

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЗАВЕРШАЛЬНОЇ ФАЗИ КОНФЛІКТНОГО ДИСКУРСУ

Черненко О. В.

Київський національний лінгвістичний університет

Статтю присвячено розгляду та аналізу основних соціально-психологічних чинників формування завершальної фази конфліктного дискурсу. Її мета – виокремити та проаналізувати найбільш значущі соціально-психологічні чинники, що впливають на характер перебігу конфліктного спілкування в його завершальній фазі, а також особливості використання мовленнєвих тактик комунікантів у межах різних стратегій, якими користуються персонажі для завершення конфліктної мовленнєвої взаємодії з урахуванням гендерного чинника як найбільш прагматично значущого.

Ключові слова: конфліктний дискурс, завершальна фаза конфліктної взаємодії, соціально-психологічні чинники, комунікативні стратегії і тактики, гендерний чинник.

The article focuses on the main social and psychological factors forming conflict communication in its final stage, communicative strategy and tactics analysis as an important conflict discourse investigation problem. Its goal is to single out and analyse the peculiarities of communicative tactics usage in the main conflict strategy framework. The counteraction of conflict discourse participants is characterized by different social and psychological factors, where gender plays a determining role in the nature of the end of conflict interaction.

Key words: conflict discourse, final conflict interaction phase, social and psychological factors, communicative strategy and tactics, gender.

Аналізуючи дискурс, *прагмалінгвістика* охоплює сьогодні соціопрагматичний підхід – звернення прагматики до аналізу мовлення як соціальної практики комунікантів з урахуванням існуючого соціального устрою, пошук шляхів оптимізації цієї практики у критичному аналізі дискурсу, а також когнітивно-прагматичний підхід, спрямований на вивчення мисленнєво-мовленнєвих підвалин комунікації [3; 5; 7; 8; 9; 19].

Для аналізу завершальної фази конфліктного дискурсу важливим є залучення поняття *дискурсивного контексту*, який поряд із внутрішньомовними умовами, що виходять із мовних елементів і їх відношень включає і комплекс зовнішніх умов комунікації, що проєктуються в галузь дискурсу. Комунікативний контекст – це “ситуація комунікації, що охоплює умови спілкування, предметний ряд, час і місце комунікації, самих комунікантів, їхні взаємовідносини і т. ін.” [19, с. 203]. Необхідність детального розгляду впливу комунікативного контексту на формування ходу конфліктної комунікації саме в завершальній фазі конфлікту й зумовила **актуальність** цієї статті.

Отже, звернімося до розгляду комунікативно-прагматичного аспекту вищезазначеної фази через аналіз ситуації комунікації, прагматичних настанов комунікантів, їх стратегій і тактик, мовних та мовленнєвих засобів спілкування, а також соціально-психологічних чинників, які впливають на хід комунікації при завершенні конфліктного спілкування.

В основі реалізації комунікативного впливу на співрозмовника в завершальній фазі конфліктного дискурсу є ціла низка стратегій, які у свою чергу складаються з ряду тактик як системи дій щодо підготовки ефективної реалізації стратегії [9; 13; 14]. Це стратегії *суперництва, співробітництва, компромісу, пристосування та уникнення* [21, с. 36].

Дослідники-конфліктологи А. Я. Анцупов та А. І. Шипілов визначають вищезазначені стратегії також як стратегії виходу з конфлікту [1, с. 476]. Необхідно зауважити, що стратегія, обрана

мовцем на початку конфліктної мовленнєвої взаємодії, може змінюватися у процесі протікання конфлікту, а може і лишатися незмінною. Вибір стратегії виходу з конфлікту залежить від різних соціально-психологічних чинників, які можуть бути зведені у дві групи:

1) чинники ситуації, які переважно представлені:

а) оцінкою учасниками конфлікту успішності / доцільності використання стратегії на завершальному етапі конфліктної мовленнєвої взаємодії;

б) статусно-рольовими відносинами між комунікантами;

в) тривалістю конфлікту;

2) особистісні чинники, які ми розуміємо насамперед як індивідуально-особистісні риси поведінки людини (типи особистостей) під час конфліктної мовленнєвої взаємодії:

а) орієнтованість мотивації учасників конфлікту на “себе”, на “справу”, на “іншого учасника”, тобто на суперництво, співробітництво чи компроміс [1, с. 477];

б) індивідуально-особистісні характеристики комунікантів, серед яких лінгвісти виділяють стратегії поведінки мовної особистості в конфлікті і комунікативні типи особистостей, гендерний чинник [15; 16].

