

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. Н. КАРАЗІНА

На правах рукопису

РИБАКОВА ОЛЕНА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК 811.111'42:316.472.43]:305

**ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ
В УСНІЙ АНГЛОМОВНІЙ НЕОФІЦІЙНІЙ КОМУНІКАЦІЇ**

Спеціальність 10.02.04 – германські мови

ДИСЕРТАЦІЯ
на здобуття наукового ступеня
кандидата філологічних наук

Науковий керівник –
Мартинюк Алла Петрівна
доктор філологічних наук, професор

Харків – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
 РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ СПЕЦИФІКИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В АНГЛОМОВНІЙ НЕОФІЦІЙНІЙ КОМУНІКАЦІЇ	14
1.1. Інтеракційне тлумачення комунікації	14
1.2. Конститутивні ознаки усної англomовної неофіційної комунікації ...	19
1.3. Незгода як стратегія усної англomовної неофіційної комунікації.....	23
1.4. Невербальний компонент усної англomовної неофіційної комунікації.....	32
1.5. Відображення гендерних стереотипів в усній англomовній неофіційній комунікації	37
Висновки до розділу 1.....	46
 РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ГЕНДЕРНОЇ СПЕЦИФІКИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В УСНІЙ АНГЛОМОВНІЙ НЕОФІЦІЙНІЙ КОМУНІКАЦІЇ	49
2.1. Одиниці аналізу стратегії незгоди.....	49
2.2. Особливості матеріалу дослідження	57
2.3. Методичний алгоритм дослідження	59
Висновки до розділу 2.....	69
 РОЗДІЛ 3. ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В КОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ	73
3.1. Формальні характеристики втілення стратегії незгоди в конфліктних інтеракціях	73

	3
3.1.1. Типологія формальних характеристик.....	73
3.1.2. Гендерна специфіка кількісних співвідношень формальних характеристик	78
3.2. Змістові характеристики втілення стратегії незгоди в конфліктних інтеракціях	83
3.2.1. Роль чинників психічного контексту.....	83
3.2.1.1. Когнітивні чинники	84
3.2.1.2. Афективні чинники	111
3.2.1.3. Перцептивні чинники	113
3.2.1.4. Волітивні чинники	115
3.2.2. Роль вербальних емотем та аргументем.....	117
3.2.3. Роль невербальних засобів комунікації	120
3.2.4. Гендерна специфіка кількісних співвідношень змістових характеристик	124
Висновки до розділу 3	130
 РОЗДІЛ 4. ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В НЕКОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ	 134
4.1. Формальні характеристики втілення стратегії незгоди в неконфліктних інтеракціях	134
4.1.1. Типологія формальних характеристик	134
4.1.2. Гендерна специфіка кількісних співвідношень формальних характеристик.....	139
4.2. Змістові характеристики втілення стратегії незгоди в неконфліктних інтеракціях	143
4.2.1. Роль чинників психічного контексту.....	143
4.2.1.1. Когнітивні чинники	143
4.2.1.2. Афективні чинники	163
4.2.1.3. Перцептивні чинники	165

	4
4.2.1.4. Волітивні чинники	168
4.2.2. Роль вербальних аргументем та емотем	172
4.2.3. Роль невербальних засобів комунікації	174
4.2.4. Гендерна специфіка кількісних співвідношень змістових характеристик.....	178
Висновки до розділу 4	184
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	188
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	192
СПИСОК ДОВІДКОВИХ ТА ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ДЖЕРЕЛ.....	230
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ.....	231
ДОДАТКИ.....	234

ВСТУП

З утвердженням когнітивно-комунікативної парадигми [114, с. 41-47; 268; 272; 273, с. 110-111; 275, с. 146-147], що з кожним роком усе впевненіше займає панівне положення в сучасній лінгвістиці, усе більше дослідників зосереджують увагу на вивченні комунікативної діяльності [Л.Р. Безугла [13], І.А. Бехта [19, 20], Л.І. Белехова [21], Є.В. Бондаренко [26], Т. Дейк [301], П.М. Донець [67], С.М. Єнікєєва [70], С.А. Жаботинська, А.В. Лещенко [72], В.І. Карасик [86], І.М. Колегаєва [95], М.Л. Макаров [136], О.І. Морозова [155, 156], Л.С. Піхтовнікова [180], А.М. Приходько [190], В.А. Самохіна [212], Л.В. Солощук [232, 233], Й.А. Стернін [242], І.І. Серякова [222], С.О. Швачко [132], Д. Шиффрин [347].

Базовим поняттям комунікації є стратегія як матеріалізований в мовленні комунікативний намір мовця, здатного організовувати соціальну діяльність адресатів через співвіднесення із стандартними нормативно-ціннісними уявленнями представників лінгвокультури [254].

Однією з основних стратегій усної неофіційної комунікації є стратегія незгоди, комунікативний намір якої корелює з глобальною метою комунікації, визначеною двома універсальними мотивами: створення власного позитивного іміджу (“збереження лиця”) і недопущення ущемлення власних інтересів (“збереження території”) [288].

У контексті філософських студій незгода тлумачиться як наявність різних інтерпретацій одного і того самого феномена: “певний тип мовленнєвої ситуації, коли один із співрозмовників одночасно розуміє та не розуміє те, що говорить інший. Незгода не є конфліктом між тим, хто говорить “біле” та тим, хто говорить “чорне”. Це конфлікт між тими, хто обидва говорять “біле”, але розуміють під цим не одне і те ж саме, або не розуміють, що інший під “білим” має на увазі те саме” [194]; або як особистісний чинник комунікації, що “забезпечує реалізацію індивідуального вкладу в досягнення об'єктивно-істинного результату” [281].

У лінгвістиці висловлення незгоди досліджуються у структурно-семантичному аспекті: розглядаються лексичні засоби та граматичні конструкції вираження незгоди в діалогічному дискурсі [159; 178; 188; 214; 215], у тому числі політичному (жанрі політичного інтерв'ю) [266].

Із позицій прагматики незгода вивчається в термінах реалізації висловленням відповідної прагматичної інтенції мовця [116; 135] і в термінах мовленнєвого акту [35; 63]. Прагматичні студії також охоплюють феномен мовленнєвого впливу, здійснюваного за допомогою висловлень незгоди: прагматичною метою таких висловлень є відмова від здійснення певної дії й у такий спосіб формування у свідомості співрозмовника підґрунтя для здійснення альтернативних дій [55; 223].

У соціолінгвістичному вимірі незгода вивчається задля виявлення інтерференції в мовленні російсько-англійських білінгвів [62].

У функціонально-комунікативному ракурсі аналізуються просодичні характеристики висловлень незгоди [252; 253]; з'ясовуються особливості вираження незгоди в усній науковій комунікації з урахуванням гендерного аспекту [149]. Привертають увагу вчених і дотичні комунікативні ходи – заперечення [118; 210] та скарга [131].

У лінгвокультурологічному контексті дослідників цікавить лінгвокультурна специфіка семантики британських “комунікативів” незгоди [251]. У термінах лінгвокультурної концептології незгода осмислюється як “інтенціональний концепт” на матеріалі паремії і фразеології російської та англійської мов [170].

Попри те, що різні аспекти висловлень незгоди отримали певне висвітлення в лінгвістичних студіях, це мовленнєве явище ще потребує осмислення з позицій когнітивно-комунікативного підходу, який надає дослідникові нові інструменти аналізу. До таких інструментів належить, насамперед, поняття стратегії як характеристики когнітивного плану спілкування, яка контролює прийняття комунікантами оптимальних рішень під впливом перцептивних та психічних (когнітивних, афективних та

волітивних) чинників, які впливають на реалізацію стратегії незгоди безпосередньо в ситуації комунікації [153, с. 85].

Актуальність теми дослідження визначається когнітивно-комунікативним ракурсом аналізу висловлень незгоди, де вони постають як втілення комунікативної стратегії. Такий підхід відповідає пріоритетним антропоцентричним тенденціям сучасного мовознавства, орієнтованого на дослідження комунікації як когнітивно-мовленнєвої діяльності й засобу регуляції соціальної поведінки. Актуальності дослідженню додає і врахування гендерного чинника, що значною мірою формує комунікативну, й ширше – соціальну, поведінку індивідів. Окрім того, актуальність роботи зумовлюється необхідністю всебічного вивчення стратегії незгоди задля гармонізації комунікації.

Зв'язок з науковими темами. Проблематика дисертації відповідає профілю досліджень, що проводяться на факультеті іноземних мов Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна у межах наукових тем “Когнітивно-дискурсивні дослідження мови як регулятора соціальної поведінки” (номер державної реєстрації 0111U010009), “Когнітивно-дискурсивні дослідження мови та перекладу” (номер державної реєстрації 0114U004320).

Мета дослідження полягає у виявленні й описі гендерної специфіки вебального й невербального втілення стратегії незгоди в усній неофіційній комунікації, змодельованій в англomовних телесеріалах.

Поставлена мета передбачає розв’язання таких **завдань**:

- обґрунтувати теоретико-методологічні та методичні засади дослідження;
- надати визначення комунікативної стратегії незгоди;
- встановити й охарактеризувати одиницю аналізу реалізації комунікативної стратегії незгоди – інтеракційний акт незгоди;
- розмежувати конфліктні та неконфліктні інтеракційні акти незгоди;

- виявити роль когнітивних (онтологічних і аксіологічних (етичних/утилітарних та естетичних), афективних, волітивних та перцептивних чинників екстралінгвального контексту інтеракційних актів незгоди;
- з'ясувати роль емоційної та раціональної аргументації у втіленні стратегії незгоди;
- описати роль невербальних засобів комунікації в реалізації стратегії незгоди;
- розкрити кількісні співвідношення реалізації стратегії незгоди комунікантами жіночої та чоловічої статі й верифікувати кількісні дані статистичними формулами.

Об'єктом дослідження є стратегія незгоди, втілена вербальними та невербальними засобами в усній неофіційній комунікації, змодельованій в англomовному кінодискурсі.

Предметом дослідження є когнітивно-комунікативні та гендерні особливості втілення стратегії незгоди.

Гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що комунікативна стратегія незгоди по-різному реалізується комунікантами жіночої та чоловічої статі, що зумовлюється як стереотипними гендерними соціокультурними очікуваннями, які конституують когнітивне підґрунтя соціальної і комунікативної діяльності статей і орієнтують чоловіка й жінку на різні моделі соціальної й комунікативної поведінки, так і іншими екстралінгвальними чинниками (зокрема, афективним, дія якого інтенсифікується в конфліктних інтеракціях), які є здатними нівелювати вплив гендерних стереотипів.

Матеріалом дослідження є 4035 інтеракційних актів незгоди (1050 конфліктних та 2985 неконфліктних), вилучених із 25 англomовних ігрових телесеріалів та кінофільмів, які моделюють усну неофіційну комунікацію. Конфліктні інтеракційні акти незгоди охоплюють 735 гендерно гетерогенних та 315 гендерно гомогенних інтеракцій (105 жіночих та

210 чоловічих). Неконфліктні інтеракційні акти незгоди включають 1800 гендерно гетерогенних і 1185 гендерно гомогенних інтеракцій (615 жіночих і 570 чоловічих).

Методологічну основу дослідження складає інтеракційна модель комунікації, яка є співзвучною діяльнісному стилю мислення (Л. Віттгенштейн [362], Ж. Дельоз, Ф. Ґваттарі [60], У. Еко [283], У. Матурана і Ф. Варела [150], М. Фуко [257]), в рамках якого комунікація тлумачиться як ситуативно-зумовлена інтерактивна мовленнєво-розумова діяльність, метою якої є взаємна орієнтація у життєвому просторі на підставі наділення мовної форми семіотичною значущістю [155, с. 12].

Ґрунтуючись на концепції мовного значення як продукту когнітивної інтерпретації змісту мовної форми в ситуації комунікації на основі перцептивного, когнітивного й емотивного досвіду (О.О. Залевська [75; 76], О.В. Кравченко [100; 101], В. Крофт [299], М. Тернер [358], М. Томаселло [357], Ж. Фоконьє [307]), когнітивно-комунікативний підхід враховує здобутки інших функціональних підходів до тлумачення комунікативної діяльності (Н.Д. Арутюнова [5], В.В. Красних [104], О.С. Кубрякова [114], А.Е. Левицький [128; 129], Ю.В. Матюхіна [152], В.Г. Ніконова [166], О.О. Селіванова [217], Ю.С. Степанов [237], І.С. Шевченко [268; 272]).

Методика дослідження ґрунтується на методах структуралістської та когнітивно-комунікативної парадигм лінгвістики. Інструментарій структурного конверсаційного аналізу (Ч. Гудвін [315; 316], Х. Сакс, Е. Щеглофф, Дж. Джеферсон [343], Е. Щеглофф [346]) застосовується для виокремлення комунікативних обмінів, що на когнітивно-комунікативному рівні аналізу відповідають інтеракційним актам незгоди. Основним інструментом аналізу є методика когнітивно-дискурсивної інтерпретації [142, с. 6], деталізована у цьому дослідженні. Ця методика спирається на поняття *концептуалізації* [306; 307; 308; 311; 312; 323; 324; 328; 329; 330; 331; 332; 333; 355], тобто розуміння інтерпретації значення одиниці мови як ситуативно прив'язаного інференційного процесу наповнення мовної форми

смыслом. Методика когнітивно-дискурсивної інтерпретації відтворює інференційні процеси інтерпретатора й дозволяє взяти до уваги як лінгвальний, так і екстралінгвальний (перцептивний і психічний (когнітивний, афективний, волітивний)) контекст інтеракційного акту незгоди, що уможливорює встановлення конфліктності / неконфліктності інтеракційного акту, ролі емоційної та раціональної аргументації, а також невербальної комунікативної поведінки в реалізації стратегії незгоди комунікантами чоловічої та жіночої статі. Дані кількісного аналізу демонструють співвідношення, що відбивають специфіку вербального і невербального втілення стратегії незгоди в гендерно гомогенних та гендерно гетерогенних інтеракціях. Статистичні методики [46, с. 36-38] верифікують кількісні дані.

Наукова новизна дисертації полягає в тому, що висловлення незгоди вперше досліджені в термінах комунікативної стратегії із застосуванням поняттєвого апарату та методичного інструментарію когнітивно-комунікативної лінгвістики. Новим є обґрунтування поняття інтеракційного акту незгоди як одиниці аналізу комунікативної стратегії, що уможливорює врахування як лінгвального, так і екстралінгвального (перцептивного і психічного) контексту; розмежування конфліктних та неконфліктних інтеракційних актів незгоди; виявлення ролі когнітивних (онтологічних і аксіологічних (етичних/утилітарних та естетичних)), афективних, волітивних та перцептивних чинників екстралінгвального контексту інтеракційних актів незгоди; з'ясування ролі емоційної та раціональної аргументації у втіленні стратегії незгоди; опис ролі невербальних засобів комунікації в реалізації стратегії незгоди.

Наукова новизна отриманих результатів узагальнена в **положеннях, що виносяться на захист:**

- 1 Комунікативна стратегія незгоди мотивується комунікативним наміром суб'єкта незгоди висловити відмінність думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації, які є об'єктом референції попереднього

висловлення комунікативного партнера, на основі когнітивної операції оцінювання.

2. Незгода реалізується вербальними емотемами – різноманітними за синтаксичною структурою висловленнями, що виражають неприйняття точки зору співбесідника (як правило, укупі з емоціями, як то здивування) за участю просодичного чинника (інтонації), а також кінесичних та проксемічних невербальних засобів комунікації, – без надання раціональних доказів.

3. Докази на обґрунтування незгоди втілюються аргументами – різноманітними за структурою висловленнями або низками висловлень, зміст яких зводиться до антецедентної та консеквентної пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком. Антецедентна пропозиція містить раціональний доказ, а консеквентна – співвідносна з інференцією, що випливає із наданого доказу і має доводити обґрунтованість незгоди.

4. Вербальне й невербальне втілення та інтерпретація комунікативної стратегії незгоди визначається параметрами не лише лінгвального, а й екстралінгвального (психічного) контексту інтеракційних актів незгоди: когнітивним (енциклопедичним знанням комунікантів), перцептивним (інформацією, що сенсорно сприймається комунікантами в момент інтеракції і стає частиною досвіду), афективним (емоційним станом), волітивним (волевиявленням, мотивованим безпосередніми соціальними й біологічними потребами комунікантів).

5. Більша значущість афективного і волітивного чинників, а також переважання емоційної аргументації в реалізації стратегії незгоди жінками та, відповідно, раціональної аргументації – в реалізації незгоди чоловіками в неконфліктних інтеракціях узгоджується зі стереотипними очікуваннями щодо більшої емоційності вербальної і невербальної комунікативної поведінки жінок та раціональності поведінки чоловіків. У конфліктних інтеракціях має місце тенденція до нівелювання гендерних відмінностей в реалізації стратегії незгоди, що пояснюється послабленням дії соціокультурних гендерних стереотипів.

Теоретична значущість роботи визначається її внеском у теорію комунікації (з'ясування конститутивних характеристик усної англійської неофіційної комунікації; розбудова поняття стратегії на базі обґрунтування поняття інтеракційного акту незгоди як одиниці аналізу комунікативної стратегії незгоди, що дозволяє взяти до уваги перцептивні та психічні (когнітивні, афективні, волітивні) чинники); теорію мовленнєвого впливу та теорію аргументації (розбудова понять “емотема” та “аргументема”; інвентаризація емотем та аргументем незгоди); гендерну лінгвістику (встановлення гендерної специфіки втілення стратегії незгоди в усній англійській неофіційній комунікації, змодельованій в англійському кінодискурсі).

Практична значущість роботи полягає в тому, що її результати можуть бути використані при викладанні курсів стилістики (розділ “Стилістичний синтаксис”), граматики (“Речення”) сучасної англійської мови, загального мовознавства (“Мова і мислення”, “Семантика”), а також спецкурсів з теорії комунікації, когнітивної лінгвістики, гендерної лінгвістики, теорії мовленнєвого впливу, теорії аргументації.

Апробація отриманих результатів. Основні теоретичні положення й висновки дисертаційного дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри теорії та практики перекладу англійської мови факультету іноземних мов Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (2009-2013), а також на чотирьох конференціях: XII Міжнародній науковій конференції “Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація” в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна (Харків 2013), IV Всеукраїнській науково-практичній конференції “Сучасні лінгвістичні парадигми” (Горлівка 2013), XIII Міжнародній науковій конференції “Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація” в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна (Харків 2014), XV Міжнародній науковій конференції “Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація” в Харківському національному університеті

імені В. Н. Каразіна (Харків 2016).

Публікації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження викладено в 11-ти одноосібних публікаціях автора: 7 статтях, з яких 5 опубліковано у фахових виданнях України та 2 – у зарубіжних виданнях, та тезах 4 доповідей на міжнародних наукових конференціях (загальним обсягом 3,9 друкованих аркуша) .

Структура роботи. Дисертація складається зі вступу, чотирьох розділів із висновками до кожного, загальних висновків, списку використаної наукової (364 позиції) та довідкової літератури (17 позицій), ілюстративних джерел (25 позицій). Загальний обсяг роботи становить 290 сторінок. Обсяг текстової частини – 187 сторінок. Обсяг бібліографії – 42 сторінки. Обсяг додатків – 57 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ СПЕЦИФІКИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В АНГЛОМОВНІЙ НЕОФІЦІЙНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

1.1. Інтеракційне тлумачення комунікації

Комунікація посідає важливе місце в розвитку суспільства. Комунікація розглядається як смисловий аспект соціальної взаємодії. Оскільки кожна індивідуальна дія здійснюється в умовах прямих або непрямих відносин з іншими людьми, вона включає – поряд з фізичним – комунікативний аспект. Дії, свідомо орієнтовані на їх смислове сприйняття іншими людьми, називають комунікативними [267]. Саме завдяки комунікації стає можливим існування та розвиток людських взаємовідносин.

Як зазначається у “Великому Енциклопедичному Словнику” з лінгвістики, “комунікація (від лат. *communicatio*, від *communico* – роблю загальним, пов'язую, спілкуюся) є спілкуванням, передачею інформації від людини до людини – специфічною формою взаємодії людей у процесах їх пізнавально-трудої діяльності, яка здійснюється головним чином за допомогою мови (рідше за допомогою інших знакових систем)” [374].

Це визначення є надто загальним і вимагає уточнення. В залежності від методологічної платформи, дослідники комунікативної взаємодії дотримуються різних поглядів на сутність комунікації. Ці погляди втілюються в одній із трьох моделей комунікації: інформаційно-кодовій, інференційній та інтеракційній [347]. Відмінності між цими моделями виявляються через тлумачення поняття *інтерсуб'єктивності*, тобто природи феномена “взаєморозуміння” [68, с. 13; 136, с. 34-39; 145, с. 36].

Інформаційно-кодова модель комунікації закорінена на розумінні інтерсуб'єктивності як одностороннього процесу і результату кодування і декодування значення мовних знаків на основі спільного знання єдиного

мовного коду як стабільної відповідності між формою і значенням, а також системи правил комбінування мовних знаків.

Саме такою є модель Г.Д. Лассвелла, який у 1939–1940 рр. описав комунікативний процес як лінійне послідовне розташування елементів, що утворює процес, сутність якого можна розкрити, давши відповідь на п'ять питань: *Who?* (Хто?), *Says What?* (Що повідомляє?), *In Which Channel?* (По якому каналу?), *To Whom?* (Кому?), *With What Effect?* (З яким результатом?) [334, с. 37].

Подібним чином побудована і модель комунікації, розроблена К. Шенноном та У. Уївером у 1949 р., яка відображає процес передачі інформації від одного джерела до іншого через кодування і декодування [348]; див. аналіз моделі [47, с. 50-51].

У 1985 р. Р.О. Якобсон адаптував модель Шеннона-Уївера для лінгвістики. Складниками його моделі є адресант і адресат, повідомлення, контекст, контакт і код. Власне адресант передає повідомлення адресату за допомогою коду. Контекст пов'язаний із референційним аспектом інформації, що передається у повідомленні, а контакт – із фатичним аспектом комунікації [285].

У моделях О.Є. Кібрика [89, с. 37] та О.Г. Почепцова [189, с. 10-12] ролі учасників описуються в термінах “відправник” і “отримувач”, повідомлення містить думку мовця, яку той інтенційно передає слухачеві через акустичний сигнал, що проходить через канал зв'язку, тобто фізичне середовище; обидва учасники володіють кодом (знаковою системою мови), що дозволяє співвіднести звуки і значення.

Із кодового розуміння комунікації виходить і В.В. Красних: “людська комунікація є процесом взаємодії двох і більше мовних особистостей з метою передачі / отримання / обміну інформацією, отже того чи іншого впливу на співрозмовника, необхідного для здійснення спільної діяльності” [105, с.79].

Кодова модель не може детально описувати реальні процеси комунікації, тому що розуміння передбачає щось більше, ніж просте

декодування. Саме по собі декодування локалізується там, де акустичний сигнал переходить у мовний образ, проте інтерпретація висловлення на цьому етапі не закінчується [136, с. 35].

Цю обставину враховує інференційна модель комунікації, яку пов'язують із ім'ям Г.П. Грайса [318; 319; 320; 321].

Інференція є одною з “найважливіших когнітивних операцій людського мислення, у ході якої, спираючись на відомості, які містяться безпосередньо у самому тексті, людина виходить за межі даного та отримує нову інформацію” [113, с. 33].

Інференція займає важливе місце у розвитку комунікативного процесу та являє собою “когнітивні операції отримання інтроспективного, інтуїтивного феноменологічного вивідного знання у ході інтерпретації висловлення, і результат таких операції – вивідне знання інтерпретатора” [145, с. 27].

Для інференційної моделі характерним є тлумачення інтерсуб'єктивності як інференційного процесу, в якому адресат виводить зміст повідомлення із знання як конвенцій мовного коду, так і соціально-культурно обумовлених правил комунікативної поведінки, відомих як постулати комунікативного співробітництва Г.П. Грайса [319] й максими ввічливості П. Браун та С. Левінсона [290].

Інтеракційна модель виходить із розуміння комунікації не як механічного процесу обміну смислами, а як міжсуб'єктної смислотворчої діяльності, в ході якої виробляється спільний погляд на речі [347, с. 398-405]; “феноменологічного простору, де досвід наповнюється значенням та змістом, здобуває структуру, зв'язність і цілісність” [136, с. 41]; див. також [6; 45, с. 26-27; 100; 121; 141, с. 11; 155, с. 37; 154; 155; 156; 157; 160, с. 204; 280, с. 237].

Ця модель комунікації “в якості базового принципу розглядає взаємодію в рамках соціально-культурної ситуації. Система норм соціальної поведінки виступає як основа мовної комунікації” [280, с. 237]. Природа

трансформації смислів у спілкуванні пояснюється не мовними структурами коду, а комунікативно-обумовленою соціальною практикою [347, с. 398-405].

Комунікацію також розглядають як процес, у якому ми осмислюємо інформацію і співвідносимо наші смисли із смислами наших комунікативних партнерів, створюючи таким чином певний ступінь взаєморозуміння. При цьому відбувається не стільки самовираження та передача-прийом вже сформованих смислів, скільки спільне смислотворення [151].

Скільки б суб'єкти не намагались спланувати, програти в голові майбутню розмову, реально вона ніколи не розгортається у такий точно спосіб, як було заплановано. Реальна інтеракція конструюється висловленнями, реакціями на висловлення і осмисленням цих реакцій одночасно кожним з учасників спілкування. Реальний перебіг комунікації завжди є динамічним і діалогічним [117, с. 25-26].

У рамках інтеракційної моделі “комунікацію розуміють не як трансляцію інформації та маніфестацію наміру, а як демонстрацію смислів, які не обов’язково призначені для розпізнання й інтерпретації адресатом” [136, с. 38]. Головним критерієм успішності та головним інструментом досягнення інтерсуб’єктивності у рамках інтеракційної моделі стає *інтерпретація*: адресат не просто сприймає інформацію, відправлену адресантом, а інтерпретує її відповідно до ситуації комунікації, пропускаючи крізь свої знання та досвід, та може вивести смисли, які мовець не вкладав у своє повідомлення [145, с. 37]. При цьому, важливу роль відіграє активність того, хто сприймає, – ІНШОГО: без співучасті комунікантів у єдиному процесі демонстрації смислів й особливо їх інтерпретації не відбулося би ані спілкування, ані спільної діяльності. Ця інтерпретація смислів відбувається в процесі постійних “перемовин”, гнучкої діалектики колективного осмислення соціальної діяльності на шляху досягнення інтерсуб’єктивності, тобто психологічного чи феноменологічного переживання спільності інтересів [136, с. 39].

Треба зауважити, що інтерсуб'єктивність (спільність інтересів) є динамічним утворенням, яке постійно рухається, змінюється, і частина комунікативної роботи завжди спрямована на його відтворення, досягнення та підтримку в кожному новому комунікативному акті [136, с. 39; 280, с. 238].

Інтеракційна модель також акцентує увагу на тому, що комунікація може відбуватись незалежно від наявності інтенцій комуніканта щодо спілкування. Важливим є те, що будь-яка поведінка може бути інформативною та комунікативно-значущою в рамках певної комунікативної ситуації [61, с. 230]. Як стверджує П. Вацлавик, “поведінка не має протилежності. Іншими словами, немає такого поняття, як неповедінка, чи якщо сказати простіше: жодна людина не може не виявляти тієї чи іншої поведінки. Отже, якщо поведінка у ситуації інтеракції має значення, тобто є комунікацією, можна зробити висновок, що незалежно від докладених зусиль, людина не може не брати участі в комунікації” [360, с. 48-49]. Отже, поки людина знаходиться у межах комунікативної ситуації та може бути об'єктом уваги іншої людини, вона постійно демонструє смисли, незалежно від власних інтенцій.

Інтеракційна модель також визначає важливість ролі ситуативних факторів, зокрема невербальної поведінки комунікантів, поряд з вербальною. [117, с. 26]

Наше дослідження спирається на інтеракційну модель комунікації, яка розглядає комунікацію як колективну смислову діяльність, упродовж якої інформація передається через конструювання комунікантами спільних смислів в певних комунікативних ситуаціях з урахуванням як вербальних, так і невербальних комунікативних дій.

1.2. Конститутивні ознаки усної англомовної неофіційної комунікації

В описах комунікативних процесів у суспільстві зазначається важливість контекстуального аспекту комунікації: “Комунікативні процеси протікають і набувають для нас той чи інший сенс лише в певному контексті. Одна і та сама розмова може мати для нас різну значимість, наділятися різними смислами в залежності від того, чи ми розглядаємо її в контексті конкретного комунікативного епізоду (де, коли, з ким, за яких умов ми вступили в розмову); або в контексті взаємовідносин учасників (хто ми один для одного в цій розмові, друзі, колеги, суперники); або в контексті тієї чи іншої культури і культурних відносин (наприклад, відносин статей, віку, відносин соціально-економічних, професійних, етнічних і т.д.)” [151].

Ці спостереження спонукають до виокремлення конститутивних ознак неофіційної комунікації, які б дозволили надати їй визначення та відокремити від інших типів спілкування.

