

## МОВЛЕННЄВІ АКТИ НЕГАТИВНОЇ РЕАКЦІЇ ЯК ЧИННИКИ КОНФЛІКТУ

Наталія РЯБОКІНЬ (Полтава, Україна)

*У даному лінгвістичному дослідженні розглянуто мовленнєві акти негативної реакції як чинники конфлікту в єдності їх лексико-граматичної структури і прагматичної спрямованості. Було проаналізовано два різновиди мовленнєвих актів негативної реакції – незгода та заборона. Увагу зосереджено на стереотипних та нестереотипних формулах та їх семантико-прагматичних особливостях у конфліктних ситуаціях.*

*This linguistic research describes speech acts of negative reaction as the causes of conflict with their lexico-grammatical structure and pragmatic orientation. Two kinds of speech acts of negative reaction were analyzed namely discord and prohibition. The attention was focused on stereotype and non-stereotype formulae and their semantico-pragmatic peculiarities in conflict situations.*

Комунікативна лінгвістика на сучасному етапі досліджує особливості мовленнєвої поведінки комунікантів [6] у різних ситуаціях спілкування: як у сприятливих [1; 9], так і в конфліктних [3; 5; 7; 11; 12; 13; 17; 23; 25 та ін.].

Щодо конфлікту, то йдеться перш за все про соціальний, культурний, міжнародний та комунікативний конфлікти, які, кожен окремо або в сукупності, порушують гармонійне життя людей.

Так, у спілкуванні кожен хоче почути згоду у відповідь, але часто очікування не виправдовуються, а категорична незгода (заборона) і взагалі є чинником конфлікту. У нашій статті ми зосередимо увагу на конфліктних ситуаціях та конфліктах між різними поколіннями людей, між чоловіками та жінками та мовній індикації негепозитивних висловлювань (мовленнєві акти згоди, незгоди, відмови, заборони) у їх структурі. Об'єктом дослідження виступатимуть діалогічні єдності, другою реплікою яких є акти негативної реакції, а предметом – мовні індикатори інтенційних смислів незгоди, заборони, як чинники конфлікту.

Мета розвідки полягатиме в комунікативно-прагматичному аналізі індикаторів мовленнєвих актів негативної реакції як чинників конфлікту.

Для досягнення вказаної мети необхідно розв'язати такі завдання: 1) з'ясувати суть понять конфлікту, конфліктної ситуації; 2) виокремити засоби вираження мовленнєвих актів негативної реакції у структурі конфліктного спілкування; 3) встановити й описати мовні індикатори інтенційних смислів незгоди, відмови, заборони і їх роль як чинників конфлікту.

Насамперед з'ясуємо поняття конфлікту і конфліктної ситуації. Як засвідчують дослідники, першоджерелом конфлікту або умовою його виникнення вважається конфліктна ситуація – тобто ситуація „прихованого або відкритого протиборства двох чи декількох учасників, кожне з яких переслідує свої цілі, мотиви або засоби вирішення проблеми, що має особисту значущість для кожного з її учасників” [16: 245]. Конфліктна ситуація, що вимагає вирішення, передбачає існування кількох обов'язкових елементів: 1) учасників конфлікту – двох або більше, які переслідують несхожі або протилежні цілі; 2) об'єкт конфлікту (конкретне явище, причина, стан справ, навколо якого розгортається суперечка); 3) рушійну силу – інцидент (факт зіткнення протилежних сил). Розходження людей у поглядах, розбіжність сприйняття й оцінок тих чи інших подій дуже часто призводить до спірної ситуації. Якщо дана ситуація становить перешкоду для досягнення поставленої мети хоча б одного з учасників взаємодії, то виникає конфліктна ситуація. Будь-якому конфліктові передують спірна ситуація, але не кожна спірна ситуація веде до конфлікту. Якщо спірна ситуація позитивно вирішується без шкоди учасникам спілкування, то вона вичерпується і не переходить у конфліктну ситуацію. Невирішення спірних питань призводить до конфліктної ситуації, нагромадження яких – до конфлікту. При цьому необхідним є зовнішній вплив, поштовх або інцидент.

