

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ТА РЕГУЛЯЦІЇ В СТРУКТУРІ КОНФЛІКТНОГО ДІАЛОГУ

Розглянуто тактики ухилення і поступки, що функціонують у межах нейтральної та конструктивної стратегій урегулювання конфліктних комунікативних ситуацій. Уникнення як спосіб попередження конфронтації пов'язується зі свідомим ігноруванням неетикетної поведінки конфліктно налаштованого співрозмовника. Поступка виступає способом примирення мовців і повернення стосунків у доконфліктний стан.

Ключові слова: діалог, конфлікт, соціальна регуляція, поступка, мовленнєвий етикет.

Рассмотрены уклонение и уступка как тактики нейтральной и конструктивной стратегий урегулирования конфликтных ситуаций. Уклонение как способ предупреждения/избежания конфронтации основано на сознательном игнорировании неэтикетного поведения конфликтно настроенного собеседника. Уступка выступает способом примирения говорящих, возвращает отношения в доконфликтное состояние.

Ключевые слова: диалог, конфликт, социальная регуляция, уступка, речевой этикет.

The article focuses on the reactions of evasion/hedging and concession as tactics of neutral and constructive strategies in the conflict interaction. Arguments are given to support the fact that evasion as a way to prevent/avoid confrontation based on a conscious disregard of an uncooperative dialogical partner. Concession is a way of reconciling of the speakers, which returns their relationship to pre-conflict status.

Key words: dialogue, conflict, social regulation, hedging, concession, speech etiquette.

Конфліктна міжособистісна взаємодія виступає досить поширеною комунікативною практикою, а негативні емоції вербалізуються в дискурсі частіше. Як наслідок, поняття «конфлікт», «суперечка», «протиріччя», «конфронтація» і «протидія» міцно ввійшли до лексики носіїв різних мовних культур. Проте будь-яка міжособистісна взаємодія, у т. ч. й комунікативна, має орієнтуватися на досягнення взаєморозуміння, згоди, гармонії, що є запорукою успішності та результативності процесу спілкування. У зв'язку із цим, учасники дискурсу шукають вихід із конфліктної ситуації, який би більш-менш задовольняв їхні інтереси чи потреби, а також спрямовував діалог у «правильне» русло.

Бажання unikнути або залагодити конфліктну ситуацію зумовлює використання мовцями принаймні двох стратегічних ліній мовленнєвої поведінки, а саме: нейтральної та кооперативної. Нейтральна стратегія, або стратегія уникнення [2, с. 46], пов'язується з ігноруванням одним із мовців свого явно чи потенційно налаштованого на створення комунікативної незручності спів-

розмовника. Інакше кажучи, такий учасник дискурсу «відмовляється» брати участь у конфлікті або докладає зусиль «для здійснення власних комунікативних цілей та інтересів на користь цілей та інтересів партнера» [3, с. 52]. Кооперативна стратегія виходу з конфлікту полягає в налагодженні стосунків виключно кооперативним, мирним способом, із застосуванням низки регулювальних засобів. Така лінія поведінки термінологічно йменується як конструктивна та реалізується через переговори й спрямування конфлікту в раціональний формат [2, с. 52]. Основу конструктивної лінії поведінки мовців у комунікативному просторі становлять принцип ввічливості/такту і принцип кооперації, що спрямовані на запобігання можливих/реально існуючих конфліктних ситуацій.

У фокусі нашої уваги – комунікативні тактики ухилення та поступки як способи попередження/залагодження конфліктної міжособистісної взаємодії. Це часто зустрівані комунікативні тактики, що виконують у діалозі превентивну і корегувальну функції та регулюються етикетом спілкування.

Існування в конфліктно зорієнтованому дискурсі уникнення та поступки, як тактик виходу із конфліктної комунікативної ситуації, зумовлюється тим, що спілкування – це спрямований на регуляцію і координацію спільної діяльності мовців різновид соціальної взаємодії, що здійснюється згідно з певними правилами та домовленостями, соціальними нормами. Інакше кажучи, діалог регулюється конвенціями, що прийняті в певному етнічному й суспільно-культурному середовищі: максимами Г. Грайса, постулатами щирості, мотивованості, ввічливості, збереження гідності, раціональності, пом'якшення тощо. Дотримання суб'єктами правил комунікації може бути свідомим і несвідомим, але обов'язковим із огляду на те, що «етикетні норми поведінки людини в колективі – категорії історичні» [1, с. 22].