Аналіз існуючих типологій комунікативної діяльності [11, с. 136-137; 83, с. 6.; 213, с. 20-21; 224, с. 110; 254, с. 55; 269, с. 233–234; 276, с. 32], дозволяє дійти висновку про необхідність враховувати такі критерії типологізації, як *форма, суб’єктно-адресатні відношення, типові ситуативні контексти* комунікативної взаємодії (інституційні або неінституційні) включно з *функціонально-стилістичними особливостями мовлення та тематикою*.

Щодо **форми**, неофіційна комунікація є безпосередньою усною діалогічною взаємодією в актуальному часі і просторі. Лінгвопрагматична специфіка неофіційної комунікації визначається “єдністю стратегій і тактик мовця і слухача, що беруть участь у створенні та інтерпретації певного діалогічного дискурсу” [56, с. 6].

Щодо **суб’єктно-адресатних відношень**, на відміну від інших типів комунікації, які визначаються насамперед через соціально-статусні ролі

учасників, неофіційна комунікація визначається через міжособистісні ролі.

Роль розуміємо як стійкий, нормативно схвалений соціумом *шаблон поведінки*, що відображає дії, думки й почуття індивіда та відповідає певній соціальній позиції [52, с. 17-18; 84, с. 13]; є реакцією на поведінку інших індивідів [282, с. 7]; регулюється соціальними правилами участі в діяльності групи [15, с. 137]. Відтак, під соціальною роллю розуміємо нормативно схвалений суспільством зразок поведінки, очікуваний від кожного, хто займає певну соціальну позицію [377]. У такому тлумаченні поняття ролі є синонімічним поняттю “стереотип поведінки” [105, с. 177; 162, с. 37].

Поняття ролі містить такі необхідні складники: позицію – місце в системі соціальних відносин, яке займає індивід; сегмент позиції – пучки соціальних зв’язків; рольові очікування – соціальні норми, орієнтовані на індивіда як носія певної ролі; рольових партнерів – агентів рольових очікувань; рольові розпорядження – внутрішній контроль над рольовою діяльністю [244, с. 117].

Уявлення про типове виконання тієї чи іншої ролі складаються в *стереотипи*, які є невід’ємним складником рольової поведінки [112, с. 22]. Як модель поведінки стереотип передбачає дотримання певних *рольових поведінкових приписів* [182, с. 10].

Під **рольовим поведінковим приписом** розуміємо очікувану від виконавця тієї чи іншої ролі поведінку, що сформувалася в рамках тієї чи іншої системи і не залежить від конкретної особистості [82, с. 50; 162, с. 37; 377].

Конфігурація соціальних ролей у конкретному лінгвокультурному соціумі та їхній нормативно-оцінний план багато в чому визначені національно-етнічною специфікою культури. Конфігурація соціальних ролей, що потенційно відкриті для індивіда як представника певної культури, переважно детермінована його/її статтю, оскільки чоловіки й жінки в будь-якій етнокультурі, за рідким виключенням, мають доступ до різних видів діяльності [141, с. 19; 162, с. 37].

А.П. Мартинюк звертає увагу на те, що класифікації ролей здійснюються за різними критеріями, які почасти перетинаються [141, с. 18-19]. Виділяють ролі постійні (чоловік, батько лікар) і змінні (пасажир, покупець, пацієнт); дані від народження (жінка, українка) і набуті в процесі соціалізації (студент, інженер, лікар) [363, с. 826]; соціальні (роботодавець, командир), міжособистісні (друг, лікар) і внутрішньо групові (лідер, дивак) [66, с. 72-74]; статусні (пенсіонер, банкір), позиційні (начальник, підлеглий) і ситуативні (пасажир, гість) [59, с. 23; 243, с. 130-133]; мікросоціальні (батько, друг) і макросоціальні (англієць, аристократ) [1, с. 69]; специфічні (учитель) і дифузні (порядна людина) [243, с. 130-133].

Конститутивною характеристикою учасників неофіційної комунікації є превалювання значущості міжособистісних відносин над соціально-статусними, внаслідок чого відносини між учасниками неофіційної комунікації не регламентовані інституційними вимогами навіть у тих випадках, коли ці учасники є частиною статусної ієрархії в межах певного інституту / робочого колективу.

Якщо офіційне спілкування – це спілкування, регламентоване певними правилами, формальностями, що впливають із соціальних ролей комунікантів, то неофіційне спілкування є нерегламентованим і таким, що не має офіційного статусу [177, с. 48].

Сфера неофіційного спілкування переважно ототожнюється із сферою побутового спілкування (“діалогічне спілкування людей, які добре знають один одного, що зводиться до підтримання контакту та вирішення утилітарних проблем” [158, с. 72-73]) і “виділяється на основі протиставлення сферам соціального спілкування (державно-адміністративного управління, офіційного діловодства, освіти, масової інформації, виробництва, торгівлі та обслуговування)” [377, с. 222].

Щодо **типових ситуативних контекстів**, слід враховувати, що на відміну від побутового спілкування, яке включає переважно членів родини, друзів тощо, неофіційна комунікація неоднорідна і включає як спілкування

між членами родини, знайомими, сусідами, так і між членами будь-якої іншої соціальної групи за інтересами, а також між незнайомими індивідами, а також і спілкування між членами одного робочого колективу, які формально перебувають у статусно-ієрархічних відносинах [8, с. 9-10; 189, с. 219]. Відтак, неофіційне спілкування може відбуватися в найрізноманітніших місцях: вдома, на роботі, у сусідів, у супермаркеті, у лікарні, в аеропорту і т.д.

Стосовно **функціонально-стилістичних особливостей мовлення** зауважимо, що в неофіційній комунікації вони наближаються до сфери побутового спілкування, яке є діалогічним та генетично-вихідним типом спілкування; має згорнутий, “пунктирний”, характер; де йдеться про очевидні речі; передбачає використання розмовних форм [85, с. 240; 131; 261]; вживання мови не піддається офіційному регламентуванню з боку суспільства, і визначається цілком бажанням самого індивіда [377, с. 222].

“Специфіка побутового дискурсу полягає у прагненні максимально стиснути передану інформацію, вийти на особливий скорочений код спілкування, коли люди розуміють один одного з півслова, комунікативна ситуація самоочевидна, тому актуальною є лише різноманітна оціночно-модальна емоційна кваліфікація того, що відбувається” [85, с. 193]. Згідно з міркуваннями В.І. Карасика, побутова комунікація характеризується спонтанністю, сильною ситуативною залежністю, яскраво вираженою суб'єктивністю, порушеннями логіки та структурної оформленості висловлювань. Також характерною ознакою побутової комунікації є те, що адресат повинен розуміти мовця з півслова. Активна роль адресата надає відправнику мови великі можливості для оперативного перемикання тематики розмови, а також для легкого переводу інформації в підтекст (іронія, мовна гра, натяки і т.д.) [83, с. 5-20].

Щодо **тематики** спілкування, то з огляду на те, що головною сферою неофіційного спілкування є повсякденне життя, основною метою тут є “підтримання контакту для вирішення повсякденних проблем” [73, с. 12]. Тематичний простір побутового спілкування, де виділяються актуальні для

побутової сфери питання самопрезентації особистості, особистісних, гендерних відносин, традицій суспільства, а також повсякденні проблеми комунікантів [262, с. 204-205], у неофіційній комунікації, окрім того, збагачується тематикою робочих моментів.

Таким чином, головною ознакою неофіційної комунікації є відсутність тиску з боку соціальних правил та умовностей. Кожен з комунікантів перебуває у межах вільного простору та може висловлювати свою думку згідно власних бажань та інтенцій без огляду на статусне положення його співрозмовника у суспільстві.

1.3. Незгода як стратегія усної англомовної неофіційної комунікації

Останнім часом в лінгвістиці утверджується розуміння стратегії як базового поняття комунікації [146, с. 80; 179; 181, с. 266; 226, с. 152; 231; 254, с. 10; 256, с. 112-114; 274, с. 295-296].

Більшість дослідників зазначають, що в основі будь-якої мовленнєвої стратегії лежать *мотиви, потреби та установки* комунікантів [80, с. 62], які втілюються у певній *комунікативній меті*; а власне мовленнєва стратегія і є “когнітивним процесом, у якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним виразом” [336, с. 197]; способом організації мовленнєвої поведінки відповідно до задуму, інтенції комуніканта, яка, у широкому розумінні, являє собою надзавдання, що диктується практичними цілями мовця [28]; “певним напрямом мовленнєвої поведінки в певній ситуації з метою досягнення цілей комунікації” [175, с. 19]; “шляхом, за допомогою якого адресант впливає на адресата, схемою мовних дій, які приводять мовця до досягнення мети” [3, с. 7]; комплексом мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення мети [80, с. 54; 99, с. 107].

При цьому в переважній більшості випадків акцентують увагу на “плановому” характері стратегії, розуміючи її як “сукупність запланованих мовцем заздалегідь та реалізованих у ході комунікативного акту теоретичних

ходів задля досягнення комунікативної мети” [92, с. 18]; “план оптимального втілення певного комунікативного наміру відправника повідомлення” [264, с. 65]; план реалізації певного комунікативного наміру відправника повідомлення, що регулює тему, зміст висловлення, вибір мовних одиниць, що забезпечує мовленнєве формування задуманих цілей [265, с. 61]; планування процесу мовленнєвої комунікації залежно від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів, а також реалізацію цього наміру” [80, с. 54].

Погоджуючись із тим, що “лінгвістичне підґрунтя мовних стратегій лежить в області мовних варіювань” і “вибір одного з варіантів у більшості випадків не буває випадковим та визначається стратегічними чи тактичними завданнями” [80, с. 53], вважаємо, що поняття планування вибору вербальних засобів реалізації стратегії не відповідає когнітивно-комунікативному розумінню мовленнєвої діяльності як симультанної неусвідомлюваної природної активності суб’єкта.

Висновки психолінгвістів та філософів мови свідчать про те, що “у фокусі уваги суб’єкта мовленнєво-розумової діяльності перебуває смисл повідомлення, у той час як засоби вираження цього смислу функціонують як мовний механізм, що задається автоматично” [75, с. 240]; “ми можемо задавати мовний механізм автоматичної дії саме тому, що умова отримання інформації у свідомості витіснена дією самого цього механізму” [139, с. 93].

Відтак, нам ближче розуміння стратегії Т. ван Дейком, який унікає терміну “планування” і тлумачить стратегію як “характеристику когнітивного плану спілкування, яка контролює оптимальне рішення системи завдань гнучким і локально керованим способом в умовах нестачі інформації щодо відповідних (наступних) дій інших учасників комунікації або щодо локальних контекстуальних обмежень власних (наступних) дій” [59, с. 274]; “загальну інструкцію для кожної конкретної ситуації інтерпретації” [59, с. 10].

Окрім того, дослідник включає в поняття стратегії не лише когнітивну сферу суб’єкта мовлення, а й когнітивну сферу адресата, зазначаючи, що при

аналізі складної інформації у розпорядженні мовців є різні види стратегій розуміння, функції яких полягають у швидкому висуненні гіпотез щодо найбільш імовірних структур теперішньої та подальшої стадій комунікації. [59, с. 39]. “Функціональна роль кожного мовленнєвого ходу у рамках більш загальної стратегії буде визначена з урахуванням попередніх і передбачуваних подальших ходів, і ця роль буде локально контролювати деталі прагматичних, семантичних, синтаксичних і стилістичних репрезентацій. На кожній стадії результат може бути частковим і пристосовуватися до нового аналізу поточної ситуації взаємодії, тобто залежати від чергових ходів наступних мовців, що може виглядати як виправлення, поправки або переформулювання” [59, с. 274-275].

На інтерактивності поняття стратегії наголошують і інші дослідники, визначаючи її як: “когнітивний план спілкування, за допомогою якого контролюється оптимальне вирішення комунікативних завдань мовця в умовах нестачі інформації стосовно дії партнера” [80, с. 100] та наголошуючи, що стратегія “визначається макроінтенцією одного або всіх учасників діалогу. Стратегія пов'язана з пошуками спільної мови і виробленням основ діалогічного співробітництва: це вибір тональності спілкування, вибір мовного способу представлення реального стану справ” [2, с. 65].

Найбільш повним видається визначення комунікативної стратегії І.Є. Фроловою, яка, наголошуючи на соціальній та когнітивній природі **комунікативної стратегії**, тлумачить її як *комунікативний намір* мовця, сформований на підставі використання суспільного досвіду для власних індивідуальних потреб і бажань; *оцінювання наміру* як адекватного досягненню бажаних соціально значущих цілей спілкування в його конкретний момент; *реалізацію наміру* вербальними засобами і *осмислення* цієї реалізації усіма суб'єктами дискурсу. Спільно сконструйований смисл – конструкт дискурсу – відбиває інтерактивну природу стратегії; зіставлення

цього смислу з системою норм і цінностей національно-мовного колективу визначає її соціальну характеристику [254, с. 107].

Ментальним корелятом комунікативної стратегії є концептуалізоване знання, актуальне для реалізації комунікативного наміру [254, с. 85-92], як об'єктне (таке, що відображає онтологію відповідного денотата), так і суб'єктне (таке, що відображає особливості сприйняття денотата суб'єктом пізнання) [143, с. 159].

Об'єктне знання наближається до поняття як ментальної одиниці, що репрезентує конститутивні ознаки відповідної сутності, а суб'єктне – до уявлення як ментальної сутності, що може містити будь-які, як конститутивні, так і побічні ознаки сутності, виокремленні свідомістю суб'єкта пізнання. Поняття і уявлення формують дві іпостасі концепту [165, с. 175-177].

Вербальним корелятом комунікативної стратегії виступає весь матеріальний план дискурсу [255, с. 325].

На вербальному рівні ментальний корелят комунікативної стратегії незгоди, реалізованої в англomовній усній неофіційній комунікації, позначається номінацією *disagreement* (незгода).

Для встановлення поняттєвого змісту ментального корелята комунікативної стратегії незгоди були проаналізовані визначення номінації *disagreement* у 8 англomовних тлумачних словниках [365; 366; 367; 369; 370; 371; 372; 373]. Згідно з отриманими даними, поняття DISAGREEMENT / НЕЗГОДА визначається як ситуація, коли люди мають різні погляди з приводу чогось та часто сперечаються (a situation where people have different opinions about something and often argue) [371]; неспроможність чи відмова дійти згоди (a failure or refusal to agree) [366]; нестача згоди; розбіжність, несхожість: несумісність кольорів (lack of agreement; diversity; unlikeness: a disagreement of colors) [367; 366; 370; 372]; сварка (a quarrel) [366; 367; 370].

Відтак, ментальним корелятом комунікативної стратегії незгоди, що лежить у підґрунті комунікативного наміру незгоди, є *поняття про ситуацію*,

у якій має місце розбіжність думок по відношенню до певних фактів, дій чи ситуації в цілому. Відповідно, комунікативний намір суб'єкта незгоди полягає у висловленні думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації, яка розходиться з думкою співбесідника.

Думка формується на основі операції оцінювання: комуніканти по-різному оцінюють певну сутність / властивість / дію / ситуацію й відтак виникає певний конфлікт поглядів стосовно одного і того самого об'єкта оцінки.

Отже, **комунікативну стратегію незгоди** визначаємо як інтерактивну реалізацію комунікативного наміру мовця висловити відмінність думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації на основі спільного суспільного досвіду й індивідуальних потреб мовця.

Згідно з типологією Т.А. ван Дейка в межах певного комунікативного простору стратегії формують певну ієрархію, в рамках якої виділяються **глобальні** та **локальні** стратегії.

Глобальна стратегія корелює з глобальною метою певного типу комунікації й підпорядковує собі локальні стратегії, спрямовані на реалізацію більш конкретних цілей [59, с. 274, 277]. Глобальна стратегія є найбільш значущою з точки зору ієрархії мотивів та цілей певного типу комунікативної взаємодії, а допоміжні стратегії сприяють ефективній організації діалогової взаємодії, оптимальному впливу на адресата [3, с. 7].

Глобальна мета усної англомовної неофіційної комунікації, як і спілкування взагалі, визначається двома глобальними мотивами: створення власного позитивного іміджу (“збереження лиця”) [288] і недопущення ущемлення власних інтересів (“збереження території”) [там само].

У реалізації стратегії незгоди втілюються обидва глобальні мотиви.

Ці глобальні мотиви орієнтують комунікантів на **кооперацію** (прагнення залишатися в рамках (лінгво)етологічних норм, що нав'язуються соціумом – реалізація таких мотивів описується в термінах стратегій ввічливості) і **конфронтацію** (готовність порушити (лінгво)етологічні норми і виявити агресивність для досягнення стратегічних цілей).

Стосовно цих глобальних мотивів негода розглядається як локальна стратегія усної англomовної неофіційної комунікації.

Прийнято також виділяти **формальні** і **змістові** стратегії [81, с. 41-42].

Формальний аспект комунікативної взаємодії трактується як “керування інтеракцією” [322, р. 1614]. Основоположним фактором динамічної організації дискурсу є зміна комунікативних ролей [136, с. 192], яку розуміють як внутрішню організацію дискурсу [287, с. 36] під час передачі ролі мовця від одного учасника спілкування до іншого [243, с. 240], що забезпечує поетапний розвиток дискурсу та відображає стратегії та тактики учасників інтеракції [4, с. 68-69]. “Саме зв'язок окремих ходів комунікантів у дискурсивному обміні і взаємообумовленість цих ходів (у тематичному, інтенціональному, синтактично-семантичному та інших аспектах) забезпечує процес мовної інтеракції” [270, с. 10; 271, с. 123; 275, с. 151-152].

З огляду на висловлені положення, до формальних стратегій, які супроводжують висловлення незгоди, відносимо **перебивання мовця**, що пов'язане із ігноруванням правил зміни ролей.

Окрім того, формальний аспект комунікації виявляється у низці кількісних показників: хто частіше стає суб'єктом незгоди (чоловік чи жінка), які інтеракційні акти частіше завершуються згодою: де суб'єктом незгоди є чоловік чи жінка, хто здійснює більшу кількість комунікативних ходів, а також продукує більшу кількість висловлень в межах цих ходів, тощо.

Змістовий аспект комунікативної взаємодії виражається через мовленнєвий вплив учасників комунікації один на одного в рамках стратегії незгоди.

Мовленнєвий вплив здійснюється шляхом аргументації. Відтак змістова стратегія незгоди реалізується через **інструментальні стратегії раціональної та емоційної аргументації** [147, с. 68-69].

Інструментальні стратегії корелюють із змістовою стратегією незгоди як спосіб реалізації наміру і власне намір суб'єкта мовлення.

Аргументація (від лат. *argumentum, arguo* – пояснення, пояснюю) є соціальною, інтелектуальною, вербальною діяльністю, що сприяє обґрунтуванню або спростуванню точки зору, представленої системою тверджень, спрямованих на досягнення схвалення від певної аудиторії [16, с. 5, 11]. Аргументація виникає у міжособистісному спілкуванні та може бути розглянута як інтерактивний процес між комунікантами, який передбачує взаємне співробітництво учасників комунікативного процесу для подальшої реалізації ілюктивних цілей [88, с. 45]. Метою аргументації є змінити, трансформувати, модифікувати “картину світу” комуніканта, яка є лише частиною об’єктивної картини ситуації і являє собою знання, переконання, віру, емоційний та інтелектуальний стан комуніканта [51, с. 28]; вплинути на вибір адресата в процесі прийняття рішення і тим самим вплинути на зміст його діяльності [93, с. 93].

Аргументація дає мовцю можливість уникнути комунікативних конфліктів, попередити комунікативні невдачі, запевнити співрозмовника у щирості [279, с. 85].

У рамках когнітивно-комунікативного підходу аналізуються “як вербальні засоби комунікації, використані в процесі аргументації, так і когнітивні моделі, які відображають структури свідомості комунікантів, що реконструюються на основі тексту, який вони породжують. Сукупність цих структур дозволяє представити стиль мислення соціуму в конкретному типі дискурсу” [110, с. 314].

Також враховується, що ефективність переконання може відображатися у відповідній реакції реципієнта немовною дією (або бездією). “Вибір засобів мовного впливу детермінується певною мірою характеристиками комунікативного акту, а також тією логічною структурою, яку вибирає адресант” [51, с. 28].

Ментальним корелятом аргументації є концепт ПЕРЕКОНУВАННЯ: “Особливість аргументації як процесу полягає в створенні переконливості, в настанові на переконування адресата. В ідеалі стратегічне завдання

аргументації – переконуючий вплив – досягається за рахунок достовірності аргументів несуперечливості, достатності й послідовності їх подачі” [16, с. 9]. “Переконування в істинності повідомлюваного чи необхідності виконання якої-небудь дії використовується адресантом тоді, коли він не впевнений у тому, що адресат за якихось умов буде схильний підтримати його думку або позицію, сумніватиметься в доцільності згоди тощо” [279, с. 85].

Аргументація як спосіб мовленнєвого впливу поділяється на два види: *раціональна* (логічна) та *емоційна* (прагматична, риторична) [12, с. 23; 16, с. 11; 18, с. 118-122; 82, с. 42-43; 138, с. 9; 143; 168, с. 36; 221, с. 12].

Раціональна аргументація тлумачиться як процес чинення раціонального впливу на свідомість адресата, метою якого є обґрунтування достовірності певної думки на основі сукупності логіко-гносеологічних процедур. Раціональна аргументація становить собою сукупність тез і аргументів, оскільки вона мислиться як логічний механізм доведення й передбачає знаходження відповіді на запитання “чому” [143, с. 160]. Відтак, якщо ментальним корелятом аргументації в цілому є концепт ПЕРЕКОНУВАННЯ, то ментальним корелятом раціональної аргументації – концепт ДОВЕДЕННЯ [143, с. 160; 147, с. 68]. На думку Й.А. Стерніна, у переконуванні використовується емоційний тиск: “Переконуємо ми приблизно так: “По-перше... по друге... Повір, так воно і є! Це справді так! Інші теж так думають. Я це точно знаю. Ну чому ти мені не віриш? Повір це справді так” і т.д. Переконуючи, намагаємося фактично нав’язати свою точку зору” [241, с. 65]. Раціональна аргументація звертається до розуму людини і буває доказовою (правдоподібною) і недоказовою. В основі доказової аргументації лежить обґрунтування істинності судження через вже доведені, істинні аргументи шляхом побудови правильного з точки зору логіки умовиводу [34, с. 64]. “Основними видами раціональних аргументів є факти реального життя, закони, аксіоми та інші доведені раніше положення” [279, с. 85], бо раціональна аргументація, це “аргументація, в якій підстави зміни переконань повністю усвідомлюються адресатом аргументації” [29, с. 10].

Якщо доведення апелює до аналітичних міркувань на основі посилань до істини, під час переконання посилання можуть бути наближеними до істини, правдоподібними, загальноприйнятими, або взагалі фальшивими, оскільки вони апелюють радше до емоцій адресата. Для доведення аргументами виступають вказівки щодо причин, через які необхідно щось переосмислити або зробити. Для переконування важливими є інтонація та емоційність викладу [82, с. 43; 143, с. 161].

Емоційна аргументація апелює до емоційної сфери свідомості адресата. В основі емоційної аргументації лежить теза у вигляді особистої думки адресанта, в істинності якої він намагатиметься переконати за допомогою аргументів-образів – риторичних фігур, яким властивий емоційний відтінок [12, с. 23; 148, с. 161; 174, с. 361].

Емоційна аргументація співвідносна з концептом ЕМОЦІЙНЕ ЗАРАЖЕННЯ, що представляє перехід реципієнта в особливий психічний стан [143, с. 160; 147, с. 68; 148, с. 238]. У риторичі такий вид впливу називають пафосним і відносять до нього все те, що змушує людей змінювати свої рішення через пов'язані з ним почуття задоволення або незадоволення, зокрема гнів, страждання, страх тощо [228, с. 194]. Уважається, що емоційність більшою мірою контролюється несвідомо і виявляється більшою мірою в комунікативній поведінці жінок [164, с. 63].

З іншого боку, наголошують на тому, що раціональну і емоційну аргументацію важко розмежувати. Як соціально-детермінований процес аргументація є апеляцією до почуттів і розуму учасників комунікації шляхом вибору того чи іншого засобу впливу [209, с. 97]. Тому переконування спрямоване, відповідно, на емоційну й раціональну сфери свідомості адресата [279, с. 85]. Раціональна аргументація передбачає звертання до вже існуючих цінностей адресата. Емоційна аргументація – аргументація, під час якої цінністю виступає стійка когнітивна структура, що діє за схемою “стимул – реакція” [220, с. 196].

Містячи в собі емотивно-марковані одиниці мови, аргументативний

дискурс орієнтується на психологічні характеристики адресата, його психічний стан в момент спілкування, рівень атракції та систему цінностей [23, с. 39].

Існують випадки, в яких аргументація є раціональною за формою, проте емоційною за змістом. Комбінована стратегія аргументації виникає у випадку, коли “поряд з раціональними аргументами, доводами використовуються засоби емоційного впливу для підтвердження будь-якого положення, тобто поєднуються раціональні та емоційні аргументативні стратегії” [184, с. 66].

Отже, інструментальна стратегія аргументації є способом втілення в англomовній усній неофіційній комунікації змістової стратегії незгоди як інтерактивної реалізації комунікативного наміру мовця висловити відмінність думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації на основі спільного суспільного досвіду й індивідуальних потреб мовця. Стратегія аргументації має раціональний та емоційний виміри, ментальними корелятами яких є, відповідно, концепти ДОВЕДЕННЯ і ЕМОЦІЙНЕ ЗАРАЖЕННЯ.

1.4. Невербальний компонент усної англomовної неофіційної комунікації

Система організації комунікації має весь перелік засобів регуляції і координації спільних дій включаючи як вербальні, так і невербальні способи взаємодії [191].

У “Міжнародній лінгвістичній енциклопедії” зазначається, що “спілкування людей являє собою складну суміш мови як такої та невербальних повідомлень. Практично в усіх культурах мова є найбільш прийнятним засобом передачі інформації, але для вираження емоцій та стосунків провідну роль беруть на себе невербальні засоби” [368, с. 107].

Ф.С. Бацевич зазначає, що “різноманітні невербальні сигнали в особистісному спілкуванні несуть від 60 до 80% інформації. Це означає, що більша частина спілкування здійснюється без участі засобів мовного коду, але з орієнтацією на інші складові: паралінгвістичні елементи, елементи інших семіотичних систем” [11, с. 64].

На думку І.І. Серякової невербальний знак є невід'ємним засобом комунікації. Людина не може не проявляти ознаки невербальної комунікації при спілкуванні. “Усі невербальні дії, якими б малими та короткостроковими вони не були, є частиною комунікативного ходу в конкретній ситуації спілкування, отже, вони є невід'ємним універсальним засобом комунікації” [222, с. 85].

Ці положення ще раз підтверджують думку багатьох дослідників про те, що вербальна комунікація в чистому вигляді неможлива і завжди включає як вербальні, так і невербальні комунікативні чинники [25, с. 8; 38, с. 15-16; 54, с. 58; 125, с. 51; 161, с. 64; 216, с. 91; 232, с. 8; 233; 234, с. 233; 235, с. 12].

До невербальних компонентів комунікації відносимо “набір компонентів немовного характеру, які мовець створює в результаті фізичної (а саме жестово-рухової та голосової) діяльності під час комунікації та використовує поряд із вербальними засобами через набуття ними комунікативної значущості в процесі спілкування” [233, с. 14].

Для виявлення основних невербальних засобів, характерних для неофіційної комунікації, ми проаналізували низку робіт дослідників [43; 48; 68, с. 25-28; 94, с. 198; 98, с. 94; 106; 134, с. 24; 172; 183; 185; 232, с. 36-41; 247; 263] і дійшли висновку, що такі засоби поділяються на три основні групи: *кінесичні, проксемічні та просодичні*.

Кінесичні комунікативні компоненти включають міміку, жестикуляцію, рухи, пози комунікантів під час розмови, тощо.

Л.П. Харченко зазначає, що велику роль у передачі інформації комунікантом відіграє саме міміка обличчя, недарма його називають дзеркалом душі, тому що саме обличчя відображає психологічний стан

людини, але мова тіла є також важливою, бо в багатьох ситуаціях тіло є більш інформативним, оскільки мімічні вирази обличчя свідомо контролюються набагато краще, ніж рухи тіла [258, с. 59-60]. Жестикуляція передає реальні емоції та наміри людини краще, ніж її слова та вчинки [172, с. 246]. Кінесичні комунікативні компоненти можуть бути *контактними* чи *неконтактними* залежно від того, чи кінесичний рух виконує один комунікант, чи для його реалізації має бути задіяний партнер по комунікації (обійми, рукостискання тощо) [232, с. 36].

Проксемічні комунікативні компоненти. “Проксемічна складова, як невербальний комунікативний компонент у діалогічному дискурсі, позначає комунікативно значущі зміни особистого простору в межах загального комунікативного простору, якими оперує дискурсивна особистість для здійснення/посилення ефективності комунікативного впливу та досягнення певної комунікативної мети” [39, с. 8]. Невірно вибрана дистанція часто стає перешкодою у комунікативному процесі. До просторового параметру людської поведінки належать відстань між комунікантами (інтимна зона, особиста зона, соціальна зона, публічна зона) та положення корпусу, що передає інформацію про емоційний стані людини [30, с. 163]. Проксемічна складова комунікації є “поліфункціональною за природою: з одного боку, вона є засобом творення ефективних умов для реалізації стратегій позитивно спрямованого спілкування, а з іншого – виступає засобом посилення домінування та реалізації конфліктно-спрямованих стратегій” [39, с. 8].

