних, складних, небезпечних для людини умовах або ситуаціях, що уможливають досягнення нею успіху, гараздвання. Соціальна мімікрія – це один із способів адаптації людини. У ситуації адаптативної поведінки хитрість розуму людини виконує інструментальну функцію в її пристосуванні до певних соціальних ситуацій [Лобанова 2004, с. 79].

Співвідношення «ідеального» та «реального» планів вираження мовної поведінки осіб у конфлікті



Психофізіологічна конструкція людини за життя зазнає певних змін. Насамперед це відбувається через те, що все більша соціалізація особи впливає на її психічні функції. Психологи зазначають, що в індивіда з віком (особливо у зрілому дорослому віці і старості) спостерігається природний «зсув» психофізіологічних процесів у бік «гальмування». Поступово зменшується швидкість реакції для відповіді співрозмовнику, складніше дається «переробка» інформації, зазнає трансформації когнітивна сфера, міняються сенсорні функції. Однак ці явища нерідко компенсуються підвищенням точності вибору мовної реакції, зумовленої накопиченням життєвого досвіду [Савчин, Василенко 2006, с. 278–279, 284–285]. Інтелектуальна активність «вікових» людей нерозривно пов’язана з рівнем знань, обізнаністю, специфікою діяльності. Освіта, високий рівень культури передбачають потребу в пізнанні, спонукають до саморозвитку та самовдосконалення. Широта інтересів, прагнення поділитися своїм життєвим досвідом, своїми знаннями, допомогти іншій людині, бути корисною суспільству виявляють ту якість особи, яку називають мудрістю. Ця властивість також робиться помітною завдяки спрямованості людини до збалансованого, комфортного існування, де конфлікт – це явище не вартє особливої уваги, яке заважає в житті. Тож нам вдалося цікавим окремо звернутися до зміни показників у відповідях осіб, які різняться за віком. Для цього було обрано групу респондентів віком від 18 до 25 років і групу, яким «за 50» (таблиця 4.1.1, ураховані лише відповіді «так», у відсотках).

Зміна даних між різновіковими групами респондентів становить: запитання №11 – 2%, запитання №12 – 15%, запитання №13 – 4%, запитання №14 – 14%, запитання №15 – 12%, запитання №16 – 15%, запитання №18 –

0% та запитання №19 – 4%. Тож особи старшого віку не менш активно декларують свою неконфліктність, однак і «підтверджують» її. «Вікові» люди, спрямовуючи свою мовленнєву діяльність у русло толерантності, розуміють важливість пауз у спілкуванні, прагнуть не ображати опонента, більше схильні до співпереживання, уважного ставлення до співрозмовника.

Таблиця 4.1.1.

Співвідношення «ідеального» та «реального» планів вираження мовної поведінки осіб різних вікових груп у конфлікті

	Запитання		Запитання		Запитання		Запитання	
	11	12	13	14	15	16	18	19
Респонденти віком від 18 до 25 років	2%	3%	3%	8%	1%	2%	8%	1%
Респонденти віком від 50 років	4%	8%	7%	2%	3%	8%	8%	5%

Задля з'ясування того, як респонденти «розмежовують» різні *типи мовленнєвих тактик* (м'які, середні, жорсткі), були запропоновані запитання №№20–22. Розуміючи, що не всі опитані знайомі з цією класифікацією, переважно не можуть чітко диференціювати названі тактики за типом, ми розраховували у відповідях на вияв внутрішніх переконань осіб, на власний «аналіз» явища, на набутий конфліктний досвід. І саме цю обставину вважаємо важливою.

У запитанні №20 перераховані м'які мовленнєві тактики (вибачення, пропозиції, негруба критика і т. ін.), що відповідають таким поведінковим тактикам як фіксація власної позиції, угода, дружелюбність. Уважають, що ці тактики в ситуації конфліктного ризику допомагають прийти до його завершення 93,63% осіб, не пов'язують ці явища – 2,18%, важко відповісти – 4,19%. У запитанні №21 названі середні мовленнєві тактики (вказівки, зауваження, докори, звинувачення, іронія, насмішка, обман і т. ін.), що відповідають таким поведінковим тактикам як демонстративна поведінка, санкціонування, коаліція. У відповідях близько 1% осіб зазначено, що ці тактики в конфлікті допомагають прийти до його розв'язання, не пов'язують ці явища 93,63%, важко відповісти – 5,28%. У запитанні №22 окреслені жорсткі типи тактик (допитування, заборони, накази, наклеп, погрози, залякування, шантаж і т. ін.), що відповідають таким поведінковим тактикам як психологічне насильство, тиск. Знову близько 1% респондентів відповіли, що ці тактики в мовному конфлікті допомагають прийти до його розв'язання, не пов'язують ці явища 96,73%, важко відповісти – 2,18%.

Відсоткові показники підтверджують, що навіть необізнаність щодо законів «співіснування» мовленнєвих і поведінкових тактик у конфлікті не завадила респондентам зробити логічні висновки: м'які тактики визначені як

такі, що сприяють завершенню протистояння, середні й жорсткі – його поглиблюють. Система мовленнєвих тактик за типом діалогічної взаємодії осіб розмежована опитаними за двома групами: кооперативні / конфронтаційні. Суперечливі реакції викликали лише тактики зауваження, іронії, зміни теми, обману, що є логічним, адже це двозначні тактики, які можуть бути залежно від стратегії кооперативними або конфронтаційними. Отже, знання, що з'являються в людини за життя про співвіднесеність мовленнєвих тактик з умовами розвитку конфлікту або можливістю його завершення, зі взаємодією з певним опонентом, вірогідними наслідками суперечки, формують уміння планувати свої конфліктні мовленнєві дії, свідомо ставитися до розв'язання власних конфліктних завдань. Такий «аналіз» виявляє стандартні, «уніфіковані» мовленнєві тактики, яким віддає перевагу особа та які відповідають її мірі конфліктності.

Мовленнєві тактики забезпечують стратегії кооперації або конфронтації, тому завершення мовного конфлікту залежить не лише від вибору особою мовленнєвої тактики, але й від відповідності цих тактик певній стратегії. Задля з'ясування, яким *стратегіям мовці надають перевагу* в конфлікті, під час опитування було запропоновано ще три запитання.

Запитання №23 визначає, як особа сприймає стратегію *уникнення*. З опитаних 58% уважає, що важливою є готовність суб'єкта ухилитися від конфлікту задля збереження взаємостосунків; 24% не готові утриматися від конфлікту, а 18% не відповіли на запитання. Запитання №24 встановлює, що лише для 2,18% респондентів стратегія *боротьби* є пріоритетною, вони вважають, що в конфлікті «права» в того, хто має силу, хто не уникає протистояння попри будь-які обставини; 88,92% не готові віддавати перевагу цій стратегії, 8,9% опитаних відповідь не дали. Запитання №25 виявляє ставлення респондентів до стратегії *компромісу*, яка передбачає вміння поступатися опоненту задля розвитку позитивних взаємостосунків. Уважають, що компроміс створює умови для справедливого завершення конфлікту 80,9%, не підтримують цю думку 10%, а для 9,1% осіб відповідь на запитання була складною.

З'ясовано, що особливе місце в оцінці стратегії поведінки суб'єкта в конфлікті має цінність міжособистісних стосунків з опонентом. Якщо респондент уважає, що вони не є значущими, його поведінка буде деструктивною, і навпаки. Тому опитані не відмовляються від різних стратегій, але чітко у своїх відповідях дають зрозуміти, що орієнтуються на «адекватну» реакцію опонента на причину суперечки й умови її розвитку.

Розпізнання конфлікту індивідом починається з аналітичного етапу, під час якого він удається до оціночних «кроків». Завдяки життєвому досвіду людина знає, що *серед моделей завершення конфліктів є найтиповіші*: «переможець – переможений», «переможець – переможець», «переможений – переможений». При сприйнятті певного конфлікту за його можливим результатом особа визначає (більш або менш вдало), який із варіантів завершення відповідає її інтересам, хоча розуміє: «найбільш бажаний» не є «найбільш реальний». У конфлікті кожен прагне перемоги, адже в суспільстві

«проштовхується» думка, що перемагає найсильніший, той, у кого влада, авторитет, сила, зухвалість. Той, хто не надто впевнений у собі, хто боїться сварок, – слабкий, тому буде «переможеним». Однак серед опитаних – більшість тих, хто знає, що суперечки можна уникнути завдяки такту, бажанню зрозуміти людину, повазі до її слів, ніяк ні пригніченням, приниженням. На запитання: *Чи вважаєте Ви, що в конфлікті завжди будуть переможці та переможені?* відповіді «так» лише 8,36% респондентів, «ні» – 87,45%, «важко відповісти» – 4,19%. Для більшості конфлікт – це не боротьба до «перемоги» за будь-яку ціну, а спроба зрозуміти, можливо, і виправдати співрозмовника.

Після конфлікту може бути два шляхи. Перший – ніколи більше не спілкуватися з опонентом, уникати його. Другий – зробити крок до *примирення*. Останній, безперечно, продуктивний. Люди нерідко хочуть зберегти стосунки з іншою особою. Примирення – простий крок, але зробити його нелегко. Адже для того, щоб примирення відбулося, слід змусити себе подивитися на причину конфлікту серйозно, проаналізувати ті мовленнєві тактики, які призвели до його ескалації, зрозуміти, якими словами чи діями можна виправити ситуацію. І хоча примирення, зазвичай, не вичерпує конфлікт, але готовність до нього засвідчує бажання особи шукати вихід із проблемних обставин. На запитання: *Чи схильні Ви шукати шляхи до примирення після конфлікту?* відповіді: «завжди» – 48%, «іноді» – 50,9%, «ніколи» – 1,09%. Помітною є співвідносність у відповідях на два останні запитання: опитані не вважають, що конфлікт завжди має завершуватися за моделлю «переможець – переможений», тобто не прагнуть беззаперечної «перемоги», а також шукають шляхи примирення.

Об'єкт дослідження передбачає потребу зважати на *когнітивні категорії*. А оскільки мовленнєвий вплив безпосередньо пов'язаний із соціальною міжособистісною взаємодією, то нас цікавлять категорії, що належать до соціальної когніції. За результатами анкетування було виявлено такі відповіді на запитання: *Які когнітивні категорії найбільше впливають на розвиток мовного конфлікту?* (обрати можна будь-яку кількість відповідей):

- а) загальні уявлення людини про світ і саму людину – 14,9%;
- б) особистісні знання людини про світ – 10,36%;
- в) життєві переконання особи – 78,9%;
- г) ціннісні орієнтири особи – 48%;
- д) власні інтереси особи – 60%;
- е) власна оцінка особою мовного конфлікту – 36%;
- є) релігійні уявлення особи – 15,09%.

Для опитаних найважливішими когнітивними категоріями виявилися ті, що сформовані життєвими переконаннями й особистими уподобаннями людини. Активізація певного сценарію розвитку конфлікту для респондентів визначається факторами, пов'язаними зі структурами життєвих принципів людини, її поглядами, оцінками, вагомими орієнтирами, а також інтересами, які лежать в основі її ціннісного ставлення до навколишнього світу.

Так само ми звернули увагу на *прагматичний аспект* мовного конфлікту, який уможливило його одночасне тлумачення обома сторонами. Адресант, формуючи конфліктний текст, здебільшого намагається контролювати, *що і як* він говорить. І все ж цьому процесу на заваді стають емоції, невдале використання мовних і мовленнєвих засобів, неточне подання інформації, недостатнє володіння резервами мови тощо. Адресат сприймає і інтерпретує текст, але вже по-своєму, тому його усвідомлення здебільшого не збігається зі змістом реплік адресанта. На запитання: *Які прагматичні фактори особливо впливають на появу та розвиток конфлікту?* (обрати можна будь-яку кількість відповідей) респонденти відповіли:

- а) ігнорування однією стороною смислу висловлень другої – 70%;
- б) порушення зв'язків між змістом висловлення та поведінкою особи – 26,9%;
- в) зміст висловлень особи не містить усіх змістів, що визначалися репліками другої сторони – 16%;
- г) «недосконалість» особи у володінні засобами мови – 23,09%;
- г) відмінність у загальному словниковому запасі мовців – 8,9%;
- д) різні емоційні оцінки мовних знаків конфліктантами – 48%;
- е) небажання говорити на певну тему або по суті певної теми – 22%;
- е) наявність у репліках однієї сторони підтексту, який ускладнює сприйняття цього висловлення другим мовцем – 26%.

Отримані результати дають підставу для певних висновків: опитані вважають, що адекватно сприймати акції найбільше заважає ігнорування людиною смислу висловлень співрозмовника. При «змістовому саботажі» особа нехтує репліками, запитаннями, у відповідь укладає не той зміст або говорить про інше. Така мовленнєва поведінка дає змогу нав'язувати опоненту своє бачення проблеми, уникати обговорення небажаної теми. Ігнорування слів іншого суб'єкта – це ігнорування його інтересів і потреб, що є зневагою до нього. Важливим бар'єром для відповідного розуміння смислу акцій названо різні емоційні оцінки мовних знаків кожним з учасників конфлікту. Якщо зважати на те, що емоції «стають помітними» завдяки різним мовним і мовленнєвим засобам, то вибір респондентів є зрозумілим і логічним. Емоції завжди пов'язані з оцінним аспектом, який містить суб'єктивне міркування людини про інших людей, події, явища. Сторони мають різні оцінки, а з тим – несхожі емоції, мовні та мовленнєві знаки, що їх окреслюють. Тож емоції по-різному впливають на розвиток суперечки, вони є важливою складовою «конфліктного життя» людини.

Отже, відповіді респондентів підтверджують, що усвідомлення особою етнокультурної, психолінгвістичної, когнітивної і прагматичної сутності явища актуалізується завдяки її «конфліктному досвіду». Ці знання виступають об'єктивною основою для визначення смислу і значущості кожного конфлікту, для інтерпретації стратегій і тактик конфліктних комунікативних дій індивідів. Опитані вважають, що успішність взаємодії суб'єктів формується певними мовними і мовленнєвими «законами», які є частиною морально-етичних норм поведінки членів соціуму.

4.2. Конфліктні мовленнєві реакції респондентів

Суть нашої характеристики реакцій респондентів полягає в тому, щоб пояснити *обрані ними мовленнєві тактики та мовні конфліктогени*, що забезпечують реалізацію їхньої конфліктної мети. Опитані належать до різних малих соціальних груп, які мають відмінності у віці, освіті, територіальній належності, професії чи роді занять, статі. Взаємозв'язки між людьми в одних соціальних групах мають безпосередній, міжособистісний характер, в інших – формальний, безособовий. У поле соціологічного опитування також потрапили формальні групи, у яких взаємодія регулюється системою норм, правил, законів та які мають певну практичну мету і ієрархічну структуру, а також неформальні групи, що виникли на основі спільних поглядів, інтересів і міжособистісної взаємодії.

У процесі дослідження було зосереджено увагу на *соціальній ролі і зміні ролей* одним комунікантом, що зумовлює корекцію його мовленнєвої поведінки: вибір лексико-фразеологічних, граматичних маркерів, їхня сполучуваність між собою. Опитані є носіями варіантів лінгвоконфліктологічного досвіду в різних «колективах мовців»: вони мають свої соціальні ролі у групі колег, однокурсників, у колі друзів, знайомих. Оскільки кожен «колектив» не схожий на інші, то логічно, що використання мовних конфліктогенів його членами має свої особливості: комунікативні дії людини в мовному конфлікті на роботі чи під час навчання відрізняються від поведінки в сім'ї, або сварка з незнайомою людиною відмінна від з'ясування стосунків із близькою людиною, або суперечка з особою, що має вищий соціальний статус, не така, як з однокурсником чи колегою.

Чотири наступні запитання формулюють умовні, але зрозумілі ситуації, що дають змогу виявити зміст «правил» мовленнєвої поведінки респондентів у конфлікті. Для цього запропоновані ситуації мають такі складові:

- 1) адресант, його належність до певної групи, соціальна роль (незнайомиць, близька людина, продавець, однокурсник, колега);
- 2) адресат, його належність до певної групи, соціальна роль (незнайомиць, донька / син, мати / батько, покупець, однокурсник, колега);
- 3) сфера розвитку конфліктної ситуації (особистісна: побутова, сімейна; ділова: виробнича, організаційна і т. ін.);
- 4) стосунки між мовцями;
- 5) комунікативні дії (наступальні, оборонні, активні, пасивні);
- 6) репліки адресанта й адресата, які відповідають різним мовленнєвим тактикам залежно від їхньої соціальної ролі в конфліктній ситуації.

Єдність названих складових забезпечує інтерпретацію кожної умовної конфліктної ситуації. Припускаємо, що різні варіанти поєднання цих елементів призведуть до формування іншої мовної ситуації і змін у комунікативній поведінці респондентів. А соціально-рольові особливості і стосунки між ними зумовлять використання певних мовних маркерів, адже вживання тих чи тих одиниць мови та їхня сполучуваність один з одним

мають соціальну природу обмеження. Ми свідомо говоримо про «обмеження», а не про «помилки» в акціях-реакціях опитаних. Наш аналіз не поєднаний із власне нормативним поглядом на різного роду відхилення від мовної правильності⁴⁹. Мета проведеного опитування не в тому, щоб закцентуватися на мовних «порушеннях» респондентів, а в з'ясуванні, яким знакам мови в певному соціальному оточенні, яким конфліктним маркерам, співвідносним із різними мовленнєвими тактиками, що дозволяють експлікувати умовні конфліктні ситуації, вони віддають перевагу Матеріалом для узагальнення є майже 4550 мовленнєвих реакцій.

У запитанні №31 визначено, що умовним опонентом є незнайомець, який у транспорті говорить респонденту (рєпліка 1): *Чого стоїш? Проходь далі!* Сфера розвитку конфлікту – особистісна. Стосунки між суб'єктами – неофіційні. Комунікативні дії незнайомця – наступальні, активні. Мовленнєва тактика – жорстка (наказ). Рєпліка включає мовні маркери конфлікту. По-перше, використано дієслово у II особі однини, яке граматично взаємопов'язане із займенником *ти* замість *Ви*, що є «провокацією» щодо адресата. По-друге, категоричний імператив – ознака грубого ставлення до співрозмовника, свідомого невизнання його особистості. Імператив у реченні «не враховує» соціальний статус адресата, гендерний аспект, вік, тож є порушенням мовного етикету. По-третє, акція незнайомця включає питальне речення, яке на передконфліктній стадії особливо важливе, адже дає змогу нав'язувати невідгідну для адресата поведінку. Реченню властива контактна функція, проте воно не потребує високого ступеня діалогізації за умови, що адресат не зреагує на образ.

М'які мовленнєві тактики⁵⁰ в реакціях респондентів:

а) переконання, прохання, надання інформації: *Будь ласка, проходите Ви, мені скоро виходити; Думаю, я Вам не заважаю. Зачекайте, будь ласка, там люди проходять (зараз люди вийдуть, і я пройду; інші люди пройдуть, і я відійду; зараз пройду); Зачекайте, я ще не передала за проїзд; Мені немає куди пройти; Мені скоро виходити (на наступній зупинці) [давайте я Вас пропущу]; Мені тут зручно; Там немає місця; Почекайте [будь ласка], зараз пройду; Пройдіть уперед, якщо хочете; Пройду, не хвилюйтесь; Я пропущу Вас, моя зупинка – наступна; Я скоро (зараз, на наступній зупинці) виходжу;*

б) негруба критика (може поєднуватися з вибаченням): *До сторонніх людей ставляться з повагою; Вибачте, будьте тактовним і проходите самі;*

в) поступка, обіцянка: *Добре [зараз пройду]; Зараз відійду (пройду) [зачекайте, заспокойтесь]; Я зараз пройду;*

г) вибачення: *Вибачте; Перепрошую.*

Переважає більшість тих, хто налаштований на кооперативну стратегію, сам для себе «виправдав» незнайомця: «він не знає причин певних моїх дій, тому їх треба пояснити». Звідси – м'які тактики переконання,

⁴⁹ Про аспекти такого поєднання на матеріалі російської мови див.: Л. Крисін «Социолінгвістическіе аспекты изучения современного русского языка [Крысин 1989].

⁵⁰ Тут і далі у прикладах реакцій респондентів збережено авторський стиль.

надання інформації, прохання, де комунікативна мета адресата реалізується завдяки мовному втіленню: етикетні ввічливі форми, повтори, вставні структури, складні елементарні речення з підрядними умови, причини. Уживані конструкції з формою кон'юнктива мають пом'якшене спонукальне значення, через що є продуктивними для цих тактик (*Подивились би навколо – далі стоять люди*). Дехто ненав'язливо «повчав» незнайомця (*До сторонніх людей ставляться з повагою*). Майже 10% респондентів обрали відмову від суперечки, реалізуючи її в тактиках поступки, обіцянки, вибачення. Жодного разу опитані не використали у своїх реакціях звертання до незнайомця на «ти».

Середні мовленнєві тактики:

а) докір, зауваження, вказівка: *Вам треба (потрібно), Ви і проходите [далі]; Ви не маєте право так розмовляти; Ви як зі мною розмовляєте? Зараз пройду, але можна було сказати чемно; Зараз пройду, але не обов'язково було кричати; Ми не переходили на «ти»; Можна бути культурним і ввічливим?; Можна ввічливо попросити, а не поводитися, як мала дитина; Не треба грубіянити; Не треба мені робити зауваження; Не треба на мене кричати, зараз пройду; Не треба розмовляти зі мною в такому тоні; Я пройду, але Вам не завадило б бути більш толерантним; Якщо Вам [так] треба (потрібно), [самі] проходите [далі]; Якщо щось не влаштовує, я можу Вас пропустити.*

Респонденти, які схильні були віддати перевагу конфронтації, усе одно не відмовилися від можливості «пояснити» незнайомцю неприпустимість його поведінки, явно впливати на нього, навіть «виховувати» (*не грубійте, не маєте право, не обов'язково кричати, не треба підвищувати тон, можна бути культурним і ввічливим, не треба робити зауваження, не треба кричати*), хоча розуміли, що його акція засвідчує проблеми з культурою спілкування;

б) звинувачення: *Ви хіба не бачите, що далі нікуди?!; Ви хіба не бачите, що мене затисли люди?! і под.* Тактика спирається на вияв емоції злості (мовне втіленні – окличні речення; питальна частка *хіба*, яка в риторичних питальних реченнях виражає впевненість респондентів у протилежній відповіді). А оскільки звинувачення не спрямоване на щире бажання виправити «недоліки» співрозмовника, то посилює протистояння;

в) заперечення: *Не пройду! Де хоч, там і стою; Мені тут зручно, я не буду йти далі; Не можу і не хочу; Ні!; Не зараз, буде змога – пройду; Немає куди, якщо Вам треба – Ви і проходите; Ні, не піду! Я скоро виходжу. Я Вам поперек горла не стою; Ні! Мені тут зручно, я буду тут стояти.* Тактика обіт «підсумовує» мовленнєву взаємодію осіб – відмова виконати наказ є достатньою. Мовні засоби: респонденти використовують (*Не пройду!*) або не використовують (*Я Вам не заважаю*) ресурси репліки незнайомця для побудови свого висловлення, уживають заперечні еквіваленти речення (*Ні!*), у т.ч. у супроводі додаткових модальних значень (*Та ні, зачекайте*), організують реакції окличними реченнями з узагальненим фоном заперечення (*Зараз, біжу!*);

г) іронія не є частотною тактикою, хоча серед реакцій є замасковані зовнішньою «благопристойною формою» в'їдливі запитання: *А Ви в таксі їздити звикли?; Нічого, що ми поряд ідемо?; І звідки ж ми такі розумні взялися?*

Жорсткі мовленнєві тактики:

а) наказ, нав'язливі поради: *Не психуй; Сам (сама, самі) іди (йдіть, прохось, прохосьте)* [якщо так треба]. Опитані продуктивно вживають категоричний імператив (*не воти, не психуй*), займенники *сам (сама) (сам іди)*;

б) допитування: *А можна спокійніше запитати? Чи не можна?; Да? Куди? Якщо можна було б, я б пройшла; І куди тут проходити? Немає місця. Куди?; Я тобі дуже заважаю? Так?; Куди? Туди?* і под. Обрана тактика змушує опонента відчувати психологічний тиск. Більшість речень – неускладнені;

в) образа, негативна оцінка: *Замовкни, бовдур; Не хами, йолоп!; Та пішов ти... !; Тобі треба, ти й вали, козел.* Майже третина реплік цієї тактики містить грубу оцінку адресанта. Уживаються пейоративи з оцінкою особистісних рис незнайомця (*нахаба, хам*), серед яких багато тих, що визначають його «дурість» (*бовдур, йолоп, неадекватний, чудік, шизонутий*); дають негативну оцінку його поведінці (*чого смикаєшся, стрибаси*), мовлення (*побазікай ще, не вищи, забагато патякаси*). Лише в жорстких тактиках зафіксовано перехід з *Ви* на *ти*.

Тактику мовчання обрали більше 7% респондентів (записи в анкетах: *промовчу, промовчу, але обурливо подивлюся, мовчки пройду далі, нічого не відповім, якщо є куди пройти – пройду*). У подібних реакціях, швидше за все, можна вбачати або нерозуміння, що сказати, або вияв концепту жертви (страх відповіді), або приховану образу, або відмову від відповіді через небажання вступати в конфлікт із чужою людиною – у кожного цей знак із «нульовою оболонкою» має свій «зміст». Проблема лише в тому, що грубість адресанта, не отримавши гідну словесну відсіч, «розгортає» ширше «шлях» зухвалості.

Отже, жорстка мовленнєва тактика наказу від незнайомця потенційно повинна викликати однозначно негативну реакцію. Однак респонденти сприйняли ситуацію і у площині кооперації, і у площині конфронтації.

Репліка 2, варіант а незнайомця: *Вибачте, я не хотів Вас образити* сформульована так, що вона не включає ніяких мовних маркерів конфлікту, навпаки, є реалізацією мовленнєвої тактики вибачення, де адресант послуговується коректним звертанням до особи на *Ви*. У запитанні нами свідомо використано м'яку тактику задля з'ясування того, як респонденти зреагують на ризку зміну в комунікативній поведінці незнайомця.

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) прохання, надання інформації: *Загалом я не тримаю образи; Нічого страшного – будьте чемні надалі, будь ласка; Нічого страшного, вибачаю; Нічого, я не образилася* і под. Тактики реалізовані завдяки поясненню: адресат пробачає адресанту за грубість (*Ви мене не образили;*

Не турбуйтеся, я вибачила), просить надалі утримуватися від грубощів, у т. ч. із застосуванням етикетної форми *будь ласка* (*Наступного разу будьте ввічливим, будь ласка*);

б) негруба критика: *Не погано було б спочатку думати; Не треба було одразу так говорити зі мною*. Тактика базується на використанні умовного способу дієслів, коли частка *б* формує нерізде висловлення (*не погано було б...*), це спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення. Заперечення на зразок (*не треба було так говорити, не варто було кричати*) узагальнюють конфліктну взаємодію осіб, хоча респонденти, які обрали подібні реакції, не утрималися від ролі «батька» (за теорією Е. Берна) та повчають співрозмовника. Мовне втілення: використання присудкових слів *треба, потрібно, варто* + інфінітив;

в) поступка: *Добре; Та ладно; Та нічого [усе добре]; Та нічого [усяке буває (усе буває)]; Та нормально* орієнтована на інтереси незнайомця, тож знімає напруженість унаслідок доброзичливого тону;

г) згода, можливе включення етикетної форми подяки: *Буває; Вибачаю [проходьте]; Гарзд, вибачаю; Гарзд, не хвилюйтесь; Нічого, не зважайте; Нічого страшного – буває (з ким не буває); Нічого страшного; Нічого, я розумію – ранок; Дякую, що вибачилися; Дякую, що взяли до уваги; Усе гарзд; Ради Бога*.

Тактика згоди надзвичайно продуктивна й універсальна: кожна наведена репліка може бути використана в будь-якому конфлікті щодо різних опонентів. Реакція згоди в анкетах опитаних має два варіанти втілення. Перший – «елементарна» згода (більше 85%), що реалізована неускладненими, неповними, односкладними реченнями (*Буває; Нічого; Усе добре*). Другий – «посилена» згода, вона додатково передбачає з боку респондента мотивацію незнайомця, щоб він «не хвилювався» через власні слова (*Нічого, [усе] буває (з ким не буває); Нічого, все гарзд (усе нормально, не зважайте, усе в порядку)*), вона втілювана елементарними складними реченнями, де в першій частині присудок *нічого* функціонує зі значенням «не варто, не треба». Неконструктивні показники елементарних речень визначають їхню комунікативну перспективу: важливе слово (*нічого*) або сполучення слів (*нічого страшного*), що позначають тему реакції, передують мотиваційній ремі. Тактика згоди може реалізовуватися і схваленням із позитивною оцінкою слів опонента (*Дякую, що Ви...; Добре, що Ви...*).

Середні мовленнєві тактики актуалізуються завдяки неофіційним стосункам між комунікантами, тому частина опитаних не зважала на вибачення від незнайомця. Мовне втілення: елементарні складні речення, неускладнені прості речення, спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення, питальні риторичні речення, що виявляють емоційну реакцію з оцінкою другої сторони:

а) докір: *Думати головою треба, коли щось говорити; Треба було думати про це заздалегідь; Я розумію, але вопіти для чого?*

б) вказівка: *Помовчали б краще!*

в) іронія: *Нічого, я не звертаю увагу на невічливих людей; Невдалий день?*

Жорсткі мовленнєві тактики не зафіксовані: поступка незнайомця в репліці 2 (варіант а) не отримала жодної негативної реакції.

Тактику мовчання обрали близько 10% опитаних. Здебільшого вона дає змогу респонденту дистанціюватися від грубої людини за схемою «не треба вибачень, краще не чіпайте мене». Запис *посміхнуся* був єдиною реакцією, основою на такому екстралінгвістичному вияві: особа подає своє сприйняття ситуації й оцінку інформації від адресанта як позитивну емоційну відповідь.

Отже, м'яка мовленнєва тактика вибачення від незнайомця потенційно повинна була б викликати позитивну реакцію адресата. І дійсно, переважна більшість респондентів сприйняла ситуацію у площині кооперації.

Репліка 2, варіант б незнайомця: *Знаю я таких розумних. Відчепися!* знову повертає ситуацію до конфронтації, є реалізацією жорстких мовленнєвих тактик негативної особистісної оцінки й наказу. В акції адресант послуговується займенником *такий*, що підсилює іронічно виражену прикметником ознаку (*розумний*), і дієслово у II особі однини (із заміною *Ви* на *ти*).

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) переконання, прохання, інформування: *Будь ласка, будьте ввічливим; Будь ласка, тримайте себе в руках; Взагалі-то Ви перший почали крик; Не треба мене ображати; Не я перша до Вас прискіпалась; Не я почав цю розмову; Я Вас і не чіпаю (не ображаю) [не треба говорити в мою сторону грубою]; Я не перший почав; Як Вам треба – ідіть;*

б) негруба критика: *Бачу, що Ви не навчилися бути доброзичливим; Ваша культура повинна бути кращою; Ви не маєте право, так розмовляти; Ви поводитесь некоректно!; Люди різні, негарно всіх рівняти по собі; Я бачу, що Ви вмієте галасувати; Я говорю з Вами тактовно, і Вам повчитися цього треба; Яке Ви маєте право, так говорити?;*

в) поступка: *Без проблем; Добре; Із задоволенням; Ну, добре; Я не чіпляюся; Навіть не намагаюся; Я не хочу Вас ображати;*

г) вибачення: *Вибачте, я тут ні до чого; Вибачте.*

Середні мовленнєві тактики:

а) докір: *Вам хочеться до когось причепитися?; Та тебе ніхто не чіпав, чого ти?; Кому ти треба, невже не противно самому?;*

б) вказівка: *Відчепіться!; Залиш мене у спокої; За собою слідкуй; Знай своє місце; Не псуйте мені настрої; Навчись поводитися в суспільстві; Спокійно!; Стеж за тим, що говориш; Я б на Вашому місці змовчала.* Відповідна тактика розрахована на ігнорування акції адресанта через «зустрічну пропозицію», сформовану, переважно, спонукальними конструкціями із прямим способом оформлення. Вказівка, як і докір, вирізняється численним переходом з *Ви* на *ти*;

в) іронія: *Бажаю вдалого дня, дядя; Дякую за комплімент; І де такі виховані беруться?; Ну, я хоч розумна, дякую за комплімент; Та ти розумник*

сам; Тепер знаєш на одну розумну людину більше; Хоч десь розумніших за себе побачиш; Якийсь Ви нервовий. Якщо Вас щось не влаштує – купіть собі машину.

У **жорстких тактиках** – широковживаний перехід на *ти*:

а) наказ, нав'язливі поради: *Закрий рот (хавальник); Иди геть!; Иди звідси, не кумарь; Иди лісом; На себе подивися; Подивись на себе; Сам відчепися; Та пішов ти...!; Я тебе не чіпаю, і ти не лізь;*

б) допитування: *Та ну, ти дійсно цього хочеш?; І все? І більше нічого?;*

в) образа, негативна оцінка: *Грубіян!; Набагато розумніший [за тебе]; Ну, ти козел; Розумний, не такий, як ти; Так, я розумний, на відміну від тебе, дурень; Хамло!* тощо.