Щодо класифікації конфліктів, то дана проблема здавна цікавила дослідників [19; 15; 21; 24; 20 та ін.] і залишається актуальною і зараз. У своїй роботі ми будемо керуватися класифікацією американських авторів Д. Гелрігела, Д. Склоума, Р. Вуджена, С. Бренінга: 1) конфлікт цілей, у якому відбито несумісність бажаних для сторін цілей або очікуваних результатів; 2) конфлікт уявлень, у якому вступають у суперечку протилежні уявлення та

думки сторін; 3) конфлікт емоцій; 4) конфлікт процедур, який відбувається в результаті співставлення різних поглядів на те, як вирішити те чи інше виробниче питання [8: 383]. Саме в їхній класифікації є ті типи конфліктів (цілей, уявлень, емоцій), які найчастіше зустрічаються в діалогах художніх творів.

Донедавна існувала думка, що конфлікт виконує тільки негативну функцію і асоціюється з усілякими негараздами, суперечками, ворожістю, боротьбою і не має позитивних ознак. Однак тепер конфлікт можна визначити як джерело творчої енергії, якою слід управляти, тобто спрямовувати її у бажане русло. „Але найголовнішою позитивною функцією конфлікту є його власна здатність стримати ситуацію конфлікту або ж запобігти їй, чи загалом уникнути” [17: 49].

Саме цю позитивну функцію забезпечує конфліктам процес ефективної комунікації, яка передбачає адекватний вибір стратегій і тактик спілкування [2: 37-56; 4: 21-48]. Розглянемо докладніше сутність стратегій і тактик комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту. Традиційно стратегії розглядаються [9: 27-39] як мистецтво керівництва, що засновується на правильних прогнозах мети спілкування, а тактики – як прийом або способи досягнення цієї мети. Отже, стратегія поведінки в конфлікті – загальна орієнтація, направленість поведінки учасників конфлікту, а тактика – сукупність засобів і прийомів впливу на учасників конфлікту, за допомогою яких реалізується стратегія поведінки. За Є.В. Ключевим, комунікативні стратегії співвідносяться з теоретичними ходами, запланованими завчасно і реалізованими мовцем, а тактики – із практичними цілями спілкування [14: 18-19].

Виходячи з наведених тверджень, можна зазначити, що планування мовленнєвої поведінки – це найважливіший етап процесу взаємодії, у якому слухач є не пасивним, а, навпаки, активно інтерпретує мовлення співрозмовника, реалізуючи власну стратегічну лінію поведінки. А володіння стратегіями і тактиками входить у прагматичну компетенцію мовця: якщо він компетентний в мові та мовленні, в використанні аксіом і правил спілкування, то його стратегії і тактики характеризуються різноманітністю і гнучкістю і обов'язковим є успішне досягнення мети [26: 71].

У конфліктних ситуаціях спілкування комуніканти часто дотримуються різних комунікативних стратегій. Вибір стратегій залежить від багатьох чинників, серед яких головне місце займають психологічні установки на досягнення своїх власних цілей і / або цілей партнера. За А.В. Корольовою, у конфліктній ситуації наявні такі різновиди психологічних установок: 1) проти партнера; 2) ігнорування партнера; 3) конструктивність партнера. З огляду на ці різновиди виділяються три типи стратегічної мовленнєвої лінії: 1) конфронтаційна; 2) нейтральна; 3) кооперативна [17: 51].

Конфронтаційна стратегія мовленнєвої поведінки демонструє установку проти партнера по комунікації. До конфронтації призводять найбільш гострі форми конфліктів, і вона реалізується в прихованій або відкритій боротьбі сторін, що мають різні інтереси й абсолютно несумісні цілі. У психології така стратегія визначається як „боротьба” – „виняткова спрямованість на власні інтереси та нехтування інтересами партнера та його цілями” [10: 204]. Учасник конфлікту використовує усі можливі засоби, щоб досягти бажаного. Така стратегія поведінки, за рахунок тиску на партнера та наполегливості, може забезпечити мовцю можливість тактичної перемоги, але викликає негативну реакцію у співрозмовника і поступово призводить до ускладнення стосунків між ними.