Просодичні комунікативні компоненти. Просодика є “загальною назвою таких ритміко-інтонаційних аспектів мови, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу” [258, с. 62]. До просодичних невербальних чинників комунікації також відносимо швидкість мовлення (прискорення чи сповільнення), що добре відображає емоційний стан комуніканта. Погоджуємось із думкою, що “інтонаційне забарвлення зазвичай пов’язане з емоційністю”, а “емоційність інтонації має стратегічно важливе

значення для визначення комунікативної значущості висловлення” [232, с. 40].

Солощук Л.В. зазначає, що “реалізація невербальних компонентів комунікації можлива тільки в процесі спілкування за умови наявності двох або більше мовців. На відміну від вербального, функціонування невербального знака більшою мірою залежить від обох мовців і набуває значення в процесі їхньої дискурсивної взаємодії” [233, с. 15].

Універсальною рисою невербальної комунікації є її нерозривний функціональний зв'язок з вербальною комунікацією [222, с. 86]. Невербальні сигнали можуть уточнювати, конкретизувати значення сказаних слів, підтверджувати або спростовувати їх правдивість, а також їх відповідність справжнім почуттям і думкам комунікантів [42, с. 45; 68, с. 26; 176, с. 164; 250, с. 277; 277, с. 366]. “Ці сигнали партнер по комунікації може сприймати на усвідомленому чи неусвідомленому рівні, але в будь-якому разі вони значно впливають на тлумачення повідомлення” [176, с. 164]. Проте треба зазначити, що невербальні компоненти комунікації можуть функціонувати у діалозі як наряду з вербальними компонентами в одному комунікативному ході, так і самостійно, створюючи самостійний комунікативний хід. Відділені від вербальних, невербальні компоненти наділені смислом та впливають на хід комунікації в цілому.

“Уведення невербальних компонентів у комунікативний процес дає мовцям змогу вирахувати передбачене значення висловлення та зробити адекватний хід у відповідь” [232, с. 15]. Під час невербального спілкування комуніканти отримують інформацію про особистість комунікантів, про їх відносини та про ставлення до ситуації комунікації [68, с. 26; 119, с. 70]. Л.В. Солощук зазначає, що “невербальні компоненти дають змогу скласти враження про комунікативних партнерів. Невербальна поведінка партнерів є умовою пізнання їхніх особистостей, виникнення певних стосунків, формою звернення один до одного” [232, с. 8]. В залежності від соціальної сфери спілкування (формальна/неформальна), комуніканти обирають ті чи інші

невербальні компоненти спілкування, спираючись на їх статус та тип соціальної взаємодії [68, с. 26; 232, с. 6].

Як зазначає Л.П. Харченко, “у процесі спілкування невербальна поведінка постає об’єктом тлумачення не сама собою, а як показник прихованих для безпосереднього спостереження індивідуально-психологічних і соціально-психологічних характеристик особистості. На основі невербальної поведінки розкривається внутрішній світ особистості, здійснюється формування психічного змісту спілкування та спільної діяльності. Люди доволі швидко пристосовують свою вербальну поведінку до мінливих обставин, але мова тіла виявляється менш пластичною” [258, с. 58].

Що стосується вираження незгоди в неофіційній комунікації, особливий інтерес для нашого дослідження становлять ситуації, в яких смисл невербальних повідомлень не співпадає зі смислом вербальних, що може цілком змінити хід комунікативного обміну та призвести до неочікуваного кінця інтеракційного акту. Особливого значення невербальні компоненти набувають ще й тому, що в аналізованому в нашому дослідженні неофіційному спілкуванні комуніканти добре знають один одного, а отже й можуть спілкуватися без слів. Роль невербальних засобів зростає й з огляду на гендерний чинник, бо “часто основні труднощі у взаємовідносинах між чоловіками і жінками створюються через неточне кодування та декодування невербальних повідомлень” [37, с. 62].

Таким чином, включення невербальних компонентів до розгляду при вивченні вираження незгоди в усній англomовній неофіційній комунікації диктується як природою аналізованого типу комунікації, так і значущістю невербаліки в комунікативній поведінці людини взагалі.

1.5. Відображення гендерних стереотипів в усній англомовній неофіційній комунікації

Гендер є системною характеристикою соціального порядку, що постійно відтворюється як у структурах свідомості, так і в структурах міжсуб'єктної взаємодії [182, с. 9]. Як зазначає А.В. Кириліна, гендерні відносини є важливим аспектом соціальної організації. “Вони фіксуються в мові у вигляді культурно зумовлених стереотипів, накладаючи відбиток на поведінку, у тому числі мовленнєву, особистості та на процесі її соціалізації” [90, с. 5].

У лінгвістику термін “гендер” прийшов з антропології на початку 70-х років ХХ століття. Його вперше було визначено Г. Рубіном як “комплекс конвенцій, що спричиняють регулятивний вплив на біологічну стать як предмет суспільної діяльності” [342, с. 166]. Призначення терміну “гендер” (від англ. *gender* – сімейна, родова традиція, зв'язок поколінь) полягає у розмежуванні соціокультурних (*gender*) та суто біологічних (*sex*) характеристик чоловіка й жінки як членів певної етнокультурної спільноти [142, с. 7].

Стереотипи за своєю природою оцінні і контекстуально зумовлені [22, с. 22]. Через те, що кожен індивід є одночасно представником кількох соціальних груп (вікової, професійної, гендерної і т.п.), його “поведінковий арсенал” містить кілька стереотипних установок. Вибір певної установки або сукупності установок у кожній конкретній мовленнєвій ситуації зумовлюється цілим набором чинників [182, с. 9]. У процесі мовленнєвої взаємодії мовець “підстроюється” під співрозмовника, а саме, враховує, до якої соціальної і демографічної групи належить співрозмовник, які мовленнєві засоби він використовує і як реагує на висловлення [там само].

Стереотип розуміємо як “детерміновану культурою або субкультурою та соціумом, упорядковану й фіксовану структуру свідомості, фрагмент

картини світу, що уособлює результат пізнання дійсності певним угрупованням і є схематизованою стандартною ознакою, матрицею предмета, події, явища” [217, с. 689]. Термін “стереотип” отримав загальне визнання завдяки роботі У. Ліппмана “Public Opinion” (1922), в якій стереотипи визначалися як “образи в нашій свідомості” (the pictures in our heads). Усі подальші дефініції стереотипу як мовного, філософського, соціально-психологічного (етнографічного, культурно-поведінкового) явища спираються на визначення У. Ліппмана, підкреслюючи різні аспекти цього феномена: його статичність, твердження, гіпертрофованість (тенденційність) [33, с. 25]. Стереотип є стійкою думкою щодо певного об’єкту [239, с. 38]; особливою формою сприйняття навколишнього світу, що спричиняє певний вплив на дані наших почуттів до того, як ці дані дійдуть до нашої свідомості [338, с. 95]. На думку У. Ліппмана, людина, намагаючись досягнути навколишній світ у всій його суперечливості, створює “картину у своїй голові” щодо тих явищ, які вона безпосередньо не спостерігала. Людина має чітке уявлення про більшість речей ще до того, як вона з ними безпосередньо зіштовхнулася в житті. Подібні уявлення-стереотипи формуються під впливом культурного оточення індивіда. Людина у більшості випадків спочатку визначає для себе те або інше явище, а потім уже спостерігає його. У всій плутанині зовнішнього світу людині властиво вихоплювати те, що нав’язує їй її культура, і вона схильна сприймати цю інформацію у формі стереотипів [338, с. 81]. “Стереотипи становлять впорядковану, більш-менш несуперечливу картину світу, в якій існують людські звички, смаки, здібності, задоволення і надії” [133, с. 108]. Стереотип має логічну форму судження, що у загострено спрощеній та узагальнюючій формі, з емоційним забарвленням, приписує певному класу осіб певні властивості або установки, або, навпаки, відмовляє їм у цих властивостях або установках [145, с. 177]. “Це певне “уявлення” фрагмента навколишньої дійсності, фіксована ментальна “картинка”, що є результатом відображення у свідомості

особистості “типового” фрагмента реального світу, певний інваріант певної ділянки картини світу” [105, с. 231].

Поведінка кожної людини (незважаючи на те, що в конкретних випадках вона індивідуальна) в будь-якому суспільстві типізована, тобто підпорядковується нормам, виробленим цим суспільством. Набір стереотипів для кожної окремо взятої людини є суто специфічним. Стереотипи впливають на поведінку людини в межах рідного культурного та мовного простору і починають засвоюватися саме з того моменту, коли людина усвідомлює себе частиною певного етносу, частиною певної культури [33, с. 64].

Для дослідження гендерної специфіки реалізації комунікативної стратегії незгоди релевантним є визначення гендерного стереотипу. Гендерні стосунки виражають системні характеристики соціальної організації і структурують стосунки між суб'єктами мовлення, що виявляються у вигляді культурно зумовлених стереотипів, які накладають відбиток на процеси мовної соціалізації й, відповідно, поведінку індивіда, у тому числі і мовленнєву [90, с. 9].

Гендерні стереотипи тлумачимо як історично зумовлене мінімізоване, типізоване уявлення, що склалося в масовій свідомості певного лінгвокультурного соціуму про атрибути, що є властивими/невластивими індивіду, якого соціум кваліфікує як чоловіка або жінку [141, с. 47]. Гендерні стереотипи представлені як стійке та спрощене уявлення про моделі поведінки та риси характеру, які відповідають поняттям “чоловік” та “жінка”, їх соціальним ролям та функціям, яке вироблене культурою і виражене у візуальних та вербальних образах [115, с. 244; 229, с. 777], незалежно від особистих якостей певних представників групи чоловіків чи жінок [31, с. 62].

Пояснюючи наявність двох полюсів – “мужності” та “жіночності”, – А.В. Кириліна стверджує, що “стереотипи мають когнітивну функцію, яка проявляється у генералізації при упорядкуванні інформації; афективну функцію (протиставлення “свого” і “чужого”); соціальну функцію

(розмежування “внутрішньогрупового” та “позагрупового”), що веде до соціальної категоризації та утворення структур, на які люди орієнтуються в повсякденному житті” [90, с. 73]. “Процес категоризації в людській свідомості йде від конкретного до абстрактного, тому сама номінація метафізичних понять “мужність” і “жіночність” була мотивована конкретним людським досвідом – наявністю двох типів людей з різними функціями. Внутрішня форма метафізичних категорій “жіночність” і “мужність” відсилає до людей різних статей та змушує приписувати їм якості, властиві цим категоріям, але необов'язково властиві реальним чоловікам і жінкам, що сприяє формуванню гендерних стереотипів і соціальних очікувань по відношенню до чоловіків і жінок” [90, с. 80].

Специфіка комунікації чоловіка й жінки між собою й з іншими має глибоке соціально-фізіологічне підґрунтя, що пов'язане з еволюцією людини. Доісторична людина мала обмежене коло спілкування – за все життя вона могла зустрітися приблизно зі 150 особами, що відповідно впливало на рівень вербального спілкування; до того ж, певну роль відігравала й особлива диференційована діяльність доісторичного чоловіка й жінки – чоловіка як мисливця, змушеного більше мовчати, логічно мислити й орієнтуватися в просторі та жінки як домашньої господині й виховательки дітей, що потребувало відповідної вербальної активності [171, с. 109].

У стереотипному образі чоловіка в американській лінгвокультурі присутні риси, що корелюють з діяльністю та активністю: заповзятість, прагнення до досягнення мети і змагальність, схильність до авантюризму, рішучість, наполегливість, відвага, самоконтроль, упевненість у своїх силах, бажання бути оригінальним, прагнення до лідерства тощо. Жінкам приписуються інші характеристики, такі як пасивність, нерішучість, обережність, турбота про дотримання норм, конформізм, віра у першість чоловічої статі, упередженість, необ'єктивність, покірність [153, с. 112; 208, с. 120-139]. “Чоловічими” вважаються такі характеристики, як здатність

відокремити раціональні доводи від емоційних, холоднокривість; “жіночими” – емоційність, сприйнятливість, чутливість, легка зміна емоційних станів, схильність до тривожності, скарг, істеричність, примхливість [208, с. 120-139]. “Бути мужнім значить бути сильним, амбіційним, успішним, раціональним та емоційно себе контролюючим. Бути жіночною значить бути фізично привабливою, шанобливою, емоційно виразною, вихованою” [364, с. 21-22].

У неофіційній комунікації наявність гендерних стереотипів безпосередньо впливає на розвиток комунікативної ситуації. Стереотипні уявлення комунікантів виявляються в очікуваннях щодо певних моделей комунікативної поведінки, як вербальної так і невербальної. Як зазначає психолог П.Н. Шихирев, “головне у стереотипі – не сама істинність, а переконаність в ній; притому відмітною особливістю переконаності, яка супроводжує стереотип, є її стійкість та міцність” [278, с. 116].

Для опису гендерних стереотипних очікувань використовуємо термін “стереотипний рольовий припис” [182, с. 9], що позначає очікування певної моделі соціальної поведінки від виконавці тієї чи іншої соціальної ролі, які сформувалися у відповідності із гендерними стереотипами, виробленими в рамках тієї чи іншої системи, і незалежними від конкретної особистості [376].

Гендерну роль тлумачимо як один з видів соціальних ролей, набір моделей поведінки, очікуваних від чоловіків чи жінок [375].

Результати аналізу досліджень гендерних стереотипів комунікативної поведінки представників різних лінгвокультурних соціумів (А.Ю. Беляєва [17], Р.В. Бухаєва [32], О.Ю. Гетте [44], Є.В. Горошко [49; 317], О.А. Земська, М.В. Китайгородська, Н.Н. Розанова [78], М.Л. Ільченко [81], А.В. Кириліна [90], Л.В. Корнєва [97], Г.Є. Крейдлін [108; 109], Р. Лакофф [327], А.П. Мартинюк [140; 141], О.Д. Назарова [163], Т.Ф. Осіпова [171], К.В. Піщікова [182], Е.А. Попова [186], Н.В. Собецька [227], Й.А. Стернін

[238; 239; 240], Д. Таннен [356] та ін.). дозволяють встановити такі гендерні стереотипні рольові приписи:

1. Чоловіки є більш наполегливими щодо вступу в комунікативний контакт, вони реалізують мету вступу в контакт, навіть якщо реакція співрозмовника є негативною. Жінки відчують емоційний стан співрозмовника та його “комунікативний” настрій і не виявляють наполегливості у несприятливій ситуації [44, с. 46].

2. Чоловіки виявляють більшу комунікативну агресивність; відвертіше сигналізують про свої конфронтаційні наміри [327, с. 174]. Жінки більш поступливі; вони частіше, ніж чоловіки, схильні бачити хороше і в самих діалогічних партнерах, і в їх актуальній комунікативній поведінці [109, с. 34; 186, с. 47; 246, с. 246].

3. Жінкам притаманна більша “комунікативна чутливість”: через усвідомлення жінками відповідальності за свій дім, народження і виховання дітей від них очікується більша комунікативна спрямованість на мовця та предмет розмови, дотримання етикетних норм спілкування і терпимість [109, с. 26; 186, с. 46]

4. Жінки є більш емоційними, а чоловіки – більш раціональними [53, с. 215; 79, с. 258; 109, с. 26; 173, с. 74-75; 219, с. 142;], що втілюється у специфіці аргументативного мовленнєвого впливу (раціональної та емоційної аргументації), реалізованого чоловіками і жінками.

5. Здійснюючи раціональну аргументацію, жінки частіше наводять приклади конкретних випадків з особистого досвіду або найближчого оточення, тоді як чоловіки більш схильні до абстрагування у поданні власних аргументів та орієнтації на вирішення проблем [78, с. 116; 81, с. 53-54; 296, с. 229].

6. Чоловіки схильні до домінації в інтеракції [44, с. 68; 78; 97, с. 109; 140; 171, с. 111; 317, с. 18], що, зокрема, проявляється у більшій кількості комунікативних ходів, здійснюваних чоловіками.

7. Спілкування для чоловіків – це засіб вирішення проблем, що виникають, а мовлення вони використовують переважно задля отримання інформації та самоствердження. Для них основне – привернути до себе увагу й підтримувати її, демонструючи власні знання та інформованість. Ці глибинні інтенції рідко усвідомлюються мовцями, але активно впливають на сценарій чоловічої мовленнєвої поведінки [97, с. 108].

8. “Незгода з боку жінок сприймається чоловіками більш агресивно, ніж незгода з боку чоловіків” [291].

9. Жінки виявляють більшу експресію в комунікативній поведінці, ніж чоловіки: частіше плачуть, зриваються на крик, але й також частіше і голосніше сміються. Чоловіки не “проявляють слабкість”, намагаються уникати сентиментальності, бути мужніми та не виявляти на людях такі “жіночі” емоції, як ласка, ніжність [69, с. 103; 109, с. 32].

10. У гендерно гомогенному спілкуванні чоловіки мають сильну мотивацію “не втратити контроль, не відступити від соціальної, ролевої чи іншої ієрархічної позиції” [109, с. 36].

11. “Стосунки між чоловіками характеризуються більшою конфліктністю, меншим саморозкриттям і обговоренням почуттів, ніж стосунки між жінками” [120, с. 82].

12. “У груповій інтеракції чоловіки справляють більший вплив на жінок, ніж жінки на чоловіків, і протистоять впливу жінок успішніше, ніж жінки через усвідомлення своєї сили”. (Men exert greater influence than women and resist women’s influence than women do because of the greater power that men possess in group interaction) [291, с. 728].

13. Чоловіки частіше порушують черговість говоріння, перериваючи своїх співрозмовників [57, с. 68; 81, с. 51; 91, с. 157; 140, с. 40–50; 182, с. 18; 295, с. 188].

14. Жінки, спілкуючись між собою, частіше обговорюють особистий досвід та повсякденне життя, у той час як чоловіки – роботу, спорт, професійну та військову сфері [32, с. 42; 186, с. 42-43].

15. Чоловікам притаманна однолінійність спілкування, зосередженість на одній темі [97, с.109]. Вони більш жорстко контролюють тему розмови, віддаючи перевагу прямому висловленню думки. Жінкам притаманніше плавно переключатися з однієї теми обговорення на іншу, що виражається у їх більшій спроможності ухилятися від небажаної теми обговорення та демонстрації більшої ступені маневреності в інтеракції [32, с. 42; 44, с. 174-176; 78, с. 112; 81, с. 51; 90; 182, с. 18].

16. Жіноче мовлення містить більше формул ввічливості, ніж чоловіче [17, с. 56; 32, с. 43]. Чоловіки частіше використовують у мовленні стилістично знижені слова, у тому числі вульгарні, лайливі, нецензурні [17, с. 48, с. 56; 186, с. 43].

17. Жінки більш схильні до гіперболізованої експресії у мовленні, що виявляється у вживанні слів-інтенсифікаторів, також до вживання різноманітних вигуків та окличних речень задля вираження власних емоцій та почуттів [17, с. 67; 57, с. 70; 64, с. 30; 186, с. 44; 193, с. 32]. Загалом, мовлення жінок є частіше більш емоційно-окрашеним ніж мовлення чоловіків [32, с. 42; 87, с.194; 227, с. 168].

18. Чоловіки більш активно використовують у побутовому спілкуванні терміни, які пов'язані з їх професійною діяльністю [17, с. 56].

19. Чоловіки частіше демонструють почуття гумору через іронію і самоіронію, на відміну від жінок [327, с. 174].

20. Жінки частіше перепитують співрозмовника ніж чоловіки [57, с. 68].

21. Жінки більше схильні до демонстрації невербальних маркерів інтеракції, які виявляють емоції й сигналізують про зацікавлення й увагу до співрозмовника. У той же час, чоловіки є більш стриманими у використанні

невербальних чинників, і, зокрема, виражають більшу стриманість емоцій під час вираження незгоди з думкою співрозмовника [44, с. 192].

22. Мовлення чоловіків, зазвичай, є прямим, дещо грубим, різким, вимогливим, прямолінійним, а жінок – спокійним, м'яким, довірливим, мирним, дещо цнотливим, іноді наївним [171, с. 111-112]. Окрім того чоловіче мовлення характеризується більш низьким рівнем основного тону; ширшим голосовим діапазоном; меншою здатністю до вільної зміни голосового регістру; більшою силою голосу; лабіалізацією та назалізацією [97, с. 109; 186, с. 41-42]. Чоловіки, як правило, говорять низькими голосами, а жінки – високими [107, с. 4; 192, с. 197].

23. Жінки під час розмови частіше дивляться в очі, незалежно від статі людини, з якою вони розмовляють, та також вони частіше посміхаються у порівнянні з чоловіками [37, с. 62].

24. Чоловіки в позі сидючи частіше, ніж жінки, відхиляються назад [107, с. 5].

25. Жінки схильні розмовляти із співрозмовником з більш близької дистанції, ніж чоловіки [7, с. 1]

26. Чоловікам більшою мірою притаманне мовчання. Вони, на відміну від жінок, не відчують комунікативної незручності, а навпаки, використовують мовчання як необхідний та змістовний компонент спілкування. Жінки намагаються заповнити паузи у спілкуванні та не втратити комунікативний контакт. Жінки часто реагують на мовчання образою та не завжди вірно інтерпретують невисловлені думки співрозмовника, асоціюють мовчання чоловіка з неувагою, негативним ставленням до себе [44, с. 53]. Жінки проявляють більшу вербальну активність у порівнянні з чоловіками [44, с. 62; 248, с. 108], що виявляється в більшій кількості ініціальних пост-респонсивних ходів.

Висновки до розділу 1

1. З позицій когнітивно-комунікативного підходу комунікацію розуміємо як колективну ситуативно-прив'язану інтерактивну діяльність, змістом якої є конструювання учасниками спільних смислів з урахуванням як вербальних, так і невербальних, як інтенціональних, так і неінтенціональних комунікативних дій.

2. Усна англомовна неофіційна комунікація становить собою безпосередню діалогічну взаємодію в актуальному часі і просторі й визначається не стільки соціально-статусними, скільки міжособистісними ролями учасників. Типові ситуативні контексти включають у якості учасників членів робочих колективів, які перебувають у близьких стосунках, що послаблює або нівелює дію соціально-статусного чинника. Функціонально-стилістичні особливості усної неофіційної комунікації виявляються у стислості, спонтанності, еліптичності, ситуативній залежності мовлення, значній ролі невербальних засобів.

3. Комунікативна стратегія незгоди, як одне з базових понять усної англомовної неофіційної комунікації, є інтерактивною реалізацією комунікативного наміру мовця висловити відмінність думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації на основі спільного суспільного досвіду й індивідуальних потреб мовця.

3.1. Комунікативна стратегія незгоди постає як одна із локальних стратегій, що корелює з глобальною метою усної англомовної неофіційної комунікації, визначеною двома універсальними мотивами: створення власного позитивного іміджу ("збереження лиця") і недопущення ущемлення власних інтересів ("збереження території").

3.2. Формальний аспект реалізації стратегії незгоди виражається, зокрема, у зміні комунікативних ролей, що забезпечує поетапний розвиток

комунікативної взаємодії. Ігнорування правил зміни ролей втілюється в перебиванні. Окрім того, формальний аспект виявляється у низці кількісних показників: хто із комунікантів частіше стає суб'єктом незгоди, здійснює більшу кількість комунікативних ходів, а також продукує більшу кількість висловлень в межах одного ходу, тощо.

3.3. Змістовий аспект стратегії незгоди виявляється через мовленнєвий вплив учасників інтеракції один на одного. Мовленнєвий вплив здійснюється на основі двох інструментальних стратегій усної англomовної неофіційної комунікації: емоційної та раціональної аргументації.

3.3.1. Ментальним корелятом емоційної аргументації є концепт ЕМОЦІЙНЕ ЗАРАЖЕННЯ, що передбачає орієнтацію на емоційну сферу свідомості учасників комунікації, переконування шляхом збудження потрібних психічних станів.

3.3.2. Ментальним корелятом раціональної аргументації є концепт ДОВЕДЕННЯ, що передбачає апеляцію до раціональної сфери свідомості учасників комунікації, переконування в обґрунтованості власної точки зору шляхом наведення аргументів, закорінених на фактах та раціональних доказах.

4. Невід'ємним чинником реалізації стратегії незгоди є невербальні компоненти (просодичні, кінесичні та проксемічні), що значною мірою впливають на інтерпретацію смислу висловлень при реалізації стратегії незгоди. Просодичні невербальні компоненти втілюються в інтонації, тоні голосу та темпі мовлення; кінесичні – у міміці, жестикуляції та контакті очима; проксемічні – у виборі відстані від партнера по комунікації (інтимна зона, особиста зона, соціальна зона, публічна зона).

5. Результати аналізу наукових робіт, що вивчають роль гендерного чинника в комунікації, дозволяють припустити, що на реалізацію стратегії незгоди можуть впливати гендерні стереотипні ролі.

приписи, тобто усвідомлювані й неусвідомлювані стереотипні уявлення учасників усної англомовної неофіційної комунікації про певні моделі поведінки (як соціальної, так і комунікативної), очікувані від чоловіків та жінок в межах англомовної лінгвокультури.

Основні положення розділу викладено у публікаціях: [197; 199; 204; 205].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ГЕНДЕРНОЇ СПЕЦИФІКИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В УСНІЙ АНГЛОМОВНІЙ НЕОФІЦІЙНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

2.1. Одиниці аналізу стратегії незгоди

Одиницею аналізу втілення стратегії незгоди в англomовній усній неофіційній комунікації вважаємо *інтеракційний акт незгоди*, який тлумачимо у когнітивно-комунікативному ракурсі.

Традиційно інтеракційний акт визначають як мінімальну дискретну одиницю комунікативної поведінки (як мовленнєвої, так і немовленнєвої), яка просуває спілкування до досягнення комунікативних цілей [302, с. 6].

Поняття “інтеракційний акт” вважаємо синонімічним поняттю “комунікативний акт”, який розуміють як “основну одиницю комунікації, функціонально цілісний її фрагмент” [103, с. 202]; “одиницю взаємодії комунікантів” [14, с. 86-87]; “закінчену частину мовленнєвої взаємодії” [127, с. 267], природні кордони якої визначаються досягненням або явним недосягненням певної стратегічної мети [там само].

Традиційно виділяють такі компоненти комунікативного акту: 1) адресант – суб'єкт комунікації; 2) адресат – той, кому направлено повідомлення; 3) повідомлення; 4) код – засоби передачі повідомлення; 5) канал зв'язку; 6) результат – те, що досягнуто в підсумку комунікації [267].

Базовою моделлю комунікативного акту вважають модель Р. Якобсона, яка включає такі елементи: адресант, саме повідомлення, код, контекст, контакт та адресат [284, с. 198].

Суб'єкт і адресат інтеракційного акту включаються в комунікативну ситуацію як “систему взаємодіючих факторів (реальних і уявних), що

спонукають учасників до спілкування і визначають їх мовну поведінку” [378].

Комунікативні ситуації “розрізняються в залежності від наявності тих чи інших обмежень та від ступеня допустимого варіювання <...> змінивши будь-яку з ознак, можна викликати значне порушення соціальних норм або змінити ситуацію настільки, що на її основі виникне нова ситуація” [71].

До елементів комунікативної ситуації включають різноманітні феномени, які осмислюються на основі загального знання комунікантів, яке сприяє швидкому і легкому досягненню взаєморозуміння, що знімає двозначність висловлювань. Ситуація обмежує як вибір мовних засобів, так і соціально-рольові прояви комунікативної активності учасників. Найбільш істотними параметрами ситуації називають елементи фізичної (просторові, часові, соціально-рольові характеристики спілкування), кінесичної (жести, міміка) та контекстуальної природи і елементи, які описуються тільки суб'єктивно і не відносяться до фізичної ситуації. Ті й інші утворюють певний універсум дискурсу, часто важко розкладений на окремі компоненти, тому зрозумілий тільки в їх сукупності. Зміна одного елемента веде до повної або часткової зміни ситуації [249, с. 24; 286, с. 50-55].

У рамках нашого дослідження **комунікативну ситуацію** тлумачимо як поєднання різноманітних соціальних параметрів (статусно-рольові відношення, місце, обставини спілкування, соціально-культурне середовище, рівень формальності / неформальності, контактності / дистантності спілкування) і психологічних характеристик учасників (ступінь знайомства, емоційний, психологічний, фізичний стан в момент спілкування, ставлення один до одного та до предмету спілкування, наміри, мотиви, мета спілкування), які впливають на процеси інтерпретації мовних форм [136, с. 150].

У такому смислі термін “комунікативна ситуація” вживається як синонім терміну “контекст інтеракційного акту”.

У когнітивно-комунікативному тлумаченні інтеракційний акт, окрім зазначених компонентів, враховує також усі екстралінгвальні комунікативні чинники, які комплексно впливають на перебіг комунікативної взаємодії.

