

**КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ВІДМОВИ В
УКРАЇНСЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЙНОМУ
ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ**

Оксана МАКСИМ'ЮК,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
o.maksymiuk@chnu.edu.ua,

Наталія МАКСИМ'ЮК,

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного
університету, danatmax@mail.ru

**COMMUNICATIVE STRATEGIES OF THE REFUSAL
UTTERANCE IN UKRAINIAN DIALOGICAL
DISCOURSE OF FICTION**

Oksana MAKSYMUK,

Chernivtsy National University named after Yuriy Fed'kovych,
Researcher ID: H-4919-2017, ORCID ID: 0000-0003-1963-6165,

Natalia MAKSYMUK,

Chernivtsy Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics
Researcher ID: P-3476-2016, ORCID ID 0000-0003-1963-6165.

Оксана Максимюк, Наталія Максимюк. Комунікативні стратегії відмови в українськомовному діалогічному художньому дискурсі. Цель статьи – комплексно проаналізувати тактики стратегії відмови в українськомовному діалогічному художньому дискурсі з урахуванням соціального та гендерного аспектів. **Актуальність дослідження** мотивована необхідністю виробити єдиний підхід до класифікації комунікативних стратегій висказування відмови в діалогічному художньому дискурсі. **Новизна статті** обумовлена тим, що висказування со значенням відмови відповідно соціальному та гендерному статусу ще не були предметом дослідження. В статті використані **общенауочные методи** та прийоми лінгвістичного аналізу – метод дискурсивного аналізу, контекстуально-інтерпретаційний метод, елементи компонентного аналізу, опозиційний аналіз а також конwersаційний. **Выводы.** Соціальний статус комунікантів впливає на формування типології основних директивних актів, визначає тактику стратегії відмови в соціокомунікативній ситуації “вище – нижче”. Гендерний фактор в значительній степені впливає на течення інтеракції комунікативного акту відмови, викликаючи вибір комунікативної стратегії та тактики відмови.

Ключевые слова: висказування со значенням відмови, дискурс, комунікативний акт, комунікативна стратегія, тактика відмови, семантико-прагматическа організація.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Комунікативний акт (КА) визначають як концептуально і структурно організований обмін комунікативною діяльністю між мовцями в межах вербального контакту, у якій предметно-знаковим носієм є дискурс, що опирається на певну ситуацію. Дотепер у сучасній теорії мовної комунікації немає однозначної дефініції КА. Російський мовознавець Є. В. Ключев¹ комунікативним актом називає акт мовленнєвої взаємодії між носіями мови, у межах якого вони розв'язують комунікативні завдання: спілкуються, обмінюються інформацією тощо. На думку сучасної російської лінгвістки В. В. Красних, КА має два “плани”, або складники: дискурс та ситуацію. Дискурс виражає вербалізовану мовленнєво-мисленнєву діяльність комунікантів у межах вербального контакту, пов'язану з пізнанням, осмисленням і презентацією світу мовцем (адресантом)² і осмисленням

його мовної картини світу слухачем (адресатом). Отже, дискурс – це мовлення як цілеспрямована соціальна дія, компонент, який бере участь у взаємодії людей та механізмах їхньої свідомості. Ситуація – фрагмент реальності, що об'єктивно існує, частиною якої може бути і вербальна дія. Відповідно до цього В. В. Красних виокремлює чотири компоненти цих складників, а саме: зовнішні – конситуація (екстралінгвальний аспект) і контекст (семантичний аспект) та внутрішні – мовлення (власне лінгвістичний аспект) і пресупозиція (когнітивний аспект) як мікрокомпоненти структури КА³.

Зовнішніми складниками структури КА є адресант, адресат, тема, форма повідомлення (МЖ – мовленнєвий жанр), канал зв'язку (усний, письмовий), код (мова та норма вживання), обставини (контекст і ситуація), умови комунікації. Зовнішні структурні складники КА впливають на характер, спрямованість і результативність інтеракції (соціально-психологічні

¹ Klyuyev Y. V. Rechevaya kommunikatsiya. Uspeshnost' rechevogo vzaimodeystviya [Language Communication. Success of speech interactions], M.: Ripol Klassik, 2002, 317 p. [in Russian].

² Batsyuych F. Osnovy komunikativnoi lnhvistiki: pidruchnyk [Fundamentals of communicative linguistics: Textbook], Kyiv, 2004, 344 p. [in Ukrainian].

³ Ibidem, P. 105.

особливості відправника повідомлення, реципієнта, зміст і структурованість інформації, особливості соціального контексту й предмета повідомлення тощо).

Внутрішніми складниками є висловлення мовців як єдність локуції, ілокуції та перлокуції. Локуцію розуміємо як акт говоріння, ілокуцію як реалізацію комунікативного наміру мовця, перлокуцію як досягнення певного ефекту, тобто зміну свідомості, поведінки та емоційного стану адресата⁴, вплив на його думки, почуття або дії.

Власне КА передусє операція формування повідомлення (породження мовлення), а джерелом КА є інтенція адресанта⁵.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Стратегія спілкування посідає важливе місце в процесах комунікації й слугує єдиною ланкою докомунікативної фази та власне мовної реалізації інтенції мовця⁶.

Складниками стратегій спілкування є комунікативна компетенція, комунікативна інтенція, комунікативна мета, комунікативна стратегія. Використовуючи комунікативну компетенцію, мовець ставить перед собою комунікативну мету (визначаючи або не визначаючи комунікативну перспективу) і, спираючись на певну комунікативну інтенцію, виробляє комунікативну стратегію, яка перетворюється або не перетворюється на комунікативну тактику як сукупність комунікативних намірів.