Розглянемо конфліктну ситуацію між Хіврею (кума) та Цибулею (кум) і чинники, що її породжують. Об'єктом їхньої суперечки є заробіток, у якому зацікавленні обидві сторони. Але Цибуля виявився моторніший і перший дав згоду на пропозицію.

Цибуля: *Згода, парубче?*

Хівря: ***Що?.. Так я незгодна!.. Ви чого це куме, нам дорогу переходите? Який ви в чорта після цього кум?***

Цибуля: *Та я що... Я нічого.*

Хівря: ***Як це нічого? Хапає у нас з рота заробіток і – нічого! Хоч би очей в сірка позичили. Самі ж бачите: копачі у нас на квартирі, я їм їсти варю.***

Богдан: *Годі вам! Так тому й бути – обох беремо на роботу!*

Хівря: *Обох?! Так би й казав! (Лагідно до Цибулі). Вибачайте, кумцю! Доброго вам ранку!*

Цибуля: *І вам, кумасю! (В. Минко).*

Протиборство інтересів та зацікавленість в об'єкті конфлікту (заробіток) видно в першій же репліці Хіврі. Вона відразу вступає в боротьбу, застосовуючи експліцитну незгоду **я незгодна**, посилену часткою **так** та окличною інтонацією. Незгода виражена в категоричній формі та підкріплена лайливими словами (*чорта*) веде до конфлікту. Але кум, незважаючи на те, що він прекрасно розуміє, що від нього вимагають і що він винен у даній ситуації, вдає повне нерозуміння і виправдовується. Чим ще більше розлючує, і так ображену, Хіврю. На відмовки Цибулі Хівря, яку переповнюють емоції, виплескує їх в низці запитань та окличних речень, що виражають незгоду. Як-питання використовує, щоб виразити свою незгоду з позицією та словами кума і виражає обурення його нерозумінню. Потім вона аргументує свою незгоду, поступово заспокоюючись, адже починає вживати неокличні речення і цим сподівається привернути кума на свій бік.

Конфліктна ситуація вирішується позитивно на користь обох зацікавлених сторін, завдяки третій особі – роботодавцю (Богдану). Саме він, для того, щоб припинити дану суперечку, вирішує узяти їх обох на роботу. Немає об'єкта конфлікту – немає самого конфлікту. Кум і кума задоволені, але для повного виходу із ситуації, яка склалася, необхідно перепросити один в одного. Все ж таки не чужі люди. Першою почала Хівря, яка застосовує пестливі, лагідні звертання до Цибулі, щоб підлеститися до нього і налаштувати на позитивні емоції. Це їй цілком вдається, адже кум відповідає їй взаємністю, і вони досягають згоди. Під час спілкування Хівря та Цибуля змінювали свої мовленнєві тактики через різні причини – під впливом реакції адресата та під впливом ситуації.

При нейтральній стратегії мовленнєвої поведінки один (або кожний) із партнерів спілкування ігнорує та уникає спілкування із партнером по комунікації. За В.С. Дудченком, в основі цієї стратегії – відмова брати участь у конфлікті [13: 46]. Ця лінія поведінки може бути доречна, якщо предмет розбіжностей не представляє для людини великої цінності: „– *Я так і знала: уже тин рубає! – А що ж рубати? Хату починати, чи як? – Що хоч рубай. Ти хазяїн, ти в сьому голова!*” (В. Минко); або за відсутністю умов для вирішення на даний момент: „– *Я тебе прошу, Жанеку! – Не хочу какао. – Тоді сметанки. З тортом. – Не хочу. Нічого не хочу. – На ось гроші, тільки попоїж! – Не хочу. – На карбованця!.. Благаю! – Не хочу, не хочу, не хочу! (Тікає в сад.)*” (В. Минко).