У розумінні інтеракційного акту послуговуємося доробком А.П. Мартинюк, яка пояснює його через поняття контексту [156, с. 81-82; 158, с. 240-241]. Контекст розуміється в широкому сенсі – як фізичне і психічне середовище комунікації, що впливає на її перебіг. Дослідниця розмежовує лінгвальний і екстралінгвальний контекст інтеракційного акту.

Екстралінгвальний контекст поділяється на фізичний (перцептивний) і психічний.

Перцептивний контекст охоплює всю інформацію, яка поступає через сенсорні канали (слух, зір, нюх, дотик, смак) в момент інтерпретації. У випадку усної неофіційної комунікації найбільш релевантним чинником перцептивного контексту є невербальна комунікативна поведінка учасників.

У такому тлумаченні лінгвальний контекст теж є перцептивним, оскільки усне слово сприймається на слух.

Важливо наголосити, що параметри лінгвального та перцептивного контекстів можуть впливати на інтерпретацію, лише стаючи частиною психічного контексту, тобто перцептивно-когнітивно-афективного досвіду інтерпретатора, який він набуває як у процесі соціалізації, так і в момент інтерпретації.

Власне **психічний контекст** включає не лише енциклопедичні знання про той чи інший фрагмент світу в усьому розмаїтті його властивостей і відношень, а також і пов'язані з цим знанням емоційні переживання і оцінки. Весь цей досвід формується за законами психічної діяльності індивідів під контролем норм і оцінок, що виробляються соціумом і ширше – культурою [75, с. 434].

Для нашого дослідження релевантними є такі складники психічного контексту інтеракційного акту: 1) *когнітивний чинник*; 2) *афективний чинник*, що виявляється в емоційному стані комунікантів в момент

спілкування – позитивному чи негативному; 3) **волітивний чинник**, що характеризує мотиви й інтенції комунікантів, які відбиваються у бажанні / небажанні комунікантів реагувати на ситуацію певний чином.

Когнітивний чинник охоплює: а) знання комунікантів про онтологічні властивості сутностей й відношення між сутностями, включно із знаннями про учасників комунікації; б) знання системи аксіологічних орієнтирів (норм і цінностей) комунікантів як представників певного лінгвокультурного соціуму. Аксіологічні знання включають, насамперед, а) етологічні знання, тобто знання різноманітних норм, як етичних, орієнтованих на благо соціуму (побутових, сімейних, гендерних, так і професійних, правових), так і утилітарних, орієнтованих на благо індивіда, а також б) естетичні уявлення про “прекрасне” і “потворне”.

Ці контекстуальні чинники взаємодіють в процесі комунікації, виражаючи різні психологічні аспекти інтеракційного акту.

Відтак, **інтеракційний акт незгоди** тлумачимо як фрагмент комунікативної взаємодії, що включає висловлення комунікативної мети – незгоди, а також усі параметри лінгвального та екстралінгвального контексту (перцептивного і психічного (когнітивного, афективного, волітивного)), які впливають на інтерпретацію висловлення, стаючи частиною перцептивно-когнітивно-афективного досвіду інтерпретатора.

Одиницями структурно-семантичного (конверсаційного) аналізу інтеракційного акту незгоди є *комунікативний хід* і *комунікативний обмін*.

Комунікативний хід (КХ) становить мінімально значущу функціонально-структурну одиницю (вербальну або невербальну дію одного з комунікантів), що розвиває комунікативну взаємодію, просуває її до досягнення комунікативної цілі [297, с. 69; 302, с. 6; 337, р. 417]. Комунікативний хід може реалізуватися на базі одного або більше висловлень. Комунікативні ходи розподіляються на ініціальні та респонсивні згідно з їх розташування у межах інтеракційного акту [359, с. 21-23].

Ініціальний хід розпочинає комунікативний обмін, “задає певні

очікування щодо наступного респонсивного ходу: в той момент, коли починається розмова, будь-що сказане визначає умови того, що може йти далі й залишає обмежений вибір з певних вірогідних варіантів відповіді” [254, с. 194].

Респонсивний хід відображає вербальні та невербальні реакції опонентів на попередні респонсивні ходи один одного [349, р. 21–23]. Як зазначає І.Є. Фролова, респонсивний хід “охоплює реакції прийняття, реакції відтермінування та реакції неприйняття комунікативної ініціативи” [254, с. 194]. Пост-респонсивні ходи слідують один за одним продовжуючи інтеракційний акт, їх кількість може варіюватись в залежності від багатьох факторів.

Комунікативні ходи об’єднуються у **комунікативні обміни** (exchange [297; 298; 349]; interchange [302, р. 6; 314; 353, р. 131–132]; elementary interaction [297; 298; 341, р. 23; 349; 352, р. 30; 353], adjacency pair [344; 345, р. 295]), які представляють собою “фрагменти інтеракції, внутрішньо зв’язані однією темою і певною послідовністю говоріння” [81, с. 56]. Тему розуміємо за І.Є. Фроловою як “денотат/референт тексту – фрагмент позамовної діяльності, знання про який дозволяють комунікантам об’єктивувати його мовними знаками” [254, с. 217].

Усі комунікативні ходи є зв’язаними між собою, один комунікативний хід провокує появу іншого, як відповідь на попередню репліку співрозмовника. “Саме зв’язок окремих ходів комунікантів в комунікативному обміні і взаємозалежність цих ходів (у тематичному, інтенціональному, синтаксико-семантичному та інших аспектах) забезпечує процес мовленнєвої інтеракції в діалогічному дискурсі” [270, с. 10].

Необхідно зазначити, що з огляду на те що, у фокусі нашого дослідження перебуває ситуація невимушеного неофіційного спілкування, яка характеризується симетричними стосунками між комунікантами, усі соціально-ситуативні параметри, за винятком гендера, є сталими.

Розгляд поняття комунікативного обміну потребує визначення поняття

зміни комунікативних ролей, що представляє собою “операціонально метадискурсивну категорію, яка забезпечує структурування і регуляцію діалогічного дискурсу в режимі реального часу шляхом переходу ролі мовця від одного учасника спілкування до іншого, добровільного / примусового завершення комунікативного внеску одного комуніканта і присвоєння права на внесок іншими” [41, с. 104; 122, с. 5-6]. Це “одна з базових комунікативних категорій, яка узагальнює координацію мовленнєвих дій комунікантів згідно з сценарієм рольової поведінки та конструюванням “спільного” значення в інтеракції” [102, с. 7].

“Процеси зміни комунікативних ролей регулюються не дистрибутивними правилами, а інтерсуб'єктивними угодами учасників комунікативного обміну, що укладаються ними на фоні загального контексту спільних дій” [4, с. 9].

Мінімальний інтеракційний акт незгоди (ІА незгоди) включає два ходи: ініціальний хід комуніканта, що висловлює думку стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації (ініціатора ІА незгоди), і респонсивний хід комуніканта, який не погоджується з висловленою думкою (суб'єкта ІА незгоди). Комунікативний хід може містити одну вербальну або невербальну дію. Вербальна дія структурно дорівнює висловленню або кільком висловленням.

В рамках нашого дослідження мінімальною одиницею аналізу змістових стратегій незгоди вважаємо **висловлення**, що є реченням, яке поміщене у контекст, та головною характеристикою якого є смислова динаміка – лінійне розгортання змісту [167, с. 138].

Іншою конститутивною рисою висловлення є втілення певної комунікативної мети – в нашому випадку, незгоди – шляхом раціональної / емоційної аргументації.

Одиницями аналізу інструментальних стратегій втілення незгоди – раціональної і емоційної аргументації – є *аргументи* і *емоти*.

Статус аргументом в лінгвістиці на сьогодні не є одностайно прийнятим і визначення аргументом не завжди експлікують, які саме

лінгвальні засоби спеціалізуються у цій функції (див., наприклад, “Раціональна аргументація досягається висловленнями, які актуалізуються в рамках семантико-синтаксичних конструкцій у вигляді стилістично нейтральних прийомів, що сприяють їх логічно-аргументативній реалізації” [124, с. 30]).

У цьому дослідженні під **аргументемами** розуміємо як вербальні і невербальні одиниці комунікації, які спричиняють регулятивний вплив на раціональну сферу свідомості адресатів [138, с. 6]. У вербальному плані аргументеми пов’язуємо із “висловленнями, співвідносними з предикаціями, семантико-структурне синтаксичне аранжування яких надає їм *раціонально-логічного аргументативного потенціалу*, тобто можливості для викладення мовцем аргументів, що слугують *доведенню*” [81, с. 150-151; 82, с. 59]. До таких відносяться предикації, співвідносні зі структурними частинами складнопідрядних речень, об’єднаними експліцитним каузальним зв’язком, або предикації, співвідносні з простими реченнями, між якими існує імпліцитний каузальний зв’язок [там само]. Каузальний зв’язок передбачає, що дія / стан справ / явище / подія, відображені однією предикацією, мисляться як мотив виникнення іншої дії / стану справ / події / явища, відображених іншою предикацією [380, с. 530]. Додамо, що, як свідчать наші дані, каузальний зв’язок може об’єднувати і предикації складносурядного речення, побудованого на смислових зв’язках підрядності.

Емоційна аргументація здійснюється за допомогою **емотем**, тобто висловлень, які володіють *емоційно-збуджувальним аргументативним потенціалом* **переконування** [82, с. 60]. Під *емоційно-збуджувальним потенціалом* розуміємо здатність емотем апелювати не до логічного мислення, а до емоційно-психологічного стану об’єктів впливу [168, с. 361]. Тобто комуніканти оперують аргументами, які сприймаються як самоочевидні (безсумнівні) – такі, що не потребують доведення [379].

На мовному рівні емотема переважно виражається “семантично пустими” емотивно-оцінними атрибутами або стилістичними (стилістично-

семасіологічними) прийомами – тропами, які можуть реалізуватися як лексичними (образними словами або ідіомами), так і синтаксичними одиницями у випадку, коли троп має розгорнутий вигляд і втілюється реченням або більшим фрагментом тексту [143, с. 164]. “Психічним субстратом емотеми є чиста емоція” [137, с. 23], яка актуалізує у свідомості реципієнта певний емоційний стан.

На думку М.Л. Ільченко, джерелами емоційного-збуджувального аргументативного потенціалу можуть слугувати як окремі лексико-фразеологічні одиниці у складі висловлень, так і структурно-синтаксична рамка висловлень.

Дослідниця поділяє емотеми на: 1) *емотеми-лексико-фразеологічні одиниці*, тобто семасіологічні стилістичні засоби та прийоми; 2) *емотеми-синтаксичні конструкції*, співвідносні з предикаціями, семантико-структурне синтаксичне аранжування яких надає їм *емоційного-збуджувального* аргументативного потенціалу, тобто можливості для викладення мовцем *хибних аргументів*, що слугують засобами не доведення, а *переконування*.

Лексико-фразеологічні емотеми охоплюють: назви емоційно-ціннісних концептів, лексеми-інтенсифікатори, стилістично марковані лексеми (вульгаризми, розмовні фразеологізми), а також семасіологічні фігури, включно з тропами (метафора, метафоричне порівняння, метонімія, гіпербола) та риторичні гумористичні прийоми (іронія / сарказм). Емотеми-синтаксичні конструкції включають: розповідні, питальні та спонукальні речення – за метою висловлення; стверджувальні й заперечні речення – за способом вираження змісту; окличні й неокличні речення – за емоційним забарвленням. Їх спільною рисою є позбавленість каузального зв’язку на рівні предикацій [82, с. 60-61].

Додамо, що роль логічних аргументів виконують імпліцитні оцінки (шляхом представлення позитивності об’єкта зовнішньо неоцінними мовними засобами) й експліцитні оцінки дескриптивно-оцінного типу, які апелюють до розумової сфери психіки реципієнта. Експліцитні оцінки, у яких

емоційно-експресивний компонент поєднується з оцінним, мають ефект емоційного зараження й спрямовуються на емоційну сферу психіки реципієнта [279, с. 85].

До одиниць аналізу змістового аспекту стратегії незгоди ми також відносимо **невербальні комунікативні ходи**, які представляють собою вираження незгоди за допомогою жестів, міміки чи зміни дистанції та положення у комунікативній зоні.

2.2. Особливості матеріалу дослідження

Наше дослідження ґрунтується на вивченні усної неофіційної комунікації, змодельованої в англomовному кінодискурсі. Щодо поняття **дискурс**, вважаємо його синонімом поняття комунікації в її інтеракційному розумінні і слідом за В.І. Карасиком визначаємо його як “інтерактивну діяльність учасників спілкування, встановлення та підтримання контакту, емоційний та інформативний обмін, виявлення впливу один на одного, переплетення стратегій, що миттєво змінюють одна одну, та їх вербального та невербального втілення у практиці спілкування, визначення комунікативних ходів у єдності їх експліцитного та імпліцитного змісту” [83]. Як зазначає Т.А. ван Дейк “дискурс не є лише ізольованою текстовою або діалогічною структурою. Скоріше, це складне комунікативне явище, яке включає в себе і соціальний контекст, який дає уявлення як про учасників комунікації (та їх характеристики), так і про процеси виробництва і сприйняття повідомлення” [59, с. 113].

Відповідно, **кінодискурс** трактуємо як “комплексний лінгвoseміотичний комунікативний феномен культури, що належить до цивілізаційних цінностей, які накопичуються людством з кінця ХІХ – початку ХХ століть до сьогодення” [169, с. 162]; “цільне та завершене повідомлення, виражене за допомогою вербальних (лінгвістичних) і невербальних (іконічних та / або індексальних) знаків, організоване відповідно до задуму

колективного функціонально диференційованого учасника за допомогою кінематографічних кодів, зафіксоване на матеріальному носії і призначене для відтворення на екрані і аудіовізуального сприйняття глядачами” [225, с. 32; 122, с. 6].

Кінодискурс є складним типом комунікації, його можна розглядати як “актуальний зріз сприйняття реальності, тривалий соціальний діалог, в якому інтерпретуються і переінтерпретуються такі категорії сприйняття, як час, простір, минуле, майбутнє, ..., чоловіче, жіноче, влада, любов, борг, подяка та інше” [236, с. 49]. “До екстралінгвістичних факторів кінодискурсу належать різноманітні культурно-історичні фонові знання адресата, екстралінгвістичний контекст – обставини, час і місце, до яких відноситься фільм, різні невербальні засоби: малюнки, жести, міміка, які важливі при створенні і сприйнятті кінофільму” [211, с. 137].

Треба зауважити, що “специфіка кіно, як гетерогенного формування” [96, с. 52] дозволяє нам розглядати певний інтеракційний акт, і з огляду на його гендерну зумовленість. “Аналіз спілкування між персонажами дає змогу зробити висновки щодо спілкування живих людей. Персонаж як комунікативна особистість здатен породити дискурс, який маніфестує мовні звички, наявні в певну епоху та в певний проміжок часу” [36, с. 2].

“Сукупність вербальних та невербальних компонентів кінотвору” [74, с. 96]; див. також [77, с. 88; 111, с. 101; 123, с. 41] дозволяє нам вивчати стратегію незгоди не тільки з огляду на її вербальне вираження, а також беручи до уваги усі невербальні контекстуальні параметри ситуації, які відображаються у поведінці комунікантів під час розгортання інтеракційного акту. У кінодискурсі інтеракційний акт постає не тільки як низка висловлень, які пов’язані між собою комунікативною темою, а як цілісність вербальних та невербальних чинників реалізації стратегії незгоди, які перебувають під впливом когнітивних, перцептивних, афективних та волітивних контекстуальних параметрів комунікації.

Одним із жанрів кінодискурсу є телесеріали, які якраз і репрезентують

модель усної неофіційної комунікації. “Телесеріал як феномен масової культури підпорядковується принципам побудови формульних жанрів. Він спирається на стійкі сюжетні ходи, візуальні та вербальні кліше. Його текст складений з варіацій стандартних ситуацій зразків” [187, с. 238]. “Картина світу телесеріалу, що цілком узгоджується з притаманною йому властивістю медійності, обмежується рамками *одного фрагмента дійсності*” [77, с. 89]. Це дає нам змогу вибрати низку англомовних кінотворів, які повністю співпадають з вимогами щодо емпіричного матеріалу, який моделює усну неофіційну комунікацію.

А.М. Зарецька, розглядаючи кінотвори, які моделюють бізнес-дискурс, зазначає, що “сценарій описує типові робочі ситуації настільки вичерпно, що серіал можна було б назвати “кар'єрною енциклопедією” [77, с. 89].

Уважаємо можливим екстраполювати це твердження на неофіційну комунікацію та використовувати у якості емпіричного матеріалу усну неофіційну комунікацію, змодельовану в англомовних телесеріалах.

2.3. Методичний алгоритм дослідження

Методичний алгоритм дослідження включає шість етапів, на кожному з яких завдання вирішуються за допомогою інтеграції конверсаційних та дискурсивних методик аналізу.

Основним методичним інструментом дискурсивного аналізу є **методика когнітивно-дискурсивної інтерпретації** [142, с. 6].

Ця методика ґрунтується на понятті **концептуалізації**, тобто розумінні інтерпретації як ситуативно прив'язаного когнітивного інференційного процесу наповнення мовної форми смислом безпосередньо в акті комунікації на основі врахування лінгвального і екстралінгвального контексту інтеракційного акту [306; 307; 308; 311; 312; 324; 325; 328; 329; 330; 331; 332; 333; 355].

Інференції розуміємо як когнітивні процедури отримання вивідного

знання, і як результат таких процедур – власне вивідне знання інтерпретатора [50, с. 221; 58, с. 153-211; 136, с. 124-128; 289, с. 34; 300, с. 383-410; 325, с. 72-115; 326, с. 55-110; 335, с. 114-116; 350, с. 61-131; 351; 354, с. 129-162; 361, с. 363-388].

За А.П. Мартинюк [144, с. 5-6], виділяємо інференції двох типів *класифікаційно-кваліфікативні* (стосовно референта, який кваліфікується (оцінюється) у висловленні – у нашому випадку таким референтами виступають об'єкти / ситуації, стосовно яких висловлюється незгода) та *поведінкові* (щодо прийнятних / неприйнятних моделей поведінки учасників інтеракційного акту незгоди).

На **першому етапі** дослідження виокремлюємо інтеракційні акти незгоди. Із застосуванням *інструментарію конверсаційного аналізу* (conversational analysis) [315; 316; 343; 346] визначаємо *ініціальний комунікативний хід* ініціатора незгоди і *респонсивний хід* суб'єкта незгоди, який власне і містить висловлення незгоди. До інтеракційного акту незгоди включаємо усі вербальні і невербальні комунікативні ходи, які об'єднуються навколо висловлення незгоди. Такі ходи, як правило, містять аргументацію суб'єкта незгоди й ініціатора незгоди.

На **другому етапі** дослідження інтеракційні акти незгоди поділяємо на *конфліктні*, тобто такі, у яких комуніканти знаходяться у конфліктних відносинах та *неконфліктні*.

Кожен конфлікт “має в основі протиріччя” [254, с. 16], “це зіткнення протилежно спрямований цілей, інтересів, позицій, думок суб'єктів взаємодії; це протиріччя, що виникає між людьми у зв'язку із вирішенням тих чи інших питань соціального та приватного життя” [10, с. 20].

“Повсякденний практичний конфліктологічний досвід, наявний у кожного індивіда, визначає, яку стратегію обирає людина в конкретному конфлікті” [254, с. 13]. Важливим також стає індивідуальний досвід індивіда, бо “спосіб поведінки людини на 99% визначається особистим життєвим досвідом і тільки у 1% науковим конфліктологічним знанням” [теж саме].

“Комунікативна особистість в поведінковому аспекті – це найбільш конкретний прояв мовної особистості в мовних діях, що мають мотиви, цілі, стратегії і способи їх реалізації. Коли у двох комунікативних особистостей виникають розбіжності з приводу цілей, переконань, інтересів, поглядів і кожна з них захищає власні інтереси, не бажаючи поступатися, то найчастіше це веде до розвитку комунікативної ситуації “міжособистісний конфлікт”. Така ситуація також визначається як ситуація “дисгармонійної взаємодії” [36, с. 2-3]. “Мінімальним елементом конфлікту є конфліктоген” [254, с. 13], тобто слова, дії чи бездіяльність співрозмовника, яка провокує конфронтаційну реакцію.

Поняття *конфліктності* / *неконфліктності* інтеракційного акту розмежовуємо із поняттям *незгоди* / *згоди*. Конфліктність характеризує психологічний стан комунікантів, пов'язаний із усвідомленням *несумісності інтересів*, а отже і мотивів і цілей діяльності, як комунікативної, так і ширше – соціальної, що призводить до ворожого ставлення один до одного. Незгода пов'язана лише із розбіжністю думок по відношенню до певних фактів, дій чи ситуації в цілому і не обов'язково передбачає несумісність інтересів і ворожість. Відтак стратегія незгоди може реалізовуватися як в конфліктних, так і неконфліктних ситуаціях, де учасники спілкування перебувають у добрих стосунках.

Конфліктність ситуації переважно зумовлюється попереднім станом справ і лише в окремих випадках може бути наслідком безпосереднього розгортання інтеракційного акту. Конфліктність, як правило, пов'язана із інтенсифікацією емоційності. Важливим фактором в емоційній конфліктній ситуації аргументації стають перемови, за допомогою яких знімається конфліктність ситуації.

Третій етап складається із чотирьох кроків та передбачає, відповідно, встановлення чинників екстралінгвального контексту інтеракційних актів незгоди: 1) *когнітивних* (онтологічних і аксіологічних (етичних/утилітарних та естетичних); 2) *афективних*; 3) *перцептивних*; 4) *волітивних*.

Зрозуміло, що усі ці чинники симультано діють в кожному ІА незгоди, проте в кожному конкретному інтеракційному акті у фокус уваги висувається якийсь конкретний чинник, який спричиняє найбільш суттєвий вплив на висловлення та інтерпретацію незгоди.

Для пояснення когнітивних процесів інтерпретації вербальних та невербальних комунікативних ходів незгоди використовуємо термін “домен”. **Домен** розуміємо як “фонове знання для представлення концептів” [294, с. 3]. У теорії Р. Ленекера співвідношення між концептом та доменом описується в термінах профілю (profile) і бази (base). “Семантична значущість (semantic value) мовного виразу не міститься окремо ані в профілі, ані в базі, вона закорінена лише в їх комбінації” [333, с. 183]. *Профілем* називається концепт, актуалізований одиницею мови, у той час коли *база* – це набір доменів, необхідних для розуміння профілю. Термін “профіль” передбачає наявність “баз”, на тлі якої профілюється концепт. Термін “база” використовується для акцентуації того, що фонові знання “підтримують” концепт, оскільки концепт неможливо зрозуміти без цих пов’язаних із ним знань [294, с. 5].

Концепти можуть слугувати доменами для інших концептів і можуть бути представлені як одним, так і кількома доменами, тим самим, вказуючи на зв’язок між ними [333, с. 152] (також [293; 294; 329]). Сукупність доменів, які активуються мовною одиницею в певному контексті та є необхідними для її інтерпретації, називається матрицею доменів (domain matrix) [333, с. 152].

Наприклад, у наступному інтеракційному акті незгода виникає через різні аксіологічні орієнтири учасників спілкування (домени ПРОФЕСІЙНА КАР’ЄРА, РОДИННЕ ЖИТТЯ, ВИХОВАННЯ ДІТЕЙ, ЖИТТЯ У ВЕЛИКОМУ МІСТІ тощо):

Kate [cutting him off]: *I can't believe you want to move back into the city. I thought the reason we left was because we didn't want to raise the kids here?*

Jack: No, this is the center of the universe. If I were living in Roman times, I would live in Rome, where else? Today, America is the Roman Empire and New York is Rome itself. (Family Man)

Причина виникнення незгоди між чоловіком та жінкою є їх різні погляди на життя у великому місті: для чоловіка Нью-Йорк є, насамперед, центром цивілізації, який таїть безмежні можливості для кар'єрного росту, а для дружини – це великі ризики для її сім'ї.

У когнітивних лінгвістичних студіях поняття домену корелює із поняттям фрейму [305, с. 230-231].

Хоча терміни “фрейм” і “домен” часто використовуються зарубіжними когнітивістами недиференційовано, між ними існують певні відмінності [там само]. Як наголошує Є.В. Бондаренко, “фрейм, на відміну від домену, пояснює концепт не через себе, шляхом операції профілювання, а через інші концепти, які, у свою чергу, можуть профілюватися в рамках інших доменів” [27, с. 28]. Важливим також є акцентування ролі фрейму як “референційної опори (бази) для концепту” [там само].

У системі понять Р. Ленекера термін “домен” пов'язаний, насамперед, з концептуальною онтологією й ієрархією концептуальних структур, що визначає розуміння одних концептів в термінах інших: певний лексичний концепт, який є складником домену вищого рівня ієрархії, становить собою домен для лексичного концепту нижчого рівня ієрархії [333, р. 147, 152]. У той же час, Ч. Філмор розглядає фрейми, як засіб структурування відношень між складниками доменів одного рівня ієрархії в термінах аргументів і предикатів пропозиції [309; 310]. У вживанні термінів “домен” і “фрейм” у нашому дослідженні ми виходимо із зазначених відмінностей.

Четвертий етап передбачає аналіз інструментальних стратегій незгоди.

Класифікація аргументативних висловлень на аргументами та емотеми здійснюється на основі поняттєвого апарату *теорії мовленнєвого впливу* [24, с. 88-125; 40, с. 31-35; 65, с. 28; 130, с. 5; 141, с. 12; 174, с. 19-42; 195, с. 46; 239, с. 67; 245, с. 79; 303], розбудованого у дослідженнях [82, с. 24-25; 138, с. 9; 218].

Виходячи із розуміння мовленнєвого впливу в термінах інструментальної стратегії як когнітивно-комунікативного утворення, услід за

А.П. Мартинюк вважаємо, що критерії розмежування способів мовленнєвого впливу (раціональної й емоційної аргументації) слід пов'язувати з різними психічними субстратами, тобто сферами психіки людини (за М.В. Нікітіним [165, с. 74-78]), на які вони орієнтовані [147, с. 68].

Психічним субстратом доведення /раціональної аргументації є психічна сфера бажання, що корелює із раціональною оцінкою і провокує інференції, які зводяться до каузально пов'язаних пропозицій [там само].

Пропозицію тлумачимо як когнітивну структуру, яка організує когнітивний досвід комунікантів, елементарний **фрейм** як “набір концептів, пов'язаних таким чином, що для розуміння одного з них потрібно зрозуміти цілісну структуру, до складу якої вони залучені” [311, с. 111]. Кожна пропозиція включає логічний суб'єкт (цільовий концепт) і логічний предикат (ознаку, приписувану суб'єкту). Незмінний конститuent пропозиції називають аргументом, а змінний – функцією. Змінна (функція) пропозиції може реалізуватися як суб'єктом, так і предикатом. Фрейми можуть містити ознакові предикати при одному суб'єкті або реляції між кількома предметними сутностями (аргументами або актантами), що лежать в основі приписуваних актантам аргументних ролей (за Ч. Філмором [309; 310]).

Каузальність (від лат. *causalis*) розуміємо як семантичну категорію, яка позначає дію або явище, що стають мотивом іншої дії або виникнення іншого явища [259, с. 43]. Пропозиції, пов'язані каузальним зв'язком, перебувають у причинно-наслідковій залежності і, відповідно, відображають антецедентний (попередній) і консеквентний (термінальний) стан актантів (від лат. *antecedens* – антецедент, причина, передумова, попередній чинник і лат. *consequent* – консеквент, наступний, в буквальному розумінні наслідок, результат) [260, с. 41]. Наприклад:

House: *We have an epidemic!* [Cuddy stops from going out the door and turns to House.]

Cuddy: [slowly] *Two sick babies is very sad, but it doesn't prove an epidemic.* [She leaves. House is left alone in her office.] (House M.D., Season 1)

Доктор Хауз висловлює припущення, що у лікарні почалася епідемія. Головний лікар, доктор Кадді не погоджується з такою оцінкою ситуації й наводить аргумент на підтримку своєї точки зору. Для цього вона використовує складносурядне речення, побудоване на причинно-наслідковому смисловому зв'язку. Інформація, що міститься у реченні, зводиться до каузально пов'язаних пропозицій: антецедентної [ОСКІЛЬКИ ЗАХВОРИЛО ЛИШЕ ДВОЄ ДІТЕЙ] і консеквентної [В ЛІКАРНІ НЕМАЄ ЕПІДЕМІЇ].

Психічним субстратом переконування є сфера відчуттів і емоційних переживань, що корелює з емоційною оцінкою і реалізується за відсутності каузальності. Наприклад:

Phoebe: *All right, prude... Look, Monica and Chandler really love this house. You are not gonna talk them into staying here.*

Joey: *Hey, hey... I can convince people to do anything, you know.* (Friends, Season 10)

Наведений ІА складається із двох комунікативних ходів і відбувається між чоловіком та жінкою, які перебувають у дружніх стосунках. Розмова протікає у невимушеній побутовій обстановці. Джо дуже не подобається те, що його друзі Моніка та Чендлер переїжджають у дім, що знаходиться далеко від його власного помешкання. Джо хоче вмовити їх залишитися, але Фібі, якій і належить ініціальний хід, впевнена у тому, що Джо не в змозі переконати друзів не переїжджати у їх новий та гарний будинок. Респонсивний хід Джо втілює стратегію незгоди з думкою співрозмовника за допомогою стверджувально-декларативного речення, у якому Джо заявляє про свою спроможність переконати будь-кого у будь-чому. Вигук “*hey*”, який повторюється мовцем, передує висловленню “аргументу”, посилює емоційний тиск на адресата. Джо лише декларує свою спроможність переконати друзів, не підкріплюючи цю декларацію ніякими раціональними аргументами. Отже, його консеквентній пропозиції [Я МОЖУ ПЕРЕКОНАТИ ДРУЗІВ] бракує пропозиції антецедентної, яка б і

відобразила причину такого твердження.