На думку Т. ван Дейка, стратегію треба розглядати як властивість когнітивного плану. Такий план представляє загальну організацію певної послідовності дій і включає мету взаємодії. Обираючи певну стратегію досягнення комунікативної мети, мовець відповідно узгоджує з нею мовленнєві ходи в процесі спілкування. На кожній стадії розмови він обирає засоби, які слугують максимальній реалізації стратегічного плану. Це означає, що стратегії, на відміну від загальних правил та принципів комунікації, є достатньо гнучкими. Їхня гнучкість зумовлена необхідністю враховувати наслідки попередніх ходів і відповідно планувати та здійснювати наступні⁷. Отже, з погляду когнітивної лінгвістики, стратегія – це план комплексної мовної дії, спрямований на зміну моделі світу партнера, на трансформацію його концептуальної свідомості.

У функціональному аспекті мовна стратегія є схемою певних дій у межах комунікативного процесу, що визначає вибір мовних засобів і способів вираження деякого змісту, безпосередньо пов'язаного з досягненням мети.

У лінгвістичній літературі немає єдиного підходу до класифікації комунікативних стратегій. Під комунікативною стратегією Г. Г. Почепцов розуміє ефективні шляхи досягнення комунікативних цілей, які поділяються на два головні типи: 1) стратегії подання інформації; 2) стратегії отримання інформації. Як сукупність цілеспрямованих дій у

моделі породження та розуміння дискурсу, стратегії можуть бути різними за своєю природою. Т. ван Дейк та В. Кінч виділяють: пропозиціональні стратегії, стратегії локальної когерентності (зв'язності), продукційні, макростратегії, а також схематичні, сценарні, стилістичні та розмовні стратегії. Є. В. Клюєв розрізняє два типи стратегій спілкування: власне комунікативну стратегію (правила та послідовність комунікативних дій, яких дотримується адресант) і змістову (покрокове змістове планування мети з урахуванням наявного мовного “коду”). Комунікативні стратегії можуть бути різнорівневими: прагматична стратегія, семантична стратегія, риторична стратегія. За класифікацією В. В. Бушкової, стратегії поділяються за метою на три основні типи: конвенційний (узгодження, укладання договору в ситуації конфлікту), конфліктний (акцентуація на різних поглядах комунікантів з метою створення конфлікту), маніпуляційний (захоплення смислового простору комунікації для того, щоб нав'язати свою комунікативну стратегію і своє бачення реальності)⁸. Також виділяють кооперативні та некооперативні стратегії мовленнєвого спілкування⁹, які є релевантними для нашого дослідження. Кооперативні стратегії втілюються в інформативні та інтерпретативні діалоги – поради, розповіді, обмін думками, повідомлення тощо, а некооперативні – реалізуються у конфліктах, суперечках, претензіях, погрозах, звинуваченнях, ухиляннях від відповіді тощо.

Стратегії спілкування залежать від низки прагматичних чинників (вік комунікантів, їхня стать, соціальні ролі, національно-культурна належність, конситуативні умови) і реалізуються через різні комунікативні тактики, які відрізняються від них мірою узагальненості. На думку В. В. Латинова, та сама тактика може використовуватися в різних стратегіях. Так, загроза, що зазвичай розглядається як деструктивна і недоброчлива тактика, може бути використана в разі неготовності або нездатності однієї зі сторін поступитися далі певних меж¹⁰. Зокрема, конфліктно-спрямовані стратегії реалізуються мовленнєвими тактиками заперечення, протиставлення, уникнення, перебивання, мотивування незгоди, емоційного впливу тощо. К. В. Бондаренко зауважує, що для реалізації інтенцій комунікантів залучаються емотивно-марковані мовні засоби, організація яких впливає на вольову та емоційну сфери адресата. Мовні засоби вибираються й комбінуються по чергово прямими та непрямими шляхами; використовуються забарвлені слова та словосполучення, емотивно маркована лексика з розряду афективів, що свідчить про експресивність та емоційну насиченість дискурсу; спостерігаються комбінації риторичних питань, іронічних висловлень, одиниць суб'єктивно-оцінної модальності, синтаксичних повторів, емфатичних конструкцій, практично всіх можливих емотивно-експресивних мовних засобів¹¹.

⁴ Dedukhno A. V. “Klasyfikatsiya performativiv u linhvistitsi” [Classification of Performers in Linguistics], *Linhvistichni studii: Zb.nauk. prats'* [Linguistic studies. Collection of scientific works], 2008, Vyp. 17, P. 194–198, URL: <http://litmisto.org.ua/> [in Ukrainian].

⁵ Batevych F. *Osnovy komunikativnoyi linhvistiki...*, op. cit., 344 p.

⁶ Ibidem, P. 118.

⁷ Deyk T. A. *Yazyk. Poznaniye. Kommunikatsiya* [Language. Knowledge. Communications], per. s angl. V. V. Petrova; pod red. V. I. Gerasimova, M.: Progress, 1989. P. 112 [in Russian].

⁸ Bondarenko Y. O. “Prahmatichni parametry dyskursu movnoyi osobystosti: vid konfliktu do harmoniyi” [Pragmatic parameters of the discourse of the linguistic personality: from the conflict to harmony], *Mova i kul'tura. Kul'turolohichniy komponent movy* [Language and culture. Cultural component of language], K.: Vyd. dim Dmytra Buraho, 2002, T. 2, Vyp. 4, P. 36 [in Ukrainian].

⁹ Batevych F. (2004) *Osnovy komunikativnoyi linhvistiki...*, op. cit., P. 119 [in Ukrainian].

¹⁰ Latynov V. V. “Konflikt: protekaniye, sposoby razresheniya, povedeniye konfliktuyushchikh storon” [Conflict: flow, methods of resolution, behavior of the conflicting parties], *Obzor zarubezhnykh issledovaniy po psikhologii konflikta. Inostrannaya psikhologiya* [Review of foreign research on the psychology of conflict. Foreign psychology], T. 1, N 2, 1993, P. 87–92 [in Russian].