У першій репліці ми спостерігаємо незгоду сина на пропозицію матері і єдиний аргумент – його небажання. Мати вирішує змінити предмет прохання (какао на сметанку та торт), сподіваючись таким чином досягти своєї мети – нагодувати сина. Але і цього разу терпить невдачу, син конкретизує та посилює повтором (*не хочу, не хочу*) свою відмову і говорить, що нічого не хоче їсти. Коли вмовляння не подіяли, вона застосовує підкуп, який підкріплює благанням (*Благаю!*). І знову незгода, але виражена в менш категоричній формі, однією реплікою та без аргументів. Син можливо і погодився б, але небажання їсти перемагає над бажанням отримати гроші. А от благання матері його обурюють і повертають в негативно-емоційне становище протистояння. Яке виражається за допомогою досить сильних стратегій непогодження, зокрема повторів (*Не хочу, не хочу, не хочу*) та окличної інтонації. І, розуміючи, що ця суперечка не завершиться ніколи або він повинен буде погодитися на пропозицію матері, вирішує втекти – цим виграв. Адже прохання матері залишається не вирішеним, а син досягає того, чого прагнув – не поїв. Ця конфліктна ситуація не вирішується, а вичерпується. Адже „вирішення конфлікту – це результат сумісної діяльності сторін, який характеризується припиненням протиборства і вирішенням проблемної ситуації, що переросла у конфлікт” [27: 95]. А завершення – це його закінчення, припинення з будь-яких причин. Суперечка закінчується за рахунок відсутності одного з комунікантів, у даному випадку – сина, і без досягнення згоди.

Цілком слушно зазначає О.В. Фадєєва, що комунікативною метою батьків є зміна напрямку й способу дій дитини відповідно до власних уявлень та інтересів; мета дитини зводиться до відстоювання свого права на власні рішення, що йдуть врозріз з інтересами батьків [25: 10].

Іноді такі конфліктні ситуації між батьками і дітьми можуть вирішуватися на користь перших за рахунок застосування ними сили: „– *А що ти їси? Хліб? Чорний хліб! Та в тебе ж і так перекислотність шлунка.. Кинь, одразу кинь! – Але смачно! – Кинь, кажу! (Вириває хліб і кидає на землю)*” (В. Минко).

Перші репліки незгоди виражені питаннями, за допомогою яких мати хоче розібратися в ситуації і одночасно пояснити сину причину суперечки. Виконавши все це, вона переходить до конкретних категоричних дій – забороняє синові їсти чорний хліб у зв'язку з його хворобою. Заборона виражена імпліцитно окличним реченням у формі наказу та посилена повтором (*кинь*). Син не погоджується з її аргументами і наводить власні, зазначаючи з докором, що хліб – смачний. Мати, будучи переконаною у правильності своїх вимог, вирішує цю конфліктну ситуацію шляхом силового втручання (забирає хліб). Конфліктна ситуація розв'язується і завершується на користь матері і здоров'ю сина, внаслідок ураження його бажань. Під час таких конфліктних ситуацій типовим для батьків є використання наказу, заборони, погрози тощо для досягнення власної мети. Діти ж звертаються до оборонних прийомів – вираження докору.

Кооперативна стратегія мовленнєвої поведінки характеризується направленістю на партнера по спілкуванню, а не проти нього. Комуніканти намагаються знайти такий шлях вирішення проблеми, який би задовольнив обидві сторони конфлікту. Характерним є прагнення досягнути максимально можливого у задоволенні як власних інтересів, так і прагнень опонентів: „– *Йому вже двадцять, а він ні гудзик до штанів, ні до шинелі хлястик... Ех, не я йому батько! – Ради всього. Тихше... Почує! – Хай чує і хай знає: я таки буду його батьком! – Іди... Благаю! – Іду... Будь здорова!*” (В. Минко).

Об'єкт їхнього конфлікту – неналежне виховання сина. Арсен, який починає цю суперечку, висловлює свою незгоду, щодо належного виховання сина Марти і водночас звертає її увагу на те, що він згоден їй допомогти. Щоб не загострювати ситуацію, Марта не висловлює ні згоди ні незгоди та не захищає сина, а намагається заспокоїти Арсена і запобігти тому, щоб син почув їх. Ігнорування Марти обурює Арсена, адже його репліка потребує конкретної позитивної або негативної відповіді, якої він так і не почув. Тому він не припиняє, а навпаки воліє, щоб син не лише почув, а й знав про свої недоліки. Непогодження на прохання Марти Арсен підсилює погрозою (*я таки буду його батьком*). Марта, розуміючи, що ця ситуація може привести до конфлікту між Арсеном і її сином, завершує її благанням, щоб Арсен пішов. Арсен радо йде на поступки і погоджується, бо симпатизує Марті. Конфліктна ситуація завершується за рахунок згоди обох сторін, але не вичерпується, бо об'єкт конфлікту не вирішений. Ця стратегія є бажаною, але не завжди досяжною. Адже для її реалізації необхідні бажання і зусилля всіх сторін розв'язувати проблему спільно і неогоїстично.