Названі вище правила інтерації унеможливають виникнення конфліктів або сприяють їхньому врегулюванню, оскільки конфронтація розглядається як негативний комунікативний процес, зорієнтований на досягнення неетикетних цілей, що призводять до порушення та переривання розмови, зміни її тональності, а також погіршення взаємостосунків учасників дискурсу.

Згідно з правилами етикету, мовцям необхідно якомога менше висловлювати несхвалення, незадоволення – максима «схвалення», – мінімізувати розбіжності, що виникають у процесі діалогу, – максима «згоди», – інакше кажучи, бути ввічливими й толерантними, готовими до переговорів задля досягнення взаєморозуміння.

Поступливе ввічливе спілкування маркує мовців як добре вихованих членів суспільства. Відомо, що ввічливість зумовлюється національною культурою, характером ситуації (приватна, професійна, офіційна) та її соціальними параметрами: статусом співрозмовників (симетричним/несиметричним) і ступенем знайомства (добре знайомі чи незнайомі співрозмовники). Стосовно вищих за статусом комунікативних партнерів спостерігаються більш увічливі мовленнєві акти, ніж стосовно рівних, а стосовно рівних – більш увічливі, ніж стосовно нижчих. За умов несиметричного спілкування можливе виникнення т. зв. нещирої ввічливості: своєрідної «маски ввічливості», якою прикриваються, побоюючись конфронтації. Напр., як у діалозі між двома матросами:

– Федю, я вже сказав боцманові, що сьогодні за тебе піду на берег. *Ти – не проти?*

Цього разу Федя – проти. Йому хочеться сказати самозакоханому красеню щось їдке, образливе, щоб він нарешті зрозумів, що не можна так безцеремонно користуватися з його, Фединої, доброти!.. Але Федя Карпенко, як і багато разів до цього, тихо говорить:

– **Гаразд. Я залишусь** (Д. Ткач).

Далі з тексту стає зрозумілою причина такої поведінки адресата: «Так уже повелося здавна, що Борис Усик поводить з Федю, як із залежним». Як бачимо з прикладу, поступка зумовлюється соціальним/комунікативним статусом мовців, а

також самою формою ініціативного висловлення (*Ти – не проти?*), що вимагає прямої, чіткої відповіді і може створювати незручну для адресата ситуацію у разі відмови.

Розглянуту вище тактику уникнення конфлікту можна потрактувати як приховування своєї позиції, коли мовець «одягає маску» кооперативного співрозмовника, формально погоджуючись із комунікативним партнером. У такий спосіб адресат імітує згоду і порозуміння зі співрозмовником, залишаючись по суті незгодним із ним. Обираючи стратегію позитивної відповіді, реагент демонструє, що він не хоче псувати стосунків зі співрозмовником, йти з ним на конфлікт, не має бажання/можливості суперечити, або ж прагне закінчити розмову.

У діалозі ухильність швидше виконує превентивну функцію, суть якої полягає не в залагодженні конфлікту, а в попередженні його виникнення. Як правило, вона використовується з метою «уникнути компрометуючих тем або викривити факти; не тільки для того, щоб привернути увагу <...>, а й заради того, щоб відвернути чи значно послабити її» [4, с. 1]. Ухильність може виникати через невдоволення адресата особою співрозмовника, місцем, часом або умовами діалогу, об'єктивними причинами, незалежними від мовців, а також комбінацією цих умов.