¹¹ Bondarenko Y. O. *Prahmatichni parametry dyskursu movnoyi osobystosti...*, op. cit., P. 33–41.

Отже, для КАВ (комунікативний акт відмови) найчастотнішими тактиками, заснованими на некооперативній стратегії поведінки адресата, є такі: ухилитися від відповіді; відмовитися без мотивування / з мотивуванням; видавати себе за некомпетентну людину; дати зрозуміти, що не бажає (немає потреби) виконати дію з мотивацією відмови або без неї; запропонувати інше бачення розв'язання проблеми; відмовитися через неможливість виконання дії саме в цей час; послатися на неможливість виконання дії через вагомні причини та ін.

Метою нашого дослідження є схарактеризувати тактики стратегії відмови, які значною мірою зумовлені соціальним й гендерним статусами учасників спілкування.

Матеріалом дослідження послужили художні твори українських письменників ХІХ – початку ХХІ ст., зокрема Оксани Забужко, Тетяни Малицької, Любка Дашвар та ін. Вибір зазначеного періоду обґрунтований початком формування культури незалежної особистості, переконаності в тому, що саме мова створює систему координат, за якими людина усвідомлює себе і світ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мова існує насамперед у свідомості – колективній та індивідуальній, що зумовлює її соціальну сутність. Носієм мовної свідомості є мовна особистість, тобто людина, що існує в мовному просторі – у спілкуванні, у стереотипах поведінки¹². “Мова у своєму функціонуванні дає індивідуї можливість виявити себе як особистість, що поводить себе в діалогічній взаємодії пасивно або є комунікативним лідером, виявити особливості свого темпераменту, показати прихильність до авторитарного або ліберального стилю мовного спілкування”¹³.

Функціонуючи в просторі фатичної комунікації, висловлення відмови формують дискурси, у яких виражений негативний внутрішньовольовий стан мовця як показник інтенційного стану самосвідомості на недопуск реалізації наміру продуцента стимулу. Спосіб вираження інтенції та міра інтенсивності представленого значення “небажання”, яким визначається семантика висловлень відмови, дозволяють згрупувати їх у три класи, які виражають узуальний зміст відмови – висловлення відмови зі значенням індивідуально винесеного рішення, представленого моделлю “не буду”; висловлення відмови зі значенням відсутності інтересу, представленого моделлю “не хочу”; висловлення відмови зі значенням перешкоджальних обставин, представленого моделлю “не можу”¹⁴.

Схарактеризуємо особливості функціонування таких конструкцій відмови в площині директивів, оскільки директивні акти якнайповніше виявляють особливості структурування КАВ з урахуванням соціальної ролі учасників спілкування. Класи директивів неоднорідні й різняться інтенсивністю ознаки спонукальності, характером модального забарвлення, варіативністю компонентів семантичної структури. Розглянемо такі директивні акти:

категоричні – наказ, вимога, вказівка; некатегоричні – порада, застереження; пом'якшувальні – прохання, благання та моління.

Для аналізу особливостей функціонування висловлень зі значенням відмови в зазначених директивах скористаємося поняттям *соціальний статус особи*. На основі субстанційних ознак соціального статусу особи мовознавці виділяють реляційні ознаки, які виформовують соціальну та ситуативну нерівність між комунікантами: відношення “вищий → нижчий”, “нижчий → вищий”.

Типологія основних директивних актів формується відповідно до соціальних статусів комунікантів. Категоричні директиви наказ, вимога та вказівка належать до соціально фіксованих актів із низхідним статусним вектором, тобто характеризують ситуацію “вищий → нижчий”. Таким прескриптивам характерна сема обов'язковості виконання дії адресатом та пріоритетності статусу мовця. Основними засобами реалізації категоричних директивів є дієслова наказового способу в II особі однини та множини, інфінітивні та вигуківі конструкції. Категоричність директивних дій посилюється через вказівку на обмеження виконання наказу в часі або вимогу обов'язкового виконання дії: [Бжостовський:] *Рушай мерцій і зараз же принеси намисто!* (І. Кочерга); — *Чуєш, зараз мені погодіся з жінкою, — обернувся старшина бо Гната* (М. Коцюбинський). Продуцент відмови перебуває в ролі підлеглого та позбавлений альтернативного права на невиконання дії¹⁵. Найчастіше продуценти відмови (особи з нижчим соціальним статусом) обирають такі тактики стратегії відмови: 1) послатися на неможливість виконання наказу, вимоги чи вказівки через вагомні причини (з мотивуванням): — *Пропустіть!* — *Віноват, господин дохтурь!* — *Сич підняв карабін, загородивши двері впоперек. — Я очень ізвіняюся, але поступиє такій приказ* (Ю. Смолич); 2) видавати себе за некомпетентну людину: [Бжостовський:] *Зараз же принесіть намисто. [Пшемєнський:] Намисто? Яке намисто?* (І. Кочерга); 3) вказати на безпідставність наказу або вимоги: — *Пішла звідси вон! — кричать обоє... — Я вам ніяк не заважую, — скигнуть Капітоліна...* (Таня Малицької); 4) відмовитися через неможливість виконання дії саме в цей час: *Ворочайсь додому!* — *згукнув Антосьо. — Скажи, хай колясу пришлють. — Хай уже завтра, паничу, — озвався чоловік з воза, — хоч дайте волам відпочити* (А. Свидницький); 5) зрідка – відмова як вияв протесту: [Рухля:] *...Иди в хату! Иди, кажу тобі, я тебя буду колотить!* [Харитина:] *Не піду, бо ви й так добре мене били... я утічу, куди очі дивляться* (І. Карпенко-Карий). Продуцент відмови бажає, щоб мовець визнав нечинним свій запит або визнав чинною позицію адресата. Проаналізований фактичний матеріал дає підстави для припущення, що в наказі висловлення зі значенням відмови реалізують зміст моделей “не можу” і “не буду”. Зауважимо, що кількісно значно переважає модель “не можу”, яка зумовлює вибір відповідної тактики.