Підвищену емоційність оцінкам надає вживання розмовних слів і словосполучень зі зниженим стилістичним забарвленням. Проте таких оцінок виявилось небагато: опитані утримуються від «нагромадження емоцій». Із системи лексичних маркерів було обрано: бісівську інвективу (*пішов до чорта (під три чорти)*); пейоративи, що характеризують дії та мовлення опонента (*ти задовбав, не патякай*), негативні риси характеру (*ти борзій; отвалі, козел*). Дехто з респондентів обмежився записами *ненормативна лексика, висловлюсь некультурно*, не вважаючи за можливе подати в анкеті лайливі вислови.

Заслужують на увагу кілька виразних відповідей із глузливою «турботою про здоров'я» опонента і «пропозицією лікуватися»: *Сходи до психолога!; Ти що, хворий? Иди лікуйся*, а також розмовна фразема *Буває, але не у всіх проходить*, яка вживається щодо дурної людини або безглузлого вчинку.

Порівняння реакцій респондентів на репліку 1 незнайомця та репліку 2, варіант б (жорсткі тактики) є підставою для висновку: вибір ними м'яких і середніх мовленнєвих тактик зменшився вдвічі. Опитані, ніби зрозумівши «помилковість» своєї доброзичливої мовленнєвої поведінки у відповідь на вибачення (репліка 2, варіант а), цього разу зреагували агресивно, різко, навіть грубо. Тому відсоток жорстких мовленнєвих тактик різко зріс.

Тактика мовчання, застосована в цій ситуації, виступає як можливий шлях для відходу від конфлікту з незнайомцем. Відповіді *промовчу, просто подивлюсь на незнайомця, не буду вступати в розмову, більше не буду звертати увагу, нічого не скажу, залишу без відповіді; я розумна, я промовчу* підтверджують, що особи, навіть ті, хто активно відповідав на репліку 1, не хочуть далі реагувати на його слова, щоб не говорилися. Вони намагаються відволіктися від співрозмовника, адже «той, хто мовчить, поводитиметься більш гідно за того, хто шаленіє» [Григор'єва 1997, с. 11].

Узагальнена інформація – у таблиці 4.2.1 (у відсотках).

У запитанні №32 визначено, що умовним опонентом є добре знайома або близька (мовець А) респонденту людина, яка говорить (репліка 1): *Не хочу тебе слухати. Твої слова дурні!* Сфера розвитку конфлікту – особистісна. Комунікативні дії мовця А – активні, мовленнєві тактики: середня (незгода) та жорстка (негативна особистісна оцінка).

Таблиця 4.2.1.

**Співвідношення типів мовленнєвих тактик,
зафіксованих у реакціях респондентів на запитання № 31**

Репліка 1	Мовленнєві тактики											Тактика мовчання	Російсько-мовні реакції
	м'які (42%)				середні (36%)				жорсткі (9%)				
	а	б	в	г	а	б	в	г	а	б	в		
	84	6	3	7	76	7	13	4	54	28	18	7	6
Репліка 2, варіант а	83%				3%				0%				
	9	6	10	75	50	33	17	–	–	–	–	10	4
Репліка 2, варіант б	23%				14%				24%				
	26	26	42	6	10	52	38	–	48	6	46	36,5	2,5

Репліка 1 включає кілька мовних конфліктогенів. По-перше, заперечення, яке є синтаксичним маркером конфлікту, маніфестацією власної незгоди і протестом проти подальшої взаємодії. Речення *Не хочу тебе слухати* – мовна «установка», що спричиняє обов'язкову реакцію респондента, який може сприйняти або не сприйняти примус, відповісти або не відповісти на очікування опонента. Мовне втілення: загальнозаперечне речення з часткою *не*. Мовець А не послуговується ресурсами умовної попередньої репліки респондента, він лише уникає певної теми. По-друге, у реченні *Твої слова дурні* вживається лексичний конфліктоген – атрибутивний пейоратив, що належить до семантичної групи утилітарної оцінки «неосвіченої, некультурної, розумово обмеженої» людини, слова якої *дурні*.

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) переконавання, прохання, інформування: *А ти все ж послухай; Зараз я все поясню; Для чого ти це говориш?; Зачекай, давай розбиратися; Можливо, кожен думає по-різному; Мої слова розумні. Кого ж ти це слухатимеш, як не мене; Не така вже я й дурна; Обрунтуй, будь ласка; Поясни, чому?; Слова дурні, але я не дурна; У кожного своя думка; Чому вони дурні?; Шкода, що ти так уважаєш; Що саме незрозуміле?; Я так уважаю, можливо, це нерозумні слова [але мої];*

б) негруба критика: *Але це мої слова, і якщо ти поважаєш мене, то поважай і їх; Мені неприємно це слухати. Можливо, але ти не правий – я говорю правду; На себе поглянь і себе послухай; Не чекала від тебе такого,*

думала, що ти розумієш мене; Слухай уважніше, і тоді все зможеш зрозуміти (все почувєш); Це ти не доріс до розуміння; Я хотіла тобі допомогти, а ти не розумієш;

в) поступка, обіцянка: *Давай послухаємо тебе; Давай, я повторю тобі ще раз; Добре, не слухай [я не змушую (я буду мовчати)]; [Ну] добре; Заспокойся, а потім поговоримо; Не хочеш (не подобається) – не слухай, я мовчу; Тоді давай послухаємо тебе; Тоді скажи, як треба правильно висловитися; Я тебе слухаю. Якщо не цікаво – помовчу; Як знаєш; Як хочеш;*

г) вибачення: *Вибач, що висловила свою думку; Шкода, тоді вибач.*

М'які тактики реалізують намір опитаних підкреслити певний момент своєї реакції – неворожість, неагресивність, повагу чи любов до мовця А. Тактики використовуються для реалізації аргументативного задуму: переконати, проінформувати, пообіцяти, покритикувати, але в позитивній тональності. Позиції осіб співвідносяться з бажанням звернути увагу на проблемні аспекти ситуації, задля чого вони послуговуються дієслівними формами, що репрезентують певний намір, підкреслюють найважливіше у висловленні (*послухай, поясни, заспокойся, помовчу* тощо). Також виявляються деякі послідовні ланцюги у функціонуванні персоніфікованих висловлень: *я думаю, що... і под. (Я думаю, що ти не правий).*

Середні мовленнєві тактики:

а) докір, зауваження, вказівка: *Дурні, чи не такі, які ти хотів чути?; Знаєш, мені теж набридло; З якого дива вони дурні?; Мені байдуже, слухай далі; Мені теж набридло таке слухати; Можна подумати, ти колись щось розумне говорив; Не подобається – не слухай; Не розмовляй зі мною взагалі; Та що ти говориш?; Твої не кращі; Тебе ніхто не змушує; Якщо мої слова дурні, то чому до мене звертаєшся (чому мене слухаєш)?;*

б) звинувачення: *Просто ти мене не розумієш; Тобі мозку не вистачає, щоб зрозуміти мене; Ти мене не чуєш і не розумієш, послухай ще раз; Тобі не важлива моя думка?; Тому що ти маєш лише свою думку, не хочеш нікого слухати; Якщо не хочеш чути дурне, то не запитуй дурне;*

в) заперечення: *Це неправда, я говорю розумні речі; Це не так, заспокойся;*

г) іронія: *Мабуть, це ти таке розумне говориш, що аж страшно; О, як ти сам собою пишаєшся, себе любиш, куди мені до тебе, розумнику!; Скажи ти щось розумніше, повчуся в тебе.*

Жорсткі мовленнєві тактики:

а) наказ, нав'язливі поради: *Залиш мене; Ну й пішов геть; Пішов геть;*

б) негативна особистісна оцінка, образа: *Сам дурак (дурень, дурна); Такий, як і ти, дурень; Якщо мої дурні, то твої ще дурніші.*

Середні та жорсткі тактики дещо дистанціюють сторони конфлікту, що простежується в організації структури висловлень. Центральну роль у реалізації цих тактик відіграють смислові компоненти, що свідомо «віддаляють», «відсторонюють» мовця А від респондента (*мені байдуже, мені набридло, ти мене не розумієш (не чуєш), геть, відчепися*); «семантичні кліше», організовані зі змістом «я (і мої слова) не такий / не така

(не такі) як ти (твої слова)» (*Доведи, що ти кращий, ніж я; Не дурніша від тебе*).

Тактика мовчання щодо конфронтаційної стратегії мовця А є прийнятним, але не продуктивним способом завершення конфлікту. Респонденти написали в анкетах: *промовчу (75%), ображуся і піду мовчки, ображусь і не буду розмовляти, промовчу, але подумаю про те, що сказала, вийду з кімнати і грюкну дверима*. Серед реакцій є така: *промовчу, можу навіть заплакати*, що засвідчує особливо чуттєве сприйнятті психікою респондента проблем у спілкуванні з мовцем А.

Репліка 2, варіант а мовця А: *Ну ж недаремно кажуть: тупе воно і в Африці тупе!* Акція є продовженням жорсткої тактики негативної оцінки опонента, включає мовні маркери: відсутність звертання по імені до людини із вживанням займенника *воно*, яке передає байдужість, неповагу, образу, іронію (у поєднанні з прикметником середнього роду *тупе*); лексичний конфліктоген – атрибутивний пейоратив, що характеризує «неосвіченість, розумову обмеженість» самого опонента, а не його слів (ти *дурний* → твої слова *дурні*). Репліка продовжує конфронтаційну стратегію мовця А.

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) переконання, прохання, інформування: *Може досить?; Мені неприємні твої слова; Мені це неприємно; Можливо, це так [але ти не зрозумів мене]; Не засмулуйся, порозуміємся; Не ображай мене; Не провокуй мене; Прошу тебе утримуватися від подібних заяв; Пробач, але не треба мене ображати; Я тебе люблю, а ти так говориш;*

б) негруба критика: *А ти вважаєш, що розумний?; Добре, що ти розумний; Для чого так говорити, мені ж неприємно; Не дуже ввічливо; Ну, це образливо. Я ж до тебе по-доброму, а ти?; По собі не суди; Поглянь не себе; Ти невихований і не вмієш слухати; Це про тебе?; Я помилилася в тобі; Який ти невихований;*

в) поступка, обіцянка, вибачення: *Авжеж; Добре. Розмову закінчено; Не дуже приємно, але я не серджуся; Нехай буде так; Нехай так; Перепрошую! Що з тобою?; Пробач, але не треба мене ображати;*

г) відхід: *Дійсно, прощай; До побачення; На все добре; Яка є, бувай.*

У відповідь на конфронтацію мовця А рівень почуття досади, викликаного в респондентів його зневажливими словами, підвищився, це вже образа на близьку людину, але все одно бажання порозумітися, відсторонитися, уникнути ескалації конфлікту простежується чітко. Серед м'яких тактик превалює переконання, прохання, інформування про свої почуття (мовне втілення) заперечні структури, вибачення з коректним звертанням до опонента, вставні конструкції). Використовуючи тактику негрубої критики, вони не ображають мовця А, не послуговуються тим же словом (*тупе*). Навпаки, з'являється його антонім (*розумний / -а*), а лексема вживається у відповідному чоловічому або жіночому роді, образлива «неіндивідуальність» *воно* не виявляється.

Середні мовленнєві тактики:

а) докір, зауваження, вказівка: *Годі сваритися!; Від такого ж чую; Дивись за собою; За собою слідкуй; Звісно, воно так і є, але залиш свої зауваження при собі; На себе поглянь (подивись); Спершу проаналізуй свої слова; Тобі там і місце; Тоді їдь в Африку; Тоді не спілкуйся зі мною; Це провокація; Чому ти зв'язався з такою тупою?; Якщо ти розумний – дай мені спокій;*

б) звинувачення: *А ти краций?; Сам такий; Ти знуцаєшся, чи що?; Ти чуєш, що ти говориш? Дурницю!; Ти що, не з тієї ноги встав?; Хто б говорив?;*

в) заперечення: *Не треба так говорити, я не дурна; Не можу таке чути; Не тупіший від тебе; Це не про мене; Я б так не сказала; Я не буду опускатися до образ; Я тебе не ображав, чого ти завівся?; Я не хочу з тобою розмовляти;*

г) іронія: *Абсолютно згодна з тобою, ти ж краще знаєш; Африкознавець видатний; Дивлюсь на тебе й не можу не погодитися; Навіщо ти так сам про себе говориш?; Не сумніваюсь, тобі про це більше відомо; О, як ти себе любиш!; Оце так! А гостре воно в Африці яке?; Твоя самокритичність мене радує; Ти про себе [говориш]?; Тобі видніше; Це ти добре про себе сказав; Це ти про себе, тоді я згодна; Яка самокритика.*

Респонденти, які обрали середні мовленнєві тактики, віддали перевагу двом варіантам протистояння мовцю А. Перший – це усвідомлена, але стримувана образа, коли опитані «розвертають» почуту критику на опонента: **від такого ж чую, на себе поглянь, сам такий, це про тебе самого**, тому репліка *На себе поглянь (подивись)* виявляється найбільш продуктивною. Другий – це відступ від різкої реакції на зневажливі слова мовця А завдяки іронії, яка дає змогу змінити складну для людини ситуацію на протилежну. Вона стає психологічним захисним механізмом, що дає змогу приховати справжнє невдоволення опонентом, уникнути вияву агресії у відкритій формі, не досягти ескалації. Хоча якою б «благородною» не була мета іронії, усе ж вона реалізується негативним способом: респонденти надають своїм реакціям спрямування, що демонструє той самий «розворот» критики (**ти ж краще знаєш, люблю твою самокритику, тобі про це більше відомо, тобі видніше**).

Жорсткі мовленнєві тактики:

а) наказ, нав'язливі поради: *Відчепись; Іди геть!;*

б) негативна особистісна оцінка, образа: *Від тупого чую; Дуже розумне обізвалося; На себе подивись, бидлото!; Сам тупий і дурний; Ти це тупіша.*

Респонденти, які вдалися до цих тактик, свідомо порушують гендерні права мовця А, також послуговуючись середнім родом (**розумне обізвалося; таке тупе, як і ти**). Явну агресію в реченні *На себе подивись, бидлото!* складно сприйняти: за цією реакцією розуміємо «дозвольне поле» грубості, що походить із сім'ї, адже людина, яка не звикла так говорити, навіть в

умовній ситуації, в анонімному опитуванні про рідну людину *бидлота* не скаже, і навпаки.

Серед реакцій присутній ще один варіант «розвороту» критики: «я такий / така, як ти», адже умовне спілкування відбувається між близькими людьми, тож респонденти дорікають своєю «нерозумністю», швидше за все, батькам: *А я вся в тебе; А мені є в кого вдатися; Ми ж родичі, то і я такий; Так, ми один одного варті; Така, як і ти; Таке ж тупе, як і ти; Яке оточення, такий я.* У структурі багатьох цих реплік фіксуються як елементи, що «тримають» композиційний зв'язок з акцією мовця А (службові слова, займенники), так і складові, що передбачають порівняльні відношення між частинами речень. Застосована одним із респондентів паремія *Яблучко від яблуньки недалеко падає* також уживається в ситуації, коли хочуть підкреслити, що діти дуже схожі на своїх батьків (прислів'я відоме в багатьох мовах, напр., білорус. *Яблычак ад яблыні далёка не адкочваецца*; рос. *Яблоко от яблони недалеко падает*; польська *Niedaleko pada jabiko od jabioni*; німецька *Apfel fällt nicht weit vom Stamm*).

Тактику мовчання обрали більше 13% респондентів, які в анкеті зазначили: *промовчу або не буду розмовляти далі.* Також є записи: *посміюся або швидше за все посміюся, бо в моїй сім'ї такі речі серйозно не говорять.*

Репліка 2, варіант б мовця А: *Іди, щоб мої очі тебе не бачили!* реалізує тактику відмови від подальшого спілкування. Комунікація в ідеалі повинна об'єднувати зусилля її учасників для досягнення спільної мети. Тож відмова від комунікації може розглядатися як вияв деструктивного спілкування, вираження негативного ставлення до співрозмовника. Відмова від спілкування, зазвичай, трактується як непродуктивна стратегія завершення конфлікту, однак за певних умов вона може виступати як дієвий засіб виходу з конфліктної ситуації. Задля актуалізації комунікативного акту відмови від спілкування застосовується певний спектр мовних засобів. У наведеній акції відмова реалізується за допомогою свідомого переривання комунікативного процесу, коли мовець А послуговується тактикою категоричної, грубої, невмотивованої відмови від спілкування (*іди* – імперативів недоконаного виду, що виражає наказ), пасивної подальшої мовної поведінки, залякування (*щоб мої очі тебе не бачили*). Форма актуалізації відмови від спілкування виконує, певною мірою, захисну функцію, хоча продовжує конфронтацію.

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) переконання, прохання, інформування: *А куди йти? Живемо ми разом; Взаємно; Подумай, що ти говориш; З якої причини?; Та побійся Бога; Я з тобою теж не хочу зараз говорити; Я тебе все одно люблю;*

б) негруба критика: *І піду. Немає бажання слухати твої нерозумні слова; Негарно так говорити; Те саме можу сказати тобі; Ти не маєш право так говорити; Це тобі не личить;*

в) поступка, обіцянка, вибачення: *Без проблем; Вибач; Добре [якщо ти так хочеш, поговоримо пізніше]; І піду [але спочатку вислухай]; Коли заспокоїшся – поговоримо; Краще піду [все одно розмови не вийде]; Ну й піду [але потім пошкодуєш]; Я піду, але ти потім мене не вертай (щоб не*

шкодував, ти потім вибачишся, ти не хвилюйся, якщо ти хочеш, але не повернися); Як скажеш;

г) відхід: *Всього найкращого, бувай; До побачення.*

Середні мовленнєві тактики:

а) докір, зауваження, вказівка: *А зараз мені набридло слухати тебе; А може ти сам підеш подальше?; А мої тебе; Відвернись; Заспокойся; І ти помовчи; І тобі туди дорога; Мені нікуди не треба. Йди сам; Не хочеш бачити – не дивись; Не хочеш мене бачити, то йди ти (сам іди, я не тримаю); Не вказуй, що мені робити; Сам іди; Та залюбки, і щоб мої тебе не бачили; Тобі треба, ти і йди;*

б) звинувачення: *Тебе, такого розумного, забула спитати; Я тобі цю грубість і неповагу до мене ще пригадаю;*

в) заперечення: *Нам немає про що з тобою говорити; Не хочу;*

г) іронія: *А плакати потім не будеш?; Уже біжу; Уже можна збиратися?; Із задоволенням; Назавжди?; Після тебе; Тільки після вас.*

Жорсткі мовленнєві тактики:

а) наказ, нав'язливі поради: *Заткнись; Згинь із моїх очей; Замовкни; Та пішов ти..., не чіпляйся до мене;*

б) негативна особистісна оцінка, образа: *Згинь, нечиста сила!*

Свідома відмова від подальшого спілкування мовця А передбачає, незалежно від адекватності інтерпретації переданого сигналу, реакції адресата. Відповіді опитаних зумовлювалися суб'єктивними причинами, «створеними» учасниками конфлікту. Якщо респондент вважає, що мотиви «його» мовця А не спрямовані на задоволення лише власних потреб, що можна пробачити його поведінку через певні особистісні характеристики чи емоційний стан, то застосовує м'які й деякі середні мовленнєві тактики. Опитані реалізують свій вплив на мовця А, обравши відповідні ситуації засоби мовного впливу: займенник *сам*, що «розвертає» його неприйнятну поведінку на нього ж (*Сам іди*); питальні речення, які забезпечують тактику допитування (*А куди йти?; Куди?*), є засобом реалізації прийому докору (*Чому ти робиш мені боляче?*); спонукальні конструкції з дієсловами доконаного виду, що формують застереження (*подумай, заспокойся, помовчи*), вимогу, заклик (*Годі, не кричи*); вигуківі емоційно-оцінні еквіваленти речення, що виражають невдоволення й організовані фразеологічними сполуками з компонентом *Бог* (*Боже мій! Чого це ти?*); заперечні речення, які є виявом незгоди з мовцем А, протестом проти його слів (*Не вказуй, що мені робити*). Однак за цими реакціями респондентів насамперед передання інформації і вплив на мовця А в руслі дотримання етичних принципів мовленнєвої поведінки. Продуктивною є тактика поступки та реакція *Добре*. Якщо ж особа вважає, що мотиви «його» опонента свідомо спрямовані на погіршення стосунків, що через це конфлікт поглибився, то обирає жорсткіші тактики, мовним втіленням яких є: форма майбутнього часу дієслів для вираження погрози (*пригадаю, пам'ятатиму*), пейоративи з іронічною оцінкою особистісних рис адресанта (*розумник*); найменування на основі назв міфологічних істот (*відьма, нечиста сила*);

категоричний імператив (*заткнись, замовкни*); фразеологізм *пішов ти (до чорта, до біса, до дідька, під три чорти)* виражає злість і взаємне небажання бачити опонента. Респонденти уникали вульгарних висловів в анкетах, є лише кілька записів *висловлюся некультурно*. Мовчання у відповідь обрали 24% осіб, які в анкеті зазначили: *промовчу, мовчки піду, ображуся й піду*, не бажаючи кривдити близьку людину.

Репліка 2, варіант в мовця А: *Ну, давай поговоримо про все, що хотіла* (-в) реалізує м'яку тактику поступки, не включає ніяких мовних маркерів конфлікту (наказовий спосіб *давай поговоримо* виражає заклик до спільної дії). В акції нами свідомо змінено попередні жорсткі тактики мовця А на м'яку задля з'ясування того, як респонденти зреагують на зміну в його комунікативній поведінці.

М'які мовленнєві тактики в реакціях респондентів:

а) інформування: *Я вже все сказала, дякую; Я хотів раніше говорити;*
б) негруба критика: *Усе одно не зрозумієш мене; Чому раніше не слухала?; Тебе не зрозуміти. Про що ти думаєш?; Я зрозуміла, що розмовляти з тобою немає сенсу; Якщо тобі все не цікаво, навіщо про це говорити?;*

в) поступка, вибачення: *Вибач, я не хотіла сперечатися з тобою; Давай поговоримо [із радістю (із задоволенням, залюбки, нарешті, уважно слухаю, з цього треба було починати, тільки спокійно, давно чекаю, це має сенс)]; Добре; Дякую [мені присміли твої слова]; Нарешті; Ну, давай; Поговоримо; Це вже краще; Якщо тобі цікаво – поговоримо; Якщо хочеш.*

Середні мовленнєві тактики:

а) вказівка: *Давай, але спочатку послухай мене уважно; Давай поговоримо наступного разу; Облиш; Потім; Тримайся подалі від мене;*

б) звинувачення: *Пізно [треба було раніше думати, а не кричати хтосьна чого]; Ти мене дуже образив, а тепер хорошим прикидаєшся;*

в) заперечення: *Вже не хочу (не маю бажання, не треба); Дякую, уже не хочу (уже не треба, не бажаю цього); Мені немає вже про що говорити з тобою; Не сьогодні; Не хочу вже ні про що говорити [вибач]; Немає про що говорити; Я не маю часу на розмови; Я тепер не хочу говорити [з тобою].*

Жорстка мовленнєва тактика: а) негативна особистісна оцінка: *Уже не потрібно, тупе створіння* – це єдина реакція з образою мовця А.

Передбачуваною є змістова подібність реакцій респондентів на цю репліку. Перший варіант – це м'яка мовленнєва тактика – поступка (погодження із пропозицією поговорити). Продуктивною є реакція *Давай поговоримо*. Значення наказового способу, передане мовцем А формою І особи з часткою *давай*, формує імперативне речення з пом'якшеною категоричністю. Заклик до спільної дії переходить у реакції респондентів, де стає прийомом взаємодії з особою при застосуванні тактики дружельності. Другий варіант – це середня мовленнєва тактика – заперечення (небажання говорити). У цьому разі мовне втілення більш різноманітне. Репліки опитаних містять заперечні частки, які оформлюють конструкції загальнозаперечного плану (речення функціонують як прямі відповіді на

пропозицію: *Hi!; Не буду!*) або частковозаперечного, коли акцент переноситься на певний неприйнятний аспект (*Вибач, але не зараз*). За цими структурами – ставлення респондентів до ситуації.

Відмова від обговорення якоїсь теми – це відповідь на конфронтаційну стратегію, яку використовував мовець А в попередніх акціях і яку йому «не пробачив» респондент. Але це і прихована поступка, за нею – не бажання спілкуватися взагалі, а вияв своєї образи, тому говорити *будемо*, але *не сьогодні, не зараз, коли я скажу, коли я захочу* і под. Опитані демонструють доволі розповсюджену практику: замість того, щоб чітко викласти свою позицію, завуальовують її різними «умовами, вимогами, зустрічними пропозиціями» за принципом: «не можна поступатися відразу, варто його / її провчити, щоб надалі подібного не було».

Реакції не містять записів *промовчу*. Але з'явилася інша реакція – *проігнорую*. Ігнорування змісту акції в цьому разі теж можна сприйняти як бажання ухилитися від розмови на певну тему або приховати якусь інформацію (адже респонденти самі у своїй уяві конструювали всю ситуацію, самі придумували «тему» конфлікту). Такий хід, спрямований на завершення розмови, може мати як позитивні (не варто говорити про неприємне, треба зберегти «комунікативне перемир'я»), так і негативні (повний розрив комунікації) наслідки.

Узагальнену інформацію подаємо в таблиці 4.2.2 (у відсотках).

Запитання №31–32 містять однакові мовленнєві тактики умовного адресанта, але ними послуговуються особи, які мають свою міру «близькості» з респондентом, звідси – різні реакції останніх.

Загальний мовний досвід комунікантів дає змогу окреслити не лише «дозвільне» поле, але й зону ризику, де «зароджується» конфлікт. Успішність взаємодії мовців визначається і загальним мовним кодом, і тим, що є частиною морально-етичних норм поведінки кожного члена національної спільноти. Зміст останніх, як показує анкетування, включає відмінності в «нормах» конфліктної поведінки з «чужим» / «своїм» опонентом⁵¹.

За даними відповідей на запитання №31–32 побудовано діаграму 4.2.1, де враховано співвідношення тактик, які обрали респонденти при кооперативних або конфронтаційних інтерперсональних установах (у відсотках).

У запитанні №33 визначено, що респондент звертається до продавця з проханням назвати ціну певного товару. Відповідь продавця: *Что Вы не видите сами? Ценник перед Вами! Внимательнее надо быть – мне каждому отвечать некогда*. Стосунки між сторонами – знеособлені: вони сприймають

⁵¹ Психолог М. Дойч конфліктну феноменологію описує як наслідок об'єктивного зіткнення інтересів сторін, звідси його теорія «кооперації – конкуренції», яка визначає важливість людських взаємостосунків, що зумовлюють поведінку індивідів у ситуації конфлікту. Дойч визначає кілька вимірів інтерперсональних відносин. Серед них – «cooperation – competition». Стосунки з близькими, друзями чи колегами належать до кооперативного полюсу виміру, з іншими особами – до конкурентного [Deutsch 1994].

один одного як суб'єктів, які мають певні соціальні ролі, виконують певні функції (продавець – покупець).

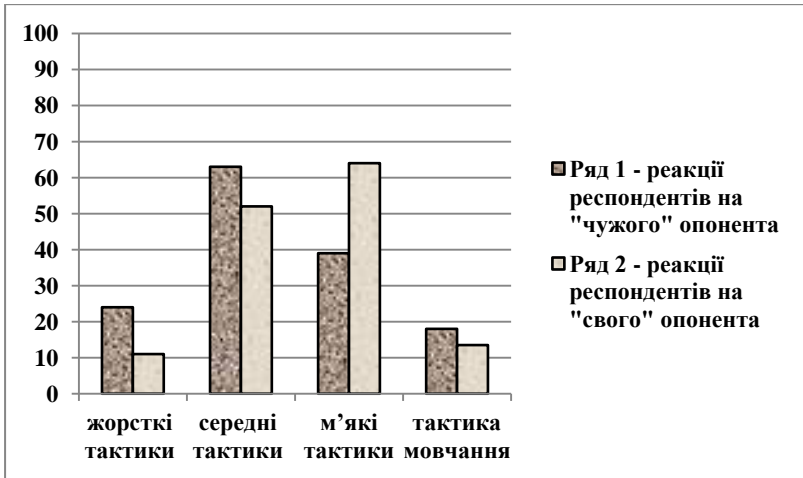
Таблиця 4.2.2.

**Співвідношення типів мовленнєвих тактик,
зафіксованих у реакціях респондентів на запитання № 32**

Репліка 1	Мовленнєві тактики										Відмова / ігнорування теми	Російсько- мовні реакції
	м'які (64%)				середні (14%)				жорсткі (5%)			
	а	б	в	г	а	б	в	г	а	б		
	30	16	51	3	65	24	3	8	62	38	12,5	4,5
Репліка 2, варіант а	19%				52%				11%			
	37	34	19	10	36,5	18	8	37,5	34	66	13,5	4,5
Репліка 2, варіант б	40%				29%				3%			
	18	6	69	7	60	3	14	23	71	29	24	4
Репліка 2, варіант в	61,8%				29,5%				0,2%			
	2	2	96	–	9	9	82	–	100	–	4	4,5

Комунікативні дії продавця – наступальні, активні; мовленнєві тактики – середні (докір, зауваження, звинувачення). Сфера розвитку конфлікту – ділова. Репліка продавця включає мовні конфліктогени. Це питальне речення конфронтаційного спрямування: у ньому адресант демонструє співрозмовнику, що той відволікає його від «важливіших справ». Воно реалізує тактику докори. Морфологічним маркером є використання ступеня порівняння прикметника щодо характеристики властивостей адресата, коли така риса суб'єкта як уважність піддається критиці. Конфліктоемою є займенник *каждый*, якою адресат визнається «одним з усіх інших», йому відмовлено у праві на індивідуальність. Речення реалізує тактики зауваження, звинувачення. Акція адресанта навмисно подається російською мовою, щоб простежити, наскільки послідовно опитані послуговуються українською мовою, чи «змусить» їх російськомовний співрозмовник відмовитися від української мови. Завдяки запитанню «конфлікт мов» стає помітнішим.

Співвідношення мовленнєвих тактик, які обрали респонденти при кооперативних або конфронтаційних інтерперсональних установах



Тип російськомовної культури активно впливає на респондентів, акція російською мовою провокує на таку ж реакцію. Послідовність використання національної мови виявляється залежною від ситуації взаємодії осіб із різними мовними пріоритетами, що призводить до відмови носіїв мови в її застосуванні. Опитані піддаються на виклик: у вісім разів збільшується кількість реакцій російською мовою (до 36%). У цьому процесі немає неочікуваного вияву. Відповідаючи на анкетне запитання про «комфортну мову спілкування», майже третина (31,45%) зазначила, що віддає перевагу російській мові. Різниця даних (близько 4,5%) – це, думаємо, реакції тих респондентів, які не зовсім правдиво відповіли на запитання або особливо схильні до «мовної поступки» у спілкуванні. Однак «конфліктують не мови, а люди», тому мовленнєві тактики респондентів щодо продавця однакові.

М'які мовленнєві тактики:

а) інформування: *Без окулярів не бачу; Ваш ценник погано оформлен; Клиент всегда прав; Я могу не видеть, не так ли?; Я не видела (не заметила) ценник;*

б) негруба критика: *Вам нужно быть вежливее; Вам трудно помочь?; Вам що, важко?; Ви – невічлива людина; Ви – продавець. Це Ваш обов'язок; Ви ж тут працюєте; Вы же продавец! Вам что, трудно сказать?; Вы не могли бы быть повежливей?; Шановна, це – Ваша робота; Я не помітила, а Вам треба вчитися ввічливості; Я прошу Вас бути ввічливою;*

в) поступка, вибачення: *Важко, то й важко; Вибачте; Вибачте, маю поганий зір (мені справді не видно, я не уважна, я не зрозуміла, у мене проблеми із зором, я не помітила); Добре, піду в інший магазин; Дуже Вам*

дякую; *Извините, я не видела (сразу не увидела, у меня плохое зрение); Ладно, пойду в другой магазин; Спасибо [посмотрю внимательнее]; Хорошо; Я не побачила. Скажіть, будь ласка.*

Вибір м'яких тактик пояснюється раціональним підходом респондентів до ситуації: продавець неввічливий, але опитані все ж додатково пояснюють йому своє прохання (*маю поганий зір, мені не видно, я неухважна, я не зрозуміла, я не помітила*) або ввічливо наголошують на обов'язках працівника (*вибачте, але це – Ваша робота*) для того, щоб все ж отримати потрібну інформацію, можливо, уважаючи її для себе важливою або вигідною. Отже, ситуативно респонденти не зважали на сказане продавцем.

Середні мовленнєві тактики:

а) вказівка: *Дайте «Книгу скарг»; Если Вам не нравится Ваша работа, меняйте ее; Значит, увольняйтесь; Не грубите!; Не хамить, будь ласка; Ничего страшного, потерпите; Спокойніше, будь ласка; Треба чітко зазначати ціну; Шановна, Ви працюєте продавцем, тож відповідайте на запитання;*

б) звинувачення: *А що Вам ще робити?; Вам за це гроші платять; Кто Вас взял на работу?; Я не звикла, щоб зі мною так грубо розмовляли; Якщо у Вас невдалий день, то до чого тут я?;*

в) заперечення: *Ні, не бачу!*

Жорстка мовленнєва тактика: а) негативна особистісна оцінка: *А зачем ты тут сидишь, клуша?; Та щоб я ще раз прийшла до тебе, нахаба!; То я піду в інший магазин? З кращим продавцем, а не таким придурком, як ти; Хамка!*

Особи, які обрали жорсткі або середні тактики, не були налаштовані на подальше, а тим більше конструктивне, спілкування з опонентом, тож уважають, що можна непривовано висловити свої думки, особливо не добирати мовні засоби. Це відповіді «на емоціях» людині, з якою можна ніколи більше не спілкуватися, не зважати на її почуття. Респонденти активно вживають форми категоричного імперативу, але в середніх тактиках не переходять на *ти* (*Це Ваш обов'язок тож виконуйте його сумлінно; Ви – продавець, тож відповідайте на запитання*); ставлять риторичні запитання (*А що Вам ще робити?*); лексичний повтор є засобом реалізації смислової домінанти реплік (*так, кожному*); заперечні структури дають негативну характеристику опоненту (*це не твоя робота*); відкрито ображають (*хамка; твій магазин – гадючник*), указують на нездатність «правильно прилаштуватися» в суспільстві (*Хто на кого вчився, той те робить*), у жорсткій тактиці послуговуються займенником *ти*.