Розглянемо приклад завершальної фази конфліктного дискурсу, що ілюструє ступінь впливу чинників ситуації на вибір стратегії виходу з конфлікту:

“And I’m telling you”, he said in the end, slightly recovering himself, “what you’ll not get.”

“We’ll see about it”, she said. “I’ll find out what my rights are. Perhaps you’ll talk to a lawyer, if you won’t to me”.

It was a magnificent play, and had its effect. He was disturbed, wretched, beaten.

“Do as you please”, he said, at last “I’ll have nothing more to do with you”, and out he strode (23, с. 249).

Вибір стратегії пристосування мовцем-чоловіком *“Do as you please”* викликаний переважно чинниками ситуації – значною тривалістю конфлікту, втомленістю від нього, недоцільністю подальшого використання стратегії суперництва *I’ll have nothing more to do with you*, а не особистісними рисами чоловіка (слабкістю, нерішучістю тощо). Обрана ним на початку конфлікту стратегія суперництва під впливом неочікуваного розвитку подій у конфлікті змінюється на стратегію пристосування.

Дослідники конфліктної мовленнєвої поведінки комунікантів розрізняють стратегії поведінки мовної особистості в конфлікті і комунікативні типи особистостей [11; 16]. Стратегії поведінки мовної особистості в конфлікті співвідносяться з психологічними типами особистостей, при цьому виділяють *інвективну* стратегію – мовна особистість розряджається за допомогою прямої вербальної агресії, *куртуазну* – комунікант демонструє емоцію образи, *раціонально-евристичну* – мовець використовує сміховий катарсис, представлений у вигляді іронії [11, с. 2]. Виділення комунікативних типів особистостей базується на визначенні типу домінуючої настанови стосовно до іншого учасника конфліктного спілкування і представлене на трьох рівнях комунікативної компетенції мовців: *конфліктний* – демонструє настанову проти партнера по комунікації, *центрований* – характеризується настановою на себе з ігноруванням партнера комунікації, *кооперативний* – відрізняється настановою на партнера по комунікації [11, с. 3–5]. В. С. Третьякова розрізняє конфліктний, конформістський і гармонійний комунікативний тип особистості [16, с. 3]. Наведемо приклад завершення конфліктного дискурсу, вибір стратегії якого зумовлений особистісними чинниками одного з комунікантів:

...All the refinement of his anger, the sneering, the sarcasm, the irony, vanished, and instead, his rage foamed over like a raging sea whilst his face grew back with rabid fury like the dark clouding of an angry sky. “You would lay your fingers on my woman! You would lift your hand against me! Against me!” he roared.

Matt raised his eyes weakly, imploringly.

“God!” cried Brodie in disgust, “what are ye? Your head sounds like an empty drum. Have you got to be drunk before you can stand up for yourself? Have you no sense of pride in the blood that’s in ye? Have ye no pride to be heir to the name I gave you?” (24, с. 299).

Цей приклад ілюструє класичний конфліктно-агресивний комунікативний тип особистості, що корелює з деструктивним і грубо-статичним типом особистості, з настановою проти опонента [11, с. 4]. Тобто особистісний чинник у цьому конфлікті визначає вибір стратегії мовленнєвої поведінки, адже механізми психологічного та лінгвістичного характеру перебувають у тісній взаємодії: мова і мовлення є механізмом, що сприяє приведенню в дію психологічних механізмів, і навпаки.