Директивні акти наказу позбавлені етикетних формул

¹² Karasyk V. I. Yazykovoy krug: lichnost', kontsepty, diskurs [Language Circle: Farity, Concept, Discourse], Volgograd: Peremena, 2002, P. 7 [in Russian].

¹³ Susov I. P. “Grammatika govoryashchego” [Grammatics of the speaker], *Aktual'nyye problemy kommunikativnoy grammatiki* [Current problems of communicative grammar], Tula, 2000, P. 136 [in Russian].

¹⁴ Odarchuk N. A Semantika ta prahmatyka vysloven' vidmovy v anhlovnomu khudozhn'omu dyskursi [Semantics and pragmatics utterances of refuse in English-language art discourse]: avtoref. dys. ... kand. filol. nauk : 10.02.04 – hermans'ki movy. Kyiv:kyiv natsional'nyu lnhvistychnyy universytet, Kyiv, 2004, P. 9 [in Ukrainian].

¹⁵ Yakovleva G. P. Recheorganizuyushchaya funktsiya direktivnykh replik v dialoge (na materiale frants. i rus. yaz.) [Reorganizing function of directive replicas in dialogue (based on French and Russian)]: dis. ... kand. filol. nauk :10.02.05, Tversk. gos. un-t. Tver', 1994, P. 62 [in Russian].

ввічливості, у них відсутня мотивація. Наказ виражає категоричну вимогу щодо вчинення / невчинення реальної чи потенційної дії і передбачає чітку субординацію комунікантів. Вимога та вказівка мають мовне оформлення, подібне до наказу, але містять мотивацію, роз'яснення того, як діяти: [Цокуль:] **Ні, ти повинен сказати, може, вона й справді яка непутня, а я за неї пікуюсь.** [Панас:] **Ні, хазяїн, не скажу, – не приходиться** (І. Карпенко-Карий); [Федон:] **Снівай епістоламу! Се до речі!** [Антей:] **Ні, не до речі, – ми не на весіллі** (Леся Українка); [Мартин:] **..Бери палицю і мені знайди доброго дрючка!.. Я їм покажу... Я... Ми їм покажемо!** [Трохим:] **Ні, пане, я не піду. Він похваляється і вам на спині горба зробить** (І. Карпенко-Карий). У комунікативних ситуаціях з низхідним вектором найчастотнішою є тактика відмови з мотивуванням (послатися на неможливість виконання через вагому, на думку продуцента відмови, причину; приклади 1-4); рідше трапляється тактика видавати себе за некомпетентну людину (приклад 5). У репліках продуцента відмови реалізовано значення індивідуально ухваленого рішення з подальшим обґрунтуванням: 1) [Водяник:] **..Віддай сюди вінець перловий!** [Русалка:] **Ні! То дарував мені морський царенко** (Леся Українка); 2) [Меценат:] **Ти сам її держати не потребуєш. На те є раб... [Антей:] Ні, їй не слід звикати до такого. В своїй оселі я рабів не маю...** (Леся Українка); 3) [Меценат (голосно до Антея):] **Людською мовою ми наситились. Час обізватись мовою богів тобі, Антею. [Антей:] Вибачай, преславний, мені не хоче муза помагати, либонь, вона сьогодні не голодна, а я без неї – мов безструнна ліра** (Леся Українка); 4) – **А тепер скажи мені, що ти маєш казати цареві? – Сьогодні нікому не виявлю, ваше благородіє, опріч царя самого. – І мені не скажеш? – Ні! – А як я тобі звелю? – І тоді не скажу...** (М. Коцюбинський); 5) **Ви мусите заплатити за яйцірку... Але ж я не бачила... яйцірка повзала по підлозі – а я дивлюсь на стелю** (Таня Малярчук).

У директивних актах вимоги з висхідним вектором репліка продуцента стимулу містить обов'язкове мотивування й може супроводжуватися експресивізацією: – **Мадам Воке, ми всі тут зібрались, щоб дізнатись нареши́ті у Вас правду! Нам обридло відчувати себе телятнями! Ми повинні знати, де і з ким живемо! – Що ви, голубчики? Яка правда?** (Таня Малярчук). Ухилення від відповіді в таких комунікативних ситуаціях – одна з найуживаніших тактик відмови, коли продуцент відмови прагне збереження гармонійних стосунків. Категоричність та настійливість продуцента стимулу провокує виникнення дисгармонійної ситуації, спрямованої на конфлікт і розрив взаємин: – **Мадам Воке, не прикидайтесь, ми хочемо знати, хто живе у 47-й кімнаті! – Як хто? Навіщо безглузде запитання? – Мадам Воке, тільки не прикидайтесь!... Досить нас водити навколо пальця!.. – Але ви і міцні горішки, голуб'ята!... Не забувайте, що пансіонат поки що моя власність!... Жоден з вас мені не до указу! Захочу – вижену на мороз!** (Таня Малярчук).

Некатегоричні директиви порада та застереження належать до сугестивів (за класифікацією О. І. Беляєвої¹⁶), які об'єднуються семою “Я вважаю доцільним виконання дії, що пропоную”. Адресат сам вирішує, виконувати чи не виконувати дію. Зазначені директиви можуть уживатися в симетричних та асиметричних ситуаціях, але більше прав на здійснення

цих актів мають особи з вищим соціальним статусом.