Порушення опитаними морально-етичних норм є ситуативною відповіддю особі, яка демонструє непрофесіоналізм у межах своїх службових обов'язків. У сприйнятті цієї події респонденти «поєднують» два важливі моменти: відчуття невдоволення через неетичну поведінку «чужої» людини, яка не мала на це ніяких підстав, і невдоволення через неетичні дії, що виявилися в ситуації професійної залежності адресата від адресанта.

Стратегія уникнення, що реалізувалася в тактиці мовчання, є спробою ухилитися від конфлікту з людиною, якої в подальшому можна сторонитися, послугам якої можна знайти заміну (*промовчу, промовчу та піду геть; промовчу, щоб не витратити час на дурниці*).

Узагальнену інформацію подаємо в таблиці 4.2.3 (у відсотках).

Таблиця 4.2.3.

**Співвідношення типів мовленнєвих тактик,
зафіксованих у реакціях респондентів на запитання №33**

Репліка 1	Мовленнєві тактики (з урахуванням російськомовних)							Тактика мовчання
	м'які (39%)			середні (33%)			жорсткі (14%)	
	а	б	в	а	б	в	а	
	12	48	40	73	14	13	100	14

У запитанні №34 зазначено, що респондент говорить колезі: *Це моє рішення, і я хочу щоб ти його поважав (поважала)*. Відповідь колеги: *Твоє? Рішення? Не сміши людей*. Сфера розвитку конфлікту – ділова (виробнича, педагогічна, організаційна і т. ін.). Стосунки між сторонами – офіційні. Комунікативні дії колеги – наступальні, активні; мовленнєві тактики – жорсткі (негативна особистісна оцінка, образа). Репліка колеги має у своєму складі мовні маркери конфлікту: конфліктно спрямовані питання-перепитування, через які в адресата з'являється впевненість, що співрозмовник сумнівається в ньому, у його словах, дивується почутому (*Це моє рішення → Твоє? Рішення?*). Удаване перепитування засвідчує бажання висміяти, образити суб'єкта. Така комунікативна установка підтверджується фразеологізмом *смішити людей*, тобто респондент виступає в ролі об'єкта насмішки для всіх.

Реакції на репліку колеги, **м'які мовленнєві тактики**:

а) переконання, прохання, надання інформації: *А я не смішу; Добре, але моє ставлення до тебе зміниться; Добре, я зрозумів твою позицію. До твоїх рішень буду ставитися так само; Кожен має право на свою думку; Можеш думати, що хочеш, але я робитиму так; Можеш сміятися, скільки хочеш, але я зроблю так, як треба; Навіть не намагаюся; Ну, якщо ти не поважаш моє рішення, то я так само ставлюся до твоїх; Так, це моє рішення, і я його не зміню; Так, моє рішення. А що тут смішного?; Уважаю свою думку правильною; У кожного своя думка; У мене своя думка – у тебе своя; У тебе немає підстав його не поважати; Це моє рішення. Ти можеш не приймати його; Я нікому свої рішення не нав'язую; Я тебе не смішу, просто так буде краще; Якби не було, чужу думку треба поважати;*

б) негруба критика: *Бачу, що ти не розумієш простих речей; Уважаси себе кращим за мене?; У тебе є почуття гумору?; На відміну від тебе я сам приймаю рішення; Ну звісно, ти розумний, куди мені до тебе;*

в) поступка, вибачення: *Я краще піду; Я не хочу далі говорити, я пішов.*

Середні мовленнєві тактики:

а) вказівка: *Думай, як знаєш; Так, і я думаю, що ти повинен поважати його; Так, поважай його, навіть якщо маєш власне; Тоді ти видай щось розумне; Тримай свою думку при собі; Усе зрозуміло з тобою. Роби, як знаєш; Якщо тобі щось не подобається – давай, до побачення;*

б) звинувачення: *А чому ти вважаєш, що я не можу прийняти хороше рішення?; Так, моє. Чому ти вважаєш, що можеш його заперечити?; Так, я його маю, і це не твоя справа; Так, як тобі не дивно; Ти завжди так думаєш, чи лише сьогодні?; Ти маєш щось проти?; Ти сам що тямши?; Хто б говорив!;*

в) заперечення, відмова: *Мене твоя думка не цікавить; Нам немає про що говорити; Не твоє діло; Нічого ти не тямши; Твоя думка для мене не має жодного значення.*

Жорсткі мовленнєві тактики:

а) наказ, нав'язливі поради: *Будеш коментувати когось іншого, а моє рішення не чіпай; Закрий рот; Отямся!; Помовчи!; Та пішов ти; Ти смієшся з мене? Ну тебе до біса; Я клоуном не записувався. Так що закрий рот;*

б) образа: *Дурних (тупих, бовдурів, недоумків, недоучків, неуків і под.) не питали; Якщо ти тупий, то я в цьому не винен.*

У конфліктній ситуації за умов офіційних стосунків основне – це терпіння і такт. Люди дратуються, коли з ними розмовляють повчальним тоном, занадто фамільярно або неконструктивно критикують. Ігнорувати подібне ставлення колеги до себе готові далеко не всі, проте респонденти у відповідях усе ж демонструють бажання контролювати свої емоції, не поглиблювати складну ситуацію. Вони розуміють, що невірно підібране чи недоречно сказане слово може стати причиною розвитку конфлікту.

Опитані віддають перевагу м'яким та деяким середнім тактикам, переважно уникають різких чи образливих суджень. І це при тому, що «колегу» ми не ідентифікували як того, хто має вищу соціальну роль, професійний статус. Респонденти, «акумулявавши» суспільний досвід щодо правил розвитку мовного конфлікту, навіть у штучних умовах не відходять від нього. Вони демонструють установку на дотримання певних лінгвокультурних правил, головню їхні «законодавчі» регулятори комунікативної поведінки виявляються настільки стабільними, що перевага віддається шляху досягнення успіху у спілкуванні.

Близько 15% опитаних спробували уникнути «неприємної» теми: *я не буду продовжувати цю розмову* (не «припиню спілкування з колегою», не «промовчу», не «проігнорую», а «не буду говорити на цю тему»). У такій реакції є свій раціональний сенс, адже в колективі краще не зважати на мовні провокації. На подібні акції можна відповісти й неочікувано, наприклад, в анкетах є реакція *переведу розмову на жарт*, що спрямовує взаємодію сторін у кооперативне русло.

У реакціях зафіксовано значну кількість складних, у т.ч. неелементарних речень (однак предикативні частини можуть бути непоширені, неускладнені, односкладні, неповні), а також відповіді подаються кількома реченнями. Ці структури респонденти обирають, щоб пояснити опоненту наслідки його неконструктивної критики, своє ставлення до його слів (*Так, це моє рішення. А якщо воно тобі не подобається, то краще помовчи; Моє! Це моє рішення, і твоя іронія недоречно*). Опитані активно вживають стверджувальні структури, які є емоційною реакцією на запитання (*Так! І я не відступлюся!*), спонукальні конструкції з прямим способом оформлення (*Я поважаю твої рішення, а ти поважай мої*), питальні речення (*А що тут смішного?*); заперечні структури, що дають характеристику опонента (*Це в тебе немає розумних думок*).

Узагальнену інформацію подаємо в таблиці 4.2.4 (у відсотках).

Таблиця 4.2.4.

**Співвідношення типів мовленнєвих тактик,
зафіксованих у реакціях респондентів на запитання №34**

Репліка 1	Мовленнєві тактики								Тактика відмови від обговорення певної теми	Російсько-мовні реакції
	м'які (46,5%)			середні (26%)			жорсткі (7%)			
	а	б	в	а	б	в	а	б		
	79	11	10	37	39	24	80	20	15	5,5

Отже, результати конфліктної комунікативної діяльності особи залежать насамперед від того, якою є її конфліктна мета, які когнітивні, прагматичні чинники є пріоритетними, якими мовними засобами вона володіє в певний момент спілкування, який результат її влаштовує. Обрана особою сукупність мовленнєвих дій впливає на характер, тривалість, інтенсивність та ефективність конфліктної взаємодії.

Унікальність кожної такої ситуації потребує «своїх» репрезентантів. На допомогу людині стають різновиди спілкування, які вона спостерігає в соціумі. Відсутність подібних знань призводить до невміння адаптуватися у складних життєвих ситуаціях, до недоцільності тих чи тих мовленнєвих реакцій. Так формуються навички конфліктного варіанта взаємостосунків з іншими людьми. Респонденти усвідомлюють різноманітність конфліктної взаємодії індивідів, що сприяє переважно виваженому реагуванню й організації мовленнєвого акту.

4.3. Соціальні установки респондентів щодо мовного конфлікту

Оптимальні форми взаємодії людей існують завдяки суспільним законам. Соціологи вважають, що такі закони пов'язані з особливостями вияву соціального інтелекту: розум окремого соціуму спроможний створювати такі принципи відбору форм існування, які стають соціальною установкою [Донченко 1994, с. 21]. Кожен народ має установки, що містять інформацію про різні аспекти життєдіяльності. Українці, як і інші народи, наділені своїми соціальними установками, що передаються від покоління до покоління, регулюють поведінку людей у суспільстві стосовно його організуючих структур, соціуму взагалі і ставлення індивідів один до одного⁵². Більша частина суспільних законів є чітко визначеними, суб'єкти свідомо їх сприймають, розуміють ступінь важливості, причини появи.

Кожен член української спільноти, виступаючи як суб'єкт комунікативної діяльності, *орієнтується на значущі для нашого суспільства і прийнятні для нього особисто правила, умови, цінності*. Однак кожен має право на власну оцінку відповідності загальноприйнятих законів конкретній ситуації, на актуалізацію соціальних мовних установок «тут і зараз». Соціальні мовні установки – це стан готовності суб'єкта до певної мовленнєвої поведінки в певній ситуації задля задоволення своїх потреб. Зафіксована установка є соціальною, вона формує такий стан свідомості мовця, який за потреби втілюється, «пропонуючи» мовленнєві дії, що можуть зреалізувати спілкування індивіда з іншими членами спільноти. Це означає, що в мові є *соціально зумовлені моделі комунікативної діяльності, що відображають мислення й поведінку людини в різних життєвих ситуаціях*.

Як засвідчує життя, людина схильна конфліктувати: на будь-яку обставину, подію чи слово вона може зреагувати доволі активно, відстоюючи свої погляди, права, інтереси. У цьому разі ***соціально зумовлені установки щодо конфліктного спілкування виявляють стан готовності суб'єкта до конфліктної взаємодії, «пропонують» певні умови конфліктної мовленнєвої поведінки, що існують завдяки суспільним законам***. Ці установки не орієнтовані на «заборону» мовного конфлікту, але можуть *послабити його активність, децю нівелювати негативні наслідки, «запропонувати» варіант для менш болючого завершення*.

Великою мірою ступінь активності в конфлікті залежить від сприйняття індивідом установлених соціумом законів. Мовленнєва поведінка особи відображає нерідко стереотипізовані «зразки», де закріплено як стандартний, так і ситуативно зумовлений набір стратегій і тактик з певними комунікативними приййомами. Однак врахувати чи передбачити всі фактори, що впливають на українські соціальні установки щодо конфлікту з його широкою мовною «палітрою», практично неможливо, доцільно говорити

⁵² Автором загальнопсихологічної теорії установки є грузинський психолог і філософ Д. М. Узнадзе (див.: Д. Н. Узнадзе. Психологические исследования. – М. : Наука, 1966. С. 140–152, 164–169, 180–183).

лише про основні закони – найважливіші для усвідомлення цієї комунікативної ситуації.

Задля виявлення особливостей *соціально зумовленого сприйняття респондентами міжособистісного мовного конфлікту*, було запропоновано дати власне визначення цього явища (близько 4% опитаних відмовилися від відповіді). Припускаємо, що ті аспекти (ознаки, фактори, причини, умови), які назвуть опитані в дефініціях, і будуть для них найбільш вагомими, стануть еквівалентом їхнього особистого уявлення про недотримання або дотримання певних конфліктних законів, «розкриють» їхні соціальні мовні установки.

По-перше, було проаналізовано *слова-асоціації*, завдяки яким респонденти подають свою першу реакцію на поняття «міжособистісний мовний конфлікт»⁵³:

1) це непорозуміння (майже 25%): *непорозуміння двох осіб, кожна з яких відстоює свою точку зору; непорозуміння двох сторін із різними переконаннями; непорозуміння між двома особами, які не можуть дійти спільної думки; непорозуміння між людьми, коли вони зневажають один одного, а їхня поведінка та виховання це «дозволяють»; непорозуміння між мовними особистостями, спричиненні факторами, що властиві кожній особистості в індивідуальному плані; непорозуміння між особами, які ведуть діалог, відсутність бажання чути один одного; непорозуміння між сторонами при відсутності згоди і под.*

Словникове тлумачення лексеми *непорозуміння* як «взаємного нерозуміння; незгоди, суперечки» [СУМ, т. 5, с. 362] дає змогу виявити той аспект, який для чверті суб'єктів є найважливішим. Непорозуміння при спілкуванні сприймається як явище, коли люди *взаємно ставлять на перше місце власні інтереси та цілі*, не зважають на іншу сторону, не шукають згоди, не сприймають слова один одного. Кожна сторона демонструє свої вимоги – ось що виявляє їхню конфліктну спрямованість. Публічний вияв своїх інтересів призводить до того, що людина не чує опонента, тому не розуміє його;

2) це суперечка (18%): *суперечка між двома особами через різні переконання і інтереси; суперечка між людьми з певних питань, що реалізується резервами мови; суперечка, пов'язана з різними точками зору учасників; суперечка, у якій люди намагаються довести свою правоту і под.* У цьому разі респонденти звертають увагу на *розбіжності в поглядах, думках, світогляді, інтересах* сторін. Вони вважають, що саме такі відмінності призводять до конфліктів, тому треба вміти переконати опонента (*коли люди намагаються довести свою правоту*);

3) це зіткнення (12,5%): *зіткнення людей, які мають різні точки зору на певні проблеми; зіткнення між людьми, які не знаходять компроміс; зіткнення поглядів на певну ситуацію, що має різні причини; зіткнення різних точок зору та активне висловлення цих точок зору; зіткнення сторін у*

⁵³ Тут і далі у прикладах реакцій респондентів збережено авторський стиль.

процесі спілкування, причиною якого є невідповідності в інтересах, думках, поглядах і под. Ця група концентрується на такому аспекті, як потреба **вступати у протиборство, боротися**. Латинський іменник *cōnflīctus* тлумачиться саме як «зіткнення, боротьба, удар, бій», тому в більшості конфліктологічних досліджень, у лексикографічних і довідкових джерелах слово «конфлікт» так і усвідомлюється. Також науковці, характеризуючи сутності конфлікту, установлюють, що в його змісті повинен бути обов'язковий компонент – стан **зіткнення сторін**. «Етимологічно успадковане» (вислів І. Фролової і І. Жарковської) розуміння іменника *cōnflīctus* уплинуло на відповіді респондентів, і все ж більшість із них урахувала момент «*боротьби у процесі спілкування*». Тож таке трактування явища для опитаних стало пріоритетним, вони зважали на потребу комунікації процесу «боротьби»;

4) це сутичка (близько 9%): *сутичка без фізичної дії; сутичка двох людей із різними точками зору; сутичка двох людей, які відстоюють свої переконання; сутичка засобами мови між людьми з різними поглядами; сутичка, яка супроводжується агресією та є некультурною поведінкою і под.* У такому разі респонденти наголошують на **сварці** між особами, на тому, що конфлікт **супроводжується взаємними докорами, образами**. Або це **стан взаємної ворожнечі**, що виникає внаслідок сутички, через що порушуються дружні взаємини. З точки зору конфліктології, сутички мають «м'якший» характер, у них особливо активною є одна сторона, друга – намагається уникати конфронтації. Сутички здебільшого є наслідком низької культури спілкування, про це говорять і опитані (*супроводжується агресією та є некультурною поведінкою*);

5) це ситуація (близько 5%): *ситуація, у якій дві сторони не можуть знайти компроміс, тому що в кожного своя думка, розуміння певних умов та обставин; ситуація, у якій люди не можуть порозумітися через щось, що їх роз'єднує; ситуація, коли співрозмовники вдаються до з'ясування стосунків з якоїсь проблеми; ситуація, коли співрозмовники намагаються довести свою правоту і под.* Для цих респондентів мовний конфлікт є сукупністю **умов, обставин, що зумовлюють негативні взаємини людей**, і де «зброєю» виступають слова й «обізнаність» **конфліктантів**. Загалом конфліктна взаємодія породжується конфліктною поведінкою особи, а її основою є ситуація, представлена резервами мови. Якщо ефективне спілкування науковцями розглядається як ситуація мовленнєвого комфорту для учасників комунікації, то респонденти небезпідставно конфліктне спілкування трактують як «ситуацію мовленнєвого дискомфорту»;

б) це з'ясування (стосунків), невідповідність (думок, поглядів і под.), протистояння (сторін), розбіжності, сварка (кожної реакції близько 2%): *з'ясування стосунків з якоїсь проблеми; невідповідність інтересів, думок, поглядів; невідповідність думок, переконань осіб, яка викликає їхнє незадоволення; протистояння двох сторін, які мають різні точки зору; розбіжності в думках і вчинках сторін, через що виникає проблема, яка розв'язується засобами мови; сварка з певної причини, що виявляється в*

образі опонента; сварка, що зумовлена мовними засобами; сварка, яка виникає під час розмови, коли індивіди не розуміють один одного і под.;

7) це незнання (чогось), порушення (чогось), агресія (кожної реакції близько 1,5%); *незнання того чи того явища, яке змусило співрозмовників висловлювати свою точку зору та доводити її; порушення норм спілкування, коли людина намагається нав'язати свою точку зору, не сприймати слова опонента; порушення законів спілкування, під час якого можуть бути використані образливі висловлення, небажання порозумітися; агресія людей, які хочуть так розв'язати свою проблему і под.;*

8) це відсутність (чогось), поведінка (певна), нерозв'язання (чогось), скандал, образа, виявлення (чогось), бар'єр, невідповідність, протиборство, розмова, битва (кожної реакції близько 1%): *відсутність спільних інтересів, не погодження з чужою думкою; відсутність бажання йти на компроміс; мовна поведінка; бар'єр, перед яким опиняються люди через різні точки зору; невідповідність точок зору людей з певної теми; нерозв'язання проблем мовними засобами; скандал при обговоренні певних питань; словесна образа; виявлення різних переконань; протиборство людей у процесі комунікації з приводу різних думок та інтересів; складна розмова; словесна битва і под.*

Респонденти розуміють міжособистісний мовний конфлікт по-різному, але така багатоманітність і несхожість тлумачень лише взаємодоповнює загальну картину дефініції явища. Водночас вони обов'язково звертають увагу на його основну ознаку – антагонізм, зіткнення, суперечливі тенденції між особами. Проте спостерігаємо, що серед слів-асоціацій є більш і менш продуктивні. Якщо в конфліктологів, психологів, соціологів явище найперше розкривається через поняття «протиборство, боротьба, бій, війна», то процес комунікації конфлікту спонукає опитаних «перенести» його усвідомлення у площину непорозуміння між особами, розбіжностей у поглядах, думках сторін. Це означає, що для індивідів підґрунтям для реакції на явище є стан дисгармонії у стосунках між людьми, які не можуть досягати комунікативного комфорту (частотна відповідь *непорозуміння між сторонами, які не хочуть або не можуть знайти спільну мову у процесі спілкування*). І лише третьою за активністю є реакція, коли явище сприймають як протиборство, боротьбу сторін у процесі спілкування. У найменш частотних дефініціях (протистояння, сварка, агресія, скандал, образа, бар'єр, битва і т. ін.) опитані зважають на «супровідні» умови формування та розвитку мовного конфлікту, це є їхнім суб'єктивним «стандартом» у сприйнятті явища, на ньому вони концентруються (напр., у реакціях *це агресія на мовленнєвому рівні, яка не повинна стати чимось більшим* або *це скандал без застосування фізичної сили* чітко простежується зв'язок реакцій осіб із життєвим досвідом, де застосування сили для досягнення чого-небудь, примус були реальністю; у відповідях *це ситуація, яка часто ускладнюється образами й емоціями людей* або *це словесна образа* увага спрямована на емоційні процеси в інтерперсональній взаємодії, коли особа зазнає дискомфорту через пережиті негативні емоції,

що ставали насиченішими внаслідок уживання опонентом образливої лексики).

З точки зору лінгвіста, конфлікт – це сукупність висловлень, що становлять опис певної ситуації. Особливістю таких описів є наявність конфліктогенів – слів, оцінок, суджень однієї або обох сторін. Тож друге, на що звертаємо увагу, це сприйняття опитаними мовного конфлікту як *події вербальної поведінки її учасників*. З'ясовано, що лише 42% респондентів урахували цей аспект, визначаючи мовний конфлікт. Вони використали для його пояснення такі форми як «мова», «мовлення», «мовна / мовленнєва поведінка (дії)», «мовні засоби» або послуговувалися словами «співрозмовники», «розмова», «спілкування», що передбачають за своїм значенням процес комунікації між людьми: *непорозуміння, перед яким опиняються співрозмовники та яке вони реалізують засобами мови; невідповідність у поглядах людей, яка виражається засобами мови; зіткнення між людьми, непорозуміння, вияв невічливості у спілкуванні; протиборство, що виникає в мовленні через непорозуміння мовців; мовна поведінка; боротьба між особами, що відбувається засобами мови; протидія, у якій дві особи використовують мовні засоби тощо*.

Щодо *мовних конфліктогенів*, то на цю «умову», що активізує «ситуацію мовленнєвого дискомфорту», опитані зважали ще менше (12%). Респонденти назвали конфронтаційні мовленнєві тактики (жорсткі: наказ, негативну особистісну оцінку, обман, образ, погрозу, шантаж, а також середні: іронію, заперечення, вказівку, звинувачення), співвідносними з якими, як вони вважають, можуть бути лайливі й образливі слова: *вживання вульгарних, лайливих, образливих слів особами щодо один одного; лайка, приниження співрозмовника; порушення спілкування, під час якого можуть бути використані звинувачення, наклеп, іронія, лайлива лексика тощо; сварка з певної причини, що виявляється в образі опонента; ситуація, коли люди вдаються до вживання грубої лексики, інших мовних засобів, за допомогою яких намагаються вирішити проблему; ситуація, яка супроводжується зіткненням різних точок зору, часто ускладнюється ненормативною лексикою, образами, погрозами, наказами; стресова ситуація, яка виникла внаслідок непорозуміння, образи чи насмішки однієї людини щодо іншої тощо*.

Якщо конфронтація зумовлюється впливом на адресата, то важливим комунікативним завданням особи в конфлікті є його приниження, висміювання, образа. Відтак потреба, як умова такої комунікативної події, оприлюднення будь-яких негативних думок, аргументів щодо адресата розміється опитаними як сигнал про негативну оцінку співрозмовника. Для реалізації цієї мети обираються жорсткі та середні мовленнєві тактики, що і було підтверджено відповідями респондентів. Незначний відсоток реакцій, у яких би згадувалися мовні маркери конфлікту, засвідчує певний рівень мовної і комунікативної компетенції осіб (невміння помічати мовні явища; несформованість дій виявлення, фіксації, аналізу, оцінювання мовленнєвих явищ; неефективність застосування набутих знань і т. ін.). Ця «супровідна умова» формування конфлікту не є для більшої частини суб'єктів

«стандартом», на якому вони вважали б за потрібне зосередити свою увагу. Унаслідок індивідуальний досвід опитаних «не активізував» у пам'яті форми поведінки, що включали б конфліктеми. Усвідомлюючи комбінаторний характер мовного конфлікту, респонденти віддавали перевагу домінантній, з їхньої точки зору, рисі його «образу», і мовні маркери не стали першорядними.

Визнання сутності явища для суб'єкта мовлення зазвичай є суттєвою підставою для певної поведінки, однак фіксація зони «поширення» конфлікту зумовлюється його причинами. Тому потрібно з'ясувати, які **підстави появи** мовного конфлікту респонденти назвуть у своїх реакціях, адже саме вони «провокують» конструктивну чи деструктивну поведінку. Опитані вважають, що здебільшого мовні конфлікти виникають, коли (або через):

1) люди *не розуміють один одного* (близько 36%); реакції однотипні: *тому що люди (співрозмовники, особи) не розуміють один одного* (серед слів-асоціацій лексема *непорозуміння* для пояснення явища також на першому місці);

2) зіткнення *протилежних* (або різних) *точок зору* (поглядів, інтересів) осіб щодо певної проблеми; *упевненість мовців у правильності лише власних думок*, тому вони ігнорують інтереси другої сторони, не можуть знайти спільну мову (близько 30%); тож мовний конфлікт виникає через: *відмінні думки щодо певного питання; відсутність бажання знайти спільну думку; відсутність спільних інтересів, не погодження з чужою думкою; захист кожною стороною своєї правди; ігнорування інтересів другої людини; ігнорування людиною слів співрозмовника; невідповідність інтересів, думок, поглядів осіб; несприйняття позиції другої людини; протилежні погляди; різні погляди та переконання; різні точки зору людей та активне відстоювання цих точок зору мовцями; різні уявлення людей про світ; упевненість людини в тому, що її думка правильна;*

3) *неввічливість, неповагу до співрозмовника, недотримання мовних норм* (більше 14%); тож мовний конфлікт виникає через: *відсутність культури спілкування; незнання мовних норм, невихованість особи; незнання чогось; неповагу однієї людини до другої, коли остання відповідає так само; порушення норм спілкування, коли людина намагається нав'язати свою точку зору, не поважаючи і не сприймаючи слова опонента; вияв невічливості у спілкуванні, недотримання мовних норм;*

4) *небажання розв'язувати проблеми, шукати компроміс, налагоджувати стосунки* (близько 9%); тож мовний конфлікт виникає через: *боротьбу між людьми, які не знаходять компроміс; відсутність компромісу щодо якогось питання; з'ясування стосунків з якоїсь проблеми; зіткнення між особами, які не налаштовані на компроміс; непорозуміння між співрозмовниками, що викликане певними обставинами, які треба розв'язувати, шукаючи компроміс; різні погляди людей на життєві проблеми та їхні причини;*

5) *неточне подання і сприйняття інформації* (близько 7,5%); тож мовний конфлікт виникає через: *непорозуміння між сторонами щодо якоїсь*

інформації; неправильне сприйняття слів співрозмовника, розбіжності мовців у сприйнятті інформації; певне непорозуміння між людьми при з'ясуванні якогось питання або отримання інформації; порушення у сприйнятті інформації від співрозмовника;

б) складні життєві обставини (або певні життєві питання) (близько 3%); тож мовний конфлікт виникає через: певну ситуацію, яку важко розв'язати; різні життєві проблеми; різні погляди людей на життєві проблеми та їхні причини; різні погляди людей на життєві ситуації, коли люди не мають змоги дійти згоди в якомусь питанні; упевненість людей у своїй компетенції щодо якихось питань;

7) через агресію (близько 0,5%): через агресію людей одне до одного.

Результати дослідження підтверджують, що для опитаних важливими є ті риси людини, що заважають успішному спілкуванню (самолюбство, нетерпимість, неввічливість, агресивність, неухважність і т. ін.), проте вони звертають увагу і на значущість різного роду соціальних і психологічних факторів, на комунікативний досвід, культурно-мовні уподобання, що створюють умови для формування комунікативних установок неконфліктного або конфліктного виду.

Якщо взяти за вихідний пункт сприйняття респондентами мовного конфлікту, що виявляє їхні соціальні установки, і «рухатися» від протилежного, можна виявити моделі успішного спілкування. Так само для нас важливим аспектом є можливість безконфліктної взаємодії мовців у будь-якій сфері життєдіяльності. А саме:

1) орієнтація мовця на позитивні можливості комунікативного процесу, внутрішня установка на використання у своєму мовленні таких мовних елементів, які демонструють співрозмовнику повагу, прихильність, дружнє ставлення і под.;

2) направленість на доступний і логічний виклад своєї думки, чітке та лаконічне формулювання власних поглядів та уявлень, орієнтація на сприйняття та засвоєння співрозмовником наданої йому інформації;

3) установка на раціональне сприйняття інформації від співрозмовника, здатність розпізнавати причини, що призводять до втрати інформації; реагування на зміну теми, змісту повідомлення; відмова від мовчання, замовчування, переривання комунікації, ігнорування, немотивованої зміни теми;

4) демонстрація позитивних емоцій, які супроводжують процес комунікації; позитивна емоційна відповідь на різні обставини взаємодії та інформацію співрозмовника;

5) готовність зважати на когнітивні, емоційні та поведінкові реакції співрозмовника; розуміння, що кожна людина має свою межу «мовленнєвого ризику» (тобто ті елементи мови, які будуть сприйняті нею як конфліктеми), «перейшовши» таку межу, можна спровокувати мовний конфлікт, а також своє емоційне та поведінкове «дозвільне поле», сформоване характерологічними і індивідуально-психологічними передумовами, рівнем емоційності особи;

б) урахування культурно-освітніх, національних, вікових, гендерних, професійних, релігійних, політичних особливостей співрозмовника; уміння «підлаштувати» свої акції / реакції під його мовлення;

7) здатність об'єктивно оцінювати рівень власної компетенції щодо теми, змісту предмета спілкування;

8) невтручання в ті аспекти життя адресата, які він обговорювати не хоче, повага до «особистих тем», уміння «відійти» від незручної теми.

По суті будь-який акт використання мови в мовленні є конфліктним. «Конфліктують» форма і зміст, задум і його реалізація, різна інтерпретація інформації адресантом та адресатом, підходи й оцінки. Однак мова організована так, щоб природно, з мінімальними втратами «знімати» ці конфлікти. Навчання безконфліктній комунікативній поведінці є цілком реальним, оскільки воно пов'язане з формуванням ввічливості, навичок мовного етикету та культури спілкування. Сьогодні в людській взаємодії багато агресивності, хамства, нетерпимості, непримиренності, конфліктогенних чинників; поряд із нами різні «типи» мовних особистостей, які схильні до конфліктів. Але ввічливість, виявлення шанобливого ставлення до співрозмовника, що протиставляються безпеліційності, грубості, ворожості, демонструють іншу сторону кожного мовця – власну гідність. Такий варіант мовленнєвої поведінки, коли зусилля людей зосереджені на взаєморозумінні, дають змогу підтвердити кращі ментальні риси нашого народу: чуйність, людяність, добродушність, доброзичливість, миролюбність, співчуття – усе, що семантично пов'язане з толерантністю, виражає ідею подолання конфлікту, досягнення консенсусу, структурує єдине лінгвокультурологічне поле, відкриває дорогу до культурного та мовного плюралізму.

Висновки до розділу 4

Проведене соціологічне дослідження показує, що більше 40% опитаних свідомо в житті уникає конфліктів, майже 45% уміють відстоювати свої інтереси. У конфлікті здатні до емпатії близько 52% осіб, майже 32% визнали такі свої спроби невдалими. Установлено, що більшість опитаних намагається в конфлікті не ображати опонента, не зачіпати його почуття гідності, не використовувати негативно-оцінну лексику. Основними причинами вияву антикультурного спілкування в конфлікті вважають індивідуально-психологічні і характерологічні передумови та рівень емоційності особи (таких більше 50%). Визнають, що м'які мовленнєві тактики в конфлікті допомагають його розв'язати 90% респондентів. Стратегію уникнення сприймають як важливу більше половини осіб, не є пріоритетною стратегія боротьби для 90%, а вміння знаходити компроміс є значущим для 80%. Вибір стратегії зумовлений цінністю для людини інтерперсональних зв'язків. Після конфлікту шукають примирення 95% опитаних. Респонденти вважають, що вагомими когнітивними чинниками в конфлікті є ті, що сформовані життєвими переконаннями й особистими

уподобаннями людини. Важливими бар'єрами для розуміння смислу акцій названо ігнорування смислу висловлень, різні емоційні оцінки мовних знаків, наявність у репліках підтексту, недосконалість особи у володінні мовою.

Установлено залежність мовних дій індивідів від соціальних параметрів спілкування. На жорсткі мовленнєві тактики, застосовані незнайомою людиною вперше, респонденти реагують і у площині кооперації, і у площині конфронтації. Але свідоме продовження подібної комунікативної поведінки призводить до того, що вибір опитаними м'яких і середніх мовленнєвих тактик зменшується вдвічі. Реакцією на жорсткі або середні мовленнєві тактики близької людини переважно є середні та м'які. У разі загострення суперечки може обиратися тактика мовчання або ігнорування певної теми. При знеособлених стосунках респонденти найменше шукають «шляхи» до поміркованої корекції спілкування з опонентом.