До комунікативно-релевантних чинників також належить *гендер* (gender) – сукупність мовленнєвих, особистісних, поведінкових особливостей, що відрізняють індивідів у духовному плані і перебувають під впливом певної культури. Гендерна належність безпосередньо впливає на якісні та кількісні характеристики процесу комунікації, що зумовлює існування комунікативно-релевантних гендерних відмінностей [4; 12; 15; 20].

У рамках комунікативно-дискурсивного напрямку, яким ми обмежуємося в нашому дослідженні, ведеться вивчення лінгвістичного конструювання гендера в комунікативній взаємодії індивідів у різних типах дискурсу, дослідження комунікативних стратегій мовленнєвої поведінки чоловіків і жінок з позицій теорії соціальної ідентичності, комунікативної адаптації й інтеракціонізму [4; 10; 12; 20]. Процеси конструювання гендерної ідентичності простежуються і на матеріалі текстів художнього дискурсу, зокрема і на етапі завершення конфліктного дискурсу.

Вітчизняні дослідники гендерної специфіки комунікативної поведінки мовців відзначають, що чоловіки й жінки використовують різні стратегії для здійснення впливу на людей [2, с. 76; 4, с. 95]. Так, кількісний підрахунок уживання мовцями різної статі стратегій ведення комунікації на завершальному етапі конфлікту показав такі цифри (у відсотках):

Таблиця 1

Відсоткове співвідношення використання стратегій

Чоловіки		Жінки	
1. Суперництво	48,8%	1. Суперництво	51,2%
2. Компроміс	59,8%	2. Компроміс	40,2%
3. Пристосування	27,3%	3. Пристосування	72,7%
4. Співробітництво	49,1%	4. Співробітництво	50,9%
5. Уникнення	37,5%	5. Уникнення	62,5%

Згідно з вищенаведеними даними вважаємо можливим констатувати загальні тенденції до вживання певних стратегій комунікантами різної статі. Чоловіки й жінки однаково схильні до використання стратегії суперництва в конфліктній комунікації, що загалом слугує підтвердженням розхожого стереотипу щодо агресивності чоловіків та емоційності жінок [2; 4; 12; 14; 18; 20]. До стратегії компромісу й співробітництва вдаються і чоловіки, і жінки з незначними розбіжностями у відсотках. Що ж стосується стратегій пристосування й уникнення, то перевагу цим стратегіям надають жінки, що також відповідає усталеній в соціології думці про те, що агресивність чоловіків і маскулінна популятивна поза вважається домінантною, а фемінінна – підлеглою [20, с. 52]. Також простежується тенденція до застосування стратегії суперництва у спілкуванні між чоловіками і стратегії компромісу в спілкуванні між жінками. Підтвердимо сказане таким прикладом:

... At the mention of the prestigious lawyer’s name, the corners of Amanda’s mouth tightened.

“Do you mind if I wait?” Lauren asked.

Amanda eyed Lauren skeptically and then lifted her shoulders in a dismissive gesture. “I don’t think he plans to come into the office”, she replied.

“I’ve got a little time,” Lauren responded firmly. “I may as well spend it here”.

“OK” (25, с. 11).

Незважаючи на негативні емоції та приховане недобррозичливе ставлення Аманди до Лорен, експліковане невербальними засобами комунікації *corners of Amanda’s mouth tightened, eyed Lauren skeptically, responded firmly*, жінки зрештою приходять до компромісу, розв’язуючи таким чином конфлікт позитивно. Варто зауважити, що вагомим чинником у цьому прикладі виявився характер ситуації, що склалася за типом “погодження” комунікантів щодо реалізації плану Лорен за будь-яку ціну зустрітися з адвокатом.

Наведемо приклад завершення конфліктної комунікації чоловіками:

...*There was a silence. Ivory gave Andrew a pale, hard glance.*

“I don’t recommend that line of talk, Manson”.

“You don’t?” A painful, hysterical sob shook Andrew.