В асиметричній ситуації “вищий → нижчий” продуцент відмови вдається до тактики відмови з мотивуванням: – **Дитино, мадам Воке знає краще, послухай мадам Воке... Тобі треба народити дитину... Григорій тобі допоможе. Дозволь, щоб він тебе прочитав. – Я не можу, бо я не знаю, чи там є що читати. А якщо є, то я сама ще цього не прочитала** (Таня Малярчук). У симетричній ситуації адресат може обирати такі тактики стратегії відмови: дати зрозуміти, що не бажаєте виконувати дію (немає потреби): **Ти, Маріє, стежила б за мовою... – А що тут такого? Час біжить швидко! Дитині скоро й самій буде п'ятдесят** (Є. Кононенко); відмовитися без будь-якого мотивування: [Круста:] **Любий друже, ти, може б, ліг в кімнаті?** [Руфін:] **Ні, не треба** (Леся Українка).

Застереження – некатегоричний директивний акт, який полягає у вказівці адресанта на небажані, некорисні для адресата дії і здійснюється в його інтересах: – **...не зустрічайся з ними. Вони тебе не поважають. – А з ким мені зустрічатися? У мене крім них більше немає подруг** (Таня Малярчук). У таких конструкціях зі значенням відмови реалізовано модель узуального змісту “не можу”.

Прохання, благання та моління – пом'якшувальні директивні акти. Адресат у ситуації прохання сприймається як особа, яка хоч і не зобов'язана, але може задовольнити бажання мовця. Пом'якшений акт прохання постає як соціально фіксований акт із висхідним статусним вектором. Від інших директивних актів пом'якшені відрізняються ґрунтовною мотивацією, вживанням форм ввічливості, апеляцією про дозвіл та можливість висловити прохання тощо: [Дуенья:] **Я наслідуюся прохати сеньйору дозволити мені зайти на хвилю, зовсім близьенько, тут-таки, при брамі, до родички позичити рукавичок, – я їх забула дома, на нещастя, а холод лютий.** [Анна:] **Се не випадас, щоб я лишилась тут на самоті.** [Дуенья:] **Моя сеньйора милостива! Пробі, таж я стара, гострець мене так мучить! Я, далєбі, від болю ніч не спала** (Леся Українка).

Настанова продуцента відмови на гармонізацію / дисгармонізацію взаємин визначає вибір мовних засобів, що лексикалізують моделі “не буду”, “не хочу”, “не можу”, пор.: – **Позволь Маврі хоч з чотири дні межі нами прожити. – Не прощу я Маврі...** О. Кобилянська); [І-й (християнин):] **Благослови нас, брате преподобний!** [Руфін:] **Я сам його не маю** (Леся Українка).

Продуцент відмови в асиметричній комунікативній ситуації “нижчий→вищий” використовує такі тактики відмови: відмовитися без мотивування: [Оксана:] **... Верніться до нас! Вас привітаєм / Як рідного, коханого ми всі... / Любитиму, коритимусь! Верніться!** [Пилипенко:] **Облиш, кажу!** (Б. Грінченко); відмовитися з мотивуванням: – **Одпустіть, паночку, нас додому; зовсім обхарчилися; хліба брали на два дні, а сидимо четвертий день, – просили люди. – Не моя вина, люде добрі! Не моя, голуб'ята мої! Не я вас кликав сюди...** (О. Кониський); дати зрозуміти, що не бажаєте виконати прохання: – **Згляньтесь, паночку, на наші злидні, продайте нам дерево на віру. Не зодився. На віру, каже, нікому нема у мене, тим паче таким злодіям, як ви** (О. Кониський); послатися на неможливість виконання прохання саме в цей час: [Цокуль:]

¹⁶ Belyaeva E. I. Grammatyka i prahmatyka sponukannya: anhlivs'ka mova [Grammatics and pragmatics of building: English language], Voronezh: Yzd-vo Voronezh'koho. un-tu, 1992, 167 p. [in Russian].

Та зайдіть-бо в хату. Ну, на годину. [Аблакат:] Ні, сї-богу, нема часу, і не просїть... [Цокуль:] ...А яка у мене наливочка є! [Аблакат:] Другим разом (І. Карпенко-Карий).

Варіантами наполегливого прохання є благання і моління, які характерні для мовлення соціально нижчих комунікантів: *[Фортунат:] Велебний отче! Віддай його мені! Благаю! [Єпископ:] Сину, тут є достойніші. Врятуєш душу, коли загубиш тіло, – се твої жереб (Леся Українка). Відмова в таких директивах зазвичай супроводжується мотивацією. Добір мовних засобів сприяє лексикалізації моделі “не могу”.*

Отже, соціальний статус комунікантів впливає на формування типології основних директивних актів, визначає тактики стратегії відмови в соціокомунікативній ситуації “вищий↔нижчий”.

Проаналізуємо вплив гендерного аспекту на перебіг інтеракції в комунікативних актах відмови, визначимо тактики комунікативної стратегії відмови.

Упродовж останніх десятиріч у фокус лінгвістичних розвідок потрапив один із ключових компонентів комунікативної особистості – стать. У дослідницький апарат лінгвістики введено термін *гендер*, який визначає стать як соціокультурний концепт, що формується в межах системи етнічно зумовлених стереотипних уявлень.

Сучасні дослідники розглядають гендер з погляду теорії спілкування, заакцентовуючи на ролі гендерного аспекту в комунікативній поведінці (Е. Беляєва¹⁷ та ін.). Урахування гендерного аспекту вносить корективи в процес комунікативної діяльності і модифікує вибір мовних засобів і форм спілкування, стратегій і тактик комунікації, паралінгвістичні елементи спілкування.