А зараз розглянемо які ще тактики використовує мовець керуючись стратегією незгоди (відмови) у конфліктній ситуації. Найтипівішими індикаторами непрямих мовленнєвих актів незгоди та прийоми за допомогою яких мовець може досягти комунікативної мети є цитатні запитання. За їх допомогою він намагається з'ясувати зміст ситуації загалом або мету спонування, виражаючи різні значення на зразок здивування: „– *Я закоханий в українські пісні. – Як?! Аргентинець закоханий в українські пісні?*” (В. Минко); антипатія: „–*Прийшов потішити вас, пана й добродія мого. – Ти? Мене?*” (Б. Лепкий); незадоволення: „– *Мені нічого розказувати. – Так-таки й нічого?*” (В. Мушкетик); обурення: „– *Митрополит Гедеон Четвертинський запродав її, а Самойлович не боронив. – Що? Не боронив?*” (Б. Лепкий) тощо. Цитатні запитання використовують для того, щоб розібратися в ситуації, у вимозі: „– *Таж тут люди побачать! – А що нам люди? Ми ж не краденими картами граємо, а своїми!*” (В. Минко). За допомогою питань мовець також хоче уточнити різні деталі ситуації: „– *А такої й мови нема. – Як нема? А то по-якому написано на пакунку?*” (В. Минко). Іноді це просто тактика вигадування часу, тому що він взагалі не збирається виконувати потрібну дію і називає об'єктивну причину відмови: 1) „– *Слухайте статтю. – Вона ж довга, я не маю часу. Давайте, потім прочитаю*” (В. Малик); або суб'єктивну: 2) „– *А я пропоную одразу ж залишити нас і не заважати працювати! – Як ви смієте? Ми не залишимо вас!*” (В. Минко). При незгоді через суб'єктивні причини, адресат прямо або

категорично відмовляється виконати дію, посилаючись на небажання, неможливість або наводить формальні підстави для цього. Питальна реакція адресата вживається у ситуаціях, коли він не впевнений щодо доцільності дії, її користі для нього особисто: 1) „– Чи не поїхати б нам туди? – А пощо? **Що ми там загубили?**” (Б. Лепкий). 2) „– Грайте, кажу! – Але з якої **радості?**” (В. Минко). Іноді адресат використовує грубу форму відповіді: „– У Києві. – **Якого біса?**” (В. Минко).

Тактики непрямой незгоди (відмови) і відкладання у часі виконання потрібної дії можуть мати різноманітні способи та форми реалізації в мовленні. Якщо мовець відкладає в часі виконання дії з якихось причин, він починає розпитувати та з'ясовувати певні подробиці; після цього або взагалі не показує свою позитивну чи негативну реакцію: „– Хай погуляє хлопець. – **Не твоє діло! Командуй у себе на службі, а дома – я міністр! Біжи Полю!**” (В. Малік), а в деяких випадках просто виходить із спілкування: „– Таж по вино. – **Ще встигнеш, а зараз от... Передай тьоті!**” (В. Минко). „– Та дай же перепочити... – **Уночі перепочинеш, тягни...**” (В. Минко).

Іноді адресат намагається пришвидшити в часі виконання дії: „– Років за п'ять зважите? – **Чому за п'ять?.. Раніше**” (В. Минко). Використовує чому-питання як незгоду і одночасно як висловлювання-стимул пояснити, доповнити, продовжити висловлювання адресанта. У цьому випадку адресат і сам не впевнений у тому, на скільки раніше він зможе це виконати. Але він не зважає на це, а заперечує і називає не конкретні роки, а використовує прислівник **раніше**. Саме цим прислівником адресат підкріплює свою незгоду і впевнено виходить із ситуації.