При неможливості уникнути конфлікту спрацьовує кооперативна стратегія його залагодження, реалізована, зокрема, у тактиці поступки. Поступка – це вимушена або добровільна відмова мовця від своєї позиції, прояв готовності пожертвувати власними інтересами на користь партнера або подальшого кооперативного спілкування. Поступка, компроміс, зближення позицій у підпорядкованому соціальним і мовленнєвим конвенціям діалозі відбуваються завдяки усвідомленню його учасниками того, що «людина, яка відчуває на собі негативні наслідки дій іншої людини, не може оцінювати подібну поведінку як позитивну» [5, с. 83]. Як наслідок, перегляд мовцем своєї позиції у світлі глобальніших інтересів зумовлює виникнення поступок, коли краще отримати хоч що-небудь, ніж усе втратити.

Зі структурного погляду, поступка виступає завершальним етапом конфліктної взаємодії, якому передують передконфліктна ситуація, інцидент, ескаляція конфліктогенів і кульмінація, та повертає взаємостосунки мовців у доконфліктний стан, напр.:

Якісь четверо постатей піднімаються по східцях у вагон електрички. Різко шарпнувши двері до вагона, вони ввалюються досередини і всідаються на одну з лав неподалік дверей, не зауваживши на ній сумки, що стоїть під вікном. Чоловік, який палить у тамбурі, відхилив половинку дверей і гукає новоприбулим:

– *Ей! Не сідай там, там я сиджу!..*

Один із четвірки, запихаючи свою сумку на багажну полицю, ліниво повертає голову:

– На параше ти сидиши, поняв.

Чоловік з цигаркою затягується востаннє і вистрелює бичком за двері вагона:

– Не по-оняв...

У цю мить десь над вагонами піднімається токозіймоник, і світло спалахує миттєво і яскраво. Чоловік, що палив, трохи аж торопіє, роздивившись чотирьох гевалів, які вместилися на його лаві і на протилежній. Потім переступає поріг вагона, різко підходить і забирає з-під вікна свою сумку. Буркнувши щось подібне на «ну й чорт з вами...», він переходить на лаву з іншого боку, біля протилежного вікна. Чоловік з сумкою сідає там, а услід йому котривсь з четвірки докидає:

– Що ти там вякнув, фразер?..

Чоловік із сумкою вже сів біля вікна, спершив на сумку. Він, видно, трохи знітився, зіткнувшись із таким неприхованим хамством. Та, зібравшись з духом, повертає голову в бік тих чотирьох і навіть огризается:

– А ти що — здоровий?

– Да, здоровий! – лине йому у відповідь.

– Ну й дай боже здоров'я! – раптово викручується господар сумки, пом'якшивши і розрядивши на якийсь час небезпечну ситуацію (О. Ірванець).

Поступка, як правило, виникає у ситуації нерівної комунікації, а також у відповідь на сильний вплив (директив) співрозмовника, переконування (із наведенням логічних аргументів), умовляння, або певні обставини, що не залежать від комунікантів.

Переконування зумовлює повну або часткову відмову адресата від власного погляду на тему розмови або приховування його. Повна відмова виступає результатом ефективної, ретельно продуманої аргументації, спрямованої на визнання істинності або необхідності здійснення чогось. У разі часткового переконання адресат формально погоджується зі співрозмовником, залишаючись при своїй думці, оскільки поступці властивий значний етикетний потенціал. Як правило, реакція адресата містить маркери нерозуміння, віру в істинність, правильність слів/дій адресанта або вказівку на те, що адресат підкоряється волі співрозмовника і відповідальності за результат на себе не бере.

У випадку примусової згоди йдеться, як правило, про нерівність соціального та/або комунікативного статусу мовців, а також про інші обставини, незалежні від співрозмовників, напр.:

МУЛЬТИК: Братани, закурить не найдеться?

Хлопці підводять до нього обличчя.

СЕРГІЙ: Братан, не курим.

АЛІК: І тобі не советуюсь...

МУЛЬТИК: Да ви што?

АЛІК: А нічо-о... Тобі що, завестися ні з ким? Докопуюєся, як п'яний до радіо...

МУЛЬТИК (нагнувшись до них ближче, загрозливим шепотом): Ви, пацани, базар би фільтрували. Нас тут четверо їде, поняли? Щас тіки я свисну...