Відмова як форма діалогічної модальності належить до антропоцентричних дискурсів. Акти відмови зароджуються в суб’єктивно-оцінній сфері діяльності людини, їм властиве модальне заперечення як негативна оцінка ситуації. У комунікативних актах відмови втілюється воля особистості на невиконання дії.

Дискурси відмови, породжені станами сумніву, незгоди, несхвалення, невдоволення, неприйняття, гніву, презирства, ненависті, будуються за принципом зверхності та владності з боку продуцента відмови, який постає як владна мовна особистість. Дискурс, створений такою особистістю, є авторитарним.

Гендерні дослідження в психології фіксують авторитаризм як ознаку чоловічого стилю спілкування. Окрім того, чоловічий стиль спілкування активний і предметний, але водночас змагальний і конфліктний. Сучасний італійський психолог А. Монтаріо зазначає, що чоловіча психологія сконцентрована на домінантних ритуалах та ієрархії, де завжди є переможець і переможений (така установка не визнає альтернативи партнерського стилю); чоловічий стиль спілкування зорієнтований на систему домінування. Жінки віддають перевагу партнерській, рівноправній комунікації. Жіночий стиль спілкування зорієнтований на систему взаємодії.

Проаналізований фактичний матеріал дозволяє висловити припущення, що соціостатеві стосунки комунікативних партнерів є одним із чинників, що впливає на формування дискурсу відмови, встановлення гармонійних / дисгармонійних взаємин між комунікативними партнерами.

Висловлення відмови функціонують у проблемних дискурсах, які є потенційно конфліктними. Відповідальність

за збереження комфортної ситуації для комунікантів покладається на продуцента відмови, який повинен розпізнати загрозу конфліктної ситуації та зберегти емоційну рівновагу дискурсу. Жінки, за дослідженнями психологів, зорієнтовані на загальну атмосферу спілкування, їм краще вдається формування гармонійної, позитивної атмосфери перебігу комунікації.

Аналіз ілюстративного матеріалу визначив, що частотність виникнення дискурсів з висловленнями відмови, у яких і продуценти стимулу, і продуценти відмови – жінки, значно нижча, ніж у таких дискурсах, де і продуценти стимулу, і продуценти відмови – чоловіки, і становить 30%.

Жінкам властиве прагнення до симетричної комунікації, до збереження партнерських взаємин. Жінки часто формулюють пропозиції у вигляді запитань: *[Олеся:] У кімнату підемо? [Марфа Варфоломїївна:] Ні, посидьмо тут, у садку (М. Кропивницький). Зауважимо, що продуцентів відмови вдалося уникнути створення конфліктної ситуації через вживання у репліці відмови іншої пропозиції (...посидьмо тут, у садку).*

Для уникнення конфліктогенних ситуацій у репліках відмови жінки частіше, ніж чоловіки, використовують етикетні формули і конструкції ввічливості: *[Антипов:] Вы очень экзальтированы... У вас, вероятно, жар... Да, да! Знаете что? Отправляйтесь прямо в Москву и дебутируйте в Малом: я и протекцию, и письма, и, наконец, сам с вами поеду... [Луцицька (тисне йому руку):] Спасибі! Щире наше спасибі за ваше участие... (Прислухається). Но я туда не гожусь... (Вбік). Ні, се цюць так... (Антипову). Все то, чем вы здесь восхищаетесь и называете художественным воспроизведением жизни, будет там чуждым, фальшивым! (М. Старицький) або конструкції, які пом’якшують відмову: *[Галя:] Посидь трошки, матері нема, пішли до Савчука на той бік, а мені важко одній сидіть, аж плакати хочеться. [Олена:] З радістю посиділа б, та нема часу (І. Карпенко-Карий).**

Відмова жінок часто супроводжується обґрунтуванням причини неможливості виконання запропонованої дії: *[Олена:] Все можеш ти вернуть... [Аміна:] Ні, пізно вже!.. Бо я зламала віру/ І туркові я жінкою була,/ Людей своїх я мала за рабів, – / Вернутися у рідний край такою/ Не можу я: мені не буде щастя (Б. Грінченко).*

У КАВ жінки частіше вдаються до часткової відмови (не влаштовує місце або час для здійснення кооперативного комунікативного акту): *– І не могла б ти повторити тої пісні? – Сьогодні ні! Може, іншим разом! Я сього сама не знаю... (О. Кобилянська).*

Образність та емоційність мовлення, іронія пом’якшують категоричність відмови і сприяють збереженню гармонійних взаємин між комунікантами: *– Скажи мені, Олександро, де ти живеш? – ститав Іван. – А тобі навіщо? Третя хата від Кіндрата, де рябі ворота, а новий пес! – засміялась вона... (М. Коцюбинський); [Мусій:] Вийди сьогодні ввечері, – хоч поговоримо. Я гостинців принесу. [Івга:] Авжеж вийду! Тільки нехай учора, серед ночі, саме опівдні, у спасівку на льоду (Б. Грінченко).* Значені ознаки превалюють у репліках жінок, які є продуцентами відмови у КАВ, де продуцентами стимулу є чоловіки.

Спілкування жінок довірливіше, вони більше здатні до кохання, прихильніші, у подальшому жінки здатні погодитися на попередньо відхилену пропозицію: *[Гордій:] Сї-богу, я у вас влюбльон. Позвольте вам подарити кальцо*

¹⁷ Ibidem.

золотоє. [Текля:] Не хочу, не хочу нізащо у світі! [Гордії:] Возьміть кільце золотое, бо как не візьмете, то брошу его в Дунай, бистру речку, пуцай погибает три с полтиной. [Текля:] Я ж стидаюсь. Надіньте його сами на мій палець. [Гордії:] Тепер позвольте вас неравнодушно розцілувати, как собственноручную невесту. [Текля:] Ох, який стид! Не хочу, не хочу. Цілує (М. Кропивницький).