“I know you don’t! But it’s the truth. All the cases I’ve given you up till now have been child’s play. But this – the first real case we’ve had – Oh, God! I should have known – I’m just as bad as you” –

“Pull yourself together, you hysterical fool. You’ll be heard”.

“What if I am?” Another weak burst of anger seized Andrew.

“You bungled so much – it was almost murder!” (24, с. 377).

Цей приклад слугує ілюстрацією завершення конфлікту між чоловіками-колегами. Обидва комуніканти обирають стратегію суперництва, застосовуючи образи *you hysterical fool*, погрози *I don’t recommend that line of talk, Manson*, прямі звинувачення *You bungled so much – it was almost murder*; широкий емоційний спектр від гніву *weak burst of anger, a pale, hard glance*, до розпачу *A painful, hysterical sob* виражено невербально. Серед соціально-психологічних чинників, що вплинули на комунікативну поведінку чоловіків у цьому прикладі важливим слід визнати соціальний статус, на зниження якого не погоджується Айвори, прагнучи захистити свій імідж поважного лікаря, що й змушує його вдаватися до стратегії суперництва.

У рамках вищезначених стратегій, для реалізації певних комунікативних цілей, чоловіки і жінки застосовують також різний спектр тактик, гнучкого динамічного використання мовцем наявних у нього вербальних та невербальних умінь побудови мовленнєвого ходу відповідно до наміченого ним плану мовленнєвих дій, звичайно отримання мовленнєвого ходу у відповідь, чи невербальної реакції на свій мовленнєвий хід [7, с. 78]. Так, реалізуючи стратегію суперництва, чоловіки схильні застосовувати тактики: фізичного насилля, образи / грубості, приниження, наказу, погрози, вимоги.

Жінки, реалізуючи стратегію суперництва при завершенні конфлікту, схильні до тактик: демонстративних дій, фіксації своєї позиції, звинувачення / докору, іронії.

Для ілюстрації вищезначеного наведемо приклад міжгендерного спілкування в завершальній фазі конфліктного дискурсу:

... “I’m getting my clothes and I’m leaving, and I hope I never see you again!”

“Do that,” Cade advised. “You’ll look even sexier with wet clothes clinging to that curvy little body of yours. That might be exactly what it takes to win me over”.

“You really have a low opinion of women, don’t you?” she challenged him. “Well, I’m glad I don’t have to be around you any longer. Goodbye, Mr. Steele. It was definitely not a pleasure to meet you”. She whirled out of the room, almost running down the hallway to the kitchen (23, с. 49).

У цьому прикладі жінка, обравши стратегію суперництва, не здає своїх позицій, застосовуючи тактику фіксації своєї позиції *I’m getting my clothes and I’m leaving, and I hope*

I never see you again!, I don't have to be around you any longer, демонстративних дій *She whirled out of the room, almost running down the hallway to the kitchen,* а інтенсифікатори в мовленні жінки *really, definitely* вказують на непряме використання тактик звинувачення / докору та імпліцитне використання іронії *You really have a low opinion of women, don't you?" she challenged him, It was definitely not a pleasure to meet you.* Чоловік у свою чергу вдається до приниження й образи *You'll look even sexier with wet clothes clinging to that curvy little body of yours,* а також прихованої іронії, на що вказує інтенсифікатор *exactly: That might be exactly what it takes to win me over.*

Слід зазначити, що на застосування стратегії суперництва чоловіками й жінками впливає соціальний статус комунікантів та ступінь отриманої ними влади. Так, маючи високий соціальний статус і владу, жінки, як і чоловіки, схильні ширше застосовувати тактики наказу, вимоги й погрози. У міжгендерному спілкуванні при вирішенні міжособистісних конфліктів тактичні дії чоловіків виливаються в образи / грубість, приниження, а тактичні дії жінок – у звинувачення / докір, демонстрацію своїх дій. Значний вплив на застосування тактик фізичного та психологічного насилля має чинник індивідуально-особистісних характеристик комунікантів, тобто комунікативні типи особистостей. Наведемо такий приклад:

...Her grandmother had been waiting for her when she got back, almost too angry to speak to her, her fury was still white-hot, as she glared at Zoya.