Не встиг Мультік пояснити, що буде, коли він

свисне, Алік, не підводячися з лавки, бере його шию в зажим, тяжко і впевнено.

АЛІК: Так, братан. Я лівою рукою жму сто двадцять. А в нього (показує на Пашу) – чорний пояс карате. А у цього (показує на Сергія) – перший розряд по боксу. Ми твою банду замочим у моменті. Давай, зови їх! (Різко відпускає Мультіка, аж той заточився).

ПАША: Алік! Алік, помні о товаре!..

Мультік відскочив на кілька кроків від хлопців. Пробурмотівши: «Ну ладно...», озирнувшись, повертається до своєї компанії. Весь цей час хлопці в пуховиках тривожно проводжають його поглядами (О. Ірванець). У наведеному діалозі конфлікт припиняється обопільно: Мультік (кличка кримінального елемента, який шойно звільнився з в'язниці) поступається групі молодих спортсменів через їхню фізичну силу (нерівність комунікативних партнерів); а спортсмени уникають продовження суперечки, оскільки бояться пошкодити у бійці, що назріває, дорогий товар (обставини інтеракції).

У прикладі спостерігаємо приховування сторонами, що конфліктують, негативного ставлення один до одного після етапу кульмінації й розв'язки суперечки, коли його ініціатор зі словами «Ну ладно...» покидає місце сварки. Наступний же приклад демонструє реакцію вимушеної згоди (поступки), однак без приховування власної (як правило, негативної) думки адресата, напр.: – Корову доїти пора. – Кажеш, доїти треба? Добре, Одарочко, подивимось, якої ти ввечері заспіваєш! Побачимо, чия зверху буде!.. А мені... Доїти так доїти! (О. Коломієць). Із контексту зрозуміло, що хатню роботу тимчасово виконує чоловік, він змушений підкоритися не лише волі адресанта (жінки), але й певним обставинам: часу доїння корови. Домінування конотації вимушеної згоди у його висловленні, однак, не приховує власної думки адресата.

Поступка може виникати під тиском зовнішніх обставин, коли мовець, побоюючись втрати чи псування своєї репутації й доброго імені, прагне поступитися й не привертати увагу інших до скандалу, суперечки тощо, напр.:

В цю мить на очі Марті лягло ззаду дві руки.

Дівчина здригнулась, але сухо промовила:

– Товаришу Ворожій, облиште ваші недоречні жарти.

– А, лист! Від кого ж це лист, Марточко?

Він узяв Марту під руку й міцно стиснув їй лікоть, силкуючись відняти листа.

– Пустить! – крикула вона, розлютившись. – Я раз назавжди вимагаю не чіплятися до мене! Мені обридло...

– Та тихше, товаришко Марто, це люди збіжяться, – спантелчено промовив Ворожій. – Ну от, уже й пустив (В. Підмогильний). Наведений діалог ще раз підтверджує тезу, що примирення, кооперативна комунікативна поведінка соціально зумовлена та регулюється суспільними нормами й правилами етикету.

На противагу розглянутим вище реакціям примусової згоди/примирення, існує ще добровільна поступка, якщо принаймні один із мовців розуміє, що конфліктна взаємодія руйнує добрі взаємостосунки співрозмовників та/або не призведе до задоволення його комунікативних потреб, напр.:

МАРТА. Я щось роблю – а нічого не змінюється... Все таке ж прісне, ніяке...

ГАЛИНА. І неможливо так таки нічого не можна змінити?

МАРТА. Можна, я й хочу це зробити... Є один вихід... Убийте мене...

ГАЛИНА (відсахнулася). Досить. Це вже занадто. Я мала на увазі допомогу жити...

МАРТА. А я мала на увазі це...

ГАЛИНА. То найміть собі кілера.

МАРТА. Боже, про що ми говоримо! Я не маю ніяких кілерів і не знаю, як вони шукаються, і скільки коштують... Ви часом, не знаєте, яка у них такса?

ГАЛИНА. Не знаю. Хіба що по детективах...

МАРТА. Це інше... Я небагата, але ви не думайте, що я хотіла скористатися вашою добротою і то все... Я можу заповісти вам децю.