Категорія статусності реалізується в двох формах: рівноправності та нерівноправності співрозмовників [3: 18]. Якщо ми говоримо про ситуацію спонукання, то комуніканти, в основному, нерівноправні за своїм комунікативним статусом. Мовцю належить ініціатива, він стимулює зміну справ, які на даний момент склалися і є каузатором дії, яку вимагає. Слухач (адресат) наділений другорядною роллю – виконавець вимоги. За умови згоди адресат, як правило, визнає за мовцем право щось пропонувати, вимагати, хотіти тощо і не суперечить його домінуючій ролі. Незгода та конфліктність пов'язані з різноманітними порушеннями категорії статусності, які можуть здійснюватися обома учасниками спілкування. Наприклад, адресат не визнає вищого комунікативного статусу мовця і використовує грубі, образливі звертання: „– **Жінко, Химіє! – Замовч, теленню!**” (В. Минко). Неповага, іноді презирство, з боку адресата до адресанта свідчить про те, що він не має наміру виконувати потрібну дію. У таких ситуаціях він намагається усунути мовця з місця виконання дії: „– **Він любить тільки вас! – Геть мені з очей! Зараз же!**” (В. Минко); або прагне змусити його замовчати: 1) „– **Приїхав!.. Дя Іван приїхав! – Не кричи шалена!**” (В. Минко); 2) „– **Прочитайте, тітонько! Благаю!.. Він любить вас! – Замовч, шалена! Інакше не знаю, що з тобою зроблю!**” (В. Минко); 3) „– **Ой, як він вас виглядає! – Саню, прикуси язичка..**” (В. Минко). У певних ситуаціях адресат може відмовитися виконувати дію, оскільки не впевнений у правах і повноваженнях адресанта: „– **Ти замовкнеш нарешті? – А чого я маю мовчати? Не ви, а я тут генерал!**” (В. Минко). Це часто трапляється в ситуаціях, у яких наявні порушення соціального статусу комунікантів. Усі згадані тактики (посилання на неможливість виконання саме в цей час, незгода чи відмова без будь-якого мотивування, ухилення від відповіді, повідомлення про небажання виконати прохання тощо) засновані на некооперативній стратегії поведінки адресата.

Для того, щоб спілкування приносило задоволення та позитивний результат, необхідно вживати заходи для попередження конфлікту або виходу з нього. У ситуаціях попередження конфлікту часто вживається негативна реакція – „незгода-співпраця” [21: 127]. Висловлювання, які виражають незгоду в менш категоричній формі, використовуються в діалозі-співпраці, наприклад: „– **Ти... Ти – кат, інквізитор!.. Що ти ганьбиш нас перед чужою дівчиною? – По-перше, вона не чужа. По-друге, я нікого не ганьблю**” (В. Минко). Адресат, налаштований на співпрацю, висловлює незгоду у формі аргументування та пояснення. Уживаючи такий тип негативної реакції, адресат не піддається емоціям, не намагається ігнорувати конфлікт, а прагне його вирішити або припинити на початку. Характерним для незгоди-співпраці є застосування звертань як засобу для пом'якшення

конфлікту: „– *Заболіло?. Прости. Стара рука. – Ні, тітусю, я навіть і не чула*” (В. Минко). У цьому прикладі ми спостерігаємо комунікативну стратегію пом'якшеного непогодження, що супроводжується пестливим звертанням (*тітусю*). І може розглядатися як зусилля створити ситуацію „включення”, коли комуніканти, незважаючи на протилежні позиції, намагаються відновити символічну близькість з питання, яке дискутується і з самим співрозмовником.

Нейтралізують завдання морального збитку, вносячи легкий чуттєвий момент подяки: „– *Хочеш, я тебе за бібліотекаря колись візьму. – Ні, дякую вашій милості. Мене більше до коня і до шаблі тягне*” (В. Минко). „– *Провести вас у Мотрині кімнати? – Спасибі. Я їду*” (Б. Лепкий); жалкування: „– *Ходім – почувемо, що там нового нам братчики із Січі привезли. – Цікаво дуже! Шкода, що я не буду з вами*” (Карпенко Карий).