"Ah! So it's come to that, has it? Entertaining the troops? And what is next? I won't tolerate this. I want you to leave the ballet at once!"

"Grandmama...please...you know I can't!"

"You can if I tell you!"

"Grandmama...please...don't"

She was in no mood to argue with her.

"I'm sorry. I won't do it again." (27, с. 145)

У цьому прикладі, спираючись на свій вищий соціальний статус (батьки-діти), бабуся реалізує стратегію суперництва через тактики наказу і вимоги *I want you to leave the ballet at once, You can if I tell you,* змушуючи онуку вдаватися до стратегії пристосування у розв'язанні конфлікту.

Аналіз мовленнєвого втілення стратегії співробітництва вказує на те, що чоловіки виявляють себе більш конструктивними комунікантами, схильними до використання тактик: самозвинувачення / самокритики, виправдання / вибачення, переконання / пояснення.

Наведемо приклад застосування чоловіком і жінкою стратегії співробітництва на завершальній фазі подружнього конфлікту через вагітність дружини, яка носить хвору дитину:

...Cleaning his throat, Mark said, "Darling, you don't have to try to hide from me. I told you yesterday that it was all right to cry".

"You didn't tell me it would hurt so much", she choked out.

He flinched. "I'm sorry. I wish I knew something comforting to say".

She lowered her hands and lifted her wet, ravaged face to his gaze. "Say you won't leave me," she implored the words dull and hollow sounding. "If you have to go later, I promise I won't try to stop you, but please, Mark, not now – not yet". She gulped and whispered, "Please don't make me have my baby alone".

Mark stared, stupefied that the woman he loved could actually believe him capable of such callous behavior. With a groan he flung himself onto the love seat beside her. "I won't go till you kick me out", he growled, and he pulled her onto his lap, his arms both shackle and shield.

They clung together. Mark could feel her soft breasts cushioned against him, their ripe fullness tantalizingly novel. In his embrace she felt so warm, so womanly.

Mark lifted his head and framed her face in his hands. "How could I ever leave you?" he asked, brushing aside with his fingertips the moisture that lay on her bruised eyes like dew on crushed violets. "Don't you realize how much I need you, how much I love you?"

Amanda sniffed blearily. "You hardly ever say it."

"I know", Mark admitted with a sigh. "I'm not very good at words – certain words, anyway. I have this mental block, I guess. It's always been much easier for me to show love than to talk about it".

"Then show me," she whispered with a despairing urgency that troubled Mark. "I have to know how much you need me". *Stretching her face to his, she kissed him hungrily and tugged at his shirt* (28, с. 119–120).

Реалізація стратегії співробітництва вимагає значних комунікативних зусиль співрозмовників. Так, у вищезазначеному прикладі чоловік використовує тактики пояснення / переконання *Darling, you don't have to try to hide from me. I told you yesterday that it was all right to cry, I won't go till you kick me out, Don't you realize how much I need you, how much I love you, It's always been much easier for me to show love than to talk about it*, виправдання / вибачення, самокритики *I'm sorry. I wish I knew something comforting to say, I'm not very good at words – certain words, anyway...* Жінка вдається до тактик пояснення / переконання *You didn't tell me it would hurt so much, I have to know how much you need me*, прохання *Please don't make me have my baby alone*, обіцянки *I promise I won't try to stop you*. Необхідно зазначити, що для реалізації стратегії співробітництва в міжгендерному спілкуванні важливо чоловіку й жінці мати однаковий соціальний, соціокультурний статус, також має вплив комунікативний тип особистості співрозмовника.

Серед тактик реалізації компромісної стратегії чоловіки схильні до використання: доброзичливості, пошуку компромісу. Жінки більше йдуть на поступку.