Подаючи дефініцію явища «міжособистісний мовний конфлікт», респонденти називають аспекти, які для них є значущими. Серед обраних слів-асоціацій пріоритетними є такі, що «переносять» його усвідомлення у площину непорозуміння, розбіжностей у поглядах людей. У менш частотних дефініціях опитані зважають на «супровідні» умови розвитку конфлікту, що є їхнім суб'єктивним конфліктним «стандартом». На процес вербалізації явища зважали лише 42% респондентів, звернули увагу на конфліктеми близько 12%. Причинами появи конфліктів названо умови, коли люди не розуміють один одного, мають різні життєві переконання, не дослухаються до слів опонента, не беруть до уваги етичну сторону спілкування, не вміють правильно представити інформацію, агресують. Отже, спираючись на результати дослідження, можна говорити про моделі успішного та конфліктного спілкування, які категорично не протиставляються, а лише підкреслюють особливість комунікативної поведінки людини в різних життєвих ситуаціях як вияв її соціальної установки.

ВИСНОВКИ

Поняття «конфлікт» співвідноситься з широким колом подій і не належить певній галузі знань. Вітчизняні й зарубіжні конфліктологи відстоюють думку, що конфлікт є явищем міждисциплінарним, актуальним для багатьох наукових сфер. Теоретичною основою для з'ясування його сутності слугували праці філософів і соціологів (Р. Спенсер, Л. Гумплович, У. Самнер, А. Смолл, Г. Зіммель, Т. Парсонс, Л. Козер, Р. Дарендорф, К. Боулдінг). Ці дослідження виявилися важливими з огляду на те, що вони спрямовані на вивчення конфлікту як події, без якої неможливий розвиток суспільства, законів його розвитку, причин виникнення, шляхів розв'язання, позитивних і негативних функцій. Філософія та соціологія, осмислюючи явище, пройшли різні етапи: від потрактування конфлікту як «відхилення» від норм суспільного життя до «теорії конфлікту». Загалом тема конфлікту виходить на такі рівні наукового знання, у яких відбиваються соціальні, культурні, ідеологічні цінності свого часу.

Конфлікт виступає об'єктом дослідження у психоаналітичній традиції, де його вивчення пов'язане з іменами видатних психологів (З. Фрейд, А. Адлер, К. Хорні, Е. Фромм, Е. Еріксон, Дж. Доллард, Л. Берковіч, М. Дойч, М. Шериф, К. Левін, Т. Шибутані, Е. Берн, О. Леонтьєв, С. Рубінштейн, А. Маслоу та ін.). Психологічна традиція вивчення конфліктів є найбільш багатою й розвиненою з усіх наукових дисциплін, що цікавляться конфліктами. Це засвідчує і тривалий інтерес психологів до конфліктів, і різноманітна теоретична і практична робота з цієї теми. Історія розвитку психологічних уявлень про конфлікти фактично відбиває різні, часом протилежні уявлення про природу людини, про її взаємини з навколишнім світом та іншими індивідами.

Науковці, характеризуючи міжособистісний конфлікт, використовують різні поняття, однак неодмінно звертають увагу на основну його ознаку – це соціальне явище, особлива форма взаємодії суб'єктів, що зумовлена якимись суперечностями. В основі конфлікту повинен бути обов'язковий компонент – стан (або ситуація) протистояння. Для появи цього стану потрібні учасники конфлікту, які мають несумісні інтереси, цілі, погляди. Одна зі сторін має бажання з користю для себе змінити поведінку другої, тобто вплинути на стан (ситуацію), через це діє всупереч опоненту. Друга сторона, усвідомлюючи утиск своїх інтересів першою, удається до відповідних дій. Для виникнення й розвитку мовного конфлікту важливо, щоб між його учасниками відбувалася мовленнєва взаємодія. Певний набір комунікативних дій, порядок їхнього використання забезпечують розпізнання особами різних конфліктних ситуацій.

Конфлікт визнається особливим мовним явищем, що дає життя окремій області аналізу, однак лінгвістична історія його вивчення до сер. ХХ ст. не мала серйозних наукових положень. Для встановлення сутності мовного конфлікту важливим стає усвідомлення процесу спілкування як такого, що не зводиться лише до прийому-передання

кодованого повідомлення від одного індивіда до другого. Мовний конфлікт – це продовження комунікації, а не її переривання чи спотворення (Н. Луман). Конфліктне спілкування розпізнається небажанням сторін досягти взаєморозуміння. Водночас система мовних сигналів конфліктної взаємодії є умовою існування ситуативного простору, де діалогічна конфліктна комунікація послідовна в чергуванні мовленнєвих дій (реплік) опонентів. Сміслові зв'язки між репліками комунікантів визначаються семантикою уявлень сторін про «конфліктну подію». У різних класифікаціях мовленнєвих актів і різних «схемах» стосунків між комунікантами дослідниками нерідко називаються ті, що «відповідають» етапам виникнення мовного конфлікту (Й. Стернін, Дж. Ліч, Дж. Остін, Дж. Серль, Д. Вандервекен).

Мовленнєва поведінка суб'єктів репрезентує вибір конфронтаційної стратегії, що визначає, які мовленнєві тактики (м'які, середні або жорсткі) відповідно оберуть особи. Комунікативна мета опонентів здебільшого реалізується кількома тактиками. Комбінація тактик зумовлюється особистістю мовця, сферою, умовами, специфікою розвитку і стадією конфлікту. Мовленнєві тактики спричиняються й типом поведінкових тактик людини, на що теж треба зважати. У праці враховано також теоретичний досвід, описаний у працях українських і зарубіжних дослідників, дотичних до аналізованої проблематики, зокрема, щодо тактик і прийомів, які є актуальними для міжособистісного конфлікту: незгода (Х. Коттгоф, М. Комгер, І. Рудик), відмова (Т. Шмельова, Н. Одарчук), погроза (О. Арський, І. Бублик, А. Вежбицька, З. Вендлер, О. Єрофєєва, Г. Почепцов), наказ, вимога (Дж. Ліч, М. Єгорова, Є. Григор'єв), образа (Н. Білоус, І. Гулакова, В. Третякова), іронія (Ф. Бацевич, Ю. Варзонін, Н. Гуйванюк, О. Калита, Ю. Пацаранюк, С. Походня), обман (Н. Арутюнова, Л. Віщок, Й. Кубінова, О. Морозова), маніпуляція (С. Кара-Мурза, С. Квіт, О. Руда, О. Бровкіна, І. Шкіцька) і т. ін.

Поєднання різних підходів до пізнаваного об'єкта дослідження, розширення кола фактів, їхнє узагальнення й теоретичне обґрунтування сприяє всебічному, комплексному з'ясуванню його сутності. На цій основі було сформульовано три основні принципи аналізу конфліктного міжособистісного висловлення: 1) лінгвокогнітивний принцип дає змогу дослідити висловлення з позиції наявності мовних маркерів, що сигналізують про конфліктні інтенції осіб; 2) предметом дослідження при прагматичному підході є мовні, мовленнєві, позамовні структури, різний ступінь інтенсивності прояву яких засвідчує вибір особами певних конфліктних стратегій і тактик на всіх стадіях конфлікту. Проте оскільки складно позначати процес, який допомагає з'ясувати задум висловлення і його справжню сутність, допоміжну інформацію ми можемо отримати завдяки поєднанню мовної інформації з лінгвокультурними, психологічними, соціальними структурами; 3) контекстний принцип застосовано задля пояснення змістового обсягу конфліктного тексту, значущості того чи того слова, речення. Тож досліджується модель мовленнєвої поведінки особи, що включена в широкую соціальну й національно-культурну парадигму та виявляє

механізми формування надтексту міжособистісного конфлікту завдяки індивідуальності кожного тексту.

Вивчення міжособистісного мовного конфлікту поставило перед науковцями питання про знаки, які на різних рівнях мови є його маркерами. Ці маркери мають значні можливості для того, щоб опоненти могли схарактеризувати один одного, дати оцінку ситуативним, часовим, просторовим, соціально-психологічним умовам розвитку конфлікту. Лексичні, фразеологічні, граматичні репрезентанти окреслюють специфіку сприйняття мовного конфлікту як явища в національній свідомості. Кожна особа має власний «запас» мовних засобів і способів досягнення конфліктної комунікативної мети, їхнє застосування зумовлене характерологічними й ситуативними передумовами, комунікативним досвідом особистості, культурно-мовними уподобаннями.

Лексичними маркерами конфлікту можуть виступати засоби лексичної системи мови, які реалізують семантику критики, неповаги, несхвалення, образи, зневаги і т. ін. на адресу опонента. Основні показники лексичної репрезентації конфліктної взаємодії мовців у роботі представлено у вигляді негативно-оцінного поля зі своїми мікрополями. Мікрополе *«Оцінка особистісних рис опонента»* включає підгрупи: морально-етична, утилітарна, естетична оцінка. Мікрополе *«Оцінка процесу розвитку конфлікту»* встановлюється передусім через те, що конфлікт є динамічним явищем, який має свої просторові й часові умови розвитку, тож логічно виникає потреба ці складові схарактеризувати. У складі мікрополя *«Оцінка психологічних умов розвитку конфлікту»* мовні елементи визначають психологічні фактори суперечки. Вони ґрунтуються на психологічній несумісності, незбалансованості взаємодії людей, особливостях їхнього психологічного стану. Мікрополе *«Оцінка мовлення сторін конфлікту»* формується маркерами, які передають оцінку процесу мовлення опонента (або самого мовця). Мікрополе *«Інвективи загального характеру»* включає елементи, серед яких власне обсценна лайка, лайка на адресу матері та батька, інвективи на позначення бастарда, бісівська інвектива.

Словотвірні засоби також надають словам певного пейоративного значення, завдяки чому представляють суб'єктивну оцінку, що передає різні негативні відтінки почуттів адресанта до адресата в конфлікті. Оскільки емоційне забарвлення цих лексем створюють афікси, оцінний смисл у цьому разі зумовлений словотвірними процесами в мові (суфікси зі значенням збільшеності і згрубілості -т-, -ищ-, -ан-, -ок-, -езн-, -енн-, -ач-, -ущ- (-ющ-); зневажливості -юг-, -яг-, -ак-; оцінності -л-, -юх-. Префіксальне дієслово також має семантичну структуру, що інтенсифікує конфліктну маркованість цих слів: префікси від-, од-, до-, ді-, з- (із-, зі-), за-, пере-, про-, роз- тощо.

Уживання мовцем оцінних лексем щодо опонента може бути обмежене статусом останнього або умовами спілкування. Тоді адресант зосереджується в конфлікті на прихованих конфліктних формах, які здатні реалізувати оцінну семантику в завуальованому варіанті. Маніпулювання мовцем прихованими конфліктними формами виявляє себе через зміну

значень слів або через вибір певних слів для позначення об'єктів. Такі характеристики мови як семантична рухливість слова, можливість відмежування переносного значення від основного, варіативність значень мовних знаків, взаємозаміна слів, акцентуація асоціативних зв'язків цілеспрямовано використовуються особами.

Фразеологічні маркери також дають змогу особі висловити своє ставлення до опонента, його поведінки й мовлення, самої ситуації. Вивчення фразеологічних одиниць у плані стереотипізації ситуації «конфлікт» тісно пов'язане з їхнім оцінним потенціалом. Оцінний зміст фразеологізму – це властивість усталеного звороту передавати позитивне чи негативне ставлення мовця до адресата мовлення або будь-якого об'єкта номінації, яка закріплена в мові як постійна ознака фраземи. Оцінний зміст виявляється у фразеологічних конфліктних образах людей, що співвідносяться зі сферою взаємодії мовців, стилями, у рамках яких сформовано конфліктний текст. Фразеологія має антропоцентричну складову, тому у фонді української мови наявні елементи, що визначають особистісне бачення індивідом співрозмовника, а також «оцінюють» поведінку й мовлення сторін. Система фразеологічних маркерів конфлікту формує пейоративне поле зі своїми мікрополями. Мікрополе *«Фраземи з оцінкою конфліктної поведінки суб'єктів»* формується маркерами, що характеризують вчинки й результат дій обох сторін конфлікту: описують поведінку особи, результатом якої є заподіяння моральної або фізичної шкоди опоненту. У складі мікрополя *«Фраземи з оцінкою мовлення опонента або обох мовців»* виокремлено три підгрупи: фраземи, які дають фізіологічну характеристику голосу особи; описують мовленнєві тактики осіб; представляють відмову від спілкування. Сміслові значення в межах цих груп диференціюються відповідно до наявності / відсутності негативної семи. У фразем, які не мають у своєму складі негативної семи, оцінне значення з'являється в результаті образного переосмислення компонентів (метафоричне, метонімічне перенесення). Це моделі творення за схемами, де конфліктна взаємодія відображається завдяки образам живої або неживої природи, антропологічним і «потоїбичним» образам. У фразем, що мають у своєму складі негативну сему, значення формується розмовними, просторічними, вульгарними, жаргонними елементами, які «забарвлюють» вираз. Мікрополе *«Фраземи з оцінкою особистісних рис опонента»* включає одиниці мови, які мають смислові значення: морально-етична, утилітарна, естетична оцінка. У межах мікрополя теж диференціюються групи фразем відповідно до відсутності / наявності негативної семи. У першій – пейорація особи з'являється завдяки образному переосмисленню і включає метафоричні перенесення на основі асоціацій («людина → тварина, птах, плазун, предмет, людина, природний об'єкт, їжа, рослина»), метафоричні перенесення з соматизмами, з кольороназвами.

Паремії також можуть виступати стандартизованими засобами, що забезпечують процес конфліктної комунікації. Важливою властивістю є перлокутивний ефект конфліктних паремій, здатність адресанта впливати на адресата за допомогою цих висловів. Потенційні прагматичні установки

паремійного фонду мови формують семантико-тематичні групи, зумовлені змістом відповідних висловів і пов'язані з аспектом вияву стереотипної конфліктної поведінки українців: оцінка фізичної взаємодії конфліктантів, негативна оцінка особистісних рис опонента, оцінка конфлікту як явища.

Системи морфологічних маркерів конфлікту включає: займенники II особи *ти* і *ви*, III особи *він*, *вона*, *воно*; дієслівні форми II особи однини і множини, імператив доконаного виду, форми наказового способу дієслів, спонукальні частки *бодай*, *годі*, *ну*, *лишень*, оскільки вони функціонують у реченні разом із дієсловами в наказовому способі; вказівні займенники *цей*, *той*, *такий*, заперечні займенники *ніхто*, *ніщо*; атрибутивні прислівники, що мають ресурси для характеристики «міри» конфліктної активності опонента.

Синтаксичні репрезентанти конфлікту обираються мовцями задля реалізації свої конфліктної комунікативної мети, вони активно впливають на механізм розвитку суперечки. Це синтаксичний повтор, питальні речення, спонукальні конструкції, заперечні речення, окличні речення, еквіваленти речення, неповні, обірвані речення, односкладні речення, неускладнені речення. Маркером конфлікту може виступати порядок слів, а також модулі, що ускладнюють структуру простого речення, зокрема, звертання, вставні і вставлені конструкції.

Отже, маркерами мовного конфлікту стають лексико-фразеологічні і граматичні засоби мови, що здатні виражати суб'єктивно-модальне значення.

У рамках національної культури існують надтексти, що виявляють ментальні коди нації, духовну сферу соціуму, мають світоглядно-практичний характер. Їхню «життєздатність» визначає суспільна мовна практика, професійно осмислена та спрямована мовознавцями. Саме в такому зв'язку вбачаємо доцільність і закономірність визначення та характеристики *надтексту міжособистісного конфлікту*, що дає змогу індивідам реалізувати «зміст» мовного конфлікту. Надтекст міжособистісного конфлікту – це система текстів, яка виявляє ментальні норми реакції, пов'язані зі сприйняттям нацією конфлікту як явища, мовленнєвої взаємодії осіб і соціально-психологічних складових, що його супроводжують; він надає особі можливості для планування та реалізації ситуативних ліній його розвитку. З'ясовано, що надтекст міжособистісного конфлікту має спільну тему, змістову й мовну цілісність, рухливі межі, це стабільне, відкрите, різностильове, різножанрове, високоваріативне, універсальне утворення, що виступає носієм колективного знання про можливості, норми, правила мовленнєвої поведінки індивідів у конфлікті. Тексти в надтексті конфлікту також мають свою типологію.

Структура тестів конфліктів визначається моделями мовленнєвої поведінки сторін на різних його стадіях. Кожна стадія конфлікту «створюється» певними мовними резервами й мовленнєвими тактиками. Тому тексти конфліктів можуть бути сформовані за різними моделями. На передконфліктній стадії мовленнєва поведінка осіб визначає їхнє розуміння напруженості у стосунках. Сторони формують *інсептивну частину* тексту конфлікту, яка репрезентує мовленнєву реалізацію особами усвідомлення

початку конфлікту. На стадії власне конфлікту встановлено три види мовленнєвої поведінки осіб. Комунікативна поведінка зумовлена розумінням переходу конфлікту з латентного стану до відкритого протистояння, це *локальна частина* тексту конфлікту, яка репрезентує мовленнєву реалізацію особами своєї установки на можливість припинити боротьбу. Комунікативна поведінка характеризується усвідомленням ескалації конфлікту, це *експансивна частина* тексту, яка репрезентує мовленнєву реалізацію установки на його некерований розвиток. Комунікативна поведінка визначає усвідомлення *апогею* конфлікту, коли застосовуються всі можливі вербальні й невербальні засоби.

Аналіз моделей мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях у структурі тексту конфлікту уможлиблює висновок щодо продуктивності певних текстів у надтексті. Продуктивними є тексти, у яких мовленнєва поведінка осіб відповідає *моделі 2*, «організованій» середніми та м'якими тактиками. Такі тексти належать до центру надтексту, адже вони є найбільш репрезентативними щодо міжособистісного мовного конфлікту, «реалізують» найбільш поширені і прийнятні для українців правила й норми поведінки в конфлікті. *Модель 1* фіксується в текстах, де мовці віддають перевагу м'яким тактикам, і лише за умови початку відкритого протистояння вдаються до середніх. Тексти з середніми та м'якими тактиками мовців формують дві продуктивні зони надтексту конфлікту: *зону центру* та *навколоцентрову зону*. Перевага жорстких тактик (можуть поєднуватися з середніми) – основа текстів, де реалізовано *модель 3*. Це тексти *віддаленої зони*. Вони втілюють ситуативно виправдану, але не частотну модель мовленнєвої поведінки осіб.

Спад напруги характеризується мовленнєвими діями осіб, пов'язаними з частковою або повною згодою із протилежною стороною, відходом від проблеми, різного роду поступками опоненту, втручанням «третьої сторони». Завершальна стадія конфлікту має три форми втілення: жорстку, середню та помірковану. Це *резолютивна частина* тексту, яка репрезентує реалізацію особами своєї установки на завершення конфлікту. Визначено, що вибір мовленнєвої форми реалізації завершальної стадії залежить від значущості особистісних стосунків індивідів і зумовлений мовленнєвими й емоційними реакціями сторін на стадії розвитку. Чим нижча енергія негативних емоцій, тим більше обмежень і тим довший «шлях» до завершення конфлікту. Це властиве жорстким і середнім тактикам. Коли обираються інтенсивні експресивно-емоційні засоби мови, то завершення конфлікту вимагає більше часу. Якщо рівень енергії негативних емоцій підвищується, то акції адресанта залишають перспективу для вибору реакцій адресатом. Через це реактивні ходи останнього включають відповіді, що містять аргументи, пояснення, пропозиції. Як результат – емоційний фон спокійніший, стосунки не загострюються. Це властиво м'яким і частково середнім тактикам, тому завершення конфлікту відбувається швидше. До умов продуктивного виходу з конфлікту відносимо й рівень володіння мовцями навичками варіативної

поведінки, тактичними перевагами, здатністю пристосовуватися до конфліктної взаємодії.

Проведене соціологічне дослідження підтверджує, що більшість опитаних уникає конфліктів, респонденти схильні до емпатії, намагаються не ображати опонента, не використовувати негативно-оцінну лексику. Респонденти стверджують, що найважливішими когнітивними чинниками, які зумовлюють мовну поведінку людини в конфлікті, є ті, що сформовані життєвими переконаннями й особистими уподобаннями. Установлено залежність мовлення індивідів від соціальних параметрів спілкування. Зміст реакцій респондентів дає змогу зафіксувати відмінності у «правилах» конфліктних комунікативних дій, що обираються при кооперативних або конфронтаційних інтерперсональних стосунках: це орієнтація на «свого» або «чужого» опонента.

Характер мовного конфлікту залежить не тільки від об'єктивних умов, але й від його суб'єктивного сприйняття, яке формується завдяки соціально зумовленим установкам. Такі установки виявляють стан готовності суб'єкта до мовленнєвої поведінки в умовах конфліктної події. Великою мірою ступінь активності особи в конфлікті залежить від її осмислення законів соціуму. Висловлюючи свою думку щодо сутності явища «міжособистісний мовний конфлікт», респонденти назвали ті аспекти, які для них є найбільш значущими: непорозуміння між людьми, розбіжності в поглядах, суперечливі тенденції, взаємні докори, образи. За результатами опитування робимо висновок, що для людей існують мовні «зразки» як для безконфліктного, так і для конфліктного спілкування.

У сучасному світі варто більше говорити про цілеспрямоване вироблення навичок безконфліктної взаємодії, про правильне корегування мовленнєвої поведінки особи в ситуації суперечки, про актуалізацію її соціального й особистісного безконфліктного комунікативного досвіду, збагачення його новими продуктивними мовленнєвими прийомами. Усе це в комплексі дає підставу досягти конструктивного результату. І в цьому процесі ми вбачаємо шлях до формування лінгвістичної та комунікативної компетенції кожного мовців. Чим ширше коло знань людей щодо безконфліктного спілкування, тим більше можливостей для ефективного досягнення комунікативних цілей засобами мови.

Запропонований у цій праці аналіз репрезентаційної системи українськомовного конфлікту спрямований значною мірою на з'ясування способів його розпізнання й реагування, на цивілізовану поведінку у складних життєвих ситуаціях. А накопичення досвіду щодо аналізу конфліктної мовленнєвої поведінки людини надалі уможливить розгляд предмета нашого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Андреева 2009* – **Андреева В. Ю.** Стратегии и тактики коммуникативного саботажа : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Андреева В. Ю. – Курск, 2009. – 23 с.
- Анисимова 2004* – **Анисимова А. Т.** Лингвистические проекции конфликта (дескриптивный аспект) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / А. Т. Анисимова. – Краснодар, 2004. – 212 с.
- Анохіна 2003* – **Анохіна Т. О.** Пауза як сіленціальний знак комунікації / Т. О. Анохіна // Вісник СумДУ. Серія Філологічні науки. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2003. – № 4' (50). – С. 5–8.
- Анохіна 2008* – **Анохіна Т. О.** Семантизація категорії мовчання в англomовному художньому дискурсі : монографія / Т. О. Анохіна. – Вінниця : Нова Книга, 2008. – 160 с.
- Антинескул 2000* – **Антинескул О. Л.** Гендер как параметр текстообразования : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / О. Л. Антинескул. – Пермь, 2000. – 20 с.
- Антонов 2005* – **Антонов Г. В.** Педагогічні засади запобігання і розв'язання конфліктів у навчально-виховному середовищі вищого навчального закладу : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Г. В. Антонов. – Х., 2005. – 198 с.
- Антошкіна, Красовська, Сигеда, Сухомлинов 2007* – **Соціолінгвістика** : навч. посіб / Л. Антошкіна, Г. Красовська, П. Сигеда, О. Сухомлинов. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2007. – 355 с.
- Анцупов, Баклановский 2005* – **Анцупов А. Я.** Конфликтология в схемах и комментариях / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. – СПб. : Питер, 2005. – 304 с.
- Анцупов, Шипилов 2001* – **Анцупов А. Я.** Конфликтология : [учебник для вузов] / А. Я. Анцупов, А. И Шипилов. – М. : ЮНИТИ – Дана, 2001. – 591 с.
- Апресян 1986* – **Апресян Ю. Д.** Перформативы в грамматике и словаре / Ю. Д. Апресян // Интегральное описание языка и системная лексикография // Известия АН СССР. Серия «Литература и язык». – 1986. – Т. 45. – № 3. – С. 208–223.
- Аристов, Сусов 1999* – **Аристов С. А.** Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс / С. А. Аристов, И. П. Сусов // Лингвистический вестник. – Ижевск, 1999. – Вып. I. – С. 5-10.
- Аристов 1998* – **Аристов С. А.** Невербальные компоненты коммуникации / С. А. Аристов // Тверской лингвистический меридиан, Вып 1. – Тверь : ТГУ, 1998. – С. 74–79.
- Аристов 2001* – **Аристов С. А.** Прагмалингвистическое моделирование мены коммуникативных ролей : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / С. А. Аристов. – Тверь, 2001. – 212 с.
- Арский 1998* – **Арский А.** Семантические категории угрозы и предостережения и их вербальная реализация в современном немецком языке (тактико-ситуативный подход) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / А. А. Арский. – Иркутск, 1998. – 24 с.
- Арутюнова 1981* – **Арутюнова Н. Д.** Фактор адресата / Н. Д. Арутюнова // Известия АН СССР. «Литература и язык». – 1981. – Т.40. – № 4. – С. 356–367.
- Арутюнова 1988* – **Арутюнова Н. Д.** От образа к знаку / Н. Д. Арутюнова // Мышление, когнитивные науки, искусственный интеллект. – М., 1988 – С. 147–162.
- Арутюнова 1990* – **Арутюнова Н. Д.** Дискурс / Н. Д. Арутюнова // Лингвистический энцикл. словарь. – М. : Советская энцикл., 1990. – С. 136–137.

Арутюнова 1990а – **Арутюнова Н. Д.** Феномен второй реплики или о пользе спора / Н. Д. Арутюнова // Логический анализ языка. Противоречивость и аномальность текста. – М. : Наука. – 1990. – С. 175–189.

Арутюнова 1991 – **Арутюнова Н. Д.** Истина: фон и коннотации / Н. Д. Арутюнова // Логический анализ языка. Культурные концепты. – М. : Наука, 1991. – С. 21–30.

Арутюнова 1994 – **Арутюнова Н. Д.** Молчание: контексты употребления / Н. Д. Арутюнова // Логический анализ языка: Язык речевых действий. – М. : Наука, 1994 – С. 106–113.

Ашукин, Ашукина 1988 – **Ашукин Н. С.** Крылатые слова. Литературные цитаты. Образные выражения / Н. С. Ашукин, М. Г. Ашукина. – 4-е изд., доп. – М. : Художественная литература, 1988. – 528 с.

Баган 2012 – **Баган М. П.** Категорія заперечення в українській мові: функціонально-семантичні та етнолінгвістичні вияви : [монографія] / М. П. Баган. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 376 с

Багумян 2004 – **Багумян О. В.** Текстова ситуація «соціальний захист»: лінгвокогнітивний аспект (на матеріалі різностильових англомовних текстів) : автореф дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Багумян. – К., 2004. – 20 с.

Байков 1996 – **Байков В. Г.** «Агрессия» и «толерантность»: две стороны речевого воздействия / В. Г. Байков // Актуальні проблеми вивчення мови та мовлення, міжособової та міжкультурної комунікації. – Х. : Константа, 1996. – С. 11–14.

Балли 1961 – **Балли Ш.** Французская стилистика / Шарль Балли ; [пер. с франц. К. А. Долинина]. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1961. – 394 с.

Бандурка, Друзь 1997 – **Бандурка А. М.** Конфликтология : учеб. пособ. для вузов / А. М. Бандурка, В. А. Друзь. – Х. : Фортуна-пресс, 1997. – 356 с.

Бараева 2008 – **Бараева О. Г.** Источники формирования системы репрезентаций понятия «конфликт» / О. Г. Бараева // Вестник Университета Российской академии образования. – 2008. – № 2 (40). – С. 63–65.

Бараева 2009 – **Бараева О. Г.** Концептуализация понятия «конфликт» в русской национальной картине мира второй половины XX в. – начала XXI в. : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / О. Г. Бараева. – Краснодар, 2009. – 189 с.

Баранов 1993 – **Баранов А. Г.** Функционально-прагматическая концепция текста / А. Г. Баранов. – Р.-на-Дону, 1993. – 182 с.

Баранов 1997 – **Баранов А. Н.** Политический дискурс: прощание с ритуалом / А. Н. Баранов // Человек. – 1997. – № 6. – С. 108–118.

Баранов 2001 – **Баранов А. Н.** Введение в прикладную лингвистику : учеб. пособ. / А. Н. Баранов. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 360 с.

Барташева 2004 – **Барташева Г. І.** Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англомовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / Г. І. Барташева. – Х., 2004. – 20 с.

Бартини 1965 – **Бартини Р.** Некоторые соотношения между физическими константами / Р. Бартини // Доклады АН СССР. – 1965. – Т. 163, № 4. – С. 861–864.

Бахтин 1997 – **Бахтин М. М.** Проблема речевых жанров / М. М. Бахтин // Соч. соч. : в 7 т. – М. : Русские словари, 1996–2012. – Т. 5. – С. 159–206.

Бацевич 2003 – **Бацевич Ф. С.** Нариси з комунікативної лінгвістики : монографія / Ф. С. Бацевич. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 281 с.

Бацевич 2004 – **Бацевич Ф. С.** Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 344 с.

Бацевич 2008 – **Бацевич Ф. С.** Проблеми і термінологічний апарат сучасної лінгвістичної прагматики / Ф. С. Бацевич // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми української термінології. – 2008. – № 620. – С. 250–253.

Бацевич 2010 – **Бацевич Ф. С.** Лінгвокультурні аспекти комунікативної толерантності / Ф. С. Бацевич // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2010. – № 5. – С. 108–119.

Безуглая 2004 – **Безуглая Л. Р.** Значимое молчание в системе прагматической импликации / Л. Р. Безуглая // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2004. – № 636. – С. 47–49.

Белова 1997 – **Белова А. Д.** Лингвистические аспекты аргументации / А. Д. Белова. – К. : Астроя, 1997. – 310 с.

Белоконенко 2014 – **Белоконенко Л. А.** О природе конфликтных паремий / Л. А. Белоконенко // Славянская фразеология в синхронии и диахронии : сб. науч. статей. – Выпуск 2. – Гомель : «ГГУ им. Ф. Скорины», 2014. – С. 90–93.

Белоконенко 2014a – **Белоконенко Л. А.** Тексты во внутреннем пространстве сверхтекста межличностного конфликта / Л. А. Белоконенко // Филологические науки. Вопросы теории и практики : [науч.-теор. и прикл. журнал]. – Тамбов : Грамота. – 2014. – № 7 (37). – Ч. 1. – С. 34–37.

Белоус 2008 – **Белоус Н. А.** Конфликтный дискурс в коммуникативном пространстве : семантические и прагматические аспекты : автореф. дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Н. А. Белоус. – Краснодар, 2008. – 48 с.

Белоус 2008a – **Белоус Н. А.** Функциональные особенности конфликтного дискурса / Н. А. Белоус // Знание, понимание, умение. – 2008. – № 4. – С. 152–157.

Беляева 2009 – **Беляева И. В.** Феномен речевой манипуляции: лингвоюридический аспект : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / И. В. Беляева. – Р.-на-Дону, 2009. – 27 с.

Бельчиков, Горбаневский, Жарков 2010 – **Бельчиков Ю. А.** Методические рекомендации по вопросам лингвистической экспертизы спорных текстов СМИ : сб. материалов / Бельчиков Ю. А., Горбаневский М. В., Жарков И. В. – М. : ИПК Информкнига, 2010. – 208 с.

Берн 1992 – **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Э. Берн ; [перев. А. А. Грузберга]. – СПб. : Лениздат, 1992. – 246 с.

Белова 2004 – **Белова А. Д.** Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики / А. Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу. – К. : Логос, 2004. – Вип. 10. – С. 11–16.

Бибик, Єрмоленко, Єрмоленко 1998 – **Бибик С. П.** Словник епітетів української мови / Бибик С. П., Єрмоленко С. Я., Єрмоленко В. І. – К. : Довіра, 1998. – 431 с.

Бикейкина 2011 – **Бикейкина Н. А.** Лингвоконфликтологическое и юрислингвистическое исследование имени собственного: на материале русских антропонимов : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 «Русский язык» / Н. А. Бикейкина. – Новосибирск, 2011. – 22 с.

Білоконенко 2003 – **Білоконенко Л.** Мовна динаміка конфліктів у повісті О. Кобилянської «Земля» / Л. Білоконенко // Мандрівець. – 2003. – № 6. – С. 37–43.

Білоконенко 2015 – **Білоконенко Л. А.** Ознаки надтексту міжособистісного конфлікту / Л. А. Білоконенко // Українська мова. – 1 (53). – 2015. – С. 71–85.

Білоус, Сербенська 2005 – **Білоус М. П.** Екологія українського слова : практичний словничок-довідник / М. П. Білоус, О. А. Сербенська. – 2-ге вид., виправ. і доп. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2005. – 88 с.

Білоусенко, Німчук 2002 – **Білоусенко П. І.** Нариси з історії українського словотворення (суфікс *-иця*) / П. І. Білоусенко, В. В. Німчук ; Інститут укр. мови НАН України, Запорізький державний ун-т. – Запоріжжя ; Київ, 2002. – 206 с.