П'ятий етап представляє аналіз *невербальних комунікативних ходів незгоди*, які ми поділяємо на кінесичні, просодичні та проксемічні [39; 233; 258].

Шостий етап полягає у **кількісному аналізі** для отримання кількісних гендерних співвідношень реалізації стратегії незгоди в усній англомовній неофіційній комунікації, змодельованій в англомовному кінодискурсі. Дані кількісного аналізу верифікувалися статистичними формулами [46, с. 36-37].

Вивчення стратегії незгоди не дозволяє аналізувати вибірки із чоловічого та жіночого мовлення одного обсягу, тому ми проводимо аналіз у межах кількох варіаційних рядів розподілу. Варіаційні ряди складаються із частот відповідних стратегій у міжгендерних співвідношеннях в ряді розподілу. Як зазначає Б.М. Головін, *частота* будь-якого явища – це кількість його проявів на певному відрізку дійсності [46, с. 21]. У рамках нашого дослідження ми розуміємо частоту за М.Л. Ільченко як сукупність окремих стратегій або тактик в межах варіаційного ряду. Сума частот називається *обсягом вибірки* й визначає число елементів усієї вибірки (повна сума дорівнює одиниці або 100%). Частка певної стратегії становить відношення спостережуваної частоти цієї стратегії відносно довжини вибірки, відображене у відсотках [81, с. 72-73]. Причому певна вибрана стратегія характеризується коливанням поблизу середнього значення частки цієї стратегії усередині досліджуваної вибірки. Для підтвердження значення співвідношення середніх часток у жіночому мовленні по відношенню до чоловічого мовлення ми використовуємо статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток (ε) [46, с. 37-38; 81, с. 73-75]. Для підрахунків ми використовуємо запропоновану Б.М. Головіним формулу:

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}, \text{ у якій}$$

ε – величина квадратичного відхилення середніх часток певних стратегій;

$\bar{p}$ – середня частка (для двох варіаційних рядів) певної стратегії, реалізованої комунікантами-чоловіками і комунікантами-жінками;

$\bar{q}$ – частка всіх інших стратегій, реалізованих комунікантами-чоловіками і комунікантами-жінками, що вираховується за наступною формулою: $\bar{q} = 1 - \bar{p}$.

n_1 – сукупність стратегій реалізації незгоди, реалізованих комунікантами-чоловіками, що складають першу вибірку;

n_2 – сукупність стратегій реалізації незгоди, реалізованих комунікантами-жінками, що складають другу вибірку;

Для вираховування показника вибірок, якщо вони є рівними за обсягом $n_1 = n_2$, то середня частка певної стратегії вираховується за формулою:

$$\bar{p} = \frac{P_1 + P_2}{2} \text{ [46, с. 38].}$$

У нашому дослідженні вибірки не є рівними, отже для вираховування показника середньої частки ми використовуємо формулу **арифметичної зваженої**:

$$\bar{p} = \frac{n_1 P_1 + n_2 P_2}{n_1 + n_2}, \text{ де}$$

p_1 – частка певної стратегії відносно сукупності стратегій незгоди, реалізованих комунікантами-чоловіками, що складають першу вибірку (n_1);

p_2 – частка певної стратегії відносно сукупності стратегій незгоди, реалізованих комунікантами-жінками, що складають другу вибірку (n_2);

Для вираховування показників p_1 використовуємо формулу

$$m_1 / n_1, \text{ де}$$

m_1 – частка певної стратегії вираження незгоди комунікантами-чоловіками.

n_1 – загальна кількість ІА вираження незгоди комунікантами-чоловіками.

Подібним чином також вираховується показник p_2 , де m_2 є часткою

певної стратегії вираження незгоди комунікантами-жінками, n_2 становить загальну кількість ІА вираження незгоди комунікантами-жінками.

Розгорнута формула для вирахування співвідношення середніх часток у чоловічому мовленні відносно до жіночого мовлення має такий вигляд:

$$\varepsilon = \sqrt{\frac{p_1(1-p_1)}{n_1} + \frac{p_2(1-p_2)}{n_2}}$$

Якщо статистичний показник квадратичного відхилення менше різниці часток певної стратегії або тактики ($\Delta = p_1 - p_2$) втричі і більше $3\varepsilon \leq \Delta$, то спостережуване співвідношення аналізованих стратегій і тактик вважається значущим [46, с. 38], що підтверджує їхню гендерну обумовленість [81, с. 74].

Наприклад, в нашій вибірці, було виявлено 2100 ІА незгоди, суб'єктом яких стає учасник чоловічої статі та 1935 ІА, де суб'єктом незгоди стає жінка. З них у 795 ІА (37,8%) чоловіки використовують виключно раціональну аргументацію для обґрунтування власної думки, а жінки у 480 ІА (24,8%).

Середня частка чоловічих та жіночих стратегій, втілюваних комунікативними ходами, які представлені раціональної аргументацією, становить:

$$\bar{p} = \frac{n_1 p_1 + n_2 p_2}{n_1 + n_2} = \frac{2100 \times 0.379 + 1935 \times 0.248}{2100 + 1935} = 0,32$$

Частка інших стратегій складає $\bar{q} = 1 - \bar{p} = 1 - 0,32 = 0,68$.

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток чоловічих та жіночих стратегій, які виражають у ІА шляхом вживання раціональної стратегії аргументації, становить:

$$\varepsilon = \sqrt{p_1 \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0.32 \times 0.68 \left(\frac{1}{2100} + \frac{1}{1935} \right)} = 0,015$$

Порівнявши даний показник з різницею часток вибраної стратегії ($\Delta = 0,379 - 0,248$) / 0,015 = 8,7, ми бачимо, що статистичний показник квадратичного відхилення є більш ніж у 3 рази меншим у порівнянні з різницею часток, що обумовлює гендерну значущість розходження між

чоловічими та жіночими реалізаціями стратегій.

Описані методики дозволяють виявити гендерну специфіку реалізації стратегій незгоди в усній англomовному неофіційній комуні, змодельованій в аналізованому кінодискурсі (див. Таблиця 5.1., 5.2. у Додатку 5).

Висновки до розділу 2

1. Комплексною одиницею інтерпретаційного аналізу комунікативної стратегії незгоди є інтеракційний акт незгоди, який тлумачимо як фрагмент англomовної усної неофіційної комунікативної взаємодії, що включає висловлення певної комунікативної мети – незгоди, а також усі параметри лінгвального та екстралінгвального контексту (перцептивного і психічного (когнітивного, афективного, волітивного)), які впливають на вербальне й невербальне втілення й інтерпретацію висловлення незгоди.

1.1. Когнітивний контекст інтеракційного акту незгоди охоплює енциклопедичне знання комунікантів (онтологічне: побутове / професійне та аксіологічне: етологічне (етичне / утилітарне) й естетичне).

1.2. Афективний контекст виявляється в емоційному стані ініціатора та суб'єкта незгоди.

1.3. Перцептивний контекст включає усі фізично сприймані чинники, що потрапляють у фокус уваги учасників інтеракційного акту незгоди (насамперед, невербальну комунікативну поведінку) і впливають на інтерпретацію незгоди, стаючи частиною психічного контексту.

1.4. Волітивні чинники узгоджуються з мотивами і бажаннями учасників інтеракційного акту незгоди.

2. Мінімальною одиницею структурного аналізу англomовної усної неофіційної комунікативної взаємодії є комунікативний хід. Комунікативні ходи, які пов'язані між собою однією темою (одним об'єктом незгоди) і певною послідовністю говоріння (правилами зміни комунікативних ролей) об'єднуються у комунікативні обміни, співвідносні з інтеракційними актами.

Мінімальний інтеракційний акт незгоди містить два комунікативні ходи: ініціальний, здійснюваний ініціатором незгоди, та респонсивний, здійснюваний суб'єктом незгоди. інтеракційні акти незгоди, що містять більше 2-х комунікативних ходів, окрім ініціального та респонсивного ходів, включають також пост-респонсивні ходи комунікантів.

3. Мінімальною одиницею інтерпретаційного аналізу змістових стратегій незгоди є вербальне висловлення як компонент комунікативного ходу. До одиниць аналізу змістових стратегій незгоди також відносимо невербальні комунікативні ходи (проксемічні і кінесичні), а також враховуємо просодичний чинник (інтонацію), що бере безпосередню участь в актуалізації висловлення незгоди.

4. Одиницями лінгвістичного аналізу інструментальних змістових стратегій втілення незгоди – емоційної і раціональної аргументації – є емотеми і аргументи.

4.1. Незгода втілюється вербальними емотемами, які являють собою висловлення в рамках комунікативних ходів, що репрезентують точку зору суб'єкта незгоди без раціональних доказів. Вербальні емотеми підсилюються невербальними, насамперед, – інтонацією.

4.2. Аргументи становлять собою вербальні комунікативні ходи, зміст яких зводиться до каузально пов'язаних пропозицій: антецедентної, що містить інформацію, яка слугує раціональним аргументом на користь точки зору суб'єкта незгоди, і консеквентної, що співвідносна з інференцією, яка впливає із наданого доказу і має доводити обґрунтованість незгоди. Каузальність надає цим комунікативним ходам раціонально-логічного потенціалу доведення.

4.3. У якості емотем можуть виступати і невербальні засоби комунікації (просодичні, кінесичні і проксемічні), які можуть як підсилювати зміст висловлення, так і сигналізувати про те, що це висловлення потрібно тлумачити в іншому смислі, який суперечить експліцитному змісту вербального повідомлення.

5. Матеріалом дослідження є усна англomовна неофіційна комунікація, змодельована в англomовному дискурсі телесеріалів, де інтеракційний акт постає не тільки як низка висловлень, які пов'язані між собою однією темою, а як цілісність вербальних та невербальних комунікативних дій, що відображають когнітивні, перцептивні, афективні та волітивні чинники, які безпосереднім чином впливають на втілення комунікативної стратегії незгоди.

6. Основним методичним інструментом аналізу є методика когнітивно-дискурсивної інтерпретації. Ця методика ґрунтується на понятті концептуалізації, тобто розумінні інтерпретації як ситуативно прив'язаного когнітивного інференційного процесу наповнення мовної форми смислом безпосередньо в акті комунікації на основі врахування лінгвального і екстралінгвального (перцептивного і психічного (когнітивного, афективного і волітивного)) контексту.

7. Методичний алгоритм дослідження включає 6 етапів.

7.1. На першому етапі, із застосуванням інструментарію конверсаційного аналізу виокремлюємо інтеракційні акти незгоди: визначаємо ініціальний комунікативний хід ініціатора незгоди і респонсивний хід суб'єкта незгоди. До інтеракційного акту незгоди включаємо усі вербальні і невербальні комунікативні ходи, які об'єднуються навколо одного об'єкта незгоди.

7.2. На другому етапі інтеракційні акти незгоди поділяємо на конфліктні та неконфліктні.

7.3. Третій етап має за мету встановлення ролі когнітивних, афективних, перцептивних і волітивних чинників в реалізації стратегії незгоди комунікантами жіночої та чоловічої статі в гендерно гомогенних і гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди.

7.4. Завдання четвертого етапу полягає у виявленні ролі емотем і аргументем в реалізації стратегії незгоди комунікантами жіночої та чоловічої статі в гендерно гомогенних і гендерно гетерогенних

інтеракційних актах незгоди.

7.5. П'ятий етап спрямований на вивчення ролі невербальних комунікативних ходів у реалізації стратегії незгоди комунікантами жіночої та чоловічої статі в гендерно гомогенних і гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди.

7.6. На шостому етапі кількісні гендерні співвідношення реалізації стратегії незгоди в усній анломовній неофіційній комунікації, змодельованій в анломовному кінодискурсі, верифікуються за допомогою статистичних формул.

Основні положення розділу викладено у публікаціях: [198; 200; 203].

РОЗДІЛ 3

ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В КОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

3.1. Формальні характеристики втілення стратегії незгоди в конфліктних інтеракціях

3.1.1. Типологія формальних характеристик. В термінах конверсаційного аналізу, типовий *мінімальний конфліктний ІА* незгоди включає 2 ходи: ініціальний хід комуніканта, що висловлює думку стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації (ініціатора ІА незгоди), і респонсивний хід комуніканта, який не погоджується з висловленою думкою (суб'єкта ІА незгоди). Наприклад:

Mitch: *Okay, look, calm down: I can hold down the fort for one night.*

Dave: *Are you joking? You worked at my job for one day and you almost got arrested! What are you gonna do to my family?!* (Change-Up)

Учасниками цього конфліктного гендерно гомогенного ІА є двоє чоловіків, які долею обставин “помінялися життям” на певний проміжок часу. Темою розмови є необхідність перебування Мітча у сімейному колі Дейва. Ініціальний хід належить Мітчу, який виражає впевненість у тому, що зможе справитись з ситуацією й не погіршити стосунки Дейва з дружиною, зайнявши його місце на один вечір. У респонсивному ході Дейв виражає протилежну оцінку ситуації: Дейв впевнений, що Мітч не впорається, тому що за один день на його робочому місці Мітч ледве не потрапив за ґрати.

У мінімальному ІА незгоди ініціатор комунікативного обміну вербально не експлікує свою реакцію на ситуацію у пост-респонсивному ході, про неї можна судити лише на підставі аналізу його/її невербальної комунікативної поведінки. В аналізованому випадку невербальна поведінка Мітча, а саме просодика (впевнений тембр голосу), кінесика, зокрема, контакт очима (прямий погляд на співрозмовника), постава тіла (пряма осанка, невеликий

нахил корпусу тіла в напрямку до співрозмовника), жести (рішучі стверджувальні кивки головою; чіткі, не імпульсивні, а навпаки розмірені жести руками) та виразна міміка (чітка вимова слів за допомогою широкого відкривання роту під час розмови та розширені очі), – свідчить про його самовпевненість й неготовність прислухатися до іншої точки зору.

ІА незгоди, що містять більше 2-х комунікативних ходів, як правило, окрім ініціального та респонсивного ходів, включають також пост-респонсивні ходи комунікантів. Причому більшу кількість пост-респонсивних ходів може зробити як ініціатор комунікативного обміну, так і суб'єкт висловлення незгоди. **Більша кількість комунікативних ходів** є показником формального домінування комуніканта в інтеракції. За даними кількісного аналізу, конфліктний ІА незгоди **максимально** містить 13 комунікативних ходів. Наприклад:

Booth: *You can't have a gun.*

Brennan: *Why not?*

Booth: *Because you were charged with a felony.*

Brennan: *Write down that you were wrong to charge me.*

Booth: *Oh, there's no space for that.*

Brennan: *Why'd we go through all of this if you were never going to give me a gun?*

Booth: *You have a constitutional right to apply for a weapon. I would never deny your constitutional right.*

Brennan: *But I need a gun!*

Booth : *Rules are rules.*

Brennan: *Tell them that I shot a murderer who was going to light me on fire.*

Booth: *Which is why you weren't convicted. But you did shoot an unarmed man. I... I can't ignore that. I swore an oath to protect society from people who shoot people.*

Brennan: *It was only his leg, and he's in jail for the rest of his life, how much is he gonna use it anyway?*

Booth: *You have the right to an appeal.* (Bones, Season 1)

У цьому конфліктному гетерогенному ІА, що включає 13 комунікативних ходів, беруть участь чоловік та жінка, які є колегами та друзями. Бут є агентом ФБР, а Бреннан – відомим антропологом та анатомом, що долучається до розслідувань. Темою розмови стає вимога Бреннан зняти заборону на користування зброєю. Ініціальний хід належить Буту, який висловлює думку про те, що Бреннан не готова носити зброю. У респонсивному ході Бреннан виражає незгоду, вимагаючи пояснити, чому Бут так думає.

Окрім ініціального та респонсивного ходів, аналізований ІА містить 11 пост-респонсивних ходів обох комунікантів: Бут пояснює відмову зняти заборону тим, що свого часу Бреннан стріляла в неозброєного злочинця й поранила його, а Бреннан наполегливо відстоює своє право на носіння зброї, аби мати змогу захистити себе у разі непередбаченого випадку. Шість пост-респонсивних ходів належить Бреннан і сім Буту: Бут здійснює більше ходів, позбавляючи свого опонента Бреннан “останнього слова” й у такий спосіб проявляючи формальне домінування в інтеракції.

Комуніканти не доходять згоди. В останньому комунікативному ході Бут говорить Бреннан, що в неї є право на оскарження його рішення. Це висловлення імплікує, що аргументи Бреннан його не переконали й він не змінив своєї думки.

Про те, що комуніканти розходяться в оцінці ситуації, свідчить і їх невербальна поведінка. Бут поводить себе спокійно, відповідаючи на усі запитання Бреннан, про що свідчить просодика його мовлення (відсутність різких змін у тоні голосу, розмірене, чітке висловлення слів), кінесика (лише позитивні кивки головою, щоб підтвердити власну думку). Бреннан, навпаки, демонструє імпульсивну невербальну поведінку, що виявляється в кінесиці, зокрема жестах (імпульсивно розводить руками) та міміці (невдоволена міна на обличчі), просодиці (підвищує тон голосу).

Конфліктні ІА незгоди, що містять більше 2-х комунікативних ходів,

можуть закінчуватися не лише *збереженням незгоди*, а і *завершенням ІА згодою* коли суб'єкт незгоди змінює свою думку. Наприклад:

Chandler: *I got a maid. Yay!*

Monica: [shocked] *I hope by maid you mean mistress, because if some other woman was here cleaning then...*

Chandler: *Uh honey, I know you don't like to relinquish control...*

Monica: *Oh, relinquish is just a fancy word for lose!*

Chandler: *Look, she's really nice. Okay? And she mentioned that she adored the way that you arranged the sponges.*

Monica: *Did she really say that?*

Chandler: *Yes, I distinctly remember 'cause I thought it was a joke. Now just give her a chance, okay?*

Monica: *Fine, I can do it.* (Friends, Season 8)

Цей конфліктний гетерогенний ІА незгоди, що включає 8 комунікативних ходів, відбувається в домашній обстановці між чоловіком та дружиною. Моніка увійшла в своє помешкання та побачила ідеальну чистоту повсюди, що її дуже здивувало. Вочевидь, молодій дружині не завжди вдавалося дати раду подружньому помешканню, хоча вона і прагнула прибирати все виключно самотійно й не хотіла, щоб до цього долучалися сторонні люди. Чендлер все ж вирішив допомогти дружині та найняв хатню робітницю, що й призвело до конфлікту. Моніка ні за яких обставин не згодна на те, щоб інша жінка прибирала в їх помешканні, й тому вона шокована обставинами, спровокованими чоловіком.

Ініціальне висловлення належить Чендлеру, який повідомляє, що найняв хатню робітницю. У респонсивному ході Моніка виражає незгоду як вербально (іронічним висловленням про те, що вона воліла б скоріше пробачити коханку, ніж хатню помічницю), так і невербально, а саме, кінесично: жестикуляція руками, руки схрещені на грудях, що свідчить про оборонний настрій комуніканта; динамічна міміка (відкритий рот, широко розкриті очі, підняти брови), що виражає гнів; просодично: роздратований тон

голосу та проксемічно: збільшення дистанції із співрозмовником. Про конфронтаційність ситуації свідчить і те, що мовець вдається до стилістичної фігури апозіопезису (*if some other woman was here cleaning then...*), яка у цьому контексті передає негативні емоції, а також комунікативну інтенцію погрози, попередження.

ІА також містить 6 пост-респонсивних ходів обох комунікантів: чоловік і дружина здійснюють рівну кількість ходів. Перший пост-респонсивний хід Моніки супроводжується перебиванням Чендлера, що передає її емоційний стан роздратування. Для зміни конфронтаційної тональності комунікативного обміну на кооперативну Чендлер застосовує змістову тактику лестощів й передає схвальну оцінку господарських талантів Моніки хатньою робітницею. У наступному ході він вдається до іронії, розраховуючи на почуття гумору дружини. Фінальний комунікативний хід Моніки виявляє ефективність тактики Чендлера: відповідь *Fine, I can do it* на прохання Чендлера дати шанс їх майбутній хатній робітниці свідчить про те, що Моніка змінила свою оцінку ситуації й погодилась з думкою співрозмовника. Відтак, цей ІА завершується досягненням згоди і зняттям комунікативного конфлікту.

Одним із способів формального домінування в інтеракції є **перебивання** співрозмовника. Наприклад:

Ross: *Honey, I love you, but you're crazy.*

Monica: *What?! Why? Why is this crazy?* *So this isn't the ideal way to something....*

Ross: [interrupting her] *Oh, it's not the ideal way...*

Monica: [lips moving, still talking] *I mean it may not be ideal, but I'm so ready.* (Friends, Season 3)

Цей конфліктний ІА незгоди відбувається між чоловіком та жінкою та складається з 4 комунікативних ходів. Темою розмови стає бажання Моніки завагітніти за допомогою процесу донорства, що дуже не подобається її брату Россу. Власне міркування Росс висловлює в ініціальному ході, що спричиняє негативну реакцію співрозмовника та виникнення конфлікту. Росс вважає

наміри його сестри божевільними. На його думку, їй не треба поспішати, а спочатку вийти заміж, а потім вже народжувати дитину, не самій, а разом з чоловіком.

Респонсивний хід належить Моніці, де вона намагається аргументувати власну точку зору тим, що донорство для неї – це ідеальний спосіб завагітніти, бо в неї немає чоловіка, а чекати ще декілька років неприпустимо.

Невербальна поведінка Моніки є дуже експресивною, як в аспекті кінесики (розмахує руками), так і просодики (підвищений тон голосу при звертанні до співрозмовника).

Росс намагається переконати її, взяти розмову під контроль та вдається до перебивання. Спроба Росса добитись домінування в інтеракції виявляється невдалою, Моніка не дозволяє себе перебити та продовжує аргументацію власної точки зору.

Проте цей ІА завершується згодою з боку Моніки, вона погоджується, що спосіб донорства не є ідеальним, але для неї це добрий шанс нарешті стати мамою.

Невербальна поведінка Росса на цьому етапі розвитку ІА теж сприяє вирішенню конфлікту: Росс подивився на Моніку, позитивно кивнув головою та продовжив читання свого журналу.

Таким чином, ІА незгоди включає ініціатора і суб'єкта незгоди й може містити від 2-х до 13 комунікативних ходів. ІА незгоди може завершуватися згодою або, навпаки, не сприяти вирішенню конфлікту. Способами формального домінування в інтеракції є захоплення комунікативного простору шляхом здійснення більшої кількості комунікативних ходів й перебивання.

3.1.2. Гендерна специфіка кількісних співвідношень формальних характеристик. Згідно з підрахунками, в гендерно гетерогенних ІА суб'єктом незгоди частіше стає жінка (53,1% від загальної кількості гендерно гетерогенних ІА незгоди) (див. Рис. 1.1. у Додатку 1), що підтверджено

результатами статистичної верифікації зазначених співвідношень. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток становить 0,03, що є у 5,7 разів меншим за різницю між цими частками (див. 1.1. у Додатку 2).

Загалом ці дані узгоджуються із висновками Р. Лакофф [327, с. 174]: більша конфронтаційність жінки в гетерогенному спілкуванні пояснюється тим, що в таких ситуаціях під тиском патріархальних гендерних стереотипів, які є панівними в англomовній лінгвокультурі, жінці доводиться докладати більше комунікативних зусиль для утвердження в ролі рівноправного комунікативного партнера, що виявляється, зокрема, і у фокусуванні уваги на власній точці зору.

Щодо кількості ходів, здійснюваних комунікантами упродовж конфліктного ІА незгоди, вона залежить, насамперед, від психологічного стану комунікантів безпосередньо в момент комунікації, а також особистісних (насамперед, когнітивних, вольових та афективних) чинників, що не можуть не впливати на комунікативну поведінку в конфліктних ІА незгоди, зокрема на ступінь наполегливості комунікантів у відстоюванні власної точки зору.

Щодо впливу гендерного чинника, найбільша кількість комунікативних ходів (13) спостерігається в гендерно гетерогенних конфліктних ІА незгоди (див. Рис. 1.2. та 1.3. у Додатку 1). При цьому більше комунікативних ходів у таких ІА здійснюється чоловіками (51,3%) (див. Рис. 1.4. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів у жіночому та чоловічому мовленні становить 0,016 (що є у 8,7 разів меншим за різницю між цими частками, й, відповідно, є статистично значущим і, отже, доводить, що більша кількість комунікативних ходів у гендерно гетерогенних інтеракціях є притаманною саме чоловікам) (див. 1.2. у Додатку 2).

У гендерно гомогенних конфліктних ІА незгоди за участі чоловіків також зареєстрована більша кількість ходів (9), ніж в таких ІА за участі жінок (6)

(див. Рис. 1.6. у Додатку 1). Більша кількість комунікативних ходів також здійснюється чоловіками (див 1.5. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів у жіночому та чоловічому мовленні становить 0,013 (що є у 8,5 рази меншим за різницю між цими частками, і є статистично значущим та доводить вплив гендерного чиннику на кількість комунікативних ходів комунікантів під час вираження незгоди) (див 1.2. у Додатку 2).

Захоплення комунікативного простору ІА незгоди за допомогою здійснення більшої кількості комунікативних ходів є виявом формального домінування в інтеракції. Отже, отримані дані підтверджують висновки інших лінгвістів [44, с. 68; 82; 145] про те, що прагнення до домінування в інтеракції є властивим саме чоловікам. Окрім того, ці дані є співвідносними із традиційними соціальними маскулініними стереотипами й еталонами англomовної лінгвокультури [230, с. 186; 304, р. 45; 313, с. 8; 340], в рамках яких прагнення до домінування вважається стереотипною і, разом з тим, еталонною маскулініною характеристикою.

Комунікативний хід може містити від 1 (52,8% від загальної кількості комунікативних ходів у конфліктних КА незгоди) до 6 висловлень (0,6%) (див. Рис. 1.7. у Додатку 1).

У гендерно гомогенних ІА незгоди мінімальні жіночі комунікативні ходи, що містять 1 висловлення, складають 41,6%, від загальної кількості комунікативних ходів незгоди у таких ІА між двома жінками, а чоловічі – 51,1%, також від загальної кількості комунікативних ходів незгоди у ІА між двома чоловіками; максимально розгорнуті жіночі і чоловічі комунікативні ходи із 6 висловлень, відповідно, становлять 4,2% від загальної кількості комунікативних ходів між двома жінками, та мають місце у мовленні жінок (див. Рис. 1.8. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток мінімальних комунікативних ходів серед чоловіків та жінок складає 0,032 (що є у 2,8 рази меншим за різницю між цими частками, і не є статистично значущим). Отже, мінімальні

комунікативні ходи є притаманними як жінкам, так і чоловікам) (див 1.3. у Додатку 2). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток комунікативних ходів, які містять більше двох висловлень становить 0,029 (у 15,9 разів менший ніж різниця між частками), що доводить гендерну зумовленість побудови комунікативних ходів, що включають більш ніж два висловлення (див. 1.4. у Додатку 2).

У гетерогенних ІА незгоди жіночі й чоловічі мінімальні комунікативні ходи займають, відповідно, 59,8% та 49,2% від загальної кількості комунікативних ходів у конфліктних ІА незгоди у мовленні жінок та чоловіків, а максимальні – 0,8% та мають місце у мовленні чоловіків (див. Рис. 1.9. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток мінімальних комунікативних ходів серед чоловіків та жінок складає 0,05 (що є у 2 рази меншим за різницю між цими частками, і не є статистично значущим) (див 1.3. у Додатку 2). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток комунікативних ходів, які містять більше двох висловлень становить 0,04 (у 16 разів менший ніж різниця між частками) (див. 1.4. у Додатку 2).

Дані, отримані для гомогенних ІА, підтверджують висновки лінгвістів щодо більшої вербальної активності жінок у порівнянні з чоловіками [44, с. 62], а також відповідають стереотипним якостям, приписуваним жінці і чоловікові патріархальними гендерними стереотипами (балакучість жінки :: лаконічність чоловіка). Разом з тим, дані для гетерогенних ІА повністю суперечать стереотипним уявленням: в гетерогенній комунікації чоловіки захоплюють комунікативний простір не лише здійсненням більшої кількості комунікативних ходів, а й наповненням цих ходів більшою кількістю висловлень.