Хоча істотних розбіжностей у використанні компромісних тактик помічено не було, все ж вищезазначене дає підстави говорити про те, що асиметричний компроміс у стосунках комунікантів різної статі досягається переважно за рахунок жінки.

Для стратегії уникнення й пристосування характерна, на наш погляд, економія комунікативних зусиль, коли співрозмовник розуміє не перспективність, передусім для себе, подальшого затягування конфлікту. Тому серед тактик щодо реалізації цієї стратегії переважає тактика демонстрації своїх дій, яка втілюється в комунікації за рахунок невербальних засобів мовлення. Оскільки обирати ці стратегії більше притаманно жінкам, то відповідно можна говорити про тенденцію жінок до використання тактик: демонстрації покори, обіцянки, відмови.

Проілюструємо сказане на прикладі конфлікту між чоловіком, який прагне зав'язати стосунки, і жінкою, яка не хоче цих стосунків через те, що він покинув її багато років тому:

...She couldn't talk any longer. Spinning, hurrying across the long expanse of clipped grass to the front door, she fumbled for her key. In only seconds he caught up with her. But she gave him no time to say good night or to question her about the cryptic verdict of her words.

"It's all right", she said and opened the door only enough to pass the slender frame of her body through its portal. "I'll call you soon".

The door shut with solemn finality (26, с. 196).

Для реалізації стратегії уникнення в цьому прикладі послуговується тактиками демонстративних дій *she said and opened the door only enough to pass the slender frame of her body through its portal*, обіцянки *I'll call you soon*.

Таким чином, крім гендерної специфіки спілкування, на хід комунікації в завершальній фазі конфліктного дискурсу впливають інші соціально-психологічні чинники, серед яких найбільш значущими виявлено:

- характер (тип) ситуації, в якій відбувається комунікація;
- соціальний статус комунікантів та їх індивідуально-особистісні характеристики.

Використання комунікативних стратегій і тактик у спілкуванні представників різної статі в завершальній фазі конфліктного дискурсу має такі особливості:

– кількісний підрахунок стратегій показав, що жінкам притаманне використання стратегій пристосування й уникнення; істотних переваг у послуговуванні стратегіями суперництва, співробітництва та компромісу помічено не було;

– використання тактик для реалізації різних стратегій спілкування має певні особливості з урахуванням статі комуніканта, а саме: стратегія суперництва реалізується чоловіками переважно за рахунок тактик фізичного насилля, образи / грубості, приниження, наказу, погрози, вимоги; жінки схильні до використання тактик демонстративних дій, фіксації своєї позиції, звинувачення / докору, іронії; використання стратегій співробітництва та компромісу не має значних розбіжностей з погляду гендера, згідно з підрахунками, чоловіки переважно застосовують тактики доброзичливості й пошуку компромісу, а жінки поступки.

Перспективою подальшого дослідження є дослідження та аналіз гендерної специфіки живання мовленнєвих засобів комунікації в завершальній фазі конфліктного дискурсу.