Боброва 1991 – **Боброва В. М.** Отказ и возражение как жанры негативной реакции / В. М. Боброва // Семантические и прагматические аспекты высказывания. – Новосибирск, 1991. – С. 61–65.

Богданов 1998 – **Богданов К. А.** Очерки по антропологии молчания. Номо Таселс / К. А. Богданов. – СПб. : РХГИ, 1998. – 350 с.

Богушевич 1988 – **Богушевич Д. Г.** Опыт классификации эпизодов вербального общения / Д. Г. Богушевич // Язык, общение: процессы и единицы. – Калинин : КГУ, 1988. – С. 13-21.

Бодрова, Коробова 2011 – **Бодрова А. А.** Коммуникативные стратегии разрешения конфликта (на материале английского языка) / А. А. Бодрова, Н. В. Коробова // Вестник Челябинского гос. ун-та. – 2011. – № 8 (223). – С. 15–18.

Бойко 2002 – **Бойко Н. І.** Типи лексичної експресивності в українській літературній мові / Н. І. Бойко // Мовознавство. – 2002. – № 2–3. – С. 10–21.

Бойко 2005 – **Бойко Н. І.** Українська експресивна лексика: семантичний, лексикографічний і функціональний аспекти / Н. І. Бойко ; Ніжинський державний ун-т ім. Миколи Гоголя. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2005. – 552 с.

Бондар, Карпенко, Микитин-Дружинець 2006 – **Бондар О. І.** Сучасна українська мова: Фонетика. Фонологія. Орфоепія. Графіка. Орфографія. Лексикологія. Лексикографія / Бондар О. І., Карпенко Ю. О., Микитин-Дружинець М. Л. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 368 с.

Бондаренко 2003 – **Бондаренко А. Ф.** «Женский журнал» представляет: «Беседы с психологом» / А. Ф. Бондаренко. – К. : Изд. дом «Свет». – 2003. – 208 с.

Бондырева, Мурашов 2007 – **Бондырева С. К.** Коммуникация: от диалога межличностного к диалогу межкультурному : учеб. пособ. / С. К. Бондырева, А. А. Мурашов. – М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 2007. – 384 с.

Борисевич 2002 – **Борисевич В.** Значення соціальної ролі комуніканта в генезі вербального конфлікту / В. Борисевич // Мова та історія. – 2002. – № 59. – С. 13–15.

Борисевич 2003 – **Борисевич В. В.** Образы вербально-конфликтных ситуаций / В. В. Борисевич // Культура народов Причерноморья. – 2003. – № 44. – С. 186–190.

Борисевич 2004 – **Борисевич В. В.** Деструктивна та конструктивна функції вербальних конфліктів / В. В. Борисевич // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 54. – С. 211–215.

Борисова 1996 – **Борисова И. Н.** Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И. Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург, 1996. – С. 21–48.

Ботвина 2008 – **Ботвина Н. В.** Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації : [навч. посіб.] / Н. В. Ботвина. – К. : АртЕк, 2008. – 252 с.

БПС – Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – М. : Прайм-Еврознак, 2003. – 672 с.

Браун 1997 – **Браун Дж.** Психология Фрейда и неофрейдисты / Дж. Браун ; [пер. с англ. А. М. Руткевича]. – М. : REFL-book; К. : Ваклер, 1997. – 304 с.

Бровкіна 2011 – **Бровкіна (Проценко) О. В.** Маніпуляції як вид імпліцитного впливу в дискурсі родинного спілкування / О. В. Бровкіна (Проценко) // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2011. – № 4. – С. 132–137.

Бубер 1995 – **Бубер М.** Два образа веры / Мартин Бубер; [пер. с нем. / под ред. П. С. Гуревича, С. Я. Левит, С. В. Лезова]. – М. : Республика, 1995. – 464 с.

Бублик 2006 – **Бублик І. Ф.** Комуникативно-прагматичні та лінгвостилістичні аспекти реалізації вербальної агресії в парламентському дискурсі ФРН : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / І. Ф. Бублик. – Х., 2006. – 212 с.

Булыгина, Шмелев 1997 – **Булыгина Т. В.** Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики) / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев. – М., 1997. – 574 с.

Буренко 2008 – **Буренко Т. М.** Когнітивно-прагматичні характеристики мовленнєвого акту вибачення в англомовному дискурсі XVI–XXI століть : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Т. М. Буренко. – Харків, 2008. – 208 с.

Буш, Фолджер 2007 – **Буш Р.** Что может медиация: трансформативный подход к конфликту / Р. А. Б. Буш, Дж. П. Фолджер ; [пер. с англ.]. – К. : Науковий світ, 2007. – 264 с.

Бычихина 2004 – **Бычихина О. В.** Высказывания со значением отказа: семантико-прагматический и когнитивный аспекты : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О. В. Бычихина. – Новосибирск, 2004. – 216 с.

Валгина 2003 – **Валгина Н. С.** Теория текста : [учеб. пособ.] / Н. С. Валгина. – М. : Логос, 2003. – 250 с.

Вандлер 1987 – **Вендлер З.** Факты в языке / Зено Вандлер // Философия, логика, язык. – М. : Прогресс. – 1987. – С. 293–316.

Варзонин 1994 – **Варзонин Ю. Н.** Коммуникативные акты с установкой на иронию : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Ю. Н. Варзонин. – Тверь, 1994. – 23 с.

Вацлавик, Бивин, Джексон 2000 – **Вацлавик П.** Прагматика человеческих коммуникаций: Изучение паттернов, патологий и парадоксов взаимодействия / Вацлавик П., Бивин Дж., Джексон Д. ; [пер. с англ.]. – М. : ЭКСМО, 2000. – 320 с.

Вацлавик, Бивин, Джексон 2000а – **Вацлавик П.** Психология межличностных коммуникаций / Вацлавик П., Бивин Дж., Джексон Д. ; [пер. с англ.]. – СПб. : Речь, 2000. – 300 с.

Вашенко, Гиренко, Хамальян 2000 – **Вашенко И. В.** Общая конфликтология : [учеб. для вузов] / Вашенко И. В., Гиренко С. П., Хамальян Р. А. – Х. : Модель Вселенной, 2000. – 512 с.

Вежбицка 1985 – **Вежбицка А.** Речевые акты / Анна Вежбицка // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16. Лингвистическая прагматика / сост. и вст. ст. Н. Д. Арутюновой и Е. В. Падучевой. – М. : Прогресс, 1985. – С. 251–275.

Вежбицка 2007 – **Вежбицка А.** Речевые жанры (в свете теории элементарных смысловых единиц) / А. Вежбицка // Антология речевых жанров. – М. : Лабиринт, 2007. – С. 68–81.

Вежбицка 2001 – **Вежбицка А.** Сопоставление культур через посредство лексики и прагматики / А. Вежбицка. – М. : Языки слав. культуры, 2001. – 272 с.

Вельм 2012 – **Вельм И. М.** Социально-философский анализ исторической динамики менталитета / И. М. Вельм // Вестник Удмуртского университета. Философия. Социология. Психология. Педагогика. – 2012. – Вып. 3. – С. 31–34.

Виноградов 1959 – **Виноградов В. В.** О языке художественной литературы / В. В. Виноградов. – М. : Художественная литература, 1959. – 655 с.

Винокур 2007 – **Винокур Т. Г.** Говорящий и слушающий: варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур. – 3-е изд. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 176 с.

Вихованець 1993 – **Вихованець І. Р.** Граматика української мови. Синтаксис : [підручник] / І. Р. Вихованець. – К. : Либідь, 1993. – 368 с.

Вицюк 2010 – **Вицюк Л. А.** Лексико-семантические и синтаксические средства реализации ложного дискурса: на материале русского и английского языков : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 / Л. А. Вицюк. – Майкоп, 2010. – 146 с.

Вітгенштайн 1995 – **Вітгенштайн Л.** Tractatus Logico-Philosophicus ; Філософські дослідження / Людвіг Вітгенштайн ; [пер. Є. Поповича]. – К. : Основи, 1995. – С. 88–310.

Войцехівська 2009 – **Войцехівська Н. К.** Категорія згоди в українському літературному діалогічному дискурсі (на матеріалі художньої літератури ХХ – поч. ХХІ ст.) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Н. К. Войцехівська. – К., 2009. – 288 с.

Войцехівська 2013 – **Войцехівська Н. К.** Примирення як спосіб подолання конфліктної мовленнєвої взаємодії / Н. К. Войцехівська // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2013. – С. 55–58.

Волков, Добренков, Нечипуренко, Попов 2003 – **Социология** : [учебник] / Ю. Г. Волков, В. И. Добренков, В. Н. Нечипуренко, А. В. Попов ; под ред. проф. Ю. Г. Волкова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Гардарики, 2003. – 512 с.

Волкова 2009 – **Волкова О. С.** Прагмалингвистические особенности межличностного общения в коммуникативной ситуации «бытовой конфликт» (на материале английского языка) : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / О. С. Волкова. – Волгоград, 2009. – 22 с.

Волкова 2009а – **Волкова О. С.** О тактиках толерантного речевого поведения в коммуникативной ситуации «конфликт» / О. С. Волкова // Вестник Волгоградского ун-та. – Сер. 2. Языкознание. – 2009. – Вып. 2. – С. 137–141.

Вольф 1985 – **Вольф Е. М.** Функциональная семантика оценки / Е. М. Вольф. – М. : Наука, 1985. – 228 с.

Воровченко 2006 – **Воровченко Л. В.** Коммуникативный конфликт в современной лингвистической парадигме / Л. В. Воровченко // Известия Самарского науч. центра РАН. Специальный выпуск «Актуальные проблемы гуманитарных наук». – Самара, 2006. – № 4. – С. 50–57.

Воронцова 2006 – **Воронцова Т. А.** Речевая агрессия: коммуникативно-дискурсивный подход : дисс. ... доктора філол. наук : 10.02.19 / Т. А. Воронцова. – Челябинск, 2006. – 296 с.

Выготский 1960 – **Выготский Л. С.** Развитие высших психических функций / Л. С. Выготский. – М., 1960. – 223 с.

Выготский 2005 – **Выготский Л. С.** Психология развития человека / Л. С. Выготский. – М. : «Смысл»; «Эксмо», 2005. – 1136 с.

Гаврилів 2006 – **Гаврилів О. Є.** Відображення у лийвій лексиці української та німецької мов суспільних цінностей і стереотипів / О. Є. Гаврилів // Вербальна агресія як мовно-культурний і соціальний феномен : матеріали конференції, 10 листопада 2005 р. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. С. 43–44.

Галаган 2008 – **Галаган В.** Емотивність, експресивність та конотація як засіб вираження оцінки / В. Галаган // Наукові записки : Філологічні науки. – 2008. – Вип. 80. – С. 171–178.

Гальперин 2006 – **Гальперин И. Р.** Текст как объект лингвистического исследования / И. Р. Гальперин. – 4-е изд. – М : КомКнига, 2006. – 144 с.

Гаспаров 1996 – **Гаспаров Б. М.** Язык, память, образ. Лингвистика языкового существования / Б. М. Гаспаров. – М. : Новое лит. обозрение, 1996. – 362 с.

Гатальська 2005 – **Гатальська С. М.** Філософія культури : підр. для студ. вищ. навч. закл. / С. М. Гатальська. – К. : Либідь, 2005. – С. 298–312.

Герасіна, Панов, Осіпова 2002 – **Герасіна Л. М.** Конфліктологія : [підруч. для студ. вищ. навч. закл. юрид. спец.] / [Герасіна Л. М., Панов М. І., Осіпова Н. П. та ін.] ; за ред. проф. Л. М. Герасіної та М. І. Панова. – Х. : Право, 2002. – 256 с.

Гнезділова 2007 – **Гнезділова Я. В.** Емоційність та емотивність сучасного англomовного дискурсу : структурний, семантичний і прагматичний аспекти :

автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / Я. В. Гнезділова. – К., 2007. – 20 с.

Голев 2003 – **Голев Н. Д.** Толерантность как вектор антиномического бытия языка / Н. Д. Голев // *Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности* : коллект. монография. – Екатеринбург, 2003. – С.174–191.

Голев, Ким 2007 – **Голев Н. Д.** Коммуникативная неудача в свете теории множественности интерпретации / Н. Д. Голев, Л. Г. Ким // *Актуальные проблемы лексикологии и словообразования* : сб. науч. трудов / Труды гуманит. факультета. Серия II. – Новосибирск, 2007. – Вып. 10. – С. 238–249.

Голованова 2010 – **Голованова О. И.** Пространственно-временная организация делового свертхтекста (на материале следственных дел Тюменского уезда 1782-1796 гг.) / О. И. Голованова // *Приенисейская Сибирь как лингворегион*. – Красноярск, 2010. – С. 119–128.

Голод 2001 – **Голод О. С.** Особливості семантики та функціонування пейоративної лексики в сучасній німецькій мові : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. С. Голод. – Львів, 2001. – 18 с.

Голубовская 2002 – **Голубовская И. А.** Этнические особенности языковых картин мира : монография / И. А. Голубовская. – К. : ВПЦ «Киевский университет», 2002. – 293 с.

Голянич 1998 – **Голянич М. І.** Внутрішня форма слова в художньому тексті : дис. ... доктора філол. наук : 10.02.01 / М. І. Голянич. – Івано-Франківськ, 1998. – 455 с.

Горбань 2010 – **Горбань И. В.** Роль паремий в речевых актах (на материале языка русской художественной литературы) : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / И. В. Горбань. – Саратов, 2010. – 26 с.

Горелов 2007 – **Горелов И. Н.** Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – 3-е изд. – М. : Из-во ЛКИ, 2007. – 112 с.

Горелов, Седов 2001 – **Горелов И.Н.** Основы психолингвистики : учеб. пособ. / И. Н. Горелов, К.Ф. Седов. – 3-е изд., перераб. – М. : Лабиринт, 2001. – 304 с.

Городенська 2001 – **Городенська К. Г.** Реченнєвотвірний потенціал предикатів якості / К. Г. Городенська // *Лінгвістичні студії*. Вип.7. – Донецьк, 2001. – С. 27–32.

Городецкий 1989 – **Городецкий Б. Ю.** Компьютерная лингвистика: моделирование языкового общения / Б. Ю. Городецкий // *Новое в зарубежной лингвистике*. – М. : Прогресс, 1989. – Вып. XXIV. – С. 5–31.

Городецкий, Кобозева, Сабурова 1985 – **Городецкий Б. Ю.** К типологии коммуникативных неудач / Городецкий Б. Ю., Кобозева И. М., Сабурова И. Г. // *Диалоговое взаимодействие и представление знаний*. – Новосибирск : Наука, 1985. – С.64–78.

Горпинич 2004 – **Горпинич В. О.** Морфологія української мови : підручник / В. О. Горпинич. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 336 с.

Грайс 1985 – **Грайс Г. П.** Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // *Новое в зарубежной лингвистике*. – Вып. XVI. – М., 1985. – С. 217–238.

Грачев, Мельник 1999 – **Грачев Г.** Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г. Грачев, И. Мельник. – М. : РАН. Ин-т философии, 1999. – 235 с.

Григорьев 1997 – **Григорьев Е. И.** Основы фонопрагматики немецкого языка : монография / Е. И. Григорьев. – Днепропетровск : Навчальна книга, 1997. – 169 с.

Григорьева 2007 – **Григорьева В. С.** Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : [монография] / В. С. Григорьева. – Тамбов, 2007. – 288 с.

Григорьева 1997 – **Григорьева Т. Г.** Основы конструктивного общения : практикум / Т. Г. Григорьева. – М. : Совершенство; Новосибирск : Изд-во НГУ, 1997. – 114 с.

Гриценко, Лалетина, Сергеева 2008 – **Гриценко Е. С.** Гендер в английской лингвокультуре / Гриценко Е. С., Лалетина А. О., Сергеева М. В. – Н. Новгород, 2008. – 214 с.

Гришина 2005 – **Гришина Н. В.** Психология конфликта : [монография] / Н. В. Гришина. – СПб : ПИТЕР, 2005. – 464 с.

Гриценко, Мацько, Плюц, Тоцька, Уздиган 2002 – **Сучасна** українська літературна мова / [Гриценко А. П., Мацько Л. І., Плюц М. Я., Тоцька Н. І., Уздиган І. М.]; за ред. А. П. Гриценка. – 3-тє вид., допов. – К. : Вища школа, 2002. – 439 с.

Гришук 2011 – **Гришук Е. Ю.** Етнолінгвістична ідентичність як чинник регуляції міжособової взаємодії : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / Е. Ю. Гришук. – К., 2011. – 339 с.

Грушевська 2000 – **Грушевська С.** Конфлікт: етико-психологічний аналіз / С. Грушевська ; КНУ імені Тараса Шевченка. – К. : Науковий світ, 2000. – 214 с.

Гуйванюк 2006 – **Гуйванюк Н. В.** Мовна толерантність як соціолінгвістична категорія / Н. В. Гуйванюк // Вісник Львівського ун-ту. – 2006. – Вип. 38. – Ч. II. – С. 37–46.

Гуйванюк 1999 – **Гуйванюк Н. В.** Формально-семантичні співвідношення в системі синтаксичних одиниць / Н. В. Гуйванюк. – Чернівці : Рута, 1999. – 336 с.

Гуйванюк, Пацаранюк 2009 – **Гуйванюк Н. В.** Способи реалізації іронії у структурі речення : монографія / Н. В. Гуйванюк, Ю. М. Пацаранюк ; Чернівецький нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 168 с.

Гулакова 2004 – **Гулакова И. И.** Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / И. И. Гулакова. – Орел, 2004. – 152 с.

Гумбольдт 1984 – **Гумбольдт В. фон.** Избранные труды по языкознанию / Вильгельм фон Гумбольдт – М. : Прогресс, 1984. – 400 с.

Гущина 2008 – **Гущина Т. Ю.** Внутрішньоособистісний конфлікт як фактор соціалізації студентської молоді : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / Т. Ю. Гущина. – К., 2008. – 20 с.

Давыденко 2009 – **Давыденко Л. Г.** Переключение кода в успешной коммуникации и коммуникативных неудачах / Л. Г. Давыденко // Университетские чтения. – 2009. – Пятигорск : ПГЛУ, 2009. – С. 99–111.

Даль – Даль В. И. Толковый словарь живаго великорускаго языка : в 4-х т. / В. И. Даль. – СПб. –М. : Тип. М. О. Вольфа, 1880–1882. – Режим доступу: <http://www.runivers.ru/lib/book3178/>.

Даниленко 2009 – **Даниленко О. А.** Идеи Никласа Лумана в контексте проблем современной конфликтологии / О. А. Даниленко // Вісник Харківського національного ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Соціологія. – 2009. – № 844. – С. 32–38.

Даниленко 2012 – **Даниленко О. А.** От функциональной теории конфликта – к проблеме лингвистического конструирования социальных конфликтов / О. А. Даниленко // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Соціологія. – Вип. 3. – 2012. – С. 28–33.

Даниленко 2007 – **Даниленко О. А.** Язык конфликта в трансформирующемся обществе: от конструирования истории – к формированию социокультурных идентичностей : [монография] / О. А. Даниленко. – Вильнюс : ЕГУ, 2007. – 403 с.

Даниленко 2006 – **Даниленко О. А.** Язык конфликта как объект лингвосоциологии / О.А. Даниленко // Социологические исследования. – 2006. – № 4. – С. 89–98.

Дарендорф 1994 – **Дарендорф Р.** Элементы теории социального конфликта / Ральф Дарендорф // Социологические исследования. – 1994. – №5. – С. 142–147.

Даццишин 2011 – **Даццишин Х.** Пейоративна лексика в політичних ток-шоу / Христина Даццишин // Теле- та радіожурналістика. – 2011. – Вип. 10. – С. 227–230.

Дейк 1988 – **Дейк Т. А. Ван.** Стратегии понимания связного текста / Т. А. Ван Дейк, В. Кинч // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23 : Когнитивные аспекты языка. – М., 1988. – С. 153–211.

Дейк 1989 – **Дейк Т. А. Ван.** Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. Ван Дейк. – М. : Прогресс, 1989. – 307 с.

Демченко 2001 – **Демченко В. Д.** Мовне середовище. Екстралінгвістичний нарис про Південь України / В. Д. Демченко. – Х. : АЙЛАНТ, 2001. – 210 с.

Дерлоу 2001 – **Дерлоу Д.** Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес Дерлоу ; [пер. з англ.]. – К. : Всеувиго, Наукова думка, 2001. – 242 с.

Дерпак 2005 – **Дерпак О. В.** Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.15 / О. В. Дерпак. – К., 2005. – 196 с.

Дерпак 2002 – **Дерпак О. В.** Конфліктогенні мовленнєві акти: комунікативно-прагматична характеристика (на матеріалі української, англійської та польської мов) / О. В. Дерпак // Вісник Київського лінгвістичного ун-ту. Серія Філологія. – Т.5. – 2002. – №1. – С. 87–94.

Дмитриев, Кудрявцев, Кудрявцев 1993 – **Дмитриев А. В.** Введение в общую теорию конфликтов / Дмитриев А. В., Кудрявцев В. Н., Кудрявцев С. В. – М. : ИСИ РАН, 1993. – 211 с.

Дмитрук 2005 – **Дмитрук О. В.** Маніпуляція поняттями і фактами в сучасних англомовних ЗМІ / О.В. Дмитрук // Вісник Харківського національного ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2005. – № 667. – С. 57–61.

Додонов 1999 – **Додонов Р. А.** Теория ментальности: учение о детерминантах мыслительных автоматизмов : [монография] / Р. А. Додонов. – Запорожье : Р/А «Тандем-У», 1999. – 264 с.

Донченко 1994 – **Донченко Е. А.** Социетальная психика как предмет социологического исследования : автореф. дисс. ... доктора социол. наук : 22.00.01 «Теория, методология и история социологии» / Е. А. Донченко. – К., 1994. – 35 с.

Доценко 1997 – **Доценко Е. Л.** Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1997. – 344 с.

Доценко 2007 – **Доценко Е. Л.** Манипулятивные технологии / Е. Л. Доценко // Реклама: внушение и манипуляция: медиа-ориентированный подход. – Самара : «БАХРАХ-М», 2007. – С. 637–702.

Дридзе 1984 – **Дридзе Т. М.** Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации: Проблемы семиосоциопсихологии : [монография] / Т. М. Дридзе. – М. : Наука, 1984. – 268 с.

Дрінко 2005 – **Дрінко Г. Г.** Спонукальні конструкції в англійській та українській мовах : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.17 «Порівняльно-історичне і типологічне мовознавство» / Г. Г. Дрінко. – Донецьк, 2005. – 19 с.

Дубровский 2007 – **Дубровский Д. И.** Обман как социальный феномен / Д. И. Дубровский // Реклама: внушение и манипуляция: медиа-ориентированный подход : учеб. пособ. – Самара : «БАХРАХ-М», 2007. – С. 579–596.

Дубцова 2011 – **Дубцова О. В.** Комунікативна невдача як об'єкт лінгвістичного дослідження / О. В. Дубцова // Вісник Харківського національного ун-ту імені

В. Н. Каразіна. Сер. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2011. – № 972. Вип. 67. – С. 57–62.

Дуденко 2002 – **Дуденко О. В.** Номінативна та комунікативна природа українських паремій : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 «Українська мова» / О. В. Дуденко. – К., 2002. – 19 с.

Дуткевич 2005 – **Дуткевич Т. В.** Конфліктологія з основами психології управління : [навч. посіб.] / Т. В. Дуткевич. – К. : ЦУЛ, 2005. – 456 с.

Дэйвидсон 1986 – **Дэйвидсон А.** Лингвистическое или прагматическое описание: размышление о «Парадоксе Перформативности» / Алиса Дэйвидсон // Новое в зарубежной лингвистике : Вып. 17. Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. – С. 235–269.

Егидес 2004 – **Егидес А. П.** Психология конфликтов в деловом общении (концепции и технологии) : автореф. дисс. ... доктора психол. наук : 19.00.05 «Социальная психология» / А. П. Егидес. – М., 2004. – 45 с.

Егидес – **Егидес А. П.** Психотехника синтонного общения / А. П. Егидес. – Режим доступу: http://psychologi.net.ru/book3_isk_ob/egides_sinton.html.

Егорова 1995 – **Егорова М. А.** Социокультурная вариативность способов обращения с просьбой: опыт экспериментального исследования / М. А. Егорова // Коммуникативные прагматические компоненты в лингвистическом исследовании. – Воронеж, 1995. – С. 26–33.

Еемерен, Гроотендорст 1994 – **Еемерен Ф. Х. ван.** Речевые акты в аргументативных дискуссиях : теоретическая модель анализа дискуссии, направленной на разрешение конфликта мнений / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст ; [пер. с англ.]. – СПб. : Васильевский остров, 1994. – 184 с.

Емельянов 2004 – **Емельянов С. М.** Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб. : Питер, 2004. – 400 с.

Ермакова, Земская 1993 – **Ермакова О. Н.** К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) / О. Н. Ермакова, Е. А. Земская // Русский язык в его функционировании: Коммуникативно-прагматический аспект. – М. : Наука, 1993. – С. 90–157.

Ермолаева 2005 – **Ермолаева Е. Н.** Концепт CONFLICT и его объективация в лексико-семантическом пространстве современного английского языка : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / Е. Н. Ермолаева. – Кемерово, 2005. – 21 с.

Ерофеева 1997 – **Ерофеева Е. В.** Прямые и косвенные способы выражения речевого акта угрозы во французском языке / Е. В. Ерофеева // Филологические науки. – 1997. – № 1. – С. 66–74.

Смельяненко, Петюх, Торгова, Торженко 2003 – **Конфліктологія** : [навч. посіб.] / Л. М. Смельяненко, В. М. Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Торженко ; за ред. В. М. Петюха, Л. В. Торгової. – К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.

Смельянова 2006 – **Смельянов О. В.** Мовленнєве вираження статусу адресата в англomовному художньому дискурсі закоханих : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Смельянова. – Суми, 2006. – 221 с.

Смельянова 2004 – **Смельянов О. В.** Розуміння та нерозуміння як два аспекти комунікативної взаємодії співрозмовників / О. В. Смельянова // Філологічні студії : наук. часопис. – Луцьк. – 2004. – № 2 (26). – С. 83–88.

Єрмоленко, Биби́к, Сологуб, Сюта, Черемкін 2005 – **Довідник** з культури мови / [Єрмоленко С. Я., Биби́к С. П., Сологуб Н. М., Сюта Г. М., Черемкін С. Г.] ; ред. С. Я. Єрмоленко. – К. : Вища школа, 2005. – 400 с.

Єрмоленко, Биби́к, Тодор 2001 – **Єрмоленко С. Я.** Українська мова. Короткий глумачний словник лінгвістичних термінів / Єрмоленко С. Я., Биби́к С. П., Тодор О. Г. ; за ред. С. Я. Єрмоленко. – К. : Либідь, 2001. – 222 с.

Жайворонок 2006 – **Жайворонок В. В.** Знаки української етнокультури : словник-довідник / В. В. Жайворонок. – К. : Довіра, 2006. – 703 с.

Жайворонок 2005 – **Жайворонок В. В.** Символіка народного авторського (крилатого) слова й виразу / В. В. Жайворонок // Мовознавство. – 2005. – №3–4. – С. 138–148.

Жайворонок 2007 – **Жайворонок В. В.** Українська етнолінгвістика : нариси / В. В. Жайворонок. – К. : Довіра, 2007. – 262 с.

Жарковська 2007 – **Жарковська І. В.** Семантичні та функціональні особливості англійських номінацій конфлікту : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / І. В. Жарковська. – Х., 2007. – 20 с.

Жельвис 1997 – **Жельвис В. И.** Поле брани. Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира : [монография] / В. И. Жельвис. – М. : Ладомир, 1997. – 330 с.

Жельвис 1992 – **Жельвис В. И.** Психолінгвістическая інтерпретація інвективного впливу : автореф. дисс. ... доктора філол. наук : 10.02.19 «Теорія мови» / В. И. Жельвис. – М., 1992. – 51 с.

Жельвис 1990 – **Жельвис В. И.** Эмотивный аспект речи: психолінгвістическая інтерпретація речевого впливу / В. И. Жельвис. – Изд-во Ярославского гос. ун-та, 1990. – 81с.

Жмуров 2005 – **Жмуров Д. В.** Насиліе (агресія) и література / Д. В. Жмуров. – 2-е изд. – Иркутск : «АСП-Принт», 2005. – 240 с.

Забіяка В., Забіяка І. 2012 – **Забіяка В. А.** Світ фразеологізмів. Етимологія, глумачення, застосування : практ. посіб. / В. А. Забіяка, І. М. Забіяка. – К. : ВЦ «Академія», 2012. – 304 с.

Заброцький 2006 – **Заброцький М. М.** Психологія особистості : навч. посіб. / Заброцький М. М., Савиченко О. М., Тичина І. М. – Житомир : В-во ЖДУ ім. І. Франка, 2006. – 205 с.

Заворотичева 2010 – **Заворотичева Н. С.** Инвективы в современной разговорной речи : на материале пиренейского национального варианта испанского языка и американского национального варианта английского языка : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.20 / Н. С. Заворотичева. – М., 2010. – 226 с.

Завражина 2008 – **Завражина Г. В.** Мовленнєва агресія та засоби її вираження в масмедійному політичному дискурсі України (на матеріалі російськомовної газетної комунікації) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.02 «Російська мова» / Г. В. Завражина. – К., 2008. – 20 с.

ЗП 2000 – **Загальна психологія** : [підруч. для студентів вищ. навч. закладів] / С. Д. Максименко, В. О. Зайчук, В. В. Клименко, В. О. Соловісєнко / за заг. ред. акад. С. Д. Максименка. – К. : Форум, 2000. – 543 с.

Загнітко 2004 – **Загнітко А. П.** Основи українського теоретичного синтаксису. Ч. 2. / А. П. Загнітко. – Горлівка : ГДПІМ, 2004. – 254 с.

Загнітко 2009 – **Загнітко А. П.** Структура і функції гіпертексту: статус і позиційні параметри комунікантів / А. П. Загнітко // Донецький вісник Наукового товариства ім. Шевченка / ред. А. П. Загнітко. – Донецьк : Східний видавничий дім, Донецьке відділення НТШ, 2009. – Т. 26. Мовознавство. – С. 157–174.

Загнітко 2007 – **Загнітко А. П.** Сучасні лінгвістичні теорії : монографія / А. П. Загнітко. – 2-ге вид. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 219 с.

Загнітко 2011 – **Загнітко А. П.** Теоретична граматика сучасної української мови. Морфологія. Синтаксис : [сучас. вітчизн. посіб.] / А. П. Загнітко. – Донецьк : БАО, 2011. – 991 с.

Зайцева 2004 – **Зайцева М. О.** Мовні засоби у створенні дискурсу полеміки : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.02 «Російська мова» / М. О. Зайцева. – Харків, 2004. – 19 с.

Звегинцев 1976 – **Звегинцев В. А.** Предложение и его отношение к языку и речи / В. А. Звегинцев. – М. : Изд-во МГУ, 1976. – 307 с.

Здравомыслов 1995 – **Здравомыслов А. Г.** Социология конфликта : [учеб. пособ.] / А. Г. Здравомыслов. – М. : «Аспект пресс», 1995. – 261 с.

Здравомыслов 1993 – **Здравомыслов А. Г.** Фундаментальные проблемы социологии конфликта и динамика массового сознания / А. Г. Здравомыслов // Социологические исследования. – 1993. – № 8. – С. 12–21.

Зиммель 1994 – **Зиммель Г.** Человек как враг / Георг Зиммель // Социологический журнал. – 1994. – № 2. – С. 114–118.

Зірка 2005 – **Зірка В. В.** Мовна парадигма маніпулятивної гри в рекламі : автореф. дис. ... доктора філол. наук : 10.02.02 «Російська мова» / В. В. Зірка. – К., 2005. – 35 с.

Знаков 2007 – **Знаков В. В.** Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В. В. Знаков // Реклама: внушение и манипуляция: медиаориентированный подход. – Самара : «БАХРАХ-М», 2007. – С. 597–609.

Иванова 2010 – **Иванова Д. В.** Речевые способы преодоления конфликта : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 / Д. В. Иванова. – Саратов, 2010. – 182 с.

Иванова 2006 – **Иванова Л. П.** Сверхтекст как эксплициатор ментального пространства / Л. П. Иванова // Учёные записки Таврического нац. ун-та им. В. И. Вернадского. Серия «Филология. Социальная коммуникация». – 2006. – Т. 19 (58), №2. – С. 209–213.

Иванова 2007 – **Иванова М. А.** Прагмалингвистический статус неуспешного диалогического дискурса : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / М. А. Иванова. – Барнаул, 2007. – 17 с.

Иванова 2003 – **Иванова С. В.** Лингвокультурологический аспект исследования языковых единиц : автореф. дисс. ... доктора філол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / С. В. Иванова. – Уфа, 2003. – 41 с.

Иванова 2012 – **Иванова Т. В.** Речеповеденческая ситуация «шантаж» смешанного типа / Т. В. Иванова // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук : материалы конф. молодых ученых (Иркутск, 2–5 марта 2009 г.). – Иркутск, 2012. – С. 64–66.

Ильенко 1996 – **Ильенко С. Г.** К поискам ориентиров речевой конфликтологии / С. Г. Ильенко // Аспекты речевой конфликтологии. – СПб. : РГПУ, 1996. – С. 3–12.

Ильин 2001 – **Ильин И. П.** Постмодернизм : словарь терминов / И. П. Ильин. – М. : ИНИОН РАН; INTRADA, 2001. – 384 с.