ГАЛИНА. Мені нічого не треба.

МАРТА. Чекайте... У мене є свій невеличкий бізнес – салон весільного вбрання. Я заповім вам мою фірму...

ГАЛИНА. Послухайте, розмову закінчено. Я не кілерка. Ви звернулися не туди... Я нічим не можу вам зарадити... Весільний бізнес мене не цікавить... У мене є власний. Я продаю каву, тістечка, сік... Хочете ще чогось?

МАРТА. Ні, дякую...

ГАЛИНА. Тоді допивайте ваш сік і дайте мені спокій...

МАРТА (підводиться). Гарзд. (Іде до дверей) (Неда Неждана).

Інколи поступка продиктована бажанням припинити розмову з неприємним для мовця комунікантом, напр.:

ВІН. Чи не могли б ви показати вихід?

ВОНА. Вихід – там, де вхід.

ВІН. А вхід тоді де?

ВОНА. Там, де ви входили!

ВІН. Як я входив – це окрема історія...

ВОНА. І ви збираєтесь мені ще історії розказувати?

ВІН. Нічого я не збираюсь... Я вихід шукаю.

ВОНА. Он же вихід. (Показує). Хіба ви не бачите?

ВІН. То проведіть мене будь ласка...

ВОНА. Який ви безпорадний! А тоді ви дасте мені спокій?

ВІН. Спершу покажіть вихід...

ВОНА. Гарзд... (Неда Неждана).

Як і в комунікативних ситуаціях ухиляння, конфліктний діалог із поступкою має соціальну складову, що зумовлює встановлення в діалозі відношень асиметричної або симетричної згоди. За умов асиметричної згоди один співрозмовник поступається більше, ніж інший; у разі

симетричної згоди – взаємні поступки рівноцінні.

Інколи поступка можлива за дотримання одним із мовцем певних умов, без яких «комунікативний мир» неможливий, напр.:

ВІН. (Штовхає двері). І як її відчинити?

ВОНА. Ручками, ручками.

ВІН (пробує). Тут зачинено. А ключ у вас є?

ВОНА. (Починає порпатися в сумці). Тільки не стовбичте над душею, будь ласка.

Відступає на пару кроків.

ВІН. Якесь у вас душа попалася дуже нервова...

Так вас влаштовує?

ВОНА. Можна і подалі... (Він робить ще крок від неї, вона продовжує порпатися). Щось я не можу знайти. Від квартири є, від пошти, а цього...

ВІН. Давайте краще шукати. Розіб'ємо територію. Я з цього боку, а ви – отут.

ВОНА. І не подумайте. Вам треба – ви і шукайте.

ВІН. Гарзд, тоді сядьте десь отам подалі (киває в сторону будки) і не плутайтеся у мене під ногами.

ВОНА. Ви просто нестерпні (Неда Неждана). Як бачимо, мовці-учасники суперечки висувують один одному умови, проте якщо ВІН пристає на умови комунікативної партнерки, цілковито задовольняючи їх (Тільки не стовбичте над душею, будь ласка. – (Відступає на пару кроків). Так вас влаштовує? – Можна і подалі... – (ВІН робить ще крок від неї); Вам треба – ви і шукайте. – Гарзд...), то ВОНА умови співрозмовника ігнорує (Давайте краще шукати. Розіб'ємо територію. Я з цього боку, а ви – отут. – І не подумайте. Вам треба – ви і шукайте; Сядьте десь отам подалі і не плутайтеся у мене під ногами. – Ви просто нестерпні).

Із прикладу видно, що однобічної поступки для залагодження конфлікту може бути недостатньо, якщо інший комунікант її не приймає й продовжує поводитися агресивно, ображати та принижувати співрозмовника. І навпаки, взаємність поступок, свого роду обопільний компроміс, здебільшого маркує ситуацію комунікативного примирення, напр.:

ВОНА іде до будки, тільки-но збирається присісти, коли помічає ТІЛО і скрикує.

ВОНА. Воно живе?

ВІН. А чого ви мене питаєте? Помацайте йому пульс, то й будете знати...