За кількісними показниками стратегія перебивання частіше виражена в комунікативній поведінці жінок. У гендерно гетерогенному спілкуванні жінка частіше перебиває чоловіка – 60% і 40% комунікативних ходів перебивання на загальну кількість комунікативних ходів, які містять стратегію

перебивання (див. Рис. 2.0. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток комунікативних ходів перебивання у гетерогенному спілкуванні становить 0,026 (що у 2,7 разів менший ніж різниця між частками і не є статистично значущим) (див. 1.5. у Додатку 2). У гендерно гомогенному спілкуванні жінки також частіше перебивають одна одну, ніж чоловіки. Відповідні показники становлять 54,7% проти 42,3%, від загальної кількості комунікативних ходів, які містять стратегію перебивання (див. Рис. 2.0. у Додатку 1). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток комунікативних ходів перебивання у гетерогенному спілкуванні становить 0,032 (у 2,8 разів менший ніж різниця між частками), що також не є статистично значущим (див. 1.5. у Додатку 2). Отже, стратегія перебивання властива як жінкам, так і чоловікам у всіх типах комунікативної взаємодії.

Ці висновки суперечать даним інших лінгвістів, які свідчать про те, що чоловіки частіше, ніж жінки, порушують черговість говоріння, перериваючи своїх співрозмовників [140, с. 40–50; 182, с.18; 295, с. 188]. Вчені пояснюють цей факт впливом соціальних стереотипів, що змушують жінок докладати більше зусиль для того, щоб бути почутими. Той факт, що у конфліктних ІА незгоди жінки і чоловіки переривають одне одного однаково часто, може пояснюватися, з одного боку, особливістю усної неофіційної ситуації, де знімаються усі соціальні обмеження, а отже й послаблюється дія соціокультурних приписів, а з іншого боку, конфліктністю ситуації, що позначається на посиленні конфліктності комунікативної поведінки обох статей.

Як зазначалося, у ході розгортання ІА незгоди його учасники можуть дійти згоди (24,3% від загальної кількості ІА незгоди) або не дійти згоди (75,7%) (див. Рис. 2.1. у Додатку 1).

Незгодою завершуються 77,6% гендерно гетерогенних ІА та 71,4% гендерно гомогенних ІА (див. Рис. 2.2, 2.3. у Додатку 1).

Гендерно гомогенні ІА за участі жінок частіше завершуються незгодою

85,7%, ніж ІА за участі чоловіків 64,3% (див. Рис. 2.4. у Додатку 1). Ці дані підтверджені статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток гендерно гомогенних ІА, що завершилися незгодою за участі чоловіків та жінок, який складає 0,054, що є у 4,1 рази меншим, ніж різниця між частками, і отже статистично значущим (див. 1.6. у Додатку 2).

У гендерно гетерогенних та гомогенних парах за кількісними показниками частіше згодою завершуються ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік (54,5% гендерно гетерогенних від загальної кількості конфліктних ІА між чоловіками та жінками, що завершилися згодою та 83,3% ІА, що завершилися згодою від загальної кількості конфліктних гомогенних інтеракцій) (див. Рис. 2.5., 2.6. у Додатку 1).

Гендерна зумовленість завершення гендерно гомогенних ІА згодою знаходить підтвердження у статистичному показнику квадратичного відхилення середніх часток, який нараховує 0,05 (у 8,4 рази менший за різницю між частками). Проте при гендерно гетерогенному спілкуванні статистичний показник квадратичного відхилення становить 0,032 (що у 2,2 рази менше за різницю між частками та не є статистично значущим) (див. 1.7. у Додатку 2).

3.2. Змістові характеристики втілення стратегії незгоди в конфліктних інтеракціях

3.2.1. Роль чинників психічного контексту. Згідно з результатами когнітивно-дискурсивної інтерпретації, змістові характеристики конфліктних ІА незгоди визначаються когнітивними, афективними перцептивними та волітивними чинниками психічного контексту ІА незгоди.

3.2.1.1. Когнітивні чинники пов'язуємо з енциклопедичним знанням комунікантів. При цьому враховуємо, що енциклопедичне знання, яке слугує когнітивним підґрунтям реалізації комунікативної стратегії незгоди, класифікується: 1) за природою суб'єктів пізнання – на загальнолюдське / побутове, соціально-групове / спеціальне (характерне для певної соціальної групи; зокрема, професійне, наукове) й індивідуальне (власний унікальний досвід); 2) за природою об'єктної сфери пізнання – на онтологічне й аксіологічне (етологічне: етичне й утилітарне, а також естетичне); 3) за природою концептуальних ознак об'єктів пізнання (сутностей або ситуацій) – на загальне (знання про властивості, притаманні більшості сутностей / ситуацій певної категорії), яке, як правило, є конвенційним, тобто загально відомим, та специфічне (знання про властивості, притаманні лише деяким сутностям цієї категорії), яке, як правило, є неконвенційним.

А. Інтеракційні акти незгоди, спричинені розходженням у структурах онтологічного енциклопедичного знання комунікантів. Найпростіший тип конфліктних ІА незгоди віддзеркалює ситуацію, де причиною незгоди є *специфіка побутового онтологічного знання комунікантів*: обидва комуніканти спираються на *специфічне (неконвенціональне) знання* певного домену (у наведеному нижче випадку – домену ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ (субдомени ПРОФЕСІЙНІ ВІДНОСИНИ / ОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ / ГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ)), що позначається на їх інференціях. Наприклад:

Charlie: *Did you get the grant?*

Ross: *No I didn't, and you want to know why? Because your ex-boyfriend is still in love with you.*

Charlie: *What?*

Ross: *Yeah. He wouldn't give me the grant, because I wouldn't give you up.*

Charlie: *Benji isn't in love with me. I mean, he broke up with me. And besides, he's a very ethical man.* (Friends, Season 10)

ІА складається з чотирьох КХ й відбувається між чоловіком та жінкою,

які перебувають в інтимних стосунках. Росс має змогу отримати грошовий грант на свої наукові дослідження, але у нього виникає одна проблема: його керівник Бенджі, який відповідає за призначення грантів, є колишнім чоловіком його дівчини Чарлі й досі кохає її. Після бесіди з керівником Росс зрозумів, що той не дасть йому гроші, якщо він не розійдеться з Чарлі.

Причина конфлікту коріниться у різному індивідуальному досвіді спілкування з Бенджі. Для Росса це, перш за все, людина, яка намагається нашкодити йому у його майбутніх дослідженнях, бо не дає грант. Чарлі, навпаки, не розуміє такого ставлення Росса до її колишнього чоловіка, бо вона у ньому бачить лише добру та порядну людину.

В ініціальному ході Росс якраз і висловлює свою думку, відповідаючи на запитання Чарлі про грант. У респонсивному ході Чарлі виражає незгоду імпліцитно, емотемою у формі однослівного риторичного запитання, що ставить під сумнів міркування Росса. Росс повторює свою точку зору. У пост-респонсивному Чарлі втілює незгоду 3-ма висловленнями: 2-ма емотемами й 1-ю аргументею. Емотеми виражені заперечно-оцінним реченням, що відкидає наявність якихось почуттів до неї з боку її колишнього чоловіка, та стверджувально-оцінним реченням, що кваліфікує його як порядну людину. Ці речення не містять доказів, бо ґрунтуються на суб'єктивній оцінці Чарлі. Аргумента виражена розповідним реченням, зміст якого зводиться до антецедентної пропозиції [БЕНДЖІ САМ ПОРВАВ СТОСУНКИ З ЧАРЛІ]. Ця пропозиція імплікує консеквентну пропозицію [БЕНДЖІ НЕ МАЄ ПРИЧИНИ МСТИТИ РОССУ].

Невербально прояв негативного ставлення Росса до Бенджі яскраво виражений у міміці, просодиці та проксемиці: він поводить надто емоційно (підвищений тон голосу, різкі жести, зморщений лоб, широко розкрити очі, скорочення дистанції зі співрозмовником). Міміка та жести Чарлі свідчать про те, що вона не сприймає серйозно слова співрозмовника (вона посміхається, зводить очі догори, негативно покачує головою).

Ще одним доволі розповсюдженим типом є конфліктні ІА незгоди,

спричинені *наявністю/відсутністю у комунікантів спеціального професійного онтологічного знання*. Зокрема, у наведеному нижче прикладі, хоча актуалізовані у ході комунікативної взаємодії концептуальні структури належать до одного і того самого домену (ЛІКУВАННЯ НЕЙРОЛОГІЧНОГО ПАЦІЄНТА), ініціатор незгоди спирається на *спеціальне професійне знання* на рівні *логічного (наукового) поняття*, а суб'єкт незгоди – на *загальне знання* на рівні *побутового (найвнього) поняття*, що позначається на їхніх інференціях і заважає останньому вірно інтерпретувати комунікативну поведінку співбесідника:

Dr. Shepard: *Mr. Bryce I assure you that I'm working hard on Katie's case...*

Mr. Bryce: *No you're not! If you were you would be able to give me some answers.* (Gray's Anatomy)

ІА складається із двох КХ й відбувається в лікарні між лікарем та батьком пацієнтки. Доктор Шепард є досвідченим нейрохірургом, проте він зіткнувся із дуже складною неврологічною проблемою й не готовий поставити кінцевий діагноз. Ці обставини спричиняють появу невпевненості в компетентності лікаря у Містера Брюса, батька дівчинки.

Основним чинником, що спричиняє незгоду, стає відсутність у Містера Брюса *онтологічних професійних знань* в галузі медицини, а також *етологічних знань професійної етики*. Містер Брюс приймає професійну обережність доктора Шепарда, що виявляється у відмові надавати прогнози стосовно стану пацієнтки, за професійну некомпетентність. На ситуацію впливає також такий потужний *афективний чинник*, як хвилювання батька та страх за дитину, що підштовхує його до ірраціональної комунікативної поведінки: робити висновки, виходячи з побутових уявлень про професійні завдання нейрохірурга.

Ініціальний хід належить доктору Шепарду, який намагається запевнити батька, що він робить усе можливе, щобвилікувати його дочку. Містер Брюс висловлює незгоду у респонсивному ході за допомогою двох висловлень: емотеми, втіленої коротким заперечним окличним реченням, яке

експліцитно заперечує твердження доктора Шепарда. Емотема супроводжується аргументом, вираженою складнопідрядним умовним реченням, зміст якого зводиться до антецедентної та консеквентної пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком [ДОКТОР ШЕПАРД НЕ МОЖЕ ВІДПОВІСТИ НА ЗАПИТАННЯ] → [ДОКТОР ШЕПАРД НЕ ДОКЛАДАЄ ДОСТАТНІХ ЗУСИЛЬ].

Показником конфліктності ситуації є й те, що Містер Брюс перебиває співрозмовника, не дає йому висловити думку, що є виявом невдоволення та намагання взяти контроль над ситуацією.

Конфліктна комунікативна поведінка містера Брюса виявляється і в невербальному вимірі: кінесичному і просодичному (жестикуляція та динамічна міміка демонструють гнів, так само як і підвищення тону голосу). Доктор Шепард є більш стриманим, але висловлення співрозмовника щодо його некомпетентності також змушують його підвищити тон голосу, що свідчить про небажання комуніканта погоджуватись з думкою співрозмовника.

Ще одним прикладом впливу наявності/відсутності професійних знань на реалізацію стратегії незгоди є наступний ІА:

Dave: *No. No. We can't just be each other for a day, Mitch! You have no idea how to be a lawyer!*

Mitch: *Dude, I'm an actor, a human chameleon, I can do lawyer in my fucking sleep! It's you I'm worried about: you can't act for shit!* (Change-Up)

ІА складається з двох КХ. Учасники цього ІА (Мітч – актор та Дейв – адвокат) перебувають в екстраординарній нереальній ситуації, коли їм довелося помінятися зовнішністю й, відповідно, життєвими обставинами.

Джерелом конфлікту є невіра одного з них, адвоката Дейва, в те, що його товариш, актор Мітч, зможе впоратися із ситуацією. Мітч категорично незгодний з ним, вважаючи себе геніальним актором, якому нічого не варто зіграти роль адвоката. Конфлікт підсилюється тим, що для Дейва надто багато поставлено на карту: його кар'єра, заробітки, сімейне щастя. Мітч же

розглядає ситуацію як пригоду, роль, яку йому доведеться зіграти.

Незгода є наслідком нестачі професійних знань Мітча: він не може повною мірою оцінити складність ситуації, бо вважає себе професіоналом у сфері акторської гри, й думає, що усе у житті можна зіграти, якщо ти добрий актор, забуваючи, що він не на сцені, а в ситуації, що моделює реальне життя, де йому знадобиться професійний досвід, якого він не має.

Мітч висловлює незгоду за допомогою двох висловлень-аргументом. Перше виражене складносурядним реченням, яке містить звертання і два простих речення: стверджувально-констативне, що констатує належність Мітча до акторської професії, і стверджувально-декларативне, що декларує здатність Мітча виконати роль адвоката. Друге виражене складнопідрядним реченням із вкрапленням сурядного зв'язку. Зміст предикацій речень зводиться до пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком [ДЕЙВ – НЕ АКТОР] → [ДЕЙВ МОЖЕ НЕ ВПОРАТИСЯ ІЗ РОЛЛЮ].

Невербальні прояви комунікативної поведінки свідчать про нервовий стан Мітча, що виявляється у різких рухах руками та емоційній жестикуляції. Також у ІА присутній невербальний хід мовчання: пауза у мовленні (завмирання на декілька секунд, комунікант не проявляє жодних життєвих ознак), що свідчить про здивування та обмірковування ситуації. Мовчання змінюється поглядом подиву на співрозмовника (очі широко розкриті, брови зведені одна до одної). Щодо невербальної реакції Дейва, то він поводить себе дуже впевнено, про що свідчить незмінність інтонації та тону голосу, підняте догори підборіддя та стверджувальні кивки головою.

Наступний тип конфліктних ІА незгоди віддзеркалює ситуацію комунікації, в якій основним чинником, який впливає на реалізацію стратегії незгоди, є **специфіка спеціального професійного онтологічного знання комунікантів-представників різних професій** у певній царині, як наприклад, ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ, що позначається на їхньому стилі мислення, й відповідно, інференціях:

Booth: [Taking a seat at the bar] *She was having an affair!*

Brennan: [Sitting beside him] *I'm sorry but that's an offensive assumption!*

Booth: *Well all the signs are there.*

Brennan: *You can't make wild accusations about somebody's personal life based on a feeling.*

Booth: *It's more than a feeling. Okay, that photograph is evidence just as solid as the markers you squints pick up looking at your little bones.*

Brennan: *The evidence that I find is empirical. What you consider evidence is merely conjecture.*

Booth: *She dyed her hair. She lost weight. You know she shoved a little Botox in her forehead. She's still feeling guilty over the last fight she had with her husband.*

Brennan: [Frustrated] *Uhhh! You are an insufferable...arrogant....man!*
(Bones, Season 1)

ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які працюють разом над пошуками винного у вбивстві. Бут за професією є агентом ФБР, а Бреннан – відомим судовим антропологом. Темою ІА стають відносини між загиблою жінкою та її чоловіком. Бут та Бреннан мали змогу поспілкуватися з чоловіком загиблої й подивитися фотографії жертви, після чого і обговорюють відносини між ними. Бут вважає, що жінка зустрічалась з іншим чоловіком, але Бреннан не хоче прийняти цю здогадку за відсутності прямих доказів.

Для Бута як слідчого доказами слугують факти, прямо не пов'язані зі зрадою жінки, проте такі, що, як йому відомо з професійного досвіду, можуть свідчити про зраду (жінка пофарбувала волосся, схудла, вколола собі ботекс і почувається винною). Для Бреннан як вченого доказами можуть слугувати лише прямі емпіричні факти.

Ініціальний хід належить Буту, де він і виражає власну думку, щодо ситуації. Бреннан у респонсивному ході висловлює незгоду з думкою співрозмовника. Вербально незгода Бреннан виражається емотемою-стверджувально-оцінним окличним реченням, що вводиться фатичною

формулою вибачення. Основна частина речення містить оцінне твердження, що припущення Бута є образливим. Бут наполягає на релевантності припущення. Бреннан відповідає емотемою, вираженою заперечно-декларативним окличним реченням, яке відкидає правомірність будувати обвинувачення, ґрунтуючись лише на відчуттях. Бут намагається переконати Бреннан, що його докази є такими ж валідними, як і ті емпіричні факти, які Бреннан отримує на підставі аналізу кісток жертв. Бреннан відповідає 2-ма емотемами, вираженими стверджувально-оцінними реченнями, змістом яких є протиставлення емпіричних фактів, на які вона покладається, здогадкам Бута. У відповідь Бут озвучує свої спостереження щодо жертви, отримані на основі вивчення її фотографії. Бреннан не знаходить аргументів й завершує дискусію емотемою у формі декларативно-оцінного окличного речення-образи.

Відтак, незгода у цьому випадку спричинена різницею в стилях мислення співрозмовників, пов'язаних з їх професійною діяльністю: Бреннан як вченому притаманний раціональний стиль мислення (практичний), а Буту як слідчому – інтуїтивний, або евристичний (феноменальний). Бут бачить зв'язки між сутностями, які не існують для Бреннан, яка покладається лише на факти.

Іншим важливим чинником є також різниця у стереотипних уявленнях про жіночу поведінку: життєвий досвід підказує Буту, що якщо жінка намагається добре виглядати, вона може зустрічатись з іншим чоловіком. Бреннан є своєрідною особистістю, яка не визнає стереотипів й своїм життям перекреслює усі гендерні стереотипи, й тому не бачить логіки в доказах Брута.

Ще одним прикладом втілення стратегії незгоди, що є наслідком специфіки професійного досвіду комунікантів, є наступний ІА:

Deaver: Well, then you understand my concern. Professor Stires is open, charming, great-looking. Jury's gonna love him. I love him. [Brennan can't believe what Deaver is saying.]

Brennan: *This isn't a personality contest. It's about data that we present to the jury.*

Deaver: *You're kidding, right?*

Brennan: *No.*

Deaver: *The women on the jury aren't going to be listening to a work that comes out of his mouth. They're going to be undressing him. I don't want the men on the jury to be putting more clothes on you. Wear something blue. It suggests truth. Make eye contact with the jury and lose the clunky necklace.*

Brennan: *Mary and Scott Costello murdered Maggie Schilling. The forensic data I've compiled proves that. That should be enough.*

Deaver: *But it isn't enough.* (Bones, Season 1)

Бреннан має виступити на судовому засіданні як медичний експерт на стороні обвинувачення та доповісти результати розслідування, на основі яких присяжні мають прийняти рішення. Бреннан впевнена, що присяжні будуть приймати рішення, спираючись лише на логічні доводи та факти. Але Дівер, яка представляє в суді сторону обвинувачення, має іншу точку зору. Вона припускає, що на рішення присяжних може вплинути харизматичність опонента Бреннан – експерта, який має свідчити на стороні захисту.

Незгода Бреннан є реакцією на висловлення Дівер про те, що присяжні будуть брати до уваги привабливість опонента. У респонсивному ході незгода виражається аргументом із двох висловлень у формі, відповідно, заперечно-констативного та стверджувально-констативного речень, зміст яких зводиться до пропозиції [ПРИСЯЖНІ МАЮТЬ БРАТИ ДО УВАГИ ФАКТИ, А НЕ ОСОБИСТІСТЬ ЕКСПЕРТА]. Дівер виражає незгоду із думкою Бреннан за допомогою конвенційної конструкції *You're kidding, right?*, що передає повне неприйняття міркувань співбесідника, а також здивування щодо можливості таких хибних міркувань. Бреннан не розпізнає комунікативної мети висловлення Дівер і відповідає так, як начебто Дівер справді задавала їй запитання, – коротким запереченням. Дівер доводиться детально пояснювати Бреннан, як їй потрібно поводитися на судовому засіданні із урахуванням психології присяжних. Бреннан не хоче брати до

уваги пояснення й наполягає на тому, що її фактів має бути досить. Вербально незгода тут виражається 2-ма стверджувально-констативними реченнями і 1-м стверджувально-бажальним реченням, що разом функціонують як аргумента. Зміст речень зводиться до пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком [ДОКАЗИ ДОВОДЯТЬ ВИНУ ОБВИНУВАЧУВАНИХ] → [ПРИСЯЖНІ МАЮТЬ СПИРАТИСЯ НА ЦІ ДОКАЗИ].

Невербально незгода підсилюється кінесичною та просодичною реакцією Бреннан на доводи співрозмовника (розширені очі, покачування головою, підвищений тон голосу з долею емоційного здивування, похитування плечима). Дівер же навпаки говорить, не змінюючи тону голосу, не проявляючи емоцій, не жестикулюючи. Її кінесичні і просодичні реакції (прямий погляд та твердий тон голосу) свідчать про впевненість у домінуванні над співрозмовником у даному ІА.

Уважаємо, що незгода у цьому випадку є наслідком різного професійного досвіду співбесідників – вченого і юриста, що позначається на їх інференціях.

Поряд з різницею в когнітивних структурах досвіду, на реалізацію стратегії незгоди може впливати й *інтуїція* комунікантів, що провокує інференції, які не є релевантними з точки зору раціональної логіки. Зокрема, у прикладі взаємодії між доктором Хаузом і доктором Кадді, наведеному на стр. 64, ініціатор незгоди покладається на *інтуїцію*, а суб'єкт незгоди – на *спеціальне професійне знання* домену ЕПІДЕМІЯ.

Нведений у прикладі конфліктний ІА відбувається між двома колегами, які обговорюють несприятливу ситуацію, що виникла в клініці. Конфлікт коріниться в складних професійних і особистих відносинах комунікантів, бо їх, окрім професійних, пов'язують також складні дружні та інтимні відносини.

Вербально незгода тут виражається аргументом-складносурядним реченням, предикації якого пов'язані каузальними відношеннями: перша предикація є констатацією факту, а друга – запереченням причетності цього

факту до можливої епідемії. Фактично Кадді спростовує діагноз доктора Хауза: [У ЛІКАРНІ Є ДВОЄ ХВОРИХ ДІТЕЙ] → [НАЯВНІСТЬ ДВОХ ХВОРИХ ДІТЕЙ НЕ СВДЧИТЬ ПРО ЕПІДЕМІЮ].

Про конфліктність ситуації та інтенсивність негативних емоцій свідчить просодика (речення вимовляється повільно, з розстановкою, з логічним наголосом на негативній формі присудка), а також проксеміка (Кадді різко збільшує відстань між собою та співрозмовником і залишає офіс). Така невербальна поведінка говорить про намагання домінувати у ситуації комунікації та не залишити співрозмовнику шансу довести власну точку зору.

У наведеному прикладі відсутня різниця у професійних знаннях, бо обидва співрозмовники є дуже добрими лікарями. Проте у виведенні інференцій Кадді керується логікою, яка говорить їй про те, що двоє хворих ще не означає, що в лікарні почалася епідемія. Доктор Хауз є виключно талановитим діагностом і керується власною інтуїцією, яка, всупереч логіці, підказує йому, що епідемія таки почалася.

Б. Інтеракційні акти незгоди, спричинені розходженням у структурах аксіологічного енциклопедичного знання комунікантів. Згідно із представленою вище класифікацією, структури аксіологічного знання, що впливають на реалізацію стратегії незгоди поділяються на етологічні (етичні й утилітарні) й естетичні.

Б.1. У переважній більшості випадків незгода пов'язана із розходженням у структурах **етологічного енциклопедичного знання комунікантів**. У наведеному нижче прикладі незгода спричиняється специфікою інтерпретації побутових етичних норм домену МІЖГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ:

Ross: *No, it was a mistake! I made a mistake! Okay?*

Rachel: *A mistake?! What were you trying to put it in? Her purse?!*

(Friends, Season 3)

Наведений ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які перебувають в інтимних стосунках. Вони були парою довгий час, але потім розійшлися на

невеликий проміжок часу. У цей час Росс зустрічався з іншою жінкою. Причиною виникнення конфліктної ситуації стають міркування Рейчел з приводу зради Росса. Вона вважає, що він винен перед нею. Росс не бачить своєї вини, він вважає свій роман з іншою жінкою помилкою під час їх з Рейчел тимчасового розриву.

Висловлення цієї точки зору провокує незгоду з боку Рейчел. Вербально незгода виражається трьома емотемами-окличними реченнями: однослівним риторичним запитанням-перепитуванням, спеціальним риторичним запитанням та еліптичним запитанням-відповіддю на нього. Усі ці емотеми передають не лише неприйняття точки зору Росса, але й подив щодо можливості такої точки зору, оскільки для Рейчел вона є категорично неприйнятною.

Невербально комунікативний хід Рейчел підсилюється емоційною мімікою обличчя (вона широко відкриває очі, при вимовлянні слів широко відкриває рот, на лобі присутні складки) та проксемікою (вона постійно змінює дистанцію між собою та співрозмовником, намагається відійти від Росса, ніби відмежовуючись їх нього). Щодо Роса, то, хоча вербально він імпліцитно визнає зраду, називаючи її помилкою, його невербальна поведінка свідчить про протилежне: він прагне угамувати конфлікт, змусивши Рейчел забути про зраду: він теж емоційно жестикулює (жести направлені до співрозмовника), підвищує голос й наближається до співрозмовника.

Головною причиною виникнення незгоди тут стає різне розуміння комунікантами етичних норм взаємодії статей. Рейчел вважає неприпустимим роман Росса під час їх розриву. Росс, навпаки, не бачить в цьому романі нічого неетичного.

Окрім цього, на розгортання діалогу впливає мотиваційний чинник: Росс прагне помиритися з Рейчел і не хоче визнати зраду, бо це може негативно позначитися на їх подальших стосунках.

Незгода може також бути наслідком різної інтерпретації комунікантами побутових етичних норм домену ВІДНОСИНИ БАТЬКІВ ТА ДІТЕЙ:

Pete: *I can't lend you any more money.*

Larry: *No, that's a bad idea. That's not the way to cut back. I have three children, here.*

Pete: *What about Claire? Why can't she get a job?*

Larry: *Claire takes care of your brothers. What do you want her to do? If she goes to work, then I've got to hire somebody.*

Pete: *Well you've got to figure something out because I can't do it.*

Larry: *Okay, fine. Why don't we kill them? Come on, we'll kill two of them. I'll keep the best one. Really, it will save us both a lot of trouble.* [Larry stands up and walks outside. Pete follows]. (This is 40)

ІА відбувається між двома чоловіками, сином та батьком. Ларрі звик, що Піт, його син, завжди дає йому достатньо грошей для того щоб він міг забезпечити свою молоду дружину Клер та їх дітей. Але Піт опинився у скруті та має великі фінансові проблеми, йому бракує коштів задля забезпечення своєї сім'ї та своїх дітей.

В ініціальному ході Піт якраз і повідомляє батька, що не зможе більше давати йому гроші. Реакцією батька є незгода, втілена двома емотемами у формі заперечно-оцінних речень, що надають негативну оцінку рішення Піта, а також аргументом, вираженою стверджувально-констативним реченням, в якому батько нагадує сину, що має на утриманні трьох дітей. Задля знаходження компромісу Піт намагається запропонувати батьку різні ідеї, наприклад працевлаштування його дружини Клер, на що Ларрі реагує негативно та висловлює власне бачення ситуації. Почувши аргументу сина, виражену складнопідрядним причини, в якому той констатує, що у будь-якому разі батьку доведеться шукати вихід із ситуації, бо син не зможе продовжувати фінансувати батькову сім'ю, батько вербально виражає згоду еліптичним реченням *Okay, fine*. Насправді ж згода виявляється сарказмом, бо супроводжується абсурдною пропозицією повбивати дітей, якщо вони не можуть їх прокормити.

Невербально незгода виражається не емоційною реакцією, а навпаки –

відстороненням від співрозмовника, байдужим виразом обличчя й образою в голосі.

Конфлікт коріниться у різниці уявлень комунікантів про етичні норми взаємодії батьків і дітей. Батько вважає обов'язком сина фінансово його забезпечувати, він має власну мотивацію, яка не дозволяє йому вникнути у проблеми сина та можливо допомогти йому. Піт же приймає усе близько до серця, хоче допомогти батькові та не може йому відмовити. Батько добре знає, що може маніпулювати сином, бо той усе зробить, щоб не образити його.

У наступному прикладі незгода спричинена розбіжністю у тлумаченні побутових етичних норм домену МАСКУЛІННІ ВІДНОСИНИ:

Will: *You went out with her?! We had a pact!*

Ross: *That was in high school! It's not like it was binding forever.* (Friends, Season 8)

Вілл та Росс, коли вони ще вчилися у школі, домовилися, що жоден з них не буде зустрічатись з дівчиною на ім'я Рейчел, бо вона їм обом дуже подобалась. Через багато років Вілл дізнається, що Росс не втримав обіцянку та почав зустрічатись з Рейчел, але Вілл не бере до уваги, що це сталося через багато років після школи.

Власне бачення ситуації Вілл емоційно висловлює в ініціальному ході. Вілл фактично обвинувачує Росса в тому, що він зрадив їх дружбу, розірвавши договір. Росс не погоджується з такою оцінкою ситуації. Вербально незгода виражається двома аргументами: стверджувально-констативним реченням в окличній формі, в якому Росс нагадує Віллу, що договір мав місце ще в школі, та заперечно-оцінним реченням, в якому Росс виражає думку, що договір має строк давності. Відтак, вербально незгода тут висловлюється імпліцитно, через аргументацію.