Ильинова 2000 – **Ильинова Е. Ю.** О нормах стратегической компетенции : коммуникативные стратегии речевого поведения в ситуации «конфликт» / Е. Ю. Ильинова // Вестник Волгоградского государственного ун-та. – Сер. 2. Филология. – 2000. – Вып. 5. – С. 11–26.

Иссерс 1999 – **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Омск : Изд-во Омского гос. ун-та, 1999. – 285 с.

Ишмуратов 1996 – **Ишмуратов А. Т.** Конфлікт і згода: Основи когнітивної теорії конфліктів : [навч. посіб.] / А. Т. Ишмуратов. – К. : Наукова думка, 1996. – 190 с.

Ишмуратов 1994 – **Ишмуратов А. Т.** Логико-когнитивный анализ онтологии дискурса / Рациональність та семіотика дискурсу / А. Т. Ишмуратов. – К. : Наукова думка. – 1994. – С.171–182.

Ишмуратов 1998 – **Ишмуратов А. Т.** Феноменология конфликта / А. Т. Ишмуратов // Феноменология и гуманитарное знание. – К., 1998. – С. 55–74.

Иванов, Иванова 2004 – **Иванов В. М.** Юридична конфліктологія : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. М. Иванов, О. В. Иванова. – К. : МАУП, 2004. – 224 с.

Иващенко 1997 – **Иващенко В. Л.** Конотативно-оцінний аспект семантики назв осіб за родом діяльності, місцем проживання та національною належністю (на матеріалі української мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / В. Л. Иващенко. – К., 1997. – 16 с.

Каган 1988 – **Каган М. С.** Мир общения: проблема межсубъектных отношений / М. С. Каган. – М. : Политиздат, 1988. – 319 с.

Калита 2006 – **Калита О. М.** Мовні засоби вираження іронії в сучасній українській малій прозі : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О. М. Калита. – К., 2006. – 220 с.

Каліна 2000 – **Каліна Н. Ф.** Лінгвістична психотерапія : автореф. дис. ... доктора психол. наук : 19.00.01 «Загальна психологія; історія психології» / Н. Ф. Каліна. – К., 2000. – 32 с.

Калякіна 2008 – **Калякіна О. О.** Комунікативно-стилістична модифікація фразем у заголовках української преси к. ХХ – поч. ХХІ ст. : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О. О. Калякіна. – Київ, 2008. – 219 с.

Каменский 2007 – **Каменский М. В.** Социолингвистическая парадигма дискурсных маркеров : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / М. В. Каменский. – Ставрополь, 2007. – 19 с.

Каразия 2006 – **Каразия Н. А.** Лингвопрагматическое исследование конфликтного дискурса / Н. А. Каразия. – Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. – 2006. – № 2. – Режим доступа: http://www.kamgu.ru/images/ Nauka/Journals/ 2006_2 /Каразия.pdf.

Кара-Мурза 2010 – **Кара-Мурза Е. С.** Лингвоправовой конфликт как объект исследования в лингвоконфликтологии / Е. С. Кара-Мурза // Юрислингвистика : сб. науч. трудов. – Кемерово, 2010. – Вып. 10. – С. 123–134.

Кара-Мурза, Смирнов 2009 – **Кара-Мурза С.** Манипуляция сознанием-2 / С. Кара-Мурза, С. Смирнов. – М. : Эксмо; Алгоритм, 2009. – 528 с.

Каранська 1995 – **Каранська М. У.** Синтаксис сучасної української літературної мови : [навч. посіб.] / М. У. Каранська. – К., 1995. – 312 с.

Карасик 2004 – **Карасик В. И.** Языковой круг: личность, концепты, дискурс : [монография] / В. И. Карасик. – М. : Гнозис, 2004. – 390 с.

Карасик 1992 – **Карасик В. И.** Язык социального статуса : [монография] / В. И. Карасик. – М. : Институт языкознания РАН, 1992. – 330 с.

Караулов 1987 – **Караулов Ю. Н.** Русский язык и языковая личность / Ю. Н. Караулов. – М. : Наука, 1987. – 261 с.

Карпіловська 2006 – **Карпіловська Є. А.** Вступ до прикладної лінгвістики: комп'ютерна лінгвістика : підручник / Є. А. Карпіловська. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 188 с.

Квеселевич 2003 – **Квеселевич Д. И.** Толковый словарь ненормативной лексики русского языка / Д. И. Квеселевич. – М. : «Издательство Астрель», 2003. – 1022 с.

Квіт 2008 – **Квіт С. В.** Масові комунікації / С. В. Квіт. – К. : Видавничий дім «Кисиво-Могилянська академія», 2008. – 206 с.

Клюев 1998 – **Клюев Е. В.** Речевая коммуникация : [учеб. пособ.] / Е. В. Клюев. – М. : ПРИОР, 1998. – 224 с.

Кобозева 1986 – **Кобозева И. М.** «Теория речевых актов» как один из вариантов теории речевой деятельности / И. М. Кобозева // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII. – М. : Прогресс, 1986. – С. 7–22.

Ковалевская 2008 – **Ковалевская А. В.** Пейоративные наименования лица в немецкой фразеологии : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / А. В. Ковалевская. – М., 2008. – 23 с.

Ковалевська 2001 – **Ковалевська Т. Ю.** Комунікативні аспекти нейролінгвістичного програмування : монографія / Т. Ю. Ковалевська. – Одеса : Астропринт, 2001. – 341 с.

Ковалевська 2002 – **Ковалевська Т. Ю.** Моделювання емпатії в сучасній українській мові : дис. ... доктора філол. наук : 10.02.01 / Т. Ю. Ковалевська. – К., 2002. – 439 с.

Коваленко 2010 – **Коваленко А. Б.** Психологія міжособистісного взаєморозуміння : [підручник] / А. Б. Коваленко. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – 235 с.

Коваль 1975 – **Коваль А. П.** Крилаті вислови в українській літературній мові. Літературні цитати. Образні вислови / А. П. Коваль, В. В. Коптілов. – 2-ге вид., доповн. – К. : Вища школа, 1975. – 335 с.

Ковшиков, Глухов 2007 – **Ковшиков В. А.** Психолінгвістика. Теорія речової діяльності / В. А. Ковшиков, В. П. Глухов. – М. : Изд-во АСТ, 2007. – 318 с.

Козер 1996 – **Козер Л. А.** Функции социального конфликта / Л. А. Козер // Американская социологическая мысль. – М., 1996. – С. 542–556.

Козер 1992 – **Козер Л. А.** Завершение конфликта / Л. А. Козер // Социальные и гуманитарные науки. – Сер. Социология. – 1992. – № 4. – С. 169–179.

Козырев 2001 – **Козырев Г. И.** Введение в конфликтологию : [учеб. пособ.] / Г. И. Козырев. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 176 с.

Колоїз 2007 – **Колоїз Ж. В.** Українська оказіональна деривація : монографія / Ж. В. Колоїз. – К. : Акцент, 2007. – 311 с.

Колоїз, Малюга, Шарманова 2012 – **Колоїз Ж. В.** Українська пареміологія : навч. посіб. / Колоїз Ж. В., Малюга Н. М., Шарманова Н. М. – Кривий Ріг : Центр-Принт, 2012. – 348 с.

Колшанский 2007 – **Колшанский Г. В.** Контекстная семантика / Г. В. Колшанский. – 3-е изд. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 152 с.

Колшанский 2005 – **Колшанский Г. В.** Паралингвистика : [монография] / Г. В. Колшанский. – 2-е изд. – М. : КомКнига. – 2005. – 96 с.

Комарова 2010 – **Комарова А. В.** Место и роль паузы в вербальной коммуникации / А. В. Комарова // Економіка розвитку. – Х. : ХНЕУ, 2010. – № 3 (55). – С. 100–103.

Комлев 1978 – **Комлев Н. Г.** Лингво-семантические мотивы возникновения и разрешения межперсонального конфликта / Н. Г. Комлев // Тезисы VI Всесоюзного симпозиума по психолінгвістике и теории коммуникации. – М., 1978. – С. 90.

Константинов 2003 – **Константинов А.** Учение Эриха Фромма об обществе / А. Константинов. – 2003. – Режим доступу: <http://www.noogen.su/Heroes/ fromm>.

КСД 1997 – **Конфлікти** в сумісній діяльності : [колект. моногр.] / Г. В. Ложкін, С. В. Сьомін, Т. В. Петрівська, О. О. Кисельова. – К. : Сфера, 1997. – 95 с.

Копистянська 2001 – **Копистянська Н.** Надтекстовий соціально-історичний хронотоп // Античність – Сучасність (Питання філології). – Вип.1. – Донецьк : ДонНУ, 2001. – С. 20–27.

Корольова 2008 – **Корольова А. В.** Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту / А. В. Корольова // *Studia Linguistica* : зб. наук. праць. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2008. – С. 48–53.

Косенко 2011 – **Косенко Ю. В.** Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / Ю. В. Косенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 187 с.

Космеда, Осіпова 2010 – **Космеда Т. А.** Комунікативний кодекс українців у пареміях : тлумачний словник нового типу / Т. А. Космеда, Т. Ф. Осіпова. – Дрогобич : [Коло], 2010. – 270 с.

Космеда, Халіман 2013 – **Космеда Т. А.** Мовна гра в парадигмі інтерпретативної лінгвістики. Граматика оцінки. Граматична іграма (теоретичне осмислення дискурсивної практики) : [монографія] / Т. А. Космеда, О. В. Халіман. – Дрогобич : Коло, 2013. – 226 с.

Кочерган 2006 – **Кочерган М. П.** Загальне мовознавство : підруч. для студ. філол. спец. ВНЗ / М. П. Кочерган. – 2. вид. – К. : «Академія», 2006. – 463 с.

Красильникова 1983 – **Красильникова Е. В.** Жест и структура высказывания в разговорной речи / Е. В. Красильникова // *Русская разговорная речь. Фонетика. Морфемика. Лексика. Жест.* – М. : Наука, 1983. – С. 214–238.

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

КППУН – **Кращі** прислів'я та приказки українського народу / упорядн. О. А. Попова. – Д. : ТОВ «ВКФ «БАО», 2009. – 416 с.

Крейдлин 1999 – **Крейдлин Г. Е.** Национальное и универсальное в семантике жеста / Г. Е. Крейдлин // *Логический анализ языка. Образ человека в культуре и языке.* – М. : Наука, 1999. – С. 170–185.

Крейдлин 2002 – **Крейдлин Г. Е.** Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. – М. : Новое лит. обозрение, 2002. – 581 с.

Крестинский 1989 – **Крестинский С. В.** Коммуникативная нагрузка молчания в диалоге / С. В. Крестинский // *Личностные аспекты языкового общения.* – Калинин : Калининский гос. ун-т, 1989. – С. 92–98.

Крестинский 1998 – **Крестинский С. В.** Молчание в системе невербальных средств коммуникации / С. В. Крестинский // *Тверской лингвистический меридиан : теорет. сборник.* – Тверь, 1998. – Вып. 1. – С. 74–79.

Критенко 1967 – **Критенко А. П.** Семантична структура назв кольорів в українській мові / А. П. Критенко // *Мовознавство.* – 1967. – № 4. – С. 97–112.

Кричевский, Дубовская 2001 – **Кричевский Р. Л.** Межличностный конфликт / Р. Л. Кричевский, Е. М. Дубовская / *Психология конфликта : хрестоматия* / сост. Н. В. Гришина. – СПб : Питер, 2001. – С. 371–379.

Крылова 2009 – **Крылова О. Н.** Пейоративные номинации лица в гендерном аспекте: на материале немецкого языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / О. Н. Крылова. – М., 2009. – 204 с.

Крысин 1989 – **Крысин Л. П.** Социолингвистические аспекты изучения современного русского языка / Л. П. Крысин. – М. : Наука, 1989. – 186 с.

Кубинова 2002 – **Кубинова Й.** Речевая интенция «ложь, обман» в семантическом и коммуникативно-прагматическом аспектах : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 «Русский язык» / Йитка Кубинова – М., 2002. – 24 с.

Кубрякова, Демьянков 2007 – **Кубрякова Е. С.** К проблеме ментальных репрезентаций / Е. С. Кубрякова, В. З. Демьянков // *Вопросы когнитивной лингвистики.* – М. ; Тамбов : ТГУ им. Г. Р. Державина, 2007. – № 4. – С. 8–16.

Кубрякова 1986 – **Кубрякова Е. С.** Номинативный аспект речевой деятельности / Е. С. Кубрякова. – М. : Наука, 1986. – 157 с.

Кузенко 2006 – **Кузенко Г. М.** Структурно-семантичні та комунікативно-прагматичні особливості емотивних висловлювань негативної оцінки (на матеріалі англомовного художнього дискурсу) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Г. М. Кузенко. – Миколаїв, 2006. – 211 с.

Кузин 2005 – **Кузин А. Н.** Конфликт утверждения и отрицания в риторическом вопросе / А. Н. Кузин // Риторика – лингвистика ; отв. ред. Э. М. Бергеская. – Смоленск, 2005. – № 6. – С. 135–141.

Кузин 2006 – **Кузин А. Н.** Функциональные типы встречных вопросов / А. Н. Кузин // Русский язык: система и функционирование : в 2 ч. – Минск : РИВШ, 2006. – Ч. 2. – С. 145–148.

Кулаков 2011 – **Кулаков А. Е.** Лингвокультурный и коммуникативный аспекты инвективного лексического инвентаря (на материале территориальных вариантов французского языка Франции, Канады и Африки) : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10. 02. 19. «Теория языка» / А. Е. Кулаков. – Саратов, 2011. – 22 с.

Кульчицька 2011 – **Кульчицька О.** Особливості семантики пейоративної лексики (на матеріалі циклу романів «Сутінкова сага» Стефані Майер) / О. Кульчицька // Іноземна філологія. Український науковий збірник. – 2011. – Вип. 123. – С. 64–69.

Кунцевська 2006 – **Кунцевська А. В.** Інтраперсональні конфлікти у діяльності соціальних працівників : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / А. В. Кунцевська. – К., 2006. – 210 с.

Купина, Битенская 1994 – **Купина Н. А.** Сверхтекст и его разновидности / Н. А. Купина, Г. В. Битенская // Человек – Текст – Культура. – Екатеринбург : ИРРО, 1994. – С. 214–233.

Кусов 2004 – **Кусов Г. В.** Оскорбление как иллокутивный лингвокультурный концепт : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.19 / Г. В. Кусов. – К., 2004. – 245 с.

Кухаренко 2004 – **Кухаренко В. А.** Інтерпретація тексту / В. А. Кухаренко. – Вінниця : Нова книга, 2004. – 272 с.

Кънева 1999 – **Кънева Н. К.** Коммуникация и конфликт / Н.К. Кънева // Тверской лингвистический меридиан. – 1999. – Вип. 2. – С. 80–88.

Лабунская 2003 – **Лабунская В. А.** Невербальное поведение: структура и функции / В. А. Лабунская // Социальная психология : хрестоматія / [сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая]. – М. : Аспект Пресс, 2003. – С. 84–111.

Лазарев 2006 – **Лазарев В. В.** Философия познания и лингвофилософия: парадигмальный подход : монографія / В. В. Лазарев. – Пятигорск, 2006. – 506 с.

Лазебная 2007 – **Лазебная И. Б.** Особенности выражения речевой агрессии в современном английском языке : дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / И. Б. Лазебная. – Белгород, 2007. – 186 с.

Лановик М., Лановик З. 2001 – **Лановик М. Б.** Українська усна народна творчість : підруч. для студ. вищих навч. закладів / М. Б. Лановик, З. Б. Лановик. – К. : Знання-Прес, 2001. – 591 с.

Латынов 1993 – **Латынов В.** Конфликт: протекание, способы разрешения, поведение конфликтующих сторон. Обзор зарубежных исследований по психологии конфликта / В. Латынов // Иностранная психология. – 1993. – № 2. – Т. 2. – С. 87–92.

Латынов 1993а – **Латынов В. В.** Стили речевого воздействия в конфликтных и нейтральных ситуациях : дисс. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / В. В. Латынов. – М., 1993. – 139 с.

Левин 2001 – **Левин К.** Динамическая психология : Избранные труды / Курт Цадек Левин ; [пер. Д. А. Леонтьева, Е. Ю. Патяевой]. – М. : Смысл, 2001. – 572 с.

Левин 1998 – **Левин Ю. И.** Об обценных выражениях русского языка / Ю. И. Левин // Избранные труды. Поэтика. Семиотика. – М.: Языки русской культуры, 1998. – С. 809–819.

Лейдерман 1976 – **Лейдерман Н.** К определению сущности категории «жанр» / Н. Л. Лейдерман // Жанр и композиция литературного произведения. – Калининград, 1976. – С. 3–13.

Лексикон... 2001 – **Лексикон** загального та порівняльного літературознавства / [гол. ред. А. Волков]. – Чернівці : Золоті литаври, 2001. – 634 с.

Ленец 2008 – **Ленец А. В.** Прагматика лжи: [монография] / А. В. Ленец. – Р.-на-Дону : Изд-во ПИ ЮФУ, 2008. – 284 с.

Лень 2008 – **Лень А.** Поводырь / А. Лень. – Краснодар : Советская Кубань, 2008. – 1536 с.

Леонов 2006 – **Леонов Н. И.** Конфликтология : [учеб. пособ.] / Н. И. Леонов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: МПСИ ; Воронеж : «МОДЭК», 2006. – 232 с.

Леонтьев 1975 – **Леонтьев А. А.** Деятельность. Сознание. Личность / А. А. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 302 с.

Леонтьев 1974 – **Леонтьев А. А.** Речевая деятельность / А. А. Леонтьев // Основы теории речевой деятельности. – М.: Наука, 1974. – С. 21–28.

Лескина 2010 – **Лескина С. В.** Категория пейоративности в русском и английском языках в аспекте лингвокультурологического сопоставления: на материале фразеологических единиц : автореф. дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» / С. В. Лескина. – М., 2010. – 42 с.

Лесько, Прищак, Залюбивська, Рузакова, 2011 – **Етика ділових відносин** : навч. посіб. / О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Залюбивська, Г. Г. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 320 с.

Летюча 2004 – **Летюча Л. П.** Дериваційна репрезентація категорії оцінки у сучасній російській мові : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.02 / Л. П. Летюча. – К., 2004. – 20 с.

Литвак 2007 – **Литвак М. Е.** Психологическое айкидо : [учеб. пособ.] / М. Е. Литвак. – 7-е изд. – Р.-на-Дону : Феникс, 2007. – 217 с.

Литовченко 2003 – **Литовченко М. А.** Прагматические особенности вербальной атаки в политическом дискурсе: (на материале немецкого языка) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / М. А. Литовченко. – Тамбов, 2003. – 26 с.

Лобанова 2004 – **Лобанова А. С.** Феномен соціальної мімікрії [монографія] / А. С. Лобанова ; НАН України, Ін-т соціології. – К., 2004. – 300 с.

Ложкин, Повякель 2000 – **Ложкин Г. В.** Практическая психология конфликта : [учеб. пособие] / Г. В. Ложкин, Н. И. Повякель. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.

Лосев 1990 – **Лосев А. Ф.** Из ранних произведений / А. Ф. Лосев ; [сост. и подгот. текста И. И. Маханькова]. – М.: Правда, 1990. – 655 с.

Лосева 2006 – **Лосева А. А.** К проблеме возникновения речевых конфликтов в билингвальных группах / А. А. Лосева // Классическое лингв. образование в совр. мультикультурном пространстве. – Пятигорск, 2006. – № 1. – С. 127–133.

Лотман 1996 – **Лотман Ю. М.** Внутри мыслящих миров. Человек – текст – семиосфера – история / Ю. М. Лотман. – М.: Языки русской культуры, 1996. – 464 с.

Лотман 2005 – **Лотман Ю. М.** Об искусстве: Структура художественного текста. Семиотика кино и проблемы киноэстетики / Ю. М. Лотман // Лотман Ю. Статьи. Заметки. Выступления (1962–1993). – СПб.: Искусство-СПб, 2005. – 704 с.

Лотман 2000 – **Лотман Ю. М.** Семиосфера / Ю. М. Лотман ; сост. М. Ю. Лотман. – СПб. : Искусство, 2000. – С.149–390.

Лотман 2002 – **Лотман Ю. М.** Семиотика культуры и понятие текста / Ю. М. Лотман // Лотман Ю. Статьи по семиотике культуры и искусства. – СПб. : Академический проект, 2002. – С. 84–90.

Лошаков 2007 – **Лошаков А. Г.** Сверхтекст как словесно-концептуальный феномен : монография / А. Г. Лошаков ; Поморский госуниверситет имени М. В. Ломоносова. – Архангельск, 2007. – 344 с.

Луман 1994 – **Луман Н.** Почему необходима «системная теория»? / Н. Луман // Проблемы теоретической социологии. – СПб. : Петрополис, 1994. – С. 43–54.

Луман 2007 – **Луман Н.** Социальные системы. Очерк общей теории / Никлас Луман ; [пер. с нем. И. Д. Газиева]. – СПб. : Наука, 2007. – 648 с.

Луман 1995 – **Луман Н.** Что такое коммуникация? / Никлас Луман ; [пер. с нем. Д. В. Озирченко] // Социологический журнал. – 1995. – №5 – С. 54–64.

Лурия 1979 – **Лурия А. Р.** Язык и сознание / А. Р. Лурия ; под ред. Е. Д. Хомской. – М. : Изд-во МГУ, 1979. – 320 с.

Лурия 1978 – **Лурия А. Р.** О естественнонаучных основах психологии / А. Р. Лурия // Естественнонаучные основы психологии ; под ред. А. А. Смирнова, А. Р. Лурия, В. Д. Небылицына. – М. : Педагогика, 1978. – С. 7–23.

Макаревич 1996 – **Макаревич О. П.** Стиль індивідуальної поведінки військовослужбовців у міжособистісних конфліктах : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / О. П. Макаревич. – К., 1996. – 192 с.

Мамич 2002 – **Мамич М. В.** Концепти правда/неправда в українській літературній мові : семантико-стилістичний аспект : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / М. В. Мамич. – Одеса, 2002. – 219 с.

Маркс 1962 – **Маркс К.** Письмо Иосифу Вейдемейеру (5 марта 1852) : собр. соч. в 50 т. / К. Маркс и Ф. Энгельс // Сочинения. – 2-е изд. – М. : Государственное издательство полит. литературы, 1962. – Т. 28. – С. 422–428.

Мартынова 2000 – **Мартынова Е. А.** Типология явлений коммуникативного дискомфорта в ситуациях диалога : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / Е. М. Мартынова. – Орел, 2000. – 229 с.

Мартысюк 2001 – **Мартысюк Н. П.** Стратегии речевого поведения как отражение гендерных социальных ролей: (в ситуации конфликта) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / Н. П. Мартысюк. – Минск, 2001. – 22 с.

Масенко 1999 – **Масенко Л. Т.** Мова і політика / Л. Т. Масенко. – К. : Соняшник, 1999. – 100 с.

Масенко 2010 – **Масенко Л. Т.** Нариси з соціолінгвістики : навч. посіб. / Л. Т. Масенко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2010. – 243 с.

Масенко 2011 – **Масенко Л. Т.** Суржик: між мовою і язиком / Л. Т. Масенко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2011. – 135 с.

Мацієвський 1996 – **Мацієвський Ю. В.** Теорія конфлікту: історико-політологічний аналіз : автореф. дис. ...канд. політ. наук : 23.00.01 «Теорія політичної науки» / Ю. В. Мацієвський. – Л., 1996. – 20 с.

Мацько Л., Сидоренко, Мацько О. 2003 – **Мацько Л. І.** Стилістика української мови : підруч. для студ. філол. спец. вищ. навч. закл. / Мацько Л. І., Сидоренко О. М., Мацько О. М. ; ред. Л. І. Мацько. – К. : Вища школа, 2003. – 462 с.

Меднис 2003 – **Меднис Н. Е.** Феномен сверхтекста / Н. Е. Меднис. – Новосибирск, 2003. – Режим доступа: <http://pochit.ru/literatura/8359/index.html>.

Меликян 2001 – **Меликян В. Ю.** Словарь: эмоционально-экспрессивные обороты живой речи / В. Ю. Меликян. – М. : Флинта; Наука», 2001. – 240 с.

- Меликян 2000* – **Меликян С. В.** Речевой акт молчания в структуре общения : дисс... канд. филол. наук : 10.02.19 / С. В. Меликян. – Воронеж, 2000. – 177 с.
- Мельник 2011* – **Мельник І. В.** Типи комунікативних стратегій / І. В. Мельник. – Studia Linguistica. Випуск 5. – 2011. – С. 377–380
- Мельничук 2005* – **Мельничук О. М.** Український мовленнєвий етикет: синтаксично-стилістичний аспект : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О. М. Мельничук. – Чернівці, 2005. – 222 с.
- Мерлин 1990* – **Мерлин В. С.** Структура личности: характер, способности, самосознание : [учеб. пособ.] / В. С. Мерлин. – Пермь : ПГПИ, 1990. – 102 с.
- Мех 2008* – **Мех Н. О.** Інтерпретація концептів *слово, мова* в українській культурній традиції / Н. О. Мех. – К., : [б. в.], 2008. – 211 с.
- Мид 1988* – **Мид М.** Культура и мир детства / М. Мид ; [сост. и предисл. И. С. Кона]. – М. : Наука, 1988. – 217 с.
- Минский 1978* – **Минский М.** Структура для представления знания / М. Минский // Психология машинного зрения. – М. : Мир, 1978. – С. 249–338.
- Михалёва 2004* – **Михалёва О. Л.** Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / О. Л. Михалёва. – Иркутск, 2004. – 289 с.
- Михальская 1996* – **Михальская А. К.** Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике / А. К. Михальская. – М. : «Academia», 1996. – 192 с.
- Морозова 2006* – **Морозова Е. Б.** Невербальный этикет в его соотношении с вербальным : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Е. Б. Морозова. – М., 2006. – 30 с.
- Морозова 2005* – **Морозова Е. И.** Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект : монография / Е. И. Морозова. – Х. : Экограф, 2005. – 300 с.
- Морозова 2013* – **Морозова І. Б.** Вербальний конфлікт як особлива мовленнєва тактика в діалозі / І. Б. Морозова // Мова. – 2013. – №19. – С. 30–33.
- Морозова 2007* – **Морозова О. І.** Лінгвальні аспекти неправди як когнітивно-комунікативного утворення (на матеріалі сучасної англійської мови) : дис. ... доктора філол. наук : 10.02.04 / О. І. Морозова. – К., 2007. – 491 с.
- Мулькеева 2006* – **Мулькеева В. О.** Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / В. О. Мулькеева. – СПб., 2006. – 190 с.
- Муравьева 2007* – **Муравьева Н. В.** Механизм и сферы возникновения коммуникативных конфликтов / Н. В. Муравьева // Язык конфликта : хрестоматия. – Екатеринбург, 2007. – С. 92–107.
- Муравьева 2004* – **Муравьева Н. В.** Язык конфликта : [монография] / Н. В. Муравьева. – М. : Термика, 2004. – 214 с.
- Мураткина 2010* – **Мураткина Ю. Н.** Взаимосвязь компьютерной зависимости и совладающего поведения подростков : автореф. дисс. ... канд. психол. наук : 19.00.07 «Педагогическая психология» / Ю. Н. Мураткина. – Сургут, 2010. – 23 с.
- Муратова 2009* – **Муратова І. С.** Мовна інвектива як одиниця вербальної агресії в політичному дискурсі / І. С. Муратова // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2009. – Випуск 48. – С. 198–201.
- Мясищев 1995* – **Мясищев В. Н.** Психология отношений / В. Н. Мясищев. – Воронеж : «МОД ЭК», 1995. – 356 с.
- Мясоедова 2001* – **Мясоедова С. В.** Категорія спонування і її вираження в непрямих висловленнях сучасної української мови : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / С. В. Мясоедова. – Харків, 2001. – 178 с.

Навчук 2004 – **Навчук Г. В.** Формально-синтаксичні та функціонально-семантичні особливості окличних речень у сучасній українській мові : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Г. В. Навчук. – Кам'янець-Подільський, 2004. – 205 с.

Нагель 2008 – **Нагель В. В.** Отцінні найменування осіб в українській мові кінця ХХ – початку ХХІ століття : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / В. В. Нагель. – Дніпропетровськ, 2008. – 202 с.

Назаренко 2001 – **Назаренко О. В.** Українська фразеологія як вираження національного менталітету : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 «Українська мова» / О. В. Назаренко. – Дніпропетровськ, 2001. – 202 с.

Нарушевич-Васильєва 2002 – **Нарушевич-Васильєва О. В.** Категорія спонукальності у прагматистичному аспекті : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 «Українська мова» / О. В. Нарушевич-Васильєва. – Одеса, 2002. – 22 с.

Наумова 2011 – **Наумова М. Ю.** Нові медіа та традиційні ЗМІ: моделі співіснування / М. Ю. Наумова // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки / відп. ред. Б. А. Головка. – К. : Фенікс, 2011. – № 13. – С. 86–92.

НПП – **Немецкие** пословицы и поговорки. – Режим доступу: <http://aphorismlist.com/poslovica.php?page=german1&tkposlovica>.

Непшекуева 2006 – **Непшекуева Т. С.** Внутриличностный конфликт как лингвистический феномен : автореф. дисс. ... доктора філол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Т. С. Непшекуева. – Краснодар, 2006. – 43 с.

Непшекуева 2000 – **Непшекуева Т. С.** Языковая личность: структура и эволюция : [монографія] / Т. С. Непшекуева. – Краснодар : КубГУ, 2000. – 428 с.

Непшекуева 1999 – **Непшекуева Т. С.** Языковая личность: экспликация, восприятие и воздействие языка и речи : [монографія] / Т. С. Непшекуева. – Краснодар : КубГУ, 1999. – 275 с.

Нечаева 2004 – **Нечаева С. А.** Роль культурных стереотипов в ситуации межличностного конфликта : автореф. дисс. ... канд. культуролог. наук : 24.00.01 «Теория и история культуры» / С. А. Нечаева. – М., 2004. – 18 с.

Николаева 1988 – **Николаева Т. М.** Лингвистическая демагогия / Т. М. Николаева // Прагматика и проблемы интенциональности. – М., 1988. – С. 154–165.

Николаева 1997 – **Николаева Т. М.** «Московский текст» в переписке Пушкина / Т. М. Николаева // Лотмановский сборник. – М. : РГГУ, 1997. – № 2. – С. 577–590.

Новиков 1992 – **Новиков В. П.** Оценочная лексика в языке английской газеты : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / В. П. Новиков. – М., 1992. – 22 с.

Носенко 1978 – **Носенко Э. Л.** Изменение характеристик речи при эмоциональной напряженности / Э. Л. Носенко // Вопросы психологии. – 1978. – № 6. – С. 76–85.

Носова 2011 – **Носова В. Н.** Французская инвективная лексика в прагмалингвистическом и коммуникативно-дискурсивном аспектах : автореф. дисс. ... канд. філол. наук : 10. 02. 05 «Романские языки» / В. Н. Носова. – Воронеж, 2011. – 24 с.

Овсянко-Куликовский 1922 – **Овсянко-Куликовский Д. Н.** Психология национальности / Д. Н. Овсянко-Куликовский. – Петербург : «Время», 1922. – 38 с.

Огієнко 1992 – **Огієнко І.** Українська культура. Коротка історія культурного життя українського народу / І. І. Огієнко. – К. : Довіра, 1992. – 141 с.

Одарчук 2009 – **Одарчук Н. А.** Відмова: семантичний та прагматичний аспекти : [монографія] / Н. А. Одарчук ; Волинський національний ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк : «Вежа», 2009. – 204 с.

Ожегов 2011 – **Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов / под ред. Л. И. Скворцова. – 27-е изд., испр. – М. : Оникс, 2011. – 736 с.

Омельченко 2013 – **Омельченко Е. В.** Фасцинирующая составляющая в непрямо́й коммуникации / Е. В. Омельченко // Филологические науки : Вопросы теории и практики. – 2013. – № 1. – С. 136–139.

Орбан-Лембрик 2003 – **Орбан-Лембрик Л. Е.** Соціальна психологія : [посібник] / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 448 с.

Осипова 2011 – **Осипова А. А.** Конфликтемы в речевом взаимодействии / А. А. Осипова // «Magister Dixit» : научно-педагогический журнал. – 2011. – №4 (12). – С.56–62.

Осіпова 2010 – **Осіпова Т. Ф.** Параметри вербальної і невербальної комунікації в українських пареміях : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Т. Ф. Осіпова. – Х., 2010. – 211 с.

ОТГ – Основи теорії гендеру : навч. посіб. / [Агеева В. П., Близнюк В. В., Головашенко І. О. та ін.]. – К. : «К.І.С.», 2004. – 536 с.

Остин 2006 – **Остин Дж.** Перформативные высказывания / Дж. Остин // Остин Дж. Три способа пролить чернила : Философские работы. – СПб. : «Алетейя», 2006. – С. 262-281.

Остин 1986 – **Остин Дж.** Слово как действие / Дж. Остин // Новое в зарубежной лингвистике : Вып. 17. Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. – С. 22–129.

Павленко 2010 – **Павленко Л. П.** Історична грамати́ка української мови : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. П. Павленко. – Луцьк : Волинський національний ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – 208 с.