Необхідно зазначити, що ситуації спілкування, в яких ініціальне висловлювання отримує позитивну реакцію або негативну, яка уповільнюється / прискорюється в часі або взагалі заперечується / забороняється, практично невичерпні. У кожній мовленнєвій ситуації по-своєму комбінуються об'єктивні та суб'єктивні фактори, які і визначають різноманітні способи розгортання діалогів. Нами були розглянуті різноманітні стратегії і тактики негативної реакції (незгода, відмова, заборона) та їхні вияви (категорична / некатегорична, емоційна / нейтральна незгода тощо). Було виокремлено незгоду, висловлену за допомогою сильних стратегій непогодження (негативна відповідь *ні* з наступним повтором або без нього, використання „фамільярних вигуків” тощо) та пом'якшених стратегій (незгода, що супроводиться пестливими звертаннями, подяками, жалкуваннями). Способи вираження незгоди (відмови) представлені наступними найбільш типовими формами: комунікативом *ні*, конструкціями з цитуванням, цитатними питаннями, модальними дієсловами, фразеологічними конструкціями. До найтипівіших індикаторів мовленнєвих актів заборони належать імперативні висловлювання із запереченням, перформативи *забороняю, не дозволяю*, конструкції з імперативною формою дієслова *мовчати (замовчати)*, вигук *геть*.

У майбутньому дослідження індикаторів негативної реакції як чинників конфлікту буде зосереджено на уточненні функціонально-комунікативних різновидів стратегій і тактик непогодження, а також формальних модифікаціях.

#### БІБЛІОГРАФІЯ

1. Алексеева С.В. Правильность и успешность коммуникации с точки зрения прагматики и дериватологии. – Пермь: Пермск. гос. ун-т, 1995. – 14 с.
2. Арутюнова Н.Д. Стратегии и тактики речевого поведения // Прагматические аспекты изучения предложения и текста. – К., 1983. – С. 37-53.
3. Богушевич Д.Г. Опыт классификации эпизодов вербального общения // Языковое общение: процессы и единицы. – Калинин, 1988. – С. 13-21.
4. Борисова Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург, 1996. – С. 21-48.
5. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание – конфликт! – Новосибирск: Наука, 1989. – 190 с.
6. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. В поисках новых путей развития лингвострановедение: концепция речеведческих тактик. – М.: Прогресс, 1999. – 84 с.
7. Вохрышева Е. В. Особенности стратегий реализации отказного реагирования. – Электронная научно-практическая конференция: <http://www.acis.vis.ru/konfer/>.
8. Гелрригел Д., Склокум Д., Вудмена Р., Н.Сью Бренінг. Організаційна поведінка: Пер. з англ. – К.: Основи, 2001. – С. 383.
9. Германова Н.Н. Коммуникативная стратегия комплимента и проблемы типологии речевых этикетов // Язык и модель мира: Сб. науч. тр. – Вып. 416. – М., 1993. – С. 27-39.
10. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб: Питер, 2002. – 464 с.
11. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19 / Орел, 2004. – 152 с.
12. Джандалиева Е.Ю. Кооперативность / конфликтность вербального поведения немецкоязычного адресата в коммуникативной ситуации неодобрения / Е.Ю. Джандалиева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – № 31 (69): Аспирантские тетради: научный журнал. – СПб., 2008. – С. 78 – 83.
13. Дудченко В.С. Трансформация конфликта // В контексте конфликтологии: диагностика и методология управления конфликтной ситуацией. – М.: Изд-во Института социологии РАН, 2001. – №3. – 176 с.
14. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. Успешность речевого общения. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
15. Козер Л.А. Завершение конфликта: Пер. с англ. // Социальный конфликт: современные исследования. – М., 1991. – С. 27-35.
16. Конфліктологія / Л.М. Герасіна, М.І. Панов, Н.П. Осипова та ін.; За ред. професорів Л.М. Герасіної та М.І. Панова. – Харків: Право, 2002. – 256 с.
17. Корольова А.В. Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту // Зб. наук. праць Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка STUDIA LINGUISTICA. – Вип. 1. – К.: „Київський університет”, 2008. – С. 48-53.
18. Николова А. Речевые тактики говорящего в побудительных высказываниях. – Чтения, посвященные дням славянской письменности и культуры. Материалы региональной научной конференции, Чувашский гос. ун-т, Чебоксары, 2000. – т. 2. – С. 9-19.