ВОНА. Ой, ні. Я боюсь. Може, краще ви?.. Ви ж усе-таки чоловік, я сподіваюсь, хоробрий чоловік...

ВІН. Щойно я був нестерпним, а тепер уже хоробрий – яка стрімка переміна!

ВОНА. Ну вибачте, не ображайтеся...

ВІН. Гарзд, тоді відійдіть трохи далі, як ви така ляклива (Неда Неждана).

У дискурсі можливі приклади обопільної поступки, що не має значення примирення, компромісу, а свідчить, швидше за все, про бажання перервати неприємну розмову, у той час

як конфлікт залишається нерозв'язаним. Напр., як у діалозі між колишніми закоханими – Мартою і Дмитром, щастю яких завадив інший (Славенко):

– Я завтра їду. Говорити нам нема про що. Колись пожалкуєш, та буде пізно. А того Славенка я знаю, – додав він раптом. – Не особисто, а від товаришів-медиків. Жорстока людина. Кремінь.

– А мені навіщо про це знати? – спитала дівчина, що її слова Дмитрові боляче й несподівано вразили.

– Про всяк випадок кажу... Ти, може, думаєш, він оженився з тобою? — злісно додав він.

– Е, та ви конкурента боїтесь! А що ж, може, й вийду заміж за Славенка. Хто зна!

Обличчя в Дмитра почервоніло, але затьмарене світло не давало цього помітити.

– Щиро бажав успіху, – мовив він. – Мені це байдуже. Ревнувати не буду і... навколійки перед тобою не стану. Але дозволь спитати, навіщо ти заманювала мене?

– Я? – здивовано спитала Марта.

– Авжеж не стіл оцей! – скрикнув він. – Навіщо ти, дозволь спитати, просиджувала зо мною щотижня вечір? Хіба це не заманювання?

– Але ж, Дмитре, мені просто приємно було посидіти й порозмовляти з вами! Чому я маю людей цуратись?

– Гаразд! – урвав її хлопець. – Ну, прощай, Марто! Ващу руку.

– Прощайте, Дмитре. І нема що гніватись на мене. Заходьте, як будете в Києві... (В. Підмогильний).

Як зазначалось вище, ініціатором поступки, примирення можуть бути обидва мовці, або лише один. У цьому випадку, особою-конформістом може бути як ініціатор суперечки, так і той, на кого вона спрямована, а також інша стороння особа – свідок конфліктної діалогічної взаємодії. Наведемо приклад, в якому ініціатором припинення конфлікту є його продуцент. Розмова відбувається між юною Мартою Висоцькою й підстаркуватим Андрієм Безпальком:

– Так ви скоротили мене, Андрію Романовичу? – сказала дівчина голосно й різко.

– Не я вас скоротив, товаришко Висоцька, – відповів Безпалько, не змінюючи пози, яка свідчила, що він тільки на мить відірвався від роботи, – а нарада в справах раціоналізації апарату визнала, що в статистичній частині досить трьох працівників, якщо відповідно, за моїм проектом, спростити форми справоздання, а деякі й просто...

– Але чому скоротили якраз мене? – урвала його Марта.

– Не хвилюйтесь, товаришко Висоцька, з трьох технічних співробітників статчастини вибір, на мою думку, зроблено цілком підставно. Передусім, товаришка Лісова, як заявив представник місцевому, вагітна, а рахівництва, що провадить товариш Ворожій, ви не змогли б на себе взяти. До того ж, і товариш Ворожій, і товаришка Лісова багато давніше за вас

працюють в установі, а старим працівникам у таких випадках, як ви знаєте, завжди дають перевагу. А втім, коли ви вважаєте своє скорочення за неоправне, ваше право вдатись до місцевому...

– Брехня! – скрикнула зненацька дівчина. – Ви мститесь надо мною! Ви навмисно склали того проекта, щоб мене звільнити!

– Вона маячить, – промовив Безпалько здивовано. – Товаришу Ворожій, дайте води.