Невербальні засоби комунікації, навпаки, свідчать про агресивність та невдоволення обох комунікантів, що виражається як у просодиці (тон голосу підвищений), так і кінесиці (очі широко розширені, присутні складки на

лобі, різкі жести).

Окрім описаних вище випадків незгода також може бути наслідком різної інтерпретації комунікантами-представниками однієї і тієї самої професії *норм професійної етики*, наприклад, домену МЕТОДИ ЛІКУВАННЯ:

House: *There's no point in guessing. Take one kid off Vancomycin and the other off Aztreonam.*

Foreman: *They have the same disease, you want to give them different treatment? What **the hell** are you doing?*

House: *Theraputic trial to find the cause of the infection.*

Foreman: *That's wrong.*

House: *We have four sick kids, at least. Who knows how many more haven't started showing symptoms yet?*

Foreman: *We have a duty to these two!*

House: *If these two have different reactions we know how to save the rest.*

Foreman: *So you're condemning one of these kids to die based on random chance.* [pregnant pause]

House: *I guess I am.* (House M.D. Season 1)

Цей ІА відбувається між двома чоловіками-лікарями. Темою ІА є хворі діти, які мають однокові симптоми, що свідчить про однакову хворобу. Але лікарі не можуть встановити вірний діагноз, їм потрібно зрозуміти, який з двох антибіотиків, які даються двом з цих дітей, діє їм на шкоду, а який – на користь. Це допомогло б поставити діагноз і спасти решту дітей, бо а лікарні починається епідемія. Доктор Хаус вирішує для першої дитини відмінити один антибіотик, а для другої – інший, щоб усе з'ясувати. Проблема в тому, що тоді один з малюків може померти.

В ініціальному ході доктор Хаус саме і надає розпорядження вводити дітям різні антибіотики. Форман висловлює незгоду імпліцитно у формі двох емотем-риторичних запитань, змістом яких є подив й імплікація безглуздості такого рішення. Доктор Хаус відповідає на риторичне запитання *What the hell*

are you doing? так, як начебто це був запит інформації й пояснює, що він збирається поставити терапевтичний експеримент задля встановлення діагнозу. Форман відповідає прямою незгодою, вираженою емотемою у формі стверджувально-оцінного речення, змістом якого є визнання дій Хауса невірними. Хаус аргументує власні дії за допомогою стверджувально-констативного речення, в якому наголошує, що в лікарні вже четверо хворих дітей, а також риторичного запитання, що виражає тривогу з приводу того, скільки ще дітей можуть захворіти ближчим часом. Контраргумент Формана виражений стверджувально-констативним реченням в окличній формі, полягає в тому, що вони мають відчувати відповідальність перед цими двома дітьми. Аргумент-відповідь Хауса виражається складнопідрядним умови, де йдеться про те, що якщо ці двоє дітей по-різному відреагують на препарати, лікарі знатимуть, як спасти решту. У наступному ході Форман за допомогою аргументами у формі стверджувально-оцінного речення надає оцінку діям Хауса: він віддає життя одного з дітей на волю випадку. Хаус підтверджує цю оцінку.

Щодо невербальної поведінки, Форман говорить дуже емоційно, зводить брови до перенісся, покачує головою з боку в бік та очі у нього широко розкриті, що свідчить про його гнів та явну незгоду з співрозмовником. Доктор Хаус, навпаки, говорить спокійно, чітко та впевнено, під час розмови він підводиться зі стільця, що є проявом намагання домінування над співрозмовником. Перед останньою реплікою *I guess I am* доктор Хаус витримує паузу у кілька секунд, дивлячись вниз та завмерши на цей проміжок часу, а потім від піднімає очі та виголошує своє остаточне рішення.

Відтак, причиною незгоди є різне тлумачення професійної етики: на відміну від Формана, який воліє не брати на себе відповідальність за долю дитини й не йти на ризик (хоча, можливо, при цьому загинуть обоє), доктор Хаус вважає, що професійна етика дозволяє йому ризикувати життям однієї дитини заради спасіння усіх інших.

У деяких випадках незгода є наслідком **розходження у тлумаченні кількох типів етичних норм.**

У наступному прикладі незгода спричинена різною інтерпретацією комунікантами як *побутових етичних норм*, так і *професійних етичних норм* (домени МІЖГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ, ПРОФЕСІЙНІ ВІДНОСИНИ):

[Cut to a fancy restaurant. Brennan and Michael are arguing].

Brennan: *How could I not be upset? Basically, you were spying on me.*

Michael: *Spying? It's a criminal proceeding. You're required by law to disclose all your findings to the defense anyway.*

Brennan: *I'm only required to provide you with the raw facts we intend to enter into evidence, not the process by which I arrived at those facts.*

Michael: *I apologize. That's a nuance that escaped me.* (Bones, Season 1)

Наведений ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які перебувають у дружніх відносинах. Антрополог Бреннан допомагає ФБР розслідувати вбивства. Зараз вона має свідчити у суді щодо одного з таких вбивств. Вона багато працювала та збрала багато доказів для обвинувачення. Її друг Майкл протягом останніх декількох тижнів багато часу проводив з нею, але Бреннан і не здогадувалась, що він також працює над тією ж самою справою про вбивство й теж буде свідчити у суді, але на стороні захисту. Коли Бреннан дізнається про це, вона висловлює Майклу звинувачення у шпіонажі, адже вона розповідала йому про усі докази, які виявляла протягом усього розслідування, й маючи таку інформацію, захист може спростувати усе, що вона б не сказала у суді. Майкл не погоджується з її думкою.

Вербально незгода втілюється кількома реченнями: емотемою-риторичним запитанням-перепитуванням що виражає подив стосовно висловленої Бреннан точки зору, а також аргументами у формі двох стверджувально-констативних речень, пов'язаних між собою каузальними відносинами. Зміст аргументом полягає в тому, що в рамках досудового кримінального розслідування обвинувачення зобов'язане знайомити захист із своїми доказами. Бреннан спростовує аргумент Майкла за допомогою аргументами у формі складнопідрядного речення, яке уточнює, що від обвинувачення вимагається ознайомлювати захист лише з голими фактами, а

не з процесом отримання цих фактів. Майкл не може спростувати аргумент Бреннан і вибачається.

Невербальна поведінка комунікантів свідчить про більш знервований стан Бреннан, що виявляється як у проксеміці, так і просодиці: вона, сидячи на стільці за столом, постійно рухається із сторону в сторону, зменшуючи дистанцію із співрозмовником, і говорить надто голосно. Майкл, навпаки, говорить чітко та твердо, без зайвих емоцій. Відчувається, що він був готовий до такої ситуації, а для Бреннан вона стала несподіванкою.

Джерелом конфлікту стають різні уявлення комунікантів про етичні норми, як міжгендерні (Майкл використовує близькі стосунки з Бреннан для своїх професійних потреб), так і професійні (Майкл обманом отримує інформацію, яка виходить за межі його професійної компетенції). Бреннан вважає неприпустимим поведінку Майкла, він же навпаки не бачить нічого негідного у власних діях. На хід ІА також впливає мотивація Майкла, який не хоче визнавати себе винним, тому що заздалегідь спланував свої протиправні дії заради переваги у суді.

У результаті аналізу емпіричного матеріалу було виокремлено доволі широке коло ІА, де незгода викликана тією обставиною, **що в інтерпретації ситуації комуніканти покладаються на різні типи норм.**

У наступному прикладі незгода є наслідком того, що один з комунікантів інтерпретує ситуацію на основі ***побутових етичних норм***, а інший – на основі ***утилітарних норм*** (домен ОСОБИСТИХ ВІДНОСИНИ):

Ross: *Phoebe, you can't massage people in my apartment!*

Phoebe: *What's the big deal? I did it at Monica and Chandler's!*

Ross: *And they knew about it?*

Phoebe: [pause as she considers it] *Okay, well Ross, what is this really about?*

Ross: *Look, this is my home and I want to be able to come and go whenever I want!*

Phoebe: *Okay, I will find someplace else to do the rest of my appointments. I just don't know what the big deal is!*

Ross: *The big deal is I don't want naked, greasy strangers in my apartment when I want to kick back with a puzzle-beer! Cold beer.* (Friends, Season 7)

Наведений ІА відбувається між чоловіком і жінкою, які є друзями й тимчасово проживають в одному помешканні, що належить Россу. Фібі є майстром масажу та має масажний кабінет, де приймає клієнтів. Проте, долею обставин, вона зараз не може там працювати. Отже, вона знайшла прийнятний для неї варіант, а саме – зробити масажний кабінет у Росса вдома. Одного разу Росс, заходячи до себе у квартиру, бачить Фібі, яка робить масаж незнайомому йому чоловіку. Те, що він побачив, дуже його збентежило, й він сказав Фібі, що вона не може використовувати його квартиру як масажний кабінет. Фібі не погоджується з його заборонаю, бо вважає свою поведінку цілком прийнятною.

Вербально незгода виражається емотемою-риторичним запитанням в окличній формі. Цю емотему вважаємо конвенціоналізованою формулою вираження незгоди, яка передає не лише неприйняття попередньо висловленої думки, але й подив з приводу самої можливості такої думки. Емотема супроводжується аргументом у формі стверджувально-констативного речення, в якому Фібі повідомляє, що вже робила масаж у квартирі їх друзів. У наступних комунікативних ходах Росс змушений пояснювати Фібі, чому такий стан справ є неприйнятним для нього. ІА завершується згодою Фібі, яка приймає позицію Росса, погоджуючись з його аргументами, але тільки для того, щоб не посилювати конфлікт. Насправді вона не розуміє, у чому її провина.

Вербально незгоду виражає Фібі, але, судячи з невербальної поведінки, ситуацією більш невдоволений Росс, що виражається в його міміці обличчя (широко відкриті очі, брові зближені до перенісся).

Причина конфлікту коріниться у різному розумінні комунікантами етичних норм взаємодії в соціумі (зокрема, норми “Слід враховувати інтереси інших людей”): те, що є цілком прийнятним, з точки зору етики, для Фібі, є зовсім неприйнятним для Росса, бо Фібі покладається не на етичні норми,

орієнтовані на соціум, а на утилітарні норми, орієнтовані на інтереси індивіда.

Наступний приклад демонструє незгоду, спричинену тим, що один з комунікантів інтерпретує ситуацію на підставі *побутових утилітарних норм*, а інший – *утилітарних норм професійної діяльності* (домени ПРОФЕСІЙНА КАР'ЄРА, ОСОБИСТЕ ЖИТТЯ):

Abby: *I should cancel my date tonight and make a list of ideas for sweeps.*

Joy: *Absolutely not. You should be out, observing humanity. Humanity's who watches our show.*

Abby: *Yeah, all 2.47% of them.*

Joy: *You've already rescheduled on this guy three times. You cancel tonight and he's gone. He's read more than a dozen books, he has a 401K and he's cute.*
[She holds up her clipboard, which has the guy's E-Harmony PROFILE and PHOTO.] (The Ugly Truth)

ІА відбувається між двома жінками, які перебувають у дружніх відносинах. Ініціальний хід належить Еббі, яка висловлює думку, щодо свого побачення: вона хоче його відмінити, бо має проблеми на роботі й не хоче, щоб вони позначилися на її кар'єрі. Респонсивний хід належить Джой, яка не погоджується з думкою співрозмовника.

Вербально незгода виражається експліцитно: емотемою у формі короткого заперечного речення, де заперечення підсилюється прислівником *absolutely*, що надає висловленню більшої категоричності. Окрім емотеми респонсивний хід містить ще й аргументу, виражену бажально-стверджувальним та стверджувально-констативним реченнями. Зміст речень зводиться до пропозицій, пов'язаних каузальними відношеннями [ПЕРЕБУВАННЯ У ЛЮДНИХ МІСЦЯХ ДОПОМОЖЕ АББІ КРАЩЕ ПІЗНАТИ АУДИТОРІЮ ЇЇ ШОУ] → [ЕББІ ПОТРІБНО БУВАТИ НА ЛЮДЯХ]. У пост-респонсивному ході міститься ще одна аргумента, виражена 3-ма висловленнями у формі речень різної структури. Зміст висловлень зводиться до пропозицій [ЕББІ ВІДМІНЯЛА ПОБАЧЕННЯМ З ХЛОПЦЕМ КІЛЬКА РАЗ / ХЛОПЕЦЬ Є ЦІКАВОЮ ОСОБИСТІСТЮ] →

[ЕББІ ПОТРІБНО ПІТИ НА ПОБАЧЕННЯ].

Причиною виникнення незгоди стає різниця у оцінці ситуації комунікантами. Еббі ставить на перший план свою професійну діяльність, вона розуміє, що якщо не виконає роботу, у неї можуть бути великі проблеми. Її подруга, бачить ситуацію зовсім по-іншому. Вона акцентує увагу на більш особистій сфері життя Еббі, вона вважає, що Еббі повинна виходити в світ, залишати роботу та ходити на побачення. Джой ставить утилітарні норми вище за професійну необхідність, що призводить до виникнення незгоди з співрозмовником.

Невербально незгода виражена різким тоном голосу Джой та її наближенням до співрозмовника. Еббі зберігає спокій, вона намагається не реагувати на вислови Джой. Під час усього ІА вона продовжує займатись своїм ділом ніби ігноруючи всловлення співрозмовниці. ІА завершується згодою, Еббі дослухалась до Джой та кивком голови погодилась на побачення.

Наступний приклад демонструє ІА незгоди, що є наслідком різних аксіологічних пріоритетів комунікантів, один з яких воліє слідувати “неписаним” **побутовим етичними нормам**, а інший – прописаним **правовим нормам** (“букві закону”), які є, водночас, його професійними етичними нормами (домени ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ, ОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ):

Booth: *I had to arrest her.*

Brennan: *The story checked out. The overdose.*

Booth: *She confessed to kidnapping.*

Brennan: *Margaret Sanders did nothing more than respond to the anthropological imperative. She saw an orphan, and reacted.*

Booth: *This is not a National Geographic study, okay? This is the suburbs.*

Brennan: *Why would she kill the boy? She obviously loved him.*

Booth: *There are situations, right? The kid gets sick, he doesn't turn out to be what you wanted. I bet that you could give me a dozen examples of societies that*

have killed their own young.

Brennan: What about Shawn and David Cook? Where do they go now?

Booth: Back into the system.

Brennan: Do you have any idea how bad the foster care system is?

Booth: *Do you? What do you want to do, hmm? Do you want to kidnap them, the way that she kidnapped Charlie?*

Brennan: I want you to let them go home to Margaret Sanders.

Booth: *It's not gonna happen. [Brennan leaves.]* (Bones, Season 1)

Цей ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі, Бреннан і Бут разом працюють над розкриттям вбивства дитини. Під час розслідування вони дізнаються, що мати цієї дитини була наркоманкою та померла, а жінка яка виховувала дитину, забрала її та зберегла їй життя, але факт всиновлення не був ніде зареєстрований, отже по факту вона вкрала дитину та підозрюється у її вбивстві. Бут як представник закону мусить арештувати жінку, але Бреннан не погоджується з ним. Вона ставить на перший план, загальноприйняті етичні норми, а саме те, що не можна саджати за ґрати жінку, яка спасла та виховали дитину. Вона впевнена, що вона любила хлопчика та не могла зашкодити йому. Для Бута професійні обов'язки є важливішими за людські почуття.

Ініціальний хід належить Буту, у якому він сповіщає Бреннан, що зарештував жінку. Бреннан виражає незгоду з таким вирішення ситуації у респонсивному ході. Незгода виражається імпліцитно за допомогою аргументами у формі двох коротких стверджувально-констативних речень, змістом яких є констатація факту, що все вияснилося й причиною смерті хлопчика стало передозування. Звідси імплікація, що жінка невинна і її арешт неправомірний. Під час усього ІА Бреннан намагається переконати Бута різними аргументами у тому, що жінка невинна у вбивстві дитини. ІА складається з 13 комунікативних ходів, що свідчить про заінтересованість комунікатів у темі ІА та їх намагання дійти компромісу.

Щодо невербальної поведінки, Бреннан висловлює незгоду

кінесичними (емоційними рухами руками, кивками головою під час розмови) та просодичними засобами (різкий наполягаючий тон). Бут також емоційно жестикулює, наближається до співрозмовника (що свідчить про намагання домінувати у комунікативній ситуації), а іноді віддаляється (що говорить про намагання відійти від розмови). Остання фраза Бута вимовляється з такою впевненою інтонацією, що не передбачає відповіді співрозмовника. Відтак Бреннан, зрозумівши, що Бут не змінить точки зору, залишає зону комунікації.

У наступному прикладі незгода спричинена тим, що в інтерпретації ситуації один з комунікантів покладається на **утилітарні професійні норми**, а інший – на **етичні професійні норми** (домени ПРОФЕСІЙНІ ВІДНОСИНИ, ОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ):

Booth: *Why? Oh, I don't know. Why? Because maybe an hour ago someone tried to kill you. [Angrily swiping his card and barging up the stairs to the platform] I don't think it's a good idea for you to continue to work these cases.*

Brennan: *This is what I do Booth.*

Booth: *Alright look, whoever killed these victims wants to make sure you don't finish your investigation.*

Brennan: *Hundreds of criminals would like me to stop what I do. Are you suggesting that I just give up my career?*

Booth: *Just be reasonable.*

Brennan: *Fine. Logic suggests that the shooter is involved in one of these cases so I should find out who killed them before he tries to shoot me again.*
(Bones, Season 1)

ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які працюють разом над розкриттям вбивств. Бут закоханий у Бреннан, хоча й не признається в цьому навіть собі самому. Одного разу долею обставин Бреннан потрапила під обстріл можливого вбивці. Бут, який переживає за життя Бреннан, наполягає на тому, щоб вона більше не працювала над розкриттям діла, доки він усе не з'ясує.

В ініціальному ході він виражає думку про те, що Бреннан не слід

продовжувати розслідування. Бреннан не погоджується з ним у респонсивному ході, виражаючи незгоду у формі стверджувально-констативного речення, змістом якого є констатація того факту, що саме в такого роду розслідуваннях полягає її робота. У розгортанні діалогу Брут намагається переконати Бреннан в тому, що їй загрожує небезпека й цього достатньо, щоб зупинити розслідування, а Бреннан наполягає на тому, що вона не може зупинити розслідування кожен раз, коли черговий злочинець, діло якого вона розслідує, буде їй загрозовувати.

Невербально висловлення комунікантів супроводжуються емоційною жестикуляцією. Бут широко розмахує руками, використовує різкі та чіткі жести, говорить на підвищених тонах. Важливим показником його невдоволення ситуацією є те, що Бут починає розмову ще до того, як наблизився до співрозмовника. Бреннан спочатку зберігає спокій, але під час останнього комунікативного ходу, вона наближається до співрозмовника, говорить голосніше та емоційніше, але також дуже впевнено, що свідчить про її намагання переконати співрозмовника. ІА завершується тим, що Бреннан відходить від Бута, продовжує робити свої справи та змінює тему розмови.

Причиною виникнення конфлікту стає зіткнення професійних і утилітарних норм. Для Бута, закоханого у Бреннан, професійні норми відступають на другий план. Для Бреннан головною є професійна етика: не зважаючи на загрозу життю, вона продовжує виконувати свій професійний обов'язок.

Як свідчить проаналізований емпіричний матеріал, до незгоди може призвести зіткнення *побутових етичних, утилітарних та професійних етичних* норм (домен ВІДНОСИНИ ЛІКАРЯ І РОДИНИ ПАЦІЄНТА):

Wilson: *Alison, their baby's dying. If the parents weren't in tears when you left, you didn't tell them the truth.*

Cameron: *That's not how I see it.*

Wilson: *Do you want them blindsided? Want them coming up and saying "My God, my baby died, why didn't you warn me?"*

Cameron: So now it's about worrying about them yelling at us?

Wilson: No, it's about getting them prepared for the likely death of their child.

Cameron: If their son dies tomorrow, do you think they'll give a damn of what I said them today? It's not going to matter; they're not going to care; it's not going to be the same ever again. Just give those poor women a few hours of hope.[She walks away from him.] (House M.D., Season 1)

Наведений ІА розгортається між чоловіком та жінкою, які перебувають у дружніх та, водночас, професійних відносинах, вони лікарі. Ініціальний хід належить Вілсону, який за допомогою аргументами, вираженої умовним реченням, висловлює думку про те, що, якщо батьки тяжко хворої дитини, у якої мало шансів, не плачуть, це значить, що Кемерон не сказала їх правди. Висловлення Вілсона імплікує, що Кемерон повелася непрофесійно й порушила норми професійної етики. У респонсивному ході Кемерон у формі емотеми заперечно-декларативного речення, заявляє, що бачить ситуацію іншим чином.

Аргументуючи свою точку зору, Вілсон говорить по те, що, якщо батьків вчасно не попередити, вони можуть пізніше обвинуватити лікарів. Іншим аргументом є те, що, на думку Вілсона, батькам краще бути підготованими до трагічної розв'язки. Кемерон, навпаки, вважає, що потрібно дати нещасним батькам ще кілька годин надії.

Щодо невербальної поведінки, протягом усього ІА Кемерон говорить спокійно, не змінюючи тону голосу, не реагуючи на аргументи й обвинувачення співрозмовника, який говорить з напором, намагаючись переконати Кемерон змінити точку зору. ІА відбувається під час руху обох комунікантів, окрім останньої репліки Кемерон. Остання репліка промовляється емоційно, з яскраво вираженою просодикою (підвищений тон голосу), кінесикою (зокрема, мімікою: широко розкриті очі) та проксемікою (зупинка й наближення впритул до Вілсона). Про конфліктний характер ІА свідчить і те, що Кемерон покидає співрозмовника, не дочекавшись відповіді.

Конфлікт є результатом зіткнення етичних, професійних та утилітарних норм. Для Кемерон найважливішими є саме етичні норми, вона щадить почуття батьків, нехтуючи професійними нормами (лікар не має права приховувати діагноз від рідних хворого) й утилітарними нормами (вона може постраждати через приховування діагнозу). Вілсон, навпаки, надає перевагу професійним і утилітарним нормам.

Б.2. Значно у меншій кількості ІА незгода пов'язана із розходженням у структурах **естетичного енциклопедичного знання комунікантів**. У наступному прикладі актуалізуються концептуальні структури домену **МУЗИЧНІ УПОДОБАННЯ**:

[Pete and Debbie are driving home.]

Debbie: *I like Lady Gaga.*

Pete: *Oh, god, of course you do.*

Debbie: *What?*

Pete: *Shallow dance music.*

Debbie: *It's not! It's fun, and it's about release and sex and power.* (This is 40)

Цей ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які перебувають в інтимних відносинах. Причиною виникнення конфлікту стає різниця в музичних уподобаннях. Піт працює з музичними групами та має власний улюблений стиль музики (рок-н-рол), вважаючи інші музичні стилі неглибокими, нецікавими та лише танцювальними. Почувши, що Деббі подобається Леді Гага, він і висловлює цю думку.

У респонсивному ході незгода вербально виражена емотемою-конвенціоналізованим засобом несхвалення думки співбесідника *Oh, god, of course you do*, а у пост-респонсивному – неповним декларативно-оцінним реченням, що негативно кваліфікує музичні смаки Деббі.

Про конфліктність свідчить невербальна поведінка Деббі: динамічність міміки обличчя, розширені очі, зведенням брів до перенісся та погрозливі кивки головою.

У наведеному нижче прикладі конфлікт і незгода виникають через різні

розходження в естетичному знанні домену ЦЕРЕМОНІЯ ВЕСІЛЛЯ:

Chandler: *That's not really important right now. What is important is: while we appreciate the gesture, we just don't feel that bagpipes are appropriate for our wedding.*

Ross: *Why not?*

Chandler: *Because we hate them.*

Ross: *Come on that's not fair! You haven't even heard me play!*

Chandler: *We have heard you play.*

Ross: *No, you've heard my practice. Ok? Just-just give me a chance to perform for you and then decide whatever you want. And I'm not gonna tell you what song I'm gonna play either. But uh, let's just say when it's over I'll bet there will be a wee bit o' celebration.* (Friends, Season 7)

ІА відбувається між двома чоловіками, які є добрими друзями. Чендлер збирається одружитися та долею обставин дізнається, що його друг Росс бажає зіграти на волинці під час церемонії. Чендлеру та його нареченій не подобається ця ідея, тому Чендлер вирішив сказати про це Россу.

Ініціальний хід належить Чендлеру, який висловлює небажання слухати гру Росса на своєму весіллі. Спочатку Чендлер намагається висловити свою думку дуже делікатно та ввічливо, бо боїться образити друга. Це намагання виявляється в невербальній поведінці: він наближається до співрозмовника, долоні його відкриті та звернені до адресата, що свідчить про його відкритість по відношенню до нього.

Росс висловлює незгоду імпліцитно, за допомогою короткого спеціального запитання *Why not?*. І незважаючи на те, що він отримує пряму негативну відповідь на своє запитання: молодята ненавидять волинку, Росс продовжує вмовляти друга.

Щодо невербальної поведінки Чендлера, вона змінюється: брови зближені до перенісся, нахмурені, присутні вертикальні складки на лобі, що свідчить про реакцію гніву. Росс, навпаки, говорить м'яко, ніби не розуміючи настрою співрозмовника; брови його підняти догори, він посміхається та уся

динаміка обличчя свідчить про позитивний стан. У кінці Росс навіть підморгує другу, чим дає зрозуміти, що він зовсім не змінив свою точку зору та навіть не зрозумів, чому Чендлер не хоче, щоб він грав на волинці на церемонії одруження.

Причина конфлікту коріниться у різному розумінні естетичних норм, а також небажанні прислухатися до співбесідника.

У наступному прикладі незгода виникає через різні уявлення комунікантів про естетику телевізійного шоу:

Jack Magnum: *The Ugly Truth!* [He fake-smiles and does the "point-and-shoot", going so far as to blow the smoke off his fingertip gun].

Abby: Oh-kay. *Let's maybe lose the gun.*

Jack Magnum: *What? The gun is my signature move.*

Abby: [impatient] *Unless the NRA is paying your mortgage this month, I say lose the fucking gun.* (The Ugly Truth)

Наведений ІА також відбувається між чоловіком та жінкою. Еббі працює продюсером шоу, на якому Джек стає новим телеведучим. Він має власний фірмовий жест, що імітує постріл пістолета, до якого він вдається, промовляючи назву шоу. Еббі не подобається цей жест та вона просить його не показувати.

Незгода Джека виражається емотемою-однослівним запитанням *What?*, що становить собою конвенціональну формулу категоричного неприйняття ситуації. Емотема супроводжується аргументом у формі стверджувально-констативного речення, із змісту якого випливає, чому Джек не хоче відмовитись від жесту: це його фірмовий жест на кшталт підпису.

Невербальна поведінка Джека свідчить про конфліктність ситуації: репліка вимовляється підвищеним тоном голосу, з широко відкритими очами та піднятими до гори бровами, що також свідчить про здивування. Еббі наполягає. Вербальний хід Еббі містить лайливу лексику, що підсилює конфлікт.

Конфліктною є й її невербальна поведінка: просодика (роздратований підвищений тон голосу), кінесика (зведені брови та кивки головою, руки

схрещені на грудях). Невербальна реакція Джека включає усмішку та відведення очей від співрозмовника в сторону, можливо для того, щоб вона не прочитала в них насмішку.

3.2.1.2. Афективні чинники висуваються у фокус уваги у ситуаціях, коли комуніканти у втіленні незгоди покладаються скоріше на власний емоційний стан під час переживання ситуації, ніж на раціональні інференції, підказані отологічним / аксіологічним енциклопедичним знанням.

Наприклад:

Grace: *Bruce, I feel like our relationship is becoming all about sex.*

Bruce: *No it's not. Come on, give me a hug.*

Grace: *No, Bruce. Come on.* [She breaks away and sees the computer is on]
(Bruce Almighty)

Цей ІА відбувається також між чоловіком та жінкою, які перебувають у близьких стосунках. Ініціальний хід належить Грейс, яка висловлює негативну оцінку їх стосунків: їй видається що вони зводяться до банального сексу. Брюс не погоджується з думкою Грейс та виражає незгоду за допомогою прямого заперечення *No it's not*. Проте далі Брюс не вдається до аргументів, а намагається закінчити розмову, обійнявши Грейс. Грейс не бере до уваги висловлення Брюса та продовжує наполягати на своїй оцінці.

Також цей ІА включає один невербальний хід, який підсилює негативну оцінку Грейс за допомогою проксемічного засобу – вона збільшує дистанцію між собою та співбесідником, що свідчить про те, що конфліктність між комунікантами наростає.

Причиною виникнення незгоди стають різні емоційні відчуття комунікантів стосовно ситуації, яку вони переживають. Про роль афективного чинника свідчить вираз *I feel*, що вербалізує афективний стан Грейс (її оцінка є продуктом її відчуттів, а не раціональних інференцій).

Debbie: *You know what your problem is? You're never in the moment, you're never present. You're never in your body.*

Pete: That's not true. I am in the moment. You know how I know? I want to get the fuck out of the moment. I swear, I can't win with you. [Pete walks out of the room. Debbie follows.]