Пазяк 1984 – **Пазяк М. М.** Українські прислів'я та приказки. Проблеми пареміології та пареміографії / М. М. Пазяк. – К. : Наукова думка, 1984. – 204 с.

Пальм 2012 – **Пальм Г. А.** Психология личности в конфликтных ситуациях : [учеб. пособ.] / Г. А. Пальм. – Днепропетровск : Днепропетровский ун-т им. Альфреда Нобеля, 2012. – 160 с.

Панасюк 1973 – **Панасюк А. Т.** К вопросу об экспрессии как лингвистической категории / А. Т. Панасюк // Вестник МГУ. Филология. – 1973. – № 6. – С. 29–38.

Панова 2007 – **Панова Н.** Мовленнева поведінка як вияв соціального життя / Н. Панова // Соціальна психологія. – 2007. – №4 (24). – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=72&c=1687>.

Панова 2005 – **Панова Н. Ю.** Знакове навантаження інвективи у формуванні психологічних конструктів / Н. Ю. Панова // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова : Серія №12. Психологія. – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2005. – № 3 (27). – С. 15–22.

Панова 2005а – **Панова Н. Ю.** Інвективне слововживання як один з виявів вербальної агресії / Н. Ю. Панова // Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К. : Гнозис, 2005. – Т.7 – Вип.2. – С. 137–143.

Панова 2005б – **Панова Н. Ю.** Психологічні функції ненормативних мовленневих конструктів у комунікативній поведінці особистості : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 «Соціальна психологія» / Н. Ю. Панова. – К., 2005. – 19 с.

Панченко 1999 – **Панченко І. Б.** Місце і роль паралінгвістичних засобів у процесі спілкування / І. Б. Панченко // Вісник Житомирського державного педагогічного ун-ту імені Івана Франка. – 1999. – С. 80–83.

Парасюк 2005 – **Парасюк Т. В.** Функціонально-ономасіологічний аналіз дієслів на позначення емоційних станів у сучасній українській літературній мові : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Т. В. Парасюк. – Львів, 2004. – 232 с.

Парсонс 1998 – **Парсонс Т.** Система современных обществ / Толкотт Парсонс ; [пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева]. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.

Паршина 2005 – **Паршина О. Н.** Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России : дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.01 / О. Н. Паршина. – Саратов, 2005. – 325 с.

Пахльовська 2007 – **Пахльовська О.** Мова влади і влада мови в пострадянському Задзеркаллі / О. Пахльовська // Той, хто відродив Могилянку : зб. на пошану В'ячеслава Брюховецького. – К. : «Academia», 2007. – С. 312–333.

Пацаранюк 2006 – **Пацаранюк Ю. М.** Способи реалізації іронії у структурі речення : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Ю. М. Пацаранюк. – Чернівці, 2006. – 203 с.

ПСУМС – **Перший** словник українського молодіжного сленгу / [уклад. С. Пиркало ; ред. Ю. Мосенкіс]. – К. : Віпол, 1998. – 83 с.

Пиз 1992 – **Пиз А.** Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам / Аллан. Пиз ; [пер. с англ. Н. Котляр]. – Новгород : «Ай кью», 1992. – 265 с.

Пилат 2005 – **Пилат Н. І.** Проблема конфліктності людських стосунків у ракурсі філософсько-соціологічних та психологічних інтерпретацій / Н. І. Пилат. – Режим доступу: <http://znc.com.ua/ukr/publ/periodic/shpp/2005/1/p119.php>.

Пилат 2004 – **Пилат Н. І.** Соціальна ідентичність особистості як чинник вибору стилю поведінки в конфлікті : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / Н. І. Пилат. – Львів, 2004. – 207 с.

Пінчук, Червяк 2005 – **Пінчук О. Ф.** Нариси з етно- та соціолінгвістики / О. Ф. Пінчук, П. І. Червяк. – К. : ВЦ «Просвіта», 2005. – 152 с.

Пірен 2005 – **Пірен М. І.** Конфліктологія : [підручник] / М. І. Пірен. – К. : МАУП, 2005. – 360 с.

Плющ 1991 – **Плющ Н. П.** Формули ввічливості в системі українського мовного етикету / Н. П. Плющ // Укр. мова і сучасність. – К. : НМК ВО, 1991. – С. 90–98.

Поварнин 2009 – **Поварнин С. И.** Искусство спора: о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – М. : Терра-Книжный Клуб, 2009. – 192 с.

Погрібний 2005 – **Погрібний А.** «Суржикізація» / А. Погрібний // Урок української : наук.-публ. журнал-дайджест. – 2005. – № 1/2. – С. 9–14

Покровская 1998 – **Покровская Я. А.** Отражение в языке агрессивных состояний человека (на материале англо- и русскоязычных художественных текстов) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» / Я. А. Покровская. – Волгоград, 1998. – 19 с.

Поликарпова 2006 – **Поликарпова Е. Г.** Вербальный конфликт: межкультурный аспект / Е. Г. Поликарпова // Теория языка и межкультурная коммуникация. – Курск : Изд-во КГУ, 2006. – Вып. 6. – С. 55–63.

Попова, Корольова 2009 – **Попова І. С.** Словник оцінних найменувань осіб української мови / І. С. Попова, В. В. Корольова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2009. – 175 с.

Поповський 1997 – **Поповський А. М.** Мовна політика держави: декларації і дійсність / А. М. Поповський // Українська мова і проблеми консолідації нації. – Рівне : «Просвіта», 1997. – С. 10–11.

Поповський 2013 – **Поповський А. М.** Одійде в морок підле і лукаве, холуйство у минувшину спливе... (лінгвістичний коментар до слів «холуй», «холуйство») / А. М. Поповський // Вивчаємо укр. мову та літ-ру. – 12/2013. – №34/36. – С. 82–86.

Поповський 2007 – **Поповський А. М.** Чинники та античинники культури сучасного укр. мовлення / А. М. Поповський // Січеслав : літературно-мистецький та публіцистичний часопис письменників Січеславії. – 2007. – №1. – С. 174–175

Потапова 2004 – **Потапова Е. И.** Когнитивно-семантические аспекты метафоризованных лексико-фразеологических номинаций лжи и обмана в

современном английском языке : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Е. И. Потапова. – Х., 2004. – 197 с.

Потебня 1989 – **Потебня А. А.** Мысль и язык / А. А. Потебня // Потебня А. А. Слово и миф. – М. : Правда, 1989. – 200 с.

Походня 1989 – **Походня С. И.** Языковые виды и средства реализации иронии / С. И. Походня – К. : Наукова думка, 1989. – 126 с.

Почепцов 1986 – **Почепцов Г. Г.** Молчание как знак / Г. Г. Почепцов // Анализ знаковых систем: История логики и методологии науки : тезисы докл. IX Всесоюз. совещания. – К. : Наукова думка, 1986 – 148 с.

Почепцов 1986а – **Почепцов Г. Г.** Основы прагматического описания предложения / Г. Г. Почепцов. – К. : Вища школа, 1986. – 116 с.

Почепцов 2001 – **Почепцов Г. Г.** Теория коммуникации : [монография] / Г. Г. Почепцов. – М. : Рефл-бук; К. : Ваклер, 2001. – 656 с.

Прищак 2010 – **Прищак М. Д.** Комунікація, спілкування, комунікативність: категоріальний аналіз / М. Д. Прищак // Вісник Вінницького політехнічного ін-ту. – 2010. – № 2. – С. 5–8.

Радевич-Винницький 2001 – **Радевич-Винницький Я. К.** Етикет і культура спілкування / Я. К. Радевич-Винницький. – Л. : СПОЛОМ, 2001. – 223 с.

Рамазанова 2002 – **Рамазанова Н. А.** Вербальное обозначение партнера в диалоге : средства и функции : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Н. А. Рамазанова. – М., 2002. – 23 с.

Ратмайр 2003 – **Ратмайр Р.** Прагматика извинения: Сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры / Ренате Ратмайр; [пер. Е. Араловой]. – М. : Языки славянской культуры, 2003. – 272 с.

Рибалко 2008 – **Рибалко М.-М. О.** Вербальный та невербальний аспекти дискурсивної поведінки обманника (на матеріалі сучасної англомовної художньої прози) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / М.-М. О. Рибалко. – К., 2008. – 222 с.

Різун, Непійвода, Корнєєв 2005 – **Різун В. В.** Лінгвістика впливу : монографія / Різун В. В., Непійвода Н. Ф., Корнєєв В. М. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2005. – 148 с.

Рогач 1998 – **Рогач О.** Етнос. Мова. Фразеологізм / О. Рогач // Дивослово. – 1998. – № 9. – С. 14–15.

Романов 2006 – **Романов А. А.** Вербальный конфликт в диалогической «игре» / А. А. Романов // Мир лингвистики и коммуникации : электрон. журн. – Тверь, 2006. – № 4/5. – Режим доступа: http://tverlingua.ru/archive/005/5_1_1.htm.

Романова 20011 – **Романова Н. В.** Проблема емотивної і емоційної лексики / Н. В. Романова // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки : Філологічні науки. Мовознавство : у 2-х ч. – Ч. 2. – 2011. – № 3. – С. 174–178.

Рубинштейн 1973 – **Рубинштейн С. Л.** Проблемы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – М. : Педагогика, 1973. – 424 с.

Руда 2012 – **Руда О.** Мовне питання як об'єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі : монографія / О. Руда ; НАН України, Ін-т укр. мови. – К., 2012. – 232 с.

Рудик 2003 – **Рудик І. М.** Діалог-конфлікт : стратегії розгортання й захисту / І. М. Рудик // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2003. – № 11. – С. 194–197.

Рудик 2006 – **Рудик І. М.** Оцінний потенціал комунікативного акту мовчання / І. М. Рудик // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2006. – № 27. – С. 112–115.

Савицька, Співак 2011 – **Савицька О. В.** Етнопсихологія : [посібник] / О. В. Савицька, Л. М. Співак. – К. : Каравела, 2011. – 264 с.

Савін 2012 – **Савін О. І.** Внутрішньоособистісний конфлікт як чинник делінквентної поведінки неповнолітніх : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.06 «Юридична психологія» / О. І. Савін. – К., 2012. – 20 с.

Савчин, Василенко 2006 – **Савчин М. В.** Вікова психологія : навч. посіб. / М. В. Савчин, Л. П. Василенко. – К. : Академвидав, 2006. – 359 с.

Савчук 2007 – **Савчук І. І.** Лінгвокогнітивний та комунікативний аспекти позначення суперництва засобами англійської мови : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / І. І. Савчук. – Донецьк, 2007. – 20 с.

Санько 1991 – **Санько З. Ф.** Малы руска-беларускі слоўнік прыказак, прымавак і фразем / Зьміцер Санько. – Мінск : Навука і тэхніка, 1991. – 224 с.

Саплін 2002 – **Саплін Ю. Ю.** Мовний конфлікт як взаємодія особистостей, соціальних стратегій та комунікативних культур / Ю. Саплін // Мовні конфлікти і гармонізація суспільства : матеріали наук. конф. 28–29 травня 2001 року. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2002. – С. 107–111.

Саплін 2011 – **Саплін Ю. Ю.** Соціальні аспекти лексичної семантики : дис. ... доктора філол. наук : 10.02.15 / Ю. Ю. Саплін. – К., 2011. – 449 с.

Сахарный 1991 – **Сахарный Л. В.** Тексты-примитивы и закономерности их порождения / Л. В. Сахарный // Кубрякова Е. С., Шахнарович А. М., Сахарный Л. В. Человеческий фактор в языке. – М., 1991. – С. 221–237.

САП – Сборник англійських пословиц и поговорок. – Режим доступу: <http://ua.bookfi.org/book/590825>.

Седов 1996 – **Седов К. Ф.** Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения: (о риторике бытового конфликта) / К. Ф. Седов // Вопросы стилистики. – Саратов, 1996. – Вып. 26. – С. 8–14.

Сейранян 2012 – **Сейранян М. Ю.** Конфликтный дискурс: социолингвистический и прагмалингвистический аспекты : монография / М. Ю. Сейранян. – М. : «Прометей», 2012. – 96 с.

Селіванова 2011 – **Селіванова О. О.** Основи теорії мовної комунікації : підручник / О. О. Селіванова. – Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2011. – 350 с.

Селіванова 2008 – **Селіванова О. О.** Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми : підручник / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля–К, 2008. – 712 с.

Селіванова 2006 – **Селіванова О. О.** Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія / О. О. Селіванова.. – Полтава: Довкілля–К., 2006. – 716 с.

Семененко 2011 – **Семененко Н. Н.** Русские пословицы: функции, семантика, прагматика : монография / Н. Н. Семененко. – Старый Оскол : РОСА, 2011. – 355 с.

Семенюк, Паращук 2009 – **Семенюк О. А.** Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб.] / О. А. Семенюк, В. М. Паращук. – К. : Ін Юре, 2009. – 276 с.

Сербенська 1992 – **Сербенська О. А.** Мова газети і мовотворчість журналіста в аспекті соціально-культурного розвитку суспільства : автореф. дис. ... доктора філол. наук : 10.01.08 «Журналістика» / О. А. Сербенська. – К., 1992. – 38 с.

Сербенська 2002 – **Сербенська О. А.** Суржик: «низька мова», «безлад» чи мовна патологія / О. А. Сербенська // Мовні конфлікти і гармонізація суспільства : матеріали наук. конф. 28–29 травня 2001 року. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2002. – С. 90–93.

Сергеева 2003 – **Сергеева Л. А.** Проблемы оценочной семантики : монография / Л. А. Сергеева. – М. : Изд-во МГОУ, 2003. – 140 с.

Серль 1986 – **Серль Дж. Р.** Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII : Теория речевых актов. – 1986. – М. : Прогресс. – С. 170–194.

Серль, Вандервекен 1986 – **Серль Дж. Р.** Основные понятия исчисления речевых актов / Дж. Р. Серль, Д. Вандервекен // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVIII : Логический анализ естественного языка. – 1986. – М. : Прогресс. – С. 242–264.

Серова 2006 – **Серова И. Г.** Гендер. Язык. Ментальность : [монография] / И. Г. Серова. – Тамбов : ТГУ, 2006. – 217 с.

Сидорков 2003 – **Сидорков С. В.** Пословично-поговорочные поговорки как аргументативные средства языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / С. В. Сидорков. – Краснодар, 2003. – 325 с.

Скібіцька 2007 – **Скібіцька Л. І.** Конфліктологія : [навч. посіб.] / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.

Скідченко 1997 – **Скідченко О. А.** Мовні засоби вираження соціального статусу у сучасній англійській мові : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. А. Скідченко. – К., 1997. – 19 с.

Скородумова 2010 – **Скородумова Е. А.** Коммуникативно-прагматические особенности риторических вопросов-реакций : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Е. А. Скородумова. – Челябинск, 2010. – 22 с.

Скотт 1991 – **Скотт Дж. Г.** Конфликты. Пути их преодоления / Джини Грехем Скотт ; [пер. с англ.]. – К. : Внешторгиздат, 1991. – 192 с.

Скрипник 1973 – **Скрипник Л. Г.** Фразеологія української мови / Л. Г. Скрипник ; Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні НАН України. – К. : Наукова думка, 1973. – 280 с.

Славова 2004 – **Славова Л. Л.** Комунікативно-когнітивні аспекти міжкультурного непорозуміння / Л. Л. Славова // Мовні і концептуальні картини світу. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2004. – Вип. 11. – Кн. 2. – С. 154–157.

Славова 2005 – **Славова Л. Л.** Типологія комунікативних невдач (на матеріалі сучасного англійського мовлення) : [монографія] / Л. Л. Славова. – Житомир, 2005. – 107 с.

Слепцова 2008 – **Слепцова М. А.** Ирония как косвенный речевой акт отрицательной оценки : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.05 «Романские языки» / М. А. Слепцова. – СПб, 2008. – 18 с.

Сливинський 2007 – **Сливинський О. Т.** Феномен мовчання в художньому тексті (на матеріалі болгарської прози 60–90-х рр. ХХ ст.) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.01.06 «Теорія літератури» / О. Т. Сливинський. – Тернопіль, 2007. – 19 с.

Слободянюк, Андрущенко 2010 – **Слободянюк А. В.** Психологія управління та конфліктологія : [навч. посіб.] / А. В. Слободянюк, Н. О. Андрущенко. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 120 с.

СИС – Словник іншомовних слів / [за ред. О. С. Мельничука]. – К. : УРЕ, 1977. – 775 с.

ССС – Словник сучасного українського сленгу / [упоряд. Т. М. Кондратюк]. – Х. : Фоліо, 2006. – 352 с.

СУМ – Словник української мови : в 11-ти т. / АН УРСР. Інститут мовознавства ; за ред. І. К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970–1980.

СФ – Словник фразеологізмів української мови / НАН України, Інститут української мови, Український мовно-інформаційний фонд ; уклад. В. М. Білоноженко [та ін.]. – К. : Наукова думка, 2003. – 1104 с.

Смирнова 2002 – **Смирнова М. Д.** Предложения с вопросительными словами в функциях выражения: (когнитивно-лингвистический анализ) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.21 «Прикладная и математическая лингвистика» / М. Д. Смирнова. – М., 2002. – 19 с.

Смирнова 2003 – **Смирнова М. Н.** Коммуникативные неудачи в неофициальном диалоге (на материале английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / М. Н. Смирнова. – М., 2003. – 165 с.

Смирнова 2011 – **Смирнова Ю. С.** Прототипический подход к анализу категории «конфликт» / Ю. С. Смирнова // Молодой ученый. – 2011. – № 8. Т. 2. – С. 95–98.

Снежик 2007 – **Снежик О. П.** Висловлення звинувачення та виправдання у вербальних інтеракціях (на матеріалі сучасної французької мови) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.05 / О. П. Снежик. – Запоріжжя, 2007. – 308 с.

Соколова 2012 – **Соколова С. О.** Мовна ситуація Києва: погляд зовні / С. О. Соколова // Українська мова. – 2012. – № 4. – С. 3–17.

Соколова 2003 – **Соколова С. О.** Префіксальний словотвір дієслів у сучасній українській мові : [монографія] / С. О. Соколова. – К. : Наукова думка, 2003. – 285 с.

Соколова, Труб, Масенко, Данилевська, Руда 2013 – **Соколова С.** Типи мовної поведінки в сучасному слов'янському білінгвальному мегаполісі / Соколова С., Труб В., Масенко Л., Данилевська О., Руда О. // Українські обрії : доповіді XV Міжнародного з'їзду славистів. – К., 2013. – Вип. 6, ч. 1. Мовознавство. – С. 173–196.

Соловьева 1996 – **Соловьева М. В.** Опыт анализа парадигматических особенностей слов, обозначающих межличностный конфликт как физическое и вербальное действие / М. В. Соловьева // Теория и практика преподавания русской словесности. – М., 1996. – Вып 2. – С. 96–105.

Соловьева 2005 – **Соловьева Т. К.** Речевая интенция неодобрения в русском языке (номинативный и коммуникативно-прагмат. аспекты) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 «Русский язык» / Т. К. Соловьева. – Тверь, 2005. – 18 с.

Солощук 2009 – **Солощук Л. В.** Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англomовному дискурсі : автореф. дис. ... доктора филол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / Л. В. Солощук. – К., 2009. – 37 с.

Солсо 2006 – **Солсо Р.** Когнитивная психология / Роберт Солсо. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 589 с.

Сорокин, Тарасов, Шахнарович 1979 – **Сорокин Ю. А.** К построению теории речевой коммуникации / Сорокин Ю. А., Тарасов Е. Ф., Шахнарович А. М. // Теорет. и прикл. проблемы речевого общения. – М. : Наука, 1979. – С. 5–147.

Сорокин 1985 – **Сорокин Ю. А.** Психолингвистические аспекты изучения текста / Ю. А. Сорокин. – М. : Наука, 1985. – 168 с.

Сорокин 1994 – **Сорокин Ю. А.** Этническая конфликтология / Ю. А. Сорокин. – Самара : Русский лицей, 1994. – 94 с.

Спенсер 1996 – **Спенсер Г.** Основания социологии // Западно-европейская социология XIX века : тексты / под ред. В. И. Добренкова. – М. : Издание Международного ун-та Бизнеса и Управления, 1996. – С. 277–319.

Ставицька 2005 – **Ставицька Л. О.** Гендерні стереотипи в сучасній мовній свідомості / Л. О. Ставицька // Дивослово. – 2005. – № 6. – С. 45–50.

Ставицька 2000 – **Ставицька Л. О.** Жаргонна лексика у мові сучасної української газети / Л. О. Ставицька // Українська періодика: історія і сучасність : матеріали VI Всеукр. наук.-теор. конф., 11–13 травня 2000 р. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – С. 394–397.

Ставицька 2003 – **Ставицька Л. О.** Короткий словник жаргонної лексики української мови / Л. О. Ставицька. – К. : Критика, 2003. – 336 с.

Ставицька 2003а – **Ставицька Л. О.** Мова і стать / Л. О. Ставицька // Критика. – 2003. – № 6. – С. 29–34.

Ставицька 2006 – **Ставицька Л. О.** Проблеми інтерпретації та лексикографічного опрацювання лайливої лексики / Л. О. Ставицька // Вербальна агресія як мовно-культурний і соціальний феномен : матеріали конференції, 10 листопада 2005 р. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – С. 6–20.

Ставицька 2008 – **Ставицька Л. О.** Українська мова без табу : словник нецензурної лексики та її відповідників : обценізми, евфемізми, сексуалізми / Л. О. Ставицька. – К. : Критика, 2008. – 455 с.

Ставицька 2005 – **Ставицька Л. О.** Український жаргон : словник. Містить близько 4070 слів і понад 700 стійких словосполучень / Л. О. Ставицька. – К. : Критика, 2005. – 496 с.

Стахів 2008 – **Стахів М. О.** Український комунікативний етикет : [навч.-метод. посіб.] / М. О. Стахів. – К. : Знання, 2008. – 248 с.

Степаненко 2005 – **Степаненко М. І.** Рідне українське слово / М. І. Степаненко. – Полтава : АСМІ, 2005. – 392 с.

Стернин 1998 – **Стернин И. А.** Анализ коммуникативных ситуаций / И. А. Стернин. – Воронеж : Полиграф, 1998. – 156 с.

Стернин 2001 – **Стернин И. А.** Введение в речевое воздействие : учебник / И. А. Стернин. – Воронеж : Полиграф, 2001. – 252 с.

Стернин, Попова 2007 – **Стернин И. А.** Семантико-когнитивный анализ языка / И. А. Стернин, З. Д. Попова. – 2-е изд. – Воронеж : «Истоки», 2007. – 250 с.

Стивенсон 1985 – **Стивенсон Ч.** Некоторые прагматические аспекты значения / Ч. Стивенсон // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. – М., 1985. – С. 129–154.

Сукаленко 2007 – **Сукаленко Т. М.** Жінка в дзеркалі метафори / Т. М. Сукаленко // Вісник Донецького ун-ту. Серія «Б». Гуманітарні науки. – Донецьк : ДНУ, 2007. – № 1–2. – С. 63–70.

Сукаленко 2010 – **Сукаленко Т. М.** Метафоричне вираження концепту ЖІНКА в українській мові : [монографія] / Т. М. Сукаленко. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2010. – 240 с.

Сукаленко 2008 – **Сукаленко Т. М.** Метафоричний образ жінки у мовній свідомості українців / Т. М. Сукаленко // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. Серія «Філологічні науки». – Луцьк, 2008. – № 2. – С. 54–58.

СУМ 2001 – **Сучасна українська мова : підруч.** / [Пономарів О. Д., Різун В. В., Шевченко Л. Ю. та ін.]. – 4-те вид., перероб. – К. : Либідь, 2001. – 400 с.

СФС – Сучасний фразеологічний словник української мови / [Ярещенко А. П., Бездітко В. І. та ін.]; заг. ред. А. П. Ярещенко. – Харків : Торсінг Плюс, 2008. – 640 с.

Сучкова 2008 – **Сучкова Г. М.** Прагматические аспекты речевого взаимодействия паттерны коммуникации / Г. М. Сучкова // Вестник Челябинского государственного ун-та. – 2008. – № 36. – С. 137–142.

Сычева 2008 – **Сычева И. Б.** Встречный вопрос и его функционирование в динамике диалога : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / И. Б. Сычева. – Орел, 2008. – 161 с.

Тараненко 2003 – **Тараненко О. О.** Мовна ситуація та мовна політика в сучасній Україні / О. О. Тараненко // Мовознавство. – 2003. – № 2/3. – С. 30–55.

Тараненко 2003 – **Тараненко О. О.** Українська мова і сучасна мовна ситуація в Україні / О. О. Тараненко // Мовознавство. – 2001 – № 4. – С. 3–19.

Тарасова 1992 – **Тарасова И. П.** Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез / И. П. Тарасова. – М. : Высшая школа, 1992. – 175 с.

Телия 1986 – **Телия В. Н.** Коннотативный аспект семантики номинативных единиц / В. Н. Телия. – М. : Наука, 1986. – 144 с.

Телия 1991 – **Телия В. Н.** Механизмы экспрессивной окраски языковых единиц / В. Н. Телия // Человеческий фактор в языке: Языковые механизмы экспрессивности. – М. : Наука, 1991. – С. 39–66.

Телия 1996 – **Телия В. Н.** Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты [монография] / В. Н. Телия. – М. : Школа «Языки русской культуры», 1996. – 288 с.

Титаренко 2008 – **Титаренко М.** Новочасна журналістика в контексті синергетики або В пошуках унікального «надлишку» / М. Титаренко // Медіакритика. – Львів : ЗУМЦНЖ, 2008. – Ч. 14. – Режим доступу: http://lnu.edu.ua/mediaeco/tegeg_zmi/tytarenko_nadl.htm.

Товстенко 2000 – **Товстенко В. Р.** Просторіччя в українській мові як структурно-функціональне явище : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 «Українська мова» / В. Р. Товстенко. – К., 2000. – 22 с.

Топоров 1995 – **Топоров В. Н.** Петербург и «Петербургский текст русской литературы» / В. Н. Топоров // Топоров В. Н. Миф. Ритуал. Символ. Образ: исследования в области мифопоэтического : избранное. – М. : Культура, 1995. – С. 259–367.

Трет'яченко, Букаєва 2001 – **Трет'яченко В. В.** Лінгвістична модель конфлікту / В. В. Трет'яченко, Т. В. Букаєва // Теоретичні і прикладні проблеми психології та педагогіки. – 2001. – № 2. – С. 155–160.

Третьякова 2000 – **Третьякова В. С.** Конфликт глазами лингвиста / В. С. Третьякова // Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. – Барнаул : Изд-во Алтайского ун-та, 2000. – С. 127–140.

Третьякова 2003а – **Третьякова В. С.** Конфликт как феномен языка и речи / В. С. Третьякова // Известия УрГУ. – 2003. – № 27. – С. 143–152.

Третьякова 2009 – **Третьякова В. С.** Речевая коммуникация: гармония и конфликт : [монография] / В. С. Третьякова. – Екатеринбург, 2009. – 230 с.

Третьякова 2003 – **Третьякова В. С.** Речевой конфликт и гармонизация общения : дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.01 / В. С. Третьякова. – М., 2003. – 301 с.

Троянов 1990 – **Троянов В. И.** Научный спор с установкой одного из коммуникантов на конфликт / В. И. Троянов // Язык, дискурс и личность : сб. науч. статей. – Тверь : Тверской государственный ун-т, 1990. – С. 93–98.

Труб 2004 – **Труб В. М.** Про функціонування оцінок у значеннях лексичних одиниць (на матеріалі розмовно-просторічного лексикону української мови) / В. М. Труб // Українська мова. – 2004. – № 2. – С. 56–77.

Туфанова 2010 – **Туфанова Ю. В.** Коммуникативная ситуация извинения: когнитивно-прагматический подход : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка» / Ю. В. Туфанова. – Иркутск, 2010. – 16 с.

Ужченко 1998 – **Ужченко В. Д.** Фразеологічний словник української мови : близько 2500 виразів / В. Д. Ужченко, Д. В. Ужченко. – К. : Освіта, 1998. – 224 с.

Ужченко В., Ужченко Д. 2007 – **Ужченко В. Д.** Фразеологія сучасної української мови : навч. посіб. / В. Д. Ужченко, Д. В. Ужченко. – К. : Знання, 2007. – 494 с.

УМЕ – Українська мова : енциклопедія / [редкол. : В. М. Русанівський, О. О. Тараненко, М. П. Зяблюк та ін.]. – К. : Укр. енциклопедія, 2000. – 752 с.

УРЕ – Українська радянська енциклопедія : у 17 т. / [гол. ред. М.П. Бажан]. – К., Академія наук УРСР, 1959–1965. – Т. 7. – 1962. – С. 192.

УППН – Українські приказки, прислів'я і таке інше / [уклав М. Номис ; у порядкув., прим. та вступна ст. М. М. Пазяк]. – К. : Либідь, 2004. – 352 с.

Усачева 1986 – Усачева Н. И. О некоторых способах связи в диалоге немецкой драмы / Н. И. Усачева // Вопросы романо-германского языкознания: Семантика и синтаксис : [сб. науч. тр.] – Саратов, 1986. – Вып. 8. – С. 119–130.

Ушакова, Латынов 1995 – Ушакова Т. Оценочный аспект конфликтной речи / Т. Ушакова, В. Латынов // Вопросы психологии. – 1995. – № 5. – С. 33–41.

Ущина 2003 – Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англомовному політичному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / В. А. Ущина. – Луцьк, 2003. – 210 с.

Фадеева 2000 – Фадеева О. В. Стратегії і тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.В. Фадеева. – К., 2000. – 194 с.

Федоренко 2006 – Федоренко О. Д. Емоційно-оцінний потенціал демінутивів у публіцистиці (на матеріалі української періодики 1995–2004 років) : дис. ... канд. філол. наук : 10.01.08 / О. Д. Федоренко. – Черкаси, 2006. – 201 с.

Филоненко 2004 – Филоненко Т. М. Фразеологический образ в языковых моделях пространства, времени и количества (на материале фразеологии современного русского языка) : дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.01 / Т. М. Филоненко. – Магнитогорск, 2004. – 435 с.

Формановская 1998 – Формановская Н. И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения : [монография] / Н. И. Формановская. – М. : Институт русского языка, 1998. – 291 с.

Формановская 2000 – Формановская Н. И. Размышления о единицах общения / Н. И. Формановская // Русский язык за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 56–63.

Формановская 2002 – Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н. И. Формановская. – М. : Русский язык, 2002. – 216 с.

Формановская 1982 – Формановская Н. И. Употребление русского речевого этикета / Н. И. Формановская. – М. : Русский язык, 1982. – 214 с.

ФСР – Фразеологический словарь русского языка / Л. А. Войнова, В. П. Жуков, А. И. Молотков, А. И. Фёдоров. – М. : Советская энциклопедия, 1968. – 543 с.

ФСУ – Фразеологічний словник української мови : у 2-х т. / [уклад. В. М. Білоноженко та ін.]. – К. : Наукова думка, 1993. – 984 с.

Фрейд 1990 – Фрейд З. Психология бессознательного : [сб. произв.] / Зигмунд Фрейд. – М. : «Просвещение», 1990. – 448 с.

Фролова 2003 – Фролова И. Е. Системные основания определения конфликтного дискурса / И. Е. Фролова // Вісник Харківського національного ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2003. – № 609. – С. 114–119.

Фролова 2006 – Фролова І. Є. Вербалізований конфлікт в контексті культури / І. Є. Фролова // Вісник СумДУ. Філологія. – 2006. – № 11 (95). – Т. 2. – С. 77–82.

Фролова 2010 – Фролова І. Є. Конфронтація як різновид особистісної взаємодії / І. Є. Фролова // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 928. – С. 68–74.

Фролова, Жарковська 2008 – Фролова І. Є. Термінологізовані значення іменника CONFLICT в сучасній англійській мові / І. Є. Фролова, І. В. Жарковська // Вісник СумДУ. Серія «Філологія». – 2008. – № 1. – С. 111–117.

Хаббард 2003 – Хаббард Р. Шкала эмоциональных тонов / Лафайет Рональд Хаббард. – 2003. – 40 с. – Режим доступу: <http://eknigi.org/psihologija/11706-shkala-yemocionalnyx-tonov.html>.

Халіман 2010 – **Халіман О. В.** Морфологічні засоби вираження категорії оцінки в сучасній українській мові: рід і число : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О. В. Халіман. – Харків, 2010. – 280 с.

Харченко 2001 – **Харченко С. В.** Семантико-синтаксична та комунікативна структура речень спонукальної модальності : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / С. В. Харченко. – К., 2001. – 207 с.

Харчук 2008 – **Харчук Р. Б.** Сучасна українська проза. Постмодерний період : навч. посіб. / Р. Б. Харчук. – К. : Академія, 2008. – 248 с.

Хасан 1996 – **Хасан Б. И.** Психотехника конфликта и конфликтная компетентность / Б. И. Хасан. – Красноярск, 1996. – 157 с.

Хорни 1993 – **Хорни К.** Невротическая личность нашего времени: Самоанализ / Карен Хорни ; [пер. с англ. В. В. Старовойтова]. – М. : Прогресс, 1993. – 478 с.

Хохлова 2008 – **Хохлова Е. В.** Конструктивная агрессивность в формировании навыков асертивного поведения студентов вуза : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.07 «Педагогическая психология» / Е. В. Хохлова. – Н. Новгород, 2008. – 22 с.

Христенюк 1995 – **Христенюк В. Ф.** Динаміка аугментативно-пейоративного словотвору іменника в українській мові : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.02 / В. Ф. Христенюк. – К., 1995. – 25 с.