Але Марта вже себе опанувала. Бліда й схвильована, вона уривчасто промовила:

– Не треба... Мені не треба води... До побачення, товариші! (В. Підмогильний).

Хоча Безпалько наводить Висоцькій переконливі аргументи звільнення дівчини, вони є псевдо-правдивими, оскільки істинна причина звільнення Марти – її відмова Безпалькові у залицянні. Розуміючи цю причину, Марта не бачить сенсу в продовженні розмови й пошуку істини і справедливості та припиняє розмову.

Примирення мовців-суперників можливе за допомоги третьої, сторонньої особи – або чужої й не надто зацікавленої у примиренні, або ж навпаки дуже авторитетної для комунікативних суперників. Пор., напр., комунікативну ситуацію очікування в черзі на реєстрацію у РАГСі (1) та діалог учасників драмгуртка (2):

(1) Їм довелось трохи почекати, поки оформить свою розлуку попередня пара – очевидно, дрібні міщани, що півголосом, але завзято сперечалися за розподіл спільного майна. Все цінніше вони встигли вже поділити, поки прийшли дівчата, і зараз змагалися за дві пари курей та три слійки варення. Чоловік доводив своє право на обидва об'єкти.

– Ти подушки забрала? – казав він. – Хараши, хай я на камені спатиму, а куриці й варення – це мені, так і по закону виходить...

– А грамафон? Ти грамафона й забув, де твоя совість!

– Та ви поділіться, – байдуже обізвася урядовець. – Кури одній стороні, а варення другій.

– Согласна, – заявила жінка. – Хай мені кури, а йому варення.

І тут чоловік раптом виявив безодню великодушності:

– Та я ще тобі й банку варення дам, коли миром!. (В. Підмогильний).

(2) УЛЯНИЧ. Я волів би роль Оксани дати вам, Орису, бо ви і зовнішністю і голосовими, так би мовити, можливостями, відповідаєте їй, а роль Петра запропонував би Данкові. Згодні?

ЛЯЛЯ. Хвилиночку. Маю внести деякі корективи. Роль Оксани я бажав взяти собі.

УЛЯНИЧ (здивовано). Ви ж погано говорите по-українськи. Зважте, що ви грали хочете не міську панянку, а сільську дівчину з Полтавщини...

ЛЯЛЯ. Та що ви говорите, пане Улянчик? Всі аус гейцехт знають, що це лишень театр... що я тільки граю... умовність, чи не так? ... Я проголосую. Хто проти того, щоб я грала Оксану?

Дивіться, пане Уляничу, ніхто «проти»... значить, всі «за».

Всі збентежено мовчать, сидять принишклі, один Данко раз за разом піднімає руку, але Ляля вперто його не помічає.

УЛЯНИЧ. Ну, а Данка ви не можете заперечити!

ЛЯЛЯ (відмахується). Він, як брат, не йде в рахунок. Тож вирішено, я граю Оксану, а Орися нехай грає мою подружку.

ОРИСЬКА. Ви як собі хочете, але подругу грати я не буду!

СОФІЙКА. І на мене надії не майте, як на те пішло, то ми й на репетиції ходити не будемо!

ДАНКО. Прошу... я відмовляюся від ролі, не маю жодного інтересу обніматися з рідною сестрою.

ЛЯЛЯ. Чудово! Я теж не бажаю грати з тобою.

УЛЯНИЧ (знівно). Ні, ні, ні! Немає в нас на Україні ані таких нахабних дівчат, ні таких несміливих парубків-ідіотів! Я не розумію, хто тут режисує, я чи ви, бачу, що ви, і я здаю вам режисуру, робіть що завгодно, а я більш сюди ні ногою!

Улянич кинув папери на сцену, а Костик несподівано зареготав.

КОСТИК. Га-га-га! Вмерти зі сміху можна! Культурні люди! Залишилося нам з Даркою образитися і буде Ляля сама всі ролі грати. Лялюню, бенефісу не бажаєте?

Всі почали й собі сміятися.

ЛЯЛЯ (фальшиво). Панове, панове, що сталося?