Література

1. Анцупов А. Я. Конфликтология : [учебн. для студ. высших уч. завед.] / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : Юнити, 1999. – 551 с.
2. Барташева А. И. Взаимодействие невербальных и вербальных компонентов в ситуации коммуникативного доминирования в англоязычном дискурсе : дис. ... канд. филол. наук : 10.12.14 / А. И. Барташева. – Х., 2004. – 204 с.
3. Безугла Л. Р. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен / Л. Р. Безугла, Є. В. Бондаренко, П. М. Донець. – Харків : Константа, 2005. – 356 с.
4. Бессонова О. Л. Оцінний тезаурус англійської мови: когнітивно-гендерні аспекти / О. Л. Бессонова. – Донецьк : Дон. НУ, 2002. – 363 с.
5. Боровицька О.М. Дискурс як об'єкт дослідження соціальної стилістики / О. М. Боровицька // Вісник Львівського університету. – Львів. – 2009. – Вип. 46. – С. 79–85.
6. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 464 с.
7. Зернецкий П. В. Речевое общение на английском языке / П. В. Зернецкий. – Киев : Лыбидь, 1992. – 144 с.
8. Климинская С. Л. Лингвостиллистические средства реализации стратегий и тактик убеждения в аргументативном дискурсе : автореф. дисс. на соискание научной степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04. “Германские языки” / С. Л. Климинская. – М., 2010. – 21 с.
9. Лавріненко І.М. Стратегії і тактики зміни комунікативних ролей у сучасному англomовному кінодискурсі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 “Германські мови” / І. М. Лавріненко.– Харків. – 2011.– 20 с.
10. Мальшенко А. О. Гендерные аспекты англоязычного рекламного дискурса / А. О. Мальшенко // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х. : Константа, 2004. – № 636. – С. 88–90.
11. Седов К. Ф. Языковая личность в аспекте психолингвистической конфликтологии / К. Ф. Седов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dialog-21.ru/materials/archive.asp?id=7379&y=2002&vol=6077>
12. Семенюк А. А. Гендерні та вікові особливості кооперативної мовленнєвої поведінки в сімейному дискурсі (на матеріалі сучасної англійської мови): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 “Германські мови” / А. А. Семенюк. – Донецьк. – 2007. – 20 с.
13. Сідак О. О. Мовленнєві тактики дискурсивної стратегії руйнації іміджу публічної особи (на матеріалі англomовного газетного дискурсу) / О. О. Сідак // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – Житомир. – 2009. – Вип. 48. – С. 206–209.

14. Славова Л. Л. Комунікативні стратегії та тактики у сучасному масмедійному політичному дискурсі: зіставний аспект (на матеріалі українських та американських Інтернет-джерел) / Л. Л. Славова // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – Житомир. – 2006. – Вип. 27. – С. 116–117.
15. Табурова С. К. Эмоции в речи депутатов бундестага: мужские и женские предпочтения / С. К. Табурова // Гендер как интрига познания / Под ред. А.В.Кирилиной. – М.: Рудомино, 2000. – С. 168–191.
16. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи [Электронный ресурс] / В. С. Третьякова // Библиотечный вестник – 2006. – №1. – С. 47. – Режим доступа до журн.: <http://www.virlib.eunnet.net/proceedings/?base>
17. Фадеева Е. В. Стратегии и тактики конфликтного дискурса (на материале совр. англ. яз.): автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04. “Германські мови”/ Е. В. Фадеева. – К., 2000. – 19 с.
18. Черненко О. В. Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії (на матеріалі англійської прози ХХ століття): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / О. В. Черненко. – К., 2008. – 233 с.
19. Шевченко И. С. Становление когнитивно-коммуникативной парадигмы в лингвистике / И. С. Шевченко // Вісник Харківськ. нац. ун-ту ім В. Н. Каразіна. – 2004. – № 635. – С. 202–205.
20. Preisler B. Linguistic sex roles in conversation / B. Preisler. – Berlin; N.Y.; Amsterdam, 1986. – Vol. XVIII. – 347 p.
21. Thomas K. W. Thomas-Kilmann conflict mode instrument / K. W. Thomas, R. H. Kilmann. – XICOM. – 1990. – 187 p.

Джерела ілюстративного матеріалу

22. Bowen A. Dangerous Promise / A. Bowen. – New York : Superromance, 1982. – 378 p.
23. Delinsky B. An Accidental Woman / B. Delinsky. – New York : Pocket books, 2003. – 501 p.
24. Cronin A. J. Hatter's Castle / A. J. Cronin. – Moscow : Foreign languages publishing house, 1979. – 694 p.
25. Jackson L. Zachary's Law / L. Jackson. – New York : Silhouette Books, 1986. – 252 p.
26. Shaw L. December's Wine / L. Shaw. – New York : Silhouette Books, 1982. – 251 p.
27. Steel D. The Gift / D. Steel / D. Steel. – New York : A Dell book, 1994. – 275 p.
28. Ward L. Precious Thing / L. Ward. – New York : Harlequin Books, 1990. – 301 p.