Чоловіки, якщо й погоджуються, не визнають цього, обираючи іншу мотивацію свого вчинку й іншу тактику: [Павло:] Пожалуйте злото! [Кіндрат Антонович:] Якого злото? [Павло:] Мого, котрого ви мені не додали. [Кіндрат Антонович:] Піди геть! Не віддам! [Павло:] Я тобі злото не подарую, я тебе спалю! [Кіндрат Антонович:] Чого доброго, це й справді підпале. Він скажений! На тобі злото! **Хоч я тобі і не винен, але у мене охота є подарувати тобі!** (М. Кропивницький).

У КАВ воля продуцента відмови реалізується в його небажанні виконати адресовану йому дію або через неприйняття нав'язуваних йому інтересів. На мотиваційній стадії значення неприйняття продуцентом відмови нав'язаної продуцентом стимулу програми дій закріплюється у трьох конструкціях узуального змісту “не буду”, “не хочу”, “не можу”.

Зауважимо, що конструкції узуального змісту “не буду” значно переважають у моделях, де продуцентом відмови є чоловік; причому в моделях ПСЧ – ПВЧ відсоток таких конструкцій значно вищий, ніж у моделях ПСЖ – ПВЧ. Категорична відмова у мовленні чоловіків часто є необґрунтованою. Такі спостереження підтверджують гіпотезу про конфліктність чоловічого стилю спілкування і свідчать про те, що чоловіки більшою мірою здатні до формування конфліктогенних ситуацій.

У комунікативних моделях ПСЖ – ПВЖ кількісно переважають конструкції узуального змісту “не можу” з обґрунтуванням причини відмови. Неможливість виконання певної дії та пояснення причини відмови з боку продуцента відмови сприяє уникненню створення конфліктогенних ситуацій.

У разі сприйняття мовцями один одного відмова тяжіє до уникнення протистояння інтересів через вираження подяки, вибачення, втішання, пропонування, співчуття, підтримки, доброзичливості. У разі несприйняття мовцями один одного чи обставин комунікації відмова загострює протистояння партнерів, відбувається віддалення комунікантів через вибір неетикетних форм взаємодії, налаштованість на з'ясування стосунків, що призводить до конфронтації і призводить до дисгармонізації взаємин: [Павло:] ...Віддайте злото! [Кіндрат Антонович:] Піди геть! Я тебе велю з двору в шию вигнать! Я тобі нічого не винен! [Павло:] Не віддаси? [Кіндрат Антонович:] Не віддам! [Павло:] Не віддаси? [Кіндрат Антонович:] Сказав раз, і шабаш. [Павло:] Ти ще Павла не знаєш, дасться він тобі взнаки! (М. Кропивницький).

Дисгармонізація стає відчутнішою за умови наявної партнеродиспозиції. Як уже зазначалося, партнеродиспозиція властива для стилю мовлення чоловіків: [Ланченко:] Діло до вас є. [Арсен:] Я з вами не хочу ніякого діла мати (Б. Грінченко); [Цокуль:] Слухай! Уступи мені свою наймичку Харитину. [Бороховський:] Ви знову за своє. Як же Рухля зостанеться сама з дітьми, га? [Цокуль:] Ти собі візьми бабу Горшину. [Бороховський:] А одчого ви не візьмете собі бабу Горшину? Оставьте это, просю вас. [Цокуль:] А я тобі кажу, що вона у мене буде

служить. [Бороховський:] Ні, не буде (І. Карпенко-Карий); [1-й підпанок:] Чуси? Підходжу я сьогодні до тихатого Шкорунського та й кажу: “Дозвольте з вами чокнутись?” А він зареготав згорда та й каже: “Хоч і не треба!” Ну, постривай же. Будеш ти прохати, щоб я тебе на виборах піддержав... Я ж тебе піддержу: замість одного – два чорняка підкладу!.. (М. Кропивницький).

Гендерний чинник зумовлює вибір стратегії й тактик спілкування у КАВ. Комунікативні тактики засновані на некооперативній стратегії поведінки продуцента відмови.

Комунікативні тактики, які обирають жінки, як у відмові від виконання прохання, так й у відмові від пропозиції та виконання наказу не провокують виникнення конфліктогенних ситуацій, оскільки відмова вмотивована або ж містить іншу пропозицію. Тактика відтермінування виконання прохання свідчить про доброзичливість адресата (продуцента відмови). Переконалим аргументом на користь припущення, що дискурси з висловленнями відмови, у яких комунікативні партнери – жінки, більшою мірою спрямовані на гармонізацію взаємин, є комунікативна тактика посилення на те, що прохання не варте саме уваги адресанта (продуцента стимулу), а не адресата (продуцента відмови).

Більшість комунікативних тактик, які обирають чоловіки, спрямовані на дисгармонізацію взаємин між комунікативними партнерами, оскільки чоловікам переважно властива тактика відмови без мотивування. Про це свідчить і партнеродиспозиція, і зорієнтованість на систему домінування, й ігнорування інтересів комунікативного партнера.

Отже, гендерний чинник значною мірою впливає на перебіг інтеракції в КАВ, зумовлюючи вибір комунікативної стратегії й тактики відмови. Комунікативні тактики, які обирають жінки як продуценти відмови, спрямовані на гармонізацію взаємин між комунікативними партнерами. Формування дискурсів відмови з настановою на дисгармонізацію взаємин властиве чоловікам.