УЛЯНИЧ. А що мало статися? Нічого не сталося. З себе сміємося. Що, панове, треба нарешті і честь мати. Лялі належить ідея клубу, тож нехай Оксану грає, а з Петром...

ДАНКО. На мене, я вже казав, не розраховуйте, акомпанувати буду, грати – ні.

УЛЯНИЧ. Добре, Данку.

УЛЯНИЧ. Але ж є ще Костик.

ЛЯЛЯ. Людочки добрі, який же коханець з цієї тички?

УЛЯНИЧ (заспокійливо). Нічого, нічого, фігура у нього якраз підхожа. ... Решту доповнить грим, будьте певні. А щодо Стефка, то, якщо звичайно любі панни дозволяють, маю запропонувати йому діда-кобзаря, а вже старого козака зіграю

сам. А подружка... Що ви скажете на те, щоби її Дарка зіграла? Дарцю, ви згодні?

ДАРКА. Гарзд, я буду грати цю роль, але лише тому, що ви мене просите, Уляничу.

ОРИСЬКА. Тепер уже знову все добре?

ЛЯЛЯ. Робимо проби?

УЛЯНИЧ. Прошу, проба! Всі актори на сцену (Н. Уварова).

Як бачимо, поштовх до примирення дав Костик, а Улянич, як авторитетна серед учасників драмгуртка людина, остаточно примирив усіх.

Стороння особа може якщо не припинити сварку, то принаймні згладити неприємну для конфліктуючих сторін ситуацію:

ЦИГАН: А закурить нема?

Всі презираються. Штир зустрічається поглядом із сердитим і ображеним Толянком.

ШТИР: Ладно, Толян, іди, пошманай закурить.

ТОЛЯН: Ну да. Найшов ваньку (сленгізм, тут у зн. «дурник»).

МУЛЬТИК: Ладно, я схожу (О. Ірванець).

Отже, соціальне за своєю суттю діалогічне спілкування підпорядковується певним механізмам регуляції та координації, що забезпечують контроль, а якщо необхідно й корекцію розмови, і виступають засобом гармонізації діалогу. Можливість непорозуміння у розмові, бажання зберегти позитивну тональність діалогу, прагнення уникнути неприємну розмову або залагодити конфлікт змушує мовців обирати відповідну мовленнєву поведінку, зокрема, висловлюватися тактовно і ввічливо, використовуючи нейтральну стратегію уникнення та кооперативну стратегію поступки. Уникнення виступає способом унеможливлення виникнення конфронтації, коли мовець свідомо уникає провокації з боку комунікативного партнера, ігнорує його образи, погрози, шантаж або докори. Поступка має місце, якщо уникнути конфлікту не вдалося, та функціонує як свідоме підкорення волі адресанта з повною/частковою відмовою від власної позиції на користь комунікативного партнера. У діалозі поступка буває примусовою і добровільною, односторонньою або взаємною. Окрім того, поступка може виникати в результаті незалежних від мовців обставин інтеракції або зумовлюватися вербальною/невербальною дією сторонньої особи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення / Н. Д. Бабич. – Львів : Світ, 1990. – 232 с.
2. Дудченко В. С. Трансформація конфлікту / В. С. Дудченко // В контексте конфліктології: діагностика і методологія управління конфліктної ситуації. – М., 2001. – № 3. – 176 с.
3. Корольова А. В. Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту / А. В. Корольова // STUDIA LINGUISTICA : зб. наук. пр. – Вип. 1. – 2008. – С. 48–54.
4. Пономаренко О. В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.05 «Романські мови» / О. В. Пономаренко. – К., 2004. – 18 с.
5. Почепцов Г. Г. Комунікативні аспекти семантики / Г. Г. Почепцов. – К. : 1987. – 131 с.

© Войцехівська Н. К., 2013

Дата надходження статті до редколегії 27.03.2013 р.

ВОЙЦЕХІВСЬКА Наталія Костянтинівна – кандидат філологічних наук, докторант Інституту мовознавства ім. О. О. Потебні НАН України, м. Київ.

Коло наукових інтересів: когнітивна і прагмалінгвістика, теорія мовленнєвих актів.