19. Парсон Т. Функциональная теория изменения // Американская социологическая мысль: тексты: Пер. с англ. / Под ред. В.И. Добренкова. – М., 1994.
20. Пірен М. Основи конфліктології. – К., 1997. – С. 56-61.
21. Рудик І.М. Комунікативно-прагматичні типи висловлювань зі значенням згоди / незгоди в сучасній англійській мові: Дис... канд. філол. наук: 10.02.04 / Житомирський державний педаг. ун-т ім. І. Франка. – Житомир, 2000. – 174 с.
22. Смелзер Н. Соціологія. – М.: Фенікс, 1994. – 688 с.
23. Третьякова В.С. Конфликт глазами лингвиста // Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии. – Барнаул, 2000. – С. 127-140.
24. Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. – М., 2001. – С. 63.
25. Фадеева О.В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на мат. суч. англ. мови): Автореф. дис... к-та філол. наук: 10.02.04 / Київський державний лінгвістичний ун-т. – К., 2000. – 18 с.
26. Формановская Н. И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. – М., 1998. – 291 с.
27. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2004. – 172 с.

#### ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

**Наталія Рябокiнь** – старший викладач кафедри перекладу та іноземних мов Полтавського інституту економіки і права, аспірантка кафедри загального і слов'янського мовознавства та журналістики Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка.

*Наукові інтереси:* комунікативна лінгвістика.

## **ПРОСТРАНСТВО ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ: ИНФОРМАЦИОННОЕ VS КОММУНИКАТИВНОЕ**

**Наталія ВАСЮКОВА (Київ, Україна)**

*У статті розглядаються основні функціональні характеристики всесвітньої мережі Інтернет як нового інформаційно-комунікативного простору.*

*The article deals with main functional characteristics of the worldwide network – Internet – as a new informative and communicative space.*

Несколько десятилетий назад лингвистические исследования начали обращаться к опосредованной компьютером коммуникации, в том числе и к Интернету, таким образом, признавая его возрастающее влияние на различные сферы общественной жизни. Интернет-пространство стало объектом исследования психологов, социологов, лингвистов. Каждое научное направление выделяет значимые для него объекты и проблемы исследований информационного общества. Полипарадигмальный характер современного научного знания обуславливает одновременный интерес различных гуманитарных дисциплин к одним и тем же проблемам: личность в Сети, языковая личность – виртуальная языковая личность [5: 64-75], гендерная самопрезентация личности в Сети [3: 437-458], лингвокультурологическая оставляющая интернет-коммуникации [5: 12]. Цель данного исследования состоит в определении значимых коммуникативно-прагматических характеристик интернет-коммуникации. Для достижения поставленной цели следует решить ряд **задач**: рассмотреть подходы к категории информационно-коммуникативного пространства Сети; исследовать параметры эффективной виртуальной коммуникации.

Ознакомившись с современных исследований интернет-коммуникации, мы заметили, что если ранее обсуждалось *освоение* человеком Интернета [10: 8] как альтернативы «реальной» коммуникативной среде, то теперь акцент исследования ставится на *позиционирование* освоившего новое пространство субъекта в этой среде, *мотивационную (когнитивную)* составляющую участия в такой коммуникации, ее *реализацию (прагматическая составляющая)*. Методика покомпонентного изучения новой парадигмы уступила место системному подходу к ее исследованию: Интернет как новую коммуникативно-языковую среду рассматривала Г.Н. Трофимова; Л.Ф. Компанцева обосновала существование интернет-лингвистики как нового научного направления; Е.И. Горошко рассмотрела интернет-коммуникацию сквозь призму гендерного подхода; вопрос существования вымышленных языков в интернет-лингвистике изучали М.Ю. Сидорова и О.Н. Шувалова [8]; среди зарубежных исследователей интернет-лингвистики Дэвид Кристалл описал масштабы этого явления, назвав его «революцией в языке» [12]. На сегодняшний день Интернет не только не ограничивает исследователей в объеме материала, но и открывает новые, ранее незамеченные загадки в лабиринте Всемирной Паутины.