Висновки й перспективи подальших розвідок. У КАВ вибір тактик стратегії відмови зумовлюють прагматичні чинники, а також значною мірою соціальний і гендерний статуси учасників спілкування. Найчастіше продуценти відмови (особи з нижчим соціальним статусом) в директивному акті наказу послуговуються такими тактиками стратегії відмови: послатися на неможливість виконання наказу, вимоги чи вказівки через вагомні причини (з мотивуванням); видавати себе за некомпетентну людину; вказати на безпідставність наказу або вимоги; відмовитися через неможливість виконання дії саме в цей час; зрідка – відмова як вияв протесту. У комунікативних ситуаціях з низхідним вектором найчастотнішою є тактика відмови з мотивуванням (послатися на неможливість виконання через вагому, на думку продуцента відмови, причину); рідше трапляється тактика видавати себе за некомпетентну людину. У директивних актах вимоги з висхідним вектором репліка продуцента стимулу містить обов'язкове мотивування й може супроводжуватися експресивізацією. У асиметричній ситуації “вищий → нижчий” у директивних актах поради й застереження продуцент відмови вдається до тактики відмови з мотивуванням. У симетричній ситуації адресат може обирати такі тактики стратегії відмови: дати зрозуміти, що не бажає виконувати дію (немає потреби); відмовитися без будь-якого мотивування. Продуцент відмови в асиметричній комунікативній ситуації “нижчий → вищий” у директивах прохання, благання та

моління використовує такі тактики відмови: відмовитися без мотивування / з мотивуванням; дати зрозуміти, що не бажаєте виконати прохання; посплатися на неможливість виконання прохання саме в цей час.

Комунікативні тактики, які обирають жінки як продуценти відмови, спрямовані на гармонізацію взаємин між комунікативними партнерами. Формування дискурсів відмови з настановою на дисгармонізацію взаємин властиве чоловікам.

Перспективи подальших розвідок передбачаємо в послідовному розпрацюванні теорії мовленнєвих жанрів та мовленнєвих актів у контексті семантико-прагматичного та когнітивного підходів.

Nataliya Maksymiuk, Oksana Maksymiuk.
Communicative strategies of the refusal utterance in Ukrainian dialogical discourse of fiction. The purpose of the article analyzes the problem of choosing tactics and strategies of refusal, which is largely predetermined by the social and gender status of the participants in the communication. Separately, the peculiarities of the functioning of such structures of refusal in the plane of directives are characterized, since the directive acts most fully discover the peculiarities of structuring the communicative acts of refusal utterances taking into account the social role of the participants in communication. The influence of gender aspect on the course of interaction in communicative acts is traced as well.

The novelty of scientific reseach. The choice of tactics for refusal are determined by pragmatic factors, as well as by the social and gender status of the participants in the communication, are predetermined by the choice of tactics in communicative acts of the refusal utterances. Most often, refusal producers (persons with lower social status) in the directive act of the order use the following tactics of the strategy of refusal: they refer to the inability to execute the order, requirement or instruction because of the important reasons (with motivation); impersonate an incompetent person; indicate the groundlessness of the order or claim; refuse due to the inability to perform the action at this time; occasionally, refusal is a manifestation of protest. In communicative situations with the downward vector, the most frequent is the tactics of refusal with motivation (to refer to the impossibility of performing because of the important reason (in the opinion of the producer of the refusal)); less often the tactics of impersonating an incompetent person. In the directive acts of the claim with the ascending vector, the stimulus producer's reply contains a compulsory motivation and may be accompanied by expression.

Conclusions. Communication tactics that women choose as refusal producer are aimed at harmonizing relationships between communication partners. Formation of refusal discourses of with the emphasis on the disharmony of relationships is peculiar to men.

Key words: refusal utterances, discourse, communicative act, communicative strategy, refusal tactics, semantic and pragmatic

organization.

Максим'юк Оксана – кандидат філологічних наук, доцент кафедри сучасної української мови Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. Після захисту кандидатської дисертації “Кореферентність нерозкладних компонентів у структурі речення” зі спеціальності 10.02.01. – українська мова продовжує дослідження в галузі синтаксичної номінації, методики викладання української мови та викладання української мови як іноземної. Автор та співавтор близько 60 наукових та навчально-методичних праць, із-поміж яких 2 монографії та 7 посібників.

Maksymiuk Oksana – PhD of Philology, Associate Professor of Department of modern Ukrainian language of Yuriy Fed'kovich Chernivtsi National University. After the defendind of the dissertation “Co-reference of stable components in the structure of the sentence” in the specialty 10.02.01. - Ukrainian language keeps on researchings in the field of syntactical nomination, methodology of teaching Ukrainian language as a professional and Ukrainian as foreign language. She is an author and co-author of about 60 scientific and educational works, including 2 monographs and 7 manuals.

Максим'юк Наталія – кандидат філологічних наук, асистент кафедри сучасних європейських мов Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету. Після захисту кандидатської дисертації “Висловлення зі значенням відмови в українському художньому діалогічному дискурсі” зі спеціальності 10.02.01. – українська мова продовжує дослідження в галузі функціонально-комунікативного та когнітивного аспекту дослідження мови. Автор та співавтор близько 20 наукових та навчально-методичних праць, із-поміж яких 1 монографія та 5 посібників.

Maksymiuk Natalia – PhD of Philology, Assistant Professor of the Department of management, international economy and tourism, Chernivtsi Institute of Trade and Economics, Kyiv National University of Trade and Economics. After the defendind of the dissertation “The refusal utterances in Ukrainian dialogical discourse of fiction” in the specialty 10.02.01. - Ukrainian language keeps on researchings in the field of functional-communicative and cognitive aspects of language research. Author and co-author of about 20 scientific and educational works, including 1 monograph and 5 manuals.

Received: 18.01.2021

Advance Access Published: March, 2021

© N. Maksymiuk, O. Maksymiuk, 2021