Христіанінова 2012 – **Христіанінова Р. О.** Складнопідрядні речення в сучасній українській літературній мові : [монографія] / Р. О. Христіанінова ; НАН України, Інститут української мови. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 363 с.

Цюрупа 2004 – **Цюрупа М. В.** Основи конфліктології та теорії переговорів : [навч. посіб.] / М. В. Цюрупа. – К. : Кондор, 2004. – 172 с.

Чабаненко 1984 – **Чабаненко В. А.** Основи мовної експресії : монографія / В. А. Чабаненко. – К. : Вища школа, 1984. – 105 с.

Чабаненко 1993 – **Чабаненко В. А.** Стилїстика експресивних засобів української мови / В. А. Чабаненко. – Запоріжжя : ЗНУ, 1993. – 216 с.

Чайка 2012 – **Чайка Л. В.** Паралінгвальні феномени у вербальному конфлікті / Л. В. Чайка // Ученые записки Таврического национального ун-та им. В. И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». – 2012. – Том 25 (64). – № 1. Часть 1. – С. 461–465.

Чайка 2009а – **Чайка Л. В.** Вербальний конфлікт: методологічні та термінологічні питання дослідження / Л. В. Чайка // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2009. – № 45. – С. 133–137.

Чайка 2009 – **Чайка Л. В.** Вербальні конфлікти: варіант класифікації / Л. В. Чайка // Актуальні проблеми філології та перекладознавства. – 2009. – № 4. – С. 234–237.

Чайка 2009б – **Чайка Л. В.** Вербальний конфлікт: результати та перспективи досліджень / Л. В. Чайка // Лінгвістика ХХІ століття: нові дослідження і перспективи. – К. : Логос, 2009. – С. 250–257.

Чайка 2011 – **Чайка Л. В.** Дискурсивні аспекти породження вербальних конфліктів та їх конфліктогенні чинники / Л. В. Чайка // Лінгвістика ХХІ століття: нові дослідження і перспективи. – К. : Логос, 2011. – С. 288–294.

Чемеркін 2009 – **Чемеркін С. Г.** Українська мова в інтернеті: позамовні та внутрішньоструктурні процеси / С. Г. Чемеркін. – К., 2009. – 240 с.

Черненко 2007 – **Черненко О. В.** Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії (на матеріалі англійської прози ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Черненко. – К., 2007. – 20 с.

Чехлыстова 2008 – **Чехлыстова С. И.** Конфликт как объект лингвистического описания / С. И. Чехлыстова // Scripta manent. – 2008. – Вып. 15. – С. 38–46.

Шапиро 1986 – **Шапиро Р. Я.** Нам не дано предугадать, как слово наше отзовется / Р. Я. Шапиро // Языковое общение и его единицы : межвуз. сб. науч. тр. – Калинин : КГУ, 1986. – С. 40–44.

Шарифуллин 2004 – **Шарифуллин Б. Я.** Языковая агрессия и языковое насилие в свете юрислингвистики: проблема инвективы / Б. Я. Шарифуллин // Юрислингвистика-5: юридические аспекты языка и лингвистические аспекты права. – Барнаул, 2004. – С. 120–131.

Шарманова 2015 – **Шарманова Н. М.** Етнолінгвістика : [навч. посіб.] / Н. М. Шарманова. – Кривий Ріг : НПП АСТЕРІКС, 2015. – 192 с.

Шатілова 2010 – **Шатілова О. С.** Типи спонукальних висловлень в українських публіцистичних текстах початку XXI століття / О. С. Шатілова // Лінгвістика : зб. наук. праць. – 2010. – № 3 (21). – Ч. II. – С. 287–295.

Швачко, Анохіна 2007 – **Швачко С. О.** Глибинна структура поверхневих лакун у синтаксичному дискурсі / С. О. Швачко, Т. О. Анохіна // Вісник Житомирського державного ун-ту імені Івана Франка. Філологічні науки. – 2007. – № 32. – С. 114–116.

Швачко, Ващук 2011 – **Швачко С. О.** Стилистичні засоби позначення комунікативного мовчання (на матеріалі англословного та україномовного художніх дискурсів) / С. О. Швачко, І. В. Ващук // Філологічні трактати. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 61–67.

Шилина 2012 – **Шилина А. Г.** Русскоязычный женский журнал Украины в аспекте теории текста (синергетический анализ): монография / А. Г. Шилина. – Симферополь : Антикава, 2012. – 280 с.

Шкатова 2005 – **Шкатова Л. А.** Речеповеденческие стратегии и тактики в конфликтных ситуациях / Л. А. Шкатова // Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности : [коллек. моногр.] / отв. ред. Н. А. Купина и М. Б. Хомяков. – М. : ОЛМА ПРЕСС, 2005. – С. 389–402.

Шкіцька 2013 – **Шкіцька І. Ю.** Маніпулятивна стратегія позитиву в українській мові : дис. ... доктора філол. наук : 10.02.01 / І. Ю. Шкіцька. – К., 2013. – 350 с.

Шкіцька 2012 – **Шкіцька І. Ю.** Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект / І. Ю. Шкіцька. – К. : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – 440 с.

Шмелева 1988 – **Шмелева Т. В.** Модус и средства его выражения в высказывании / Т. В. Шмелева // Идеографические аспекты русской грамматики. – М. : МГУ, 1988. – С. 168–202.

Шмелева 1995 – **Шмелева Т. В.** Речевой жанр: не сложившаяся традиция отечественной филологии / Т. В. Шмелева // Филология – Журналистика'94 : науч. материалы. – Красноярск, 1995. – С. 42–49.

Шульжук 2004 – **Шульжук К. Ф.** Синтаксис української мови : підручник / К. Ф. Шульжук. – К. : «Академія», 2004. – 408 с.

Шумарова 2000 – **Шумарова Н. П.** Мовна компетенція особистості в ситуації білінгвізму : монографія / Н. П. Шумарова. – К. : КДЛУ, 2000. – 283 с.

Шурупова 2012 – **Шурупова О. С.** К вопросу о сверхтексте / О. С. Шурупова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2012. – №7 (18). – Ч. 1. – С. 225–227

Щастна 2010 – **Щастна Г. І.** Дискурсивні стратегії переможця в агресивному стилі спілкування / Г. І. Щастна // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. Філологічні науки. Мовознавство. – 2010. – № 7. – С. 414–418.

Щерба 1974 – **Щерба Л. В.** Языковая система и речевая деятельность / Л. В. Щерба. – Л. : Наука, 1974. – 427 с.

Экман 2013 – **Экман П.** Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / Пол Экман ; [пер. с англ. Н. Исуповой и др.]. – СПб. : Питер, 2013. – 304 с.

Экман, Фризен 2010 – **Экман П.** Узнай лжеца по выражению лица : [книга-тренажер] / Пол Экман, Уоллес Фризен. – СПб : Питер, 2010. – 198 с.

Эриксон 2006 – **Эриксон Э.** Идентичность: юность и кризис / Эрик Эриксон ; [пер. с англ. / общ. ред. и предисл. А. В. Толстых]. – 2-е изд. – М. : Флинта : МПСИ : Прогресс, 2006. – 352 с.

Юрій 1997 – **Юрій М. Т.** Етногенез та менталітет українського народу / М. Т. Юрій. – 2-ге вид., доп. – К. : Таксон, 1997. – 237 с.

ЯЛ 1999 – **Языковая личность:** проблемы лингвокультурологии и функциональной семантики : [сб. науч. труд / редкол. : В. И. Карасик (отв. ред.) и др.]. – Волгоград : Перемена, 1999. – 272 с.

Якібчук 2005 – **Якібчук М. В.** Редагування спецдокументації : конспект лекцій / М. В. Якібчук. – Івано-Франківськ, 2005. – 78 с.

Якобсон 1970 – **Якобсон Р. О.** «Да» и «Нет» в мимике / Р. О. Якобсон // Язык и человек. – М. : Издательство МГУ, 1970. – С. 284–289.

Якобсон 1975 – **Якобсон Р. О.** Лингвистика и поэтика / Р. О. Якобсон // Структурализм: «за» и «против». – М. : Прогресс, 1975. – С. 193–230.

Яшенкова 2011 – **Яшенкова О. В.** Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О. В. Яшенкова. – К. : «Академія», 2011. – 304 с.

Antaki 1994 – **Antaki C.** Explaining and arguing: The social organization of accounts / C. Antaki. – London, etc. : Sage Publ., 1994. – 283 p.

Bach, Harnisch 1980 – **Bach R.** Linguistic Communication and Speech Acts / R. Bach, H.R.M. Harnisch. – Cambridge : MA, 1980. – 327 p.

Bellafiore 1989 – **Bellafiore D.** Interpersonal Conflict and Effective Communication / D. Bellafiore. – 1989. – Access mode: <http://www.drballternatives.com/articles/cc2.html>.

Berkowitz 1989 – **Berkowitz L.** The frustration-aggression hypothesis: An examination and reformulation / L. Berkowitz // Psychological Bulletin. – 1989. – Vol. 109, №3. – P. 59–73.

Boggs 1978 – **Boggs S. T.** The development of verbal disputing in part-Hawaiian children / S. T. Boggs // Language in Society. – 1978. – № 7. – P. 325–344.

Boulding 1982 – **Boulding K. E.** Conflict and defence: A general theory / K. E. Boulding. – New York : McGraw-Hill. – 1982. – 213 p.

Boulding 1986 – **Boulding K. E.** The Role of Conflict in the Dynamics of Society Cuxruw Research on Peace and Violence / K. E. Boulding. 1986. – Vol. IX. – No. 3. – P. 98–102.

Brenneis 1988 – **Brenneis D.** Language and disputing / D. Brenneis // Annual Review of Anthropology. – 1988. – № 17. – P. 221–237.

BD – **British Dictionary.** – Access mode: <http://dictionary.reference.com/browse/conflict>.

Busse 1992 – **Busse D.** Recht als Text. Linguistische Untersuchungen zur Arbeit mit Sprache in einer gesellschaftlichen Institution / D. Busse. – Tübingen : Niemeyer, 1992. – 97 s.

Chisholm, Feehan 1977 – **Chisholm R. D.** The intent to deceive / R. D. Chisholm, T. D. Feehan // The Journal of Philosophy. – 1977. – № 74. – P. 143–159.

Coser 1968 – **Coser L. A.** Conflict: Social Aspects / L. A. Coser // International Encyclopaedia of the Social Sciences. – USA, 1968. – Vol. 3. – P. 232–236.

Deluga 1991 – **Deluga R. T.** The Relationship of Subordinate Upward-Influencing Behavior, Health Care Manager Interpersonal Stress, and Performance / R. T. Deluga // Journal of Applied Social Psychology. – 1991. – № 21. – P. 78–88.

Deutsch 1994 – **Deutsch M.** Constructive conflict resolution: Principles, training and research / M. Deutsch // Journal of Social Issues. – 1994. – Vol. 50, №1. – P. 13–32.

- Dijk, Kintsch 1983* – **Dijk T. A. Van.** Strategies of Discourse Comprehension / T. A. Van Dijk, W. Kintsch. – New York etc. : Academic Press, 1983. – 418 p.
- Eadie, Nelson 2001* – **Eadie W. F.** Communication and Conflict / W. F. Eadie, P. E. Nelson // The Language of Conflict and Resolution. – London, 2001. – P. 1–9.
- Ekman, Friesen, Ellsworth 1972* – **Ekman P.** Emotion in the human face: Guide-lines for research and an integration of findings / Ekman P., Friesen W. V., Ellsworth P. – New York : Pergamon Press, 1972. – 191 p.
- Ekman 1972* – **Ekman P.** Universal and cultural differences in facial expression of emotion / P. Ekman // Nebraska symposium on motivation / J. R. Cole (Ed.). – Lincoln : Nebraska University Press, 1972. – P. 207–283.
- Filley 1975* – **Filley A.** Interpersonal Conflict Resolution / A. Filley. – Glenview : Scott, Foresman, 1975. – 318 p.
- Flowers, Guire, Bimbaum 1982* – **Flowers M.** Adversary arguments and the logic of personal attacks / Flowers M., Guire R., Bimbaum L. // W. G. Lehnert, M.H. Ringle eds. Strategies for natural language processing. – Hillsdale : Erlbaum, 1982. – P. 275–294.
- Grimshaw 1990* – **Grimshaw A. D.** Conflict talk: Sociolinguistic investigations in conversations / A. D. Grimshaw. – Cambridge, UK : CUP, 1990. – 354 p.
- Gruber 1996* – **Gruber H.** Streitgespräche: Zur Pragmatik einer Diskursform / H. Gruber. – Opladen, 1996. – 178 p.
- Kipnis, Schmidt, Wilkinson 1980* – **Kipnis D.** Intraorganizational Influence Tactics: Exploration in Getting One's Way / Kipnis D., Schmidt S. M., Wilkinson I. // Journal of Applied Psychology. – 1980. – № 65. – P. 440–452.
- Komter 1994* – **Komter M. L.** Accusations and defences in courtroom interaction / M. L. Komter // Discourse and Society. – 1994. – Vol. 5(2). – P.165–187.
- Kotthoff 1993* – **Kotthoff H.** Disagreement and concession in disputes: on the context sensitivity of preface structures / H. Kotthoff // Language in Society. – 1993. – № 22. – P. 193–216.
- Leech 1983* – **Leech G. N.** Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – London and New York : Longman, 1983. – 250 p.
- March, Simon 1958* – **March J.** Organizations / J. G. March, H. A. Simon. – New York : John Wiley & Sons Inc. – 1958 – 262 p.
- Pruitt, Rubin 1986* – **Pruitt G. D.** Social Conflict. Escalation, Stalemate and Settlement / G. D. Pruitt, J. Z. Rubin. – New York : Random House, 1986. – 265 p.
- Yukl, Fable 1990* – **Yukl G.** Influence Tactics and Objectives in Upward, Downward, and Lateral Influence Attempts / G. Yukl, C. M. Fable // Journal of Applied Psychology. – 1990. – № 75. – P. 132–140.

ДЖЕРЕЛА ФАКТОЛОГІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

- Андрухович С.** Жінки їхніх чоловіків [оповідання] / С. Ю. Андрухович. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2005. – 160 с.
- Андрухович С.** Сьомга : роман / С. Ю. Андрухович. – К. : Нора-Друк, 2007. – 352 с.
- Андрухович Ю.** Московіада : роман жахів / Ю. І. Андрухович. – 3-тє вид. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2000. – 138 с.
- Бернакевич Л.** До зустрічі в суді / Л. С. Бернакевич // Дзвін. – 2008. – № 1 (759). – С. 50-103; № 2 (760). – С. 51–110.
- Вдовиченко Г.** Тамдєвін : роман / Г. К. Вдовиченко. – К. : Нора-Друк, 2009. – 234 с.

- Винничук Ю.** Танго смерті : [роман] / Ю. П. Винничук. – Харків : Фоліо, 2012. – 379 с.
- Вольвач П. І.** Кляса : роман / П. І. Вольвач. – Харків : Фоліо, 2010. – 442 с.
- Дашвар Люко.** Мати все : [роман] / Люко Дашвар. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2010. – 336 с.
- Дашвар Люко.** Молоко з кров'ю : [роман] / Люко Дашвар. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2008. – 272 с.
- Дашвар Люко.** Село не люди : [проза] / Люко Дашвар. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2013. – 270 с.
- Демська Л.** Місто в тіні / Л. Демська. – К. : Смолоскип, 2000. – 206 с.
- Денисенко Л.** Забавки з плоті та крові : новела з десяти частин / Л. Денисенко. – Львів : Кальварія, 2006. – 192 с.
- Дереш Любо.** Голова Якова : алхімічна комедія / Любо Дереш. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2012. – 238 с.
- Дністровий А.** Дрозofiла над томом Канта : [роман] / А. Дністровий. – Львів : Піраміда, 2010. – 146 с.
- Довженко О.** Кіноповісті. Оповідання / О. П. Довженко. – К. : Наукова думка, 1986. – 710 с.
- Дяченко М.** Дика енергія. Лана : роман / М. Дяченко, С. Дяченко ; пер. з рос. Л. Воронина, І. Андрусак. – Вінниця : Теза, 2006. – 414 с.
- Дяченко М.** Ключ від королівства : [роман] / М. Дяченко, С. Дяченко ; пер. з рос. – К. : Гамазин, 2008. – 408 с.
- Жадан С. В.** Біг Мак та інші історії : книга вибраних оповідань / С. В. Жадан. – Харків : Фоліо, 2011. – 316 с.
- Жадан С. В.** Ворошиловград : роман / С. В. Жадан. – Харків : Фоліо, 2010. – 442 с.
- Жадан С. В.** Дешев Мод : [роман] / С. В. Жадан. – Харків : Фоліо, 2009. – 240 с.
- Жити – пити** : зб. оповідань / [Забужко О., Денисенко Л., Роздобудько І. та ін.]. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2013. – 320 с.
- Забужко О. С.** Музей покинутих секретів : [роман] / О. С. Забужко. – К. : Факт, 2009. – 829 с.
- Іванов А.** Звичайні пригоди «олімпійця» Михайла Єнохіна : [повість] / А. Іванов. – К. : «Веселка», 1980. – 135 с.
- Іванцова М.** Ключі від ліфта : [роман] / М. Іванцова. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2012. – 284 с.
- Карпа І.** Bitches get everything : [проза] / І. І. Карпа. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2007. – 147 с.
- Карпа І.** 50 хвилин трави: (Коли помре твоя краса) : [проза] / І. І. Карпа. – Харків : Фоліо, 2004. – 238 с.
- Карпа І.** Супермаркет самотності. Перламутрове порно : [роман] / І. І. Карпа. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2008. – 269 с.
- Карпа І.** Фройд би плакав : [проза] / І. І. Карпа. – Харків : Фоліо, 2004. – 238 с.
- Кідрук Макс.** Бот : роман / Макс Кідрук. – Харків : Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2012. – 476 с.
- Кононенко Є.** Ностальгія : повість / Є. Кононенко // Кур'єр Кривбасу. – 2003. – № 158 (січень). – С. 91–134; №159 (лютий). – С. 70–113.
- Кононенко Є.** Зрада : роман / Є. Кононенко ; Асоціація українських письменників. – Львів : Кальварія, 2002. – 159 с.
- Кононович Л.** Кайдани для олігарха : кримінальний роман / Л. Г. Кононович. – Львів : Кальварія, 2001. – 205 с.

- Кононович Л.** Феміністка : роман / Л.Г. Кононович. – Львів : Кальварія, 2002. – 159 с.
- Корній Дара.** Гонимарник : [роман] / Дара Корній. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2012. – 336 с.
- Костенко Л. В.** Записки українського самашедшого : роман / Л. В. Костенко. – К. : А–БА–БА–ГА–ЛА–МА–ГА, 2011. – 414 с.
- Лис В.** Століття Якова : [роман] / В. Лис. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2011. – 236 с.
- Литовченко Т.** Обручка принца : соціальна фантастика / Т. Литовченко // Дніпро. – 2010. – № 1. – С. 66–76.
- Малина М.** Фіолетові діти : [роман] / М. С. Малина. – К. : KM Publishing, 2009. – 221 с.
- Малярчук Т.** Говорити : [проза] / Т. В. Малярчук. – Харків : «Фоліо», 2007. – 187 с.
- Малярчук Т.** Згори вниз : книга страхів / Т. В. Малярчук. – Харків : Фоліо, 2006. – 220 с.
- Матіос М.** Вирвані сторінки з автобіографії : [проза] / М. В. Матіос. – Львів : ЛА «Піраміда», 2010. – 368 с.
- Матіос М.** Майже ніколи не навпаки : сімейна сага у новелах / М. В. Матіос. – Львів : ЛА «Піраміда», 2007. – 176 с.
- Матіос М.** Москалиця : [повість]. Мама Маріца – дружина Христофора Колумба : [оповідь] / М. В. Матіос. – Львів : Піраміда, 2011. – 114 с.
- Матіос М.** Нація : проза / М. В. Матіос. – Львів : Кальварія, 2001. – 211 с.
- Матіос М.** Солодка Даруся : драма на три життя / М. В. Матіос. – 3-е вид. – Л. : Піраміда, 2005. – 174 с.
- Матіос М.** Чотири пори життя : [роман] / М. В. Матіос. – Львів : ЛА «Піраміда», 2011. – 263 с.
- Нечуй-Левицький І. С.** Кайдашева сім'я : [зібрання творів у 10 т.] / І. С. Нечуй-Левицький. – К. : Наукова думка, 1965. – Т. 3. – С. 300–434.
- Околітенко Н.** Рось-Марія : історична повість / Н. І. Околітенко // Дзвін. – 2002. – № 5–6. – С. 63–109.
- Околітенко Н.** Фантастичні новели та оповідання / Н. І. Околітенко // Дніпро. – 2000. – № 1–2. – С. 49–52.
- Пиркало С.** Зелена Маргарита : повість / С. Пиркало. – К. : Смолоскип, 2001. – 142 с.
- Пиркало С.** Не думай про червоне : роман не для молодшого шкільного віку / С. Пиркало. – 2-е вид. – К. : Факт, 2006. – 357 с.
- Поваляєва С. В.** Екзгумація міста : [новели] / С. В. Поваляєва. – Львів : Кальварія, 2003. – 158 с.
- Поваляєва С. В.** Орігамі-блюз : [новели] / С. В. Поваляєва. – Львів : Кальварія, 2005. – 196 с.
- Покальчук Ю. В.** Шабля і стріла : твори / Ю. В. Покальчук. – Харків : Фоліо, 2003. – 544 с.
- Роздобудько І.** Гра в пацьорки : оповідання / І. Роздобудько. – К. : Нора-Друк, 2009. – 240 с.
- Роздобудько І.** Гудзик : роман / І. Роздобудько. – Харків : Фоліо, 2011. – 237 с.
- Роздобудько І.** Дві хвилини правди : роман / І. Роздобудько. – К. : Нора-Друк, 2008. – 248 с.
- Роздобудько І.** Ескорт у смерть : роман / І. Роздобудько. – Харків : Фоліо, 2007. – 159 с.

- Роздобудько І.** Ранковий приборальник : роман / І. Роздобудько // Сучасність. – 2003. – № 11. – С. 16–32; № 12. – С. 12–50.
- Ряполова М.** Варення з райських яблук : [оповідання] / М. К. Ряполова // Дніпро. – 2011. – №9. – С.2–5.
- Ряполова М.** Жодних більше обіцянок : [фантаст. повість] / М. К. Ряполова // Дніпро. – 2011. – № 11. – С. 22–47.
- Ряполова М.** Звідки беруться янголи : [оповідання] / М. К. Ряполова // Український Фантастичний Оглядач (УФО). – 2009. – № 1. – С. 40–43.
- Ряполова М.** Сон про минуле та майбутнє / М. К. Ряполова // Український Фантастичний Оглядач (УФО). – 2007. – № 1. – С.12–13.
- Слоньовська О.** Дівчина на кулі : роман / О. Слоньовська. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2012. – 400 с.
- Сняданко Н.** Колекція пристрастей, або Пригоди молодої українки : [проза] / Н. В. Сняданко. – Харків : Фоліо, 2008. – 287 с.
- Сняданко Н.** Комашина тарзанка : повість, оповідання / Н. В. Сняданко. – Харків : Фоліо, 2009. – 283 с.
- Соколян М.** Балада для Кривої Варги : Аналітичний мюзикл : повість, оповідання / М. І. Соколян. – К. : Нора-друк, 2005. – 160 с.
- Соколян М.** Кодло (експериментальне дослідження) : повість / М. І. Соколян. – К. : Факт, 2003. – 200 с.
- Соколян М.** Херем : повість / М. І. Соколян. – К. : Факт, 2007. – 184 с.
- Таран Л.** Анна-Марія / Л. В. Таран // Новочасна література : бібліотечка журналу «Дивослово». – 2007. – № 1. – С. 130–150.
- Таран Л.** Цанга шасі : оповідання / Л. В. Таран // Київ : журнал письменників України. – 2007. – № 3. – С. 151–159.
- Тарасюк Г.** Ковчег для метеликів : новели / Г. Т. Тарасюк. – Луцьк : ВАТ «Волинська обласна друкарня», 2009. – 500 с.
- Тарасюк Г.** Мій третій і останній шлюб : народний роман / Г. Т. Тарасюк. – Бровари : Відродження, 2007. – 189 с.
- Тарасюк Г.** У вирій. На Чортівій греблі : оповідання / Г. Т. Тарасюк // Вітчизна. – 2001. – № 9–10. – С. 71–77.
- Тарасюк Г.** Храм на болоті : новочасна притча / Г. Т. Тарасюк. – [Бровари] : Відродження, 2007. – 219 с.
- Тарасюк Г.** Янгол з України : маленькі романи, новели / Г. Т. Тарасюк. – К. : Либідь, 2006. – 432 с.
- Ульяненко Олександр.** Жінка його мрії : [роман] / Олександр Ульяненко. – Харків : Треант, 2010. – 224 с.
- Чагровська Л.** Паризьке кохання : [роман] / Л. Чагровська, Н. Шевченко. – К. : ФОР Демська-Кульчицька О. М., 2008. – 176 с.
- Шевченко Н.** Оксамитовий перевертень : роман / Н. Шевченко, О. Шевченко. – Харків : Гімназія, 2008. – 249 с.
- Шевчук В.** Око прірви : роман / В. О. Шевчук. – К. : Український письменник, 1996. – 197 с.
- Шкляр В.** Залишенець. Чорний Ворон / В. М. Шкляр. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2012. – 381 с. – Назва обкл. : Залишенець.

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- IAP – інтернетівське джерело iPress.ua. – <http://ipress.ua/>
ГУ – інтернетівське джерело «Gazeta.ua». – <http://gazeta.ua>
ДЖМ – інтернетівське джерело «Мережа». – <http://meresha.net>
КН – інтернетівське джерело «Корреспондент». – <http://ua.korrespondent.net/ukraine>
КП – інтернетівське джерело «Комсомольская правда в Украине». – <http://kp.ua>
ІМТ – інтернетівське джерело «Магнолія-ТВ». – <http://magnolia-tv.com>
ІОБ – інтернетівське джерело «Обозреватель». – <http://obozrevatel.com/blogs>
ІПК – інтернетівське джерело «Politiko». – <http://politiko.ua/blogs>
ІПФ – інтернетівське джерело «UA-Футбол». – <http://www.ua-football.com>
ІРІ – інтернетівське джерело «I.UA». – <http://blog.i.ua/community>
ІРМ – інтернетівське джерело «Media International Group». – <http://mignews.com.ua>
ІРО – інтернетівське джерело «Osvita.ua» – <http://osvita.ua>
ІСА – інтернетівське джерело «Sportanalytic». – <http://sportanalytic.com>
ІСЖ – телеканал ICTV : «Навчіть нас жити»
ІСК – телеканал «Інтер» : «Стосується кожного»
ІСС – телеканал «Інтер» : «Судові справи»
ІТВ – інтернетівське джерело «Телеканал ТВі». – <http://tvi.ua/>
ІТС – інтернетівське джерело «ТСН.ua». – <http://tsn.ua/ukrayina>
ІУП – інтернетівське джерело «Українська правда». – <http://www.pravda.com.ua>
ІШЛ – телеканал «Інтер» : «Шустер LIVE»
КВ – конфлікт у виробничій сфері
КМ – конфлікт у педагогічній сфері
КП – конфлікт у побутовій сфері
КС – конфлікт у сімейній сфері
ПА – телеканал «Перший національний» : «Адреналін»
ПШЛ – телеканал «Перший національний» : «Шустер LIVE»
СВС – телеканал СТБ : «Врятуйте нашу сім'ю»
СЗЩ – телеканал СТБ : «Зважені та щасливі»
СКД – телеканал СТБ : «Кохана, ми вбиваємо дітей»
СОВ – телеканал СТБ : «Один за всіх»
ТРКЕ – телерадіоканал «Ера»
УГУ – телеканал «Україна» : «Говорить Україна»
УН – інтернетівське джерело Uzhgorod.net.ua. – <http://uzhgorod.net.ua>
УТВ – інтернетівський ресурс із відеоматеріалами YouTube. – <https://www.youtube.com>.

SUMMARY

The book analyzes the linguistic interpersonal conflict as a communicative occurrence. Different approaches to the typology of linguistic conflict were overviewed, revealed in its essence, and differential features. Theoretical position defined on the Ukrainian-conflict as a socio-cultural, pragmatic and cognitive occurrence emerging in society according to the Ukrainian national consciousness was supplemented.

Linguistic markers that define a representative Ukrainian system of interpersonal conflict typologies were categorized. It was established that lexical markers can present lexical system that implement the semantics of criticism, disrespect, disapproval, humiliation, neglect, and under/against an opponent. When such a role is played, connotative vocabulary lexicon in the secondary functions is present. The main indicators of the lexical representation of the conflict are presented in the form of a negative evaluation of the field-five micro-fields. Phraseological markers also allow addresser to express their attitude to the addressee, their behavior, and manner of communication by grammatical means. The conflict markers are inclusive of morphological forms: pronouns in the second-person "you" and "your", the third-person "he", "she", "it", pointing to the communication partner, and the verb form (singular and plural), imperative perfective and imperative of the verb; syntactic markers of conflict are the modules, complicating the structure of a simple sentence, such as handling, opening units, syntactic repetition, interrogative, and negative incentive structure, interjection emotional and evaluative equivalents proposals.

The scientific revolution introduced a complex, multifaceted concept – overtex of conflict which is seen as a system of text that reveals the mental "normal reaction" associated with the perception of conflict of a nation as a occurrence of verbal interaction in its social and psychological components. This combination gives the individual the opportunity to plan and implement situational lines of their development. The criteria of overtex in interpersonal conflict were defined. Introduced the scientific use of the term «overtex» of interpersonal conflict, clarifying its distinguishing criteria. Scientific systematization speech patterns of behavior of people in various stages of the conflict were suggested. Concluded that the structure of texts of conflict is determined by models of verbal behavior of the parties at various stages of conflict. Each stage of the conflict is determined by the language and speech tactics reserves. At the stage of development delineated three types of verbal behavior of humans: communicative behavior due to the realization of the latent conflict transition state in open confrontation, escalation of the conflict awareness and setting its uncontrolled development. De-escalation of conflict is characterized by verbal acts between the parties involved by partial or complete agreement with their opponent, interest in the problem, various concessions, or arbitration of a "third party". The final stage has three forms of embodiment: hard, medium, and mild, the choice of which depends on the importance of personal relationships of individuals, speech and emotional reactions of the parties at the stage of development.

Author determined the peculiarities of perception of the occurrence of «verbal conflict» in Ukrainian communicative environment. Revealed the perception of individual's language conflict as an occurrence based on the results of sociological research. The content of the reactions of respondents allows you to emphasize differences in the conflict communicative actions used in confrontational or cooperative interpersonal relationships.

The book is intended for researchers, teachers, students and all, those who are interested in current issues of the Ukrainian language.

Key words: *interpersonal verbal conflict, the stage of development of the conflict, confrontation, speech tactics, linguistic marker of conflict, conflictogen, overtex of the interpersonal conflict, model of verbal behaviour; inception, local, expansive part of the text of the conflict.*

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
ВСТУП	4
Розділ 1. МІЖСОБИСТІСНИЙ МОВНИЙ КОНФЛІКТ У ПЛОЩИНІ ТЕОРЕТИЧНИХ РОЗВІДОК	7
1.1. Філософсько-соціологічні і психологічні традиції вивчення конфлікту	7
1.1.1. Теорія конфлікту в соціології та філософії	8
1.1.2. Обґрунтування природи конфлікту у психології	12
1.2. Міжособистісний конфлікт у різних сферах життєдіяльності людей	17
1.3. Проблематика мовного конфлікту в лінгвістичних студіях	25
1.4. Принципи аналізу конфліктного висловлення	58
Висновки до розділу 1	66
Розділ 2. МОВНІ ЗАСОБИ РЕПРЕЗЕНТАЦІЇ МІЖСОБИСТІСНОГО КОНФЛІКТУ	68
2.1. Лексичні маркери конфлікту	69
2.2. Фразеологічні маркери конфлікту	100
2.3. Морфологічні маркери конфлікту	132
2.4. Синтаксичні маркери конфлікту	146
Висновки до розділу 2	171
Розділ 3. НАДТЕКСТ УКРАЇНСЬКОМОВНОГО МІЖСОБИСТІСНОГО КОНФЛІКТУ	173
3.1. Конститутивні ознаки надтексту міжособистісного конфлікту	173
3.2. Моделі мовленнєвої поведінки осіб на передконфліктній і власне конфліктній стадіях у структурі текстів міжособистісного конфлікту	202
3.3. Форми завершення конфліктів на мовному рівні	229
Висновки до розділу 3	244
Розділ 4. СПРИЙНЯТТЯ МІЖСОБИСТІСНОГО МОВНОГО КОНФЛІКТУ В УКРАЇНСЬКОМУ КОМУНІКАТИВНОМУ СЕРЕДОВИЩІ (результати соціологічного дослідження)	246
4.1. Етнокультурні, психолінгвістичні, когнітивні і прагматичні установки респондентів	247
4.2. Конфліктні мовленнєві реакції респондентів	260
4.3. Соціальні установки респондентів щодо мовного конфлікту	281
Висновки до розділу 4	288
ВИСНОВКИ	290
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	297
ДЖЕРЕЛА ФАКТОЛОГІЧНОГО МАТЕРІАЛУ	329
СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	333
SUMMARY	334