Debbie: *You can't just walk away.* (This is 40)

Цей ІА незгоди відбувається між чоловіком та дружиною. Ініціальний хід належить Деббі, яка вважає, що її чоловік Піт є причиною того, що вони більше не відчувають романтики у відносинах. Незгода Піта виражається заперечно-оцінним реченням-емотемою, що супроводжується обвинуваченнями дружини. Речення-обвинувачення містять лайливу лексику.

Невербально вираження незгоди підкріплене кінесикою (виразними жестами руками), просодикою (підвищеним тоном голосу) та, наостанок, проксемікою (збільшенням дистанції зі співрозмовником: Піт покидає кімнату, тим самим завершуючи ІА, незважаючи на подальші висловлення співрозмовника). ІА завершується наростанням конфлікту між комунікантами.

Обвинувачення, висловлені обома учасниками ІА, ґрунтуються не на раціональному мисленні й аргументах, а на відчуттях, пов'язаних з переживанням ситуації.

Ross: *Uh, in her defence, she's right. I am stronger. I would destroy you.*

Chandler: Oh really?! You think you're stronger? Why don't you prove it? [He pushes Ross who starts to fall backwards until Mona catches him.]

Ross: *Oh I'll prove it! I'll prove it like a theorem!!* (Friends, Season 8)

Наведений ІА відбувається між двома чоловіками, які є добрими друзями. Одного разу вони вирішили з'ясувати, хто з них є сильнішим за іншого, бо їх подруга та водночас дружина Чендлера вважає сильнішим Росса. Це дуже засмутило Чендлера та він вирішив довести протилежне. Спір між чоловіками і стає причиною виникнення конфліктної комунікативної ситуації.

Ініціальний хід належить Россу, який висловлює думку, що він сильніший за друга. Чендлер у респонсивному ході висловлює незгоду за допомогою конвенціоналізованої формули *Oh really?!*, що свідчить про

неприйняття висловленої точки зору, а також запитання-перепитування й імпліцитно-імперативного речення, змістом якого є підштовхування опонента до того, щоб він довів висловлену точку зору. Невербальний хід суб'єкта незгоди втілюється в поштовху друга плечем, що призводить до наростання конфлікту та бійки між комунікантами.

На вираження незгоди впливає емоційний стан комунікантів. Чендлер засмучений тим, що його дружина вважає його не достатньо сильним, а Росс емоційно реагує на виклики співрозмовника. Емоційність проявляється й у невербальних засобах комунікації. Росс на початку ІА говорить спокійно та стверджувальним тоном, посміхаючись, але після вираження незгоди опонентом, він змінює тактику та починає говорити голосно, брови зводить догори, що свідчить про реакцію гніву. Щодо невербальної поведінки Чендлера, то спочатку має місце здивування, що виражається в кінесиці (комунікант завмирає на декілька секунд, рот відкритий, очі широко розкриті та брови підняти дороги). ІА завершується бійкою.

3.2.1.3. Перцептивні чинники мають місце, коли комуніканти у висловленні незгоди покладаються на різне перцептивне сприйняття ситуації. Наприклад:

Mr. Heckles: *You're doing it again.*

Monica: *We're not doing anything. We're just sitting around talking, quietly.*

Mr. Heckles: *I can hear you through the ceiling. My cats can't sleep.*

Monica: *You don't even have cats.*

Mr. Heckles: *I could have cats.*

Monica: *Goodbye Mr. Heckles.* (Friends, Season 1)

У цьому гендерно гетерогенному ІА головною причиною виникнення незгоди стають різні слухові відчуття комунікантів. Містер Геклес, який є сусідом Моніки, стверджує, що друзі Моніки так голосно розмовляють, що він усе чує та це дуже його бентежить. Моніка, навпаки, вважає, що вони поводять себе дуже тихо та спокійно.

Отже, комуніканти мають різні слухові відчуття стосовно ситуації, що і стає причиною зародження конфлікту. Ініціальний хід належить Містеру Геклесу, у якому він висловлює думку, з якою не погоджується Моніка у респонсивному ході. Незгода виражена двома декларативними реченнями – заперечним, що заперечує приписувані їм Містером Геклесом дії, і стверджувальним, що вербалізує, як саме насправді вони поведуться.

Невербально незгода виражається без особливих емоцій. Моніка говорить спокійно та посміхається. Єдиним емоційним проявом є пауза Моніки після репліки співрозмовника *My cats can't sleep*, бо усі добре знають, що у містера Геклеса немає кішок. Містер Геклес також говорить спокійно, але дивиться на співрозмовника прищурившись, ніби з підозрою. ІА закінчується незгодою, бо Моніка, не бажаючи продовжувати бесіду, закриває двері квартири, залишаючи містера Геклеса за межами помешкання. Цей невербальний хід вказує на конфліктну налаштованість комуніканта по відношенню до співрозмовника.

У наступному прикладі незгода виникає через розходження у зорових відчуттях комунікантів:

Ross: *Uh, hello, the buzzer buzzed. It doesn't count.*

Monica: *After the snap!*

Ross: *Before the snap!*

Monica: *After!!*

Ross: *Before!! It doesn't count.*

Monica: *Does so count!* (Friends, Season 3)

Росс та Моніка брали участь у грі у футбол у двох різних командах: дівчата проти хлопців. Ініціальний хід належить Россу, який вважає, що сигнал закінчення гри пролунав після останнього кидка м'яча, тому останній гол не повинен бути зарахованим, що приносить перемогу команді чоловіків. Моніка висловлює незгоду у респонсивному ході. Вона по-іншому оцінює ситуацію, тому що впевнена, що бачила, що кидання м'яча сталося до сигналу, й відтак наполягає на перемозі жінок. Вербально незгода виражена

еліптичними окличними реченнями, які повторюються комунікантом під час ІА та заперечують попередні висловлення співрозмовника. Опозиція *Before :: After* підкреслює конфліктність ІА.

Невербально незгода виражається за допомогою виразних жестів руками, підвищеного тону голосу, наближення до співрозмовника впритул, ніби наступаючи та намагаючись тим самим узяти верх в інтеракції. ІА завершується незгодою, комуніканти так і не змогли дійти компромісу.

3.2.1.4. Волітивні чинники пов'язані із бажанням / небажанням комунікантів реагувати на ситуацію певним чином, що позначається на їх інференціях. Наприклад:

Ross: *Phoebe, you can't force kids to be friends.*

Phoebe: *Sure you can! Give them some blocks, put them in a playpen!*

Ross: *Playpen?! Ben's seven!* (Friends, Season 8)

Наведений ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які перебувають у дружніх стосунках. Долею обставин Фібі дізнається, що син її улюбленого музиканта вчиться у тій самій школі, що і син Росса. У неї з'являється план, як познайомитись з улюбленим музикантом та потрапити до нього на концерт. На її думку, для реалізації цього плану треба лише змусити дружити двох дітей.

Ініціальний хід, що власне і провокує незгоду, належить Россу, який висловлює впевнене міркування, що дітей неможливо штучно змусити дружити. Фібі не погоджується з думкою Росса й висловлює незгоду в респонсивному ході, намагаючись аргументувати свою точку зору, надаючи можливі варіанти вирішення проблеми. Росс, у свою чергу, не погоджується з Фібі у пост-респонсивному ході, розцінюючи її аргументи як нереалістичні, оскільки вона не враховує віку дітей.

Вербально незгода Фібі виражається емотемою у формі стверджувально-оцінного окличного речення, що передає впевненість в можливості реалізації задуманого, не підкріплену ніякими аргументами.

Висловлення незгоди супроводжується порадами у формі спонукальних окличних речень, які містять інформацію про те, які саме дії Роса можуть забезпечити реалізацію плану (на думку Фібі дітям треба дати кубики й посадити в манеж). За формою ці речення є емотемами, а за змістом – аргументами, хоча й хибними. Незгода Росса втілюється емотемою-односкладним риторичним запитанням, що виражає подив з приводу аргументів Фібі й, відповідно, неприйняття цих аргументів, та супроводжується аргументом, втіленою стверджувально-констативним окличним реченням, яке містить інформацію про вік дитини.

Невербально незгода в обох випадках підсилюється просодично (обоє говорять на підвищених тонах голосу), а також кінесично (Росс жестикулює руками й виразно демонструє неприйняття думки співрозмовника мімікою обличчя – широко відкрити очі та підняті догори брови).

Уважаємо, що основним чинником, який впливає на висловлення незгоди у цьому випадку, є волітивний чинник, а саме небажання Фібі визнати, що неможливо примусити дружити дітей, які, до того ж, як відомо із більш широкого контексту, недолюблюють один одного. Переважає палке бажання отримати квитки на концерт.

Таким чином, головною причиною виникнення незгоди між комунікантами у конфліктних ІА є когнітивний чинник, тобто розходження у системах енциклопедичних знань, які охоплюють багато сфер як побутового, так і професійного життя учасників комунікативної взаємодії. Іншими причинами виникнення непорозуміння є афективний стан суб'єкта незгоди, а також різне перцептивне сприйняття ситуації комунікантами. Окрім того, незгода є наслідком дії волітивного чинника, що виявляється у наявності чи відсутності бажання комуніканта реагувати на ситуацію комунікації та прислуховуватись до міркувань співрозмовника. Кожен із зазначених чинників психічного контексту є наявним у кожному конкретному інтеракційному акті, але один із них виявляється домінуючим при виборі способів реалізації незгоди, що виражається як у вербальній, так і

невербальній поведінці комунікантів.

3.2.2. Роль вербальних емотем та аргументем. Як свідчать результати конверсаційного та інтерпретаційного аналізу, респонсивні комунікативні ходи суб'єктів незгоди, які власне і виражають незгоду, можуть містити як емотеми, так і аргументеми. У більшості випадків аргументеми супроводжують емотеми. Саме емотеми виражають незгоду, а аргументеми лише надають аргументи, що обґрунтовують точку зору суб'єкта незгоди. Разом з тим, комунікативний хід незгоди може містити і власне аргументеми, які виражають незгоду імпліцитно.

Емотеми конфліктних ІА незгоди виражені:

- 1) вигуками: *Uhhh!*;
- 2) заперечно-декларативними або заперечно-оцінними реченнями, що експліцитно виражають незгоду: *That's not how I see it.; That's not true.;*
- 3) конвенціоналізованими синтаксичними конструкціями, переважно у формі риторичних запитань, що передають не лише неприйняття точки зору співрозмовника, а й здивування, а також, можливо, й невдоволення з приводу самої можливості такої точки зору: *Are you joking?/ What's the big deal?/ Really? What is this really about?;*
- 4) спеціальними запитаннями (переважно однослівними) типу *What?! / Why?/ Why not? / Why is this crazy?*, що за формою є запитом інформації, а за змістом – імплікацією неприйняття точки зору співрозмовника (суб'єкт незгоди, як правило, не готовий вислухати аргументовану відповідь);
- 5) неповними (переважно однослівними) запитаннями-перепитуваннями, що імплікують здивування з приводу висловленої точки зору: *Give them some blocks, put them in a playpen! – Playpen?! / They have the same disease, you want to give them different treatment?;*
- 6) “опозитивними” синтаксичними конструкціями у формі неповних стверджувальних або заперечних речень, які, відповідно, виражають точку зору, яка є прямо протилежною тій, що висловлена ініціатором незгоди:

Phoebe, you can't force kids to be friends. – Sure you can! Mr. Bryce I assure you that I'm working hard on Katie's case – No you're not!;

7) стверджувально-оцінними або заперечно-оцінними реченнями, які містять негативну оцінку точки зору ініціатора незгоди: *She was having an affair! – I'm sorry but that's an offensive assumption! / I can't lend you any more money. – No, that's a bad idea. That's not the way to cut back / That's wrong.;*

8) стверджувально-оцінними або заперечно-оцінними реченнями, які містять негативну оцінку ініціатора незгоди: *You are an insufferable...arrogant....man!;*

9) стилістичними фігурами, як то апозіопезіс: *I hope by maid you mean mistress, because if some other woman was here cleaning then....*

Як правило в конфліктних ІА незгоди висловлення-емолами мають окличну форму.

На відміну від емотем, які, як правило, мають чіткі структурні рамки, оскільки співпадають з певними синтаксичними конструкціями, які й активують конвенціональний зміст незгоди, аргументами мають “розмиту” синтаксичну структуру й не можуть бути зведеними до переліку конкретних синтаксичних одиниць.

У респонсивних ходах суб'єкта незгоди аргументами переважно виражаються низкою окремих речень або предикацій в рамках складних речень, зміст яких зводиться до антецедентної та консеквентної пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком. Зміст пропозицій, як і каузальний зв'язок між ними, виводиться на основі інференцій. Антецедентна пропозиція корелює з підрядною предикацією, в рамках якої об'єкту тематизації приписуються якості, необхідні для формулювання раціонального доказу [381], а консеквентна пропозиція – з головною предикацією, яка власне і містить раціональний доказ, який, як правило, імплікується антецедентною пропозицією. При цьому предикації відповідних синтаксичних конструкцій ні структурно, ні за їх буквальним змістом не співпадають із антецедентною і консеквентною пропозиціями.

Найпростішим є випадок, коли антецедентна і консеквентна пропозиції виводяться із експліцитно представлених синтаксичних одиниць різної структури, які вербалізують комунікативний хід суб'єкта незгоди. У прикладі на стор. 87 комунікативний хід незгоди *Dude, I'm an actor, a human chameleon, I can do lawyer in my fucking sleep! It's you I'm worried about: you can't act for shit!* містить два складносурядних речення, кожне з яких має по дві предикації, пов'язані імпліцитним каузальним зв'язком: [ОСКІЛЬКИ Я АКТОР, Я МОЖУ ВПОРАТИСЯ ІЗ СИТУАЦІЄЮ (ЗІГРАТИ РОЛЬ АДВОКАТА)] та [ОСКІЛЬКИ ТИ НЕ АКТОР, ТИ НЕ ЗМОЖЕШ ВПОРАТИСЯ ІЗ СИТУАЦІЄЮ].

Доволі частими є випадки, де експліцитно представлена лише антецедентна пропозиція, а консеквентна імплікується контекстом дискусу. Наприклад, у інтеракційному акті незгоди на стор. 73 висловлення суб'єкта незгоди *You worked at my job for one day and you almost got arrested!* співвідноситься лише з антецедентною пропозицією [ОСКІЛЬКИ ТЕБЕ БУЛО ЗААРЕШТОВАНО ВЖЕ В ПЕРШИЙ ДЕНЬ ВИКОНАННЯ МОЇХ ОБОВ'ЯЗКІВ]. Консеквентна пропозиція [ТИ НЕ ЗМОЖЕШ ВПОРАТИСЯ ІЗ СИТУАЦІЄЮ] виводиться інтерпретатором з опорою на контекст ІА.

Антецедентна пропозиція аргументами може структурно відповідати двом окремим реченням, як у прикладі на стор. 91: *This isn't a personality contest. It's about data that we present to the jury* [ОСКІЛЬКИ СУД ПРИСЯЖНИХ МАЄ БРАТИ ДО УВАГИ НЕ ЗОВНІШНІСТЬ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ, А ФАКТИ]. Консеквентна ж пропозиція [Я МАЮ БІЛЬШІ ШАНСИ НА ПЕРЕМОГУ] імплікується антецедентною пропозицією і, загалом, усім контекстом ІА, проте не есплікується.

Окрім того, антецедентна пропозиція аргументами може корелювати з еліптичним реченням, як у прикладі на стор. 114 *After the snap!* [ОСКІЛЬКИ СИГНАЛ АРБІТРА ПРОЛУНАВ ПІСЛЯ ЗАБИТОГО МЯЧА], а консеквентна – виводиться із контексту [ГОЛ СЛІД ЗАРАХУВАТИ].

В окремих випадках аргумента може структурно співпадати із

складнопідрядним умови, як у прикладі на стор. 86: *If you were you would be able to give me some answers* [ЯКБИ ТИ СПРАВДІ БУВ (КВАЛІФІКОВАНИМ ЛІКАРЕМ), ТИ ЗМІГ БИ ВІДПОВІСТИ НА ЗАПИТАННЯ], де підрядна предикація співвідноситься з антецедентною, а головна – з консеквентною пропозиціями.

3.2.3. Роль невербальних засобів комунікації. За даними нашого дослідження, для конфліктних ІА незгоди найбільш характерними є три групи засобів невербальної комунікації: кінесичні, просодичні та проксемічні.

1. Найбільш поширеними є кінесичні засоби: вони мають місце у 91,4% від загальної кількості конфліктних ІА незгоди й переважно супроводжують вербальні комунікативні ходи. Кінесичні засоби невербальної комунікації включають:

А. *Міміку* комуніканта (спостерігається в 87,5% конфліктних ІА незгоди), яка може бути статичною чи динамічною. Статична міміка є показником намагання приховати від співрозмовника почуття чи реальні інтенції щодо розгортання ІА. Динамічна міміка демонструє переживання та допомагає детальніше розібратись у настрої комуніканта. Наприклад, гнів провокує зближення брів до перенісся, стискання губ, появу вертикальних складок на лобі. Здивування проявляється у розширенні форми очей та підйманні брів догори. У більшості випадків в конфліктних ІА з огляду на емоційність ситуації співрозмовники демонструють динамічну міміку обличчя.

Б. *Жестикуляцію* (76,6%). Жести можуть бути спрямовані до співрозмовника, що є проявом намагання переконати його, або мати різноспрямований характер, що є сигналом гніву та палкого бажанням відстояти свою точку зору. Також треба зауважити, що від емоційного настрою комуніканта залежить імпульсивність жестикуляції. Чим сильніше гнівається та переймається один із співрозмовників, тим ширшими та

різкішими будуть його жести. Також до жестів відносимо кивки головою (позитивні чи негативні), які можуть бути свідомими (спеціально вжитими на підтвердження чи заперечення думки) чи несвідомими (неконтрольованими, вжитими через емоційний імпульс підсвідомості).

В. *Контакт очима* (14%). Така невербальна поведінка свідчить про намагання комунікантів домінувати в інтеракції: жоден з них не хоче відступити від поставленої мети та прийняти точку зору співрозмовника. Намагання переконати опонента тут виявляється через довгий невідривний погляд один на одного.

2. Просодичні засоби невербальної комунікації виражаються в інтонації, тоні голосу та темпі мовлення. Щодо інтонації, вона злита із вербальним висловленням. У цьому дослідженні ми не ставимо перед собою завдання детального аналізу інтонаційних малюнків висловлень незгоди. Це може стати темою окремого дослідження.

Основні просодичні компоненти, які піддаються аналізу, включають:

А. *Підвищення тону голосу*, що має місце практично в усіх конфліктних ІА. Така невербальна поведінка комуніканта пов'язана з його емоційним настроєм, часто гнівом та намаганням домінувати в інтеракції, що витікає безпосередньо з конфліктності ситуації. Підвищення тону голосу часто супроводжується різкою вимовою слів та словосполучень.

Б. *Прискорення темпу мовлення* (25,5%). Комунікант починає говорити швидше, нібито переймається, щоб встигнути висловити свою думку до того, як опонент його перерве. Як наслідок, у комунікантів не завжди є час логічно обмірковувати слова, потрібні для висловлення думки, подекуди вони говорять те, що перше приходить на ум.

Підсумковий кількісний показник розглянутих просодичних засобів дорівнює 72,8%, що є меншим за кінесичні чинники, але також достатньо численним. Просодичні чинники, як і кінесичні, супроводжують вербальні комунікативні ходи. Вони показують реальні інтенції комунікантів, їх правдиву реакцію на попередній вислів співрозмовника. Вони можуть як

підсилювати зміст висловлення, так і сигналізувати про те, що це висловлення потрібно тлумачити в іншому смислі, який суперечить змісту вербального повідомлення.

3. Проксемічні чинники є третім видом засобів невербальної комунікації, які були виявлені у процесі обробки емпіричного матеріалу. Проксеміка є кількісно найменш частотним засобом (27%) у порівнянні з кінесикою та просодикою. Проксемічні засоби комунікації проявляються у ІА у двох варіаціях:

А. *Супроводжувальні проксемічні ходи*, які, як це зрозуміло із назви, супроводжують вербальні ходи і є підсилюючим засобом вираження незгоди. Під час висловлення репліки один з комунікантів змінює дистанцію по відношенню до свого опонента: він може відійти від нього на декілька кроків або, сидячи, відвести корпус тіла назад, що свідчить про намагання відсторонитись від опонента.

Б. *Самостійні проксемічні ходи*, які, як правило, сліднують за вербальним ходом комуніканта. Такі невербальні комунікативні ходи часто виражені збільшенням дистанції між співрозмовниками: один з комунікантів повертається спиною до іншого й йде геть, незважаючи на репліки співрозмовника, й може зовсім покинути комунікативну зону, перервавши ІА.

У конфліктних ІА самостійні невербальні комунікативні ходи були виявлені серед проксемічних засобів невербальної комунікації. Як у прикладі на стор. 64, вербально виражена незгода супроводжується підсилюючими конфліктність невербальними елементами комунікації: [Cuddy: *Two sick babies is very sad, but it doesn't prove an epidemic. (She leaves. House is left alone in her office.)*]. Доктор Каді повертається до співрозмовника спиною і збільшує дистанцію між собою та співрозмовником, виходячи з кімнати й у такий спосіб перериваючи ІА.

У переважній більшості випадків невербальні засоби комунікації діють комплексно, допомагаючи зрозуміти рівень конфліктності ситуації. Наприклад:

Angela: *Why don't you want us to know that you're actually our boss?*

Hodgins: *I don't want to be anybody's boss. I never did. Please respect that.*

(Bones, Season 1)

Цей гендерно гетерогенний ІА відбувається між двома друзями та водночас колегами по роботі. Анжела випадково дізнається, що Ходгінс є власником їх дослідницького інституту, тобто фактично їх босом, й вважає, що йому потрібно сказати про це іншим співробітникам. Ходгінс принципово не хоче, щоб хтось дізнався про цей факт, він бажає працювати на рівних з своїми колегами, й, відповідно, не погоджується із думкою Анжели. Наскільки конфліктною для Ходгінса є ця ситуація можна судити лише з його невербальної поведінки, яка вказує на його нервовий стан. У ІА наявні просодичні засоби (він говорить різким та підвищеним тоном голосу), кінесичні (очі широко відкриті та комунікант невідривно дивиться на співрозмовника) та проксемічні (комунікант зменшує дистанцію по відношенню до опонента, нахиляється до неї).

Невербальні засоби комунікації суперечать змісту вербального комунікативного ходу у прикладі на стр. 95. В останньому комунікативному ході батько вербально виражає згоду з думкою співрозмовника (*Okay, fine*), але невербальна поведінка свідчить про незгоду й конфліктність ситуації. Незгода виражається кінесичними (байдужий вираз обличчя, статична міміка) та проксемічними засобами комунікації (збільшення дистанції між співрозмовниками, батько відходить від співрозмовника та покидає комунікативну зону).

Отже, невербальні засоби комунікації допомагають нам зрозуміти реальні почуття та інтенції комунікантів в конфліктних ІА незгоди. Невербальні комунікативні ходи можуть супроводжувати вербальні ходи або бути самотійними. Щодо змістового аспекту, невербаліка може підсилювати зміст вербального висловлення або заперечувати його. Для конфліктних ІА найбільш характерними є кінесичні засоби невербальної комунікації, за якими за чисельністю слідує просодичні та проксемічні. Як правило,

кінесичні, просодичні та проксемічні засоби взаємодіють у ході розгортання ІА незгоди, акцентуючи конфліктність ситуації та емоційний стан комунікантів.

3.2.4. Гендерна специфіка кількісних співвідношень змістових характеристик. Що стосується чинників психічного контексту конфліктних ІА незгоди, за нашими даними в *гендерно гетерогенних ІА чоловіки* у вираженні незгоди переважно виходять із власного когнітивного досвіду: 58,8% (203) від загальної кількості конфліктних ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік. При цьому у 44,3% (90) чоловіки спираються на онтологічні енциклопедичні знання, а у 55,7% (113) – на аксіологічні (90,3% – етологічні (102) і 9,7% – естетичні (11)). У 23,8% (82) від загальної кількості ІА чоловіки у висловленні незгоди керуються власними бажаннями (волітивна сфера). Значно у меншій кількості випадків чоловіки висловлюють незгоду, виходячи із свого афективного стану – 8,7% (30) і перцепції – 8,7% (30). (Див рис. 2.7., 2.8., 2.9. у Додатку 1).

Жінки, так само як і чоловіки, при вираженні незгоди переважно покладаються на когнітивний досвід: 46,2% (180) від загальної кількості ІА, де незгода виражається жінкою; у точу числі у 25% (45) незгода висловлюється з опорою на онтологічні знання і у 75% (135) – на аксіологічні (77,8% – етологічні (105) і 22,2% – естетичні (30)). Волітивні, афективні та перцептивні чинники спонукають жінок до вираження незгоди у, відповідно, 19,2% (75), 23,1% (90) та 11,5% (45). (Див. рис. 3.0., 3.1., 3.2. у Додатку 1).

Отже, згідно кількісними показниками, в гетерогенних ІА як чоловіки, так і жінки виражають незгоду, переважно через розходження у структурах енциклопедичного знання, хоча жінки, порівняно із чоловіками, частіше покладаються на емоції та перцепцію. Волевиявлення (бажання) чоловіків частіше стає причиною виникнення незгоди у порівнянні з жінками. Варто також звернути увагу й на те, що, хоча як для чоловіків, так як і для жінок, вагомішими виявляються аксіологічні орієнтири, а не власне онтологічний

досвід, у жінок розбіжність між аксіологічним та онтологічним чинниками є значно більшою. До того ж жінки, на відміну від чоловіків, спираються не лише на етологічні, а й на естетичні аксіологічні орієнтири.

Гендерна зумовленість впливу контекстуальних чинників на вираження незгоди серед чоловіків та жінок підтверджена аналізом статистичних показників квадратичного відхилення середніх часток, що складає 0,039 (у 3,3 рази менше за різницю між частками) – когнітивний досвід, у свою чергу 0,05 (у 3,8 рази менше) рівномірно онтологічні та аксіологічні знання; 0,028 (у 5 разів менше) – афективний стан комунікантів. Ці показники є статистично значущими та сигналізують про вплив гендеру на вираження незгоди. Щодо перцептивного та волітивного чинників комунікації, статистичні показники становлять 0,026 (у 2,7 рази менше) та 0,032 (у 1,6 рази менше), що не є статистично значущим, та свідчить про властивість впливу даних типів контекстуальних чинників, як на жіноче так і на чоловіче мовлення. (див. 1.8. у Додатку 2).

У *гендерно гомогенних ІА* серед чоловіків за кількісними показниками домінуючим чинником незгоди є когнітивний – 73,9% (155) від загальної кількості ІА, де незгода виражається чоловіком. У 29% (45) ІА чоловіки покладаються на онтологічні знання, у 71% (110) – на аксіологічні (86,4% етологічні (95) та 13,6% – естетичні (15)). Волітивний чинник визначає комунікативний намір незгоди у 11,9% (25) ІА від загальної кількості гендерно гомогенних ІА за участю чоловіків. Афективні та перцептивні параметри рівномірно впливають на вираження незгоди, відповідно, – у 7,14% (15) та 7,14 % (15). (Див. Рис. 3.3., 3.4., 3.5. у Додатку 1).

Жінки, перш за все, покладаються на свій когнітивний досвід – 58,1%, (61), (26,2% (16) – онтологічне знання, 73,8% (45) – аксіологічне (етологічне)), проте афективний чинник теж доволі часто стає домінуючим в їхній комунікативній поведінці – 41,9%, (44). (Див. Рис. 3.6., 3.7. у Додатку 1).

Гендерна зумовленість впливу контекстуальних чинників на вираження незгоди серед чоловіків та жінок підтверджена статистичним показником

квадратичного відхилення середніх часток ІА, які містять вираження незгоди під впливом когнітивних чинників комунікації, що складає 0,062 (у 4,5 рази менше за різницю між частками), що є статистично значущим. Онтологічні та аксіологічні знання комунікантів у рівній мірі можуть впливати як на чоловіків так і на жінок, що підтверджене статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток (0,064 у обох випадках, що є у 0,16 рази меншим за різницю часток та не ж статистично значущим). Афективні чинники комунікації також можуть впливати, як на жінок так і на чоловіків (статистичний показник – 0,028 у 1,1 рази менший за різницю часток). (Див. 1.9. у Додатку 2).

Результати кількісного аналізу використання комунікантами **раціональної та емоційної аргументації** в гендерно гетерогенних ІА свідчать, що в 43,5% (150) від загальної кількості ІА чоловіки вдаються виключно до раціональної аргументації, а у 30,4 % (105) – емоційної. Також треба зауважити, що у 26,1 % (90) ІА чоловіки застосовують як раціональну, так і емоційну аргументацію. (Див. Рис. 3.8. у Додатку 1).

Жінки у 11,5% (45) ІА використовують раціональну аргументацію, у 33,1% (129) – емоційну, й у 55,4% (216) як емоційну, так і раціональну. Отже, у висловленні незгоди жінки виявляють більшу емоційність, ніж чоловіки. (Див. Рис. 3.9. у Додатку 1).

Згідно з статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток раціональної аргументації у мовленні жінок та чоловіків, гендерний чинник впливає на її вираження (статистичний показник є 0,035, що у 5,1 разів менше за різницю між частками та є статистично значущим), так само як і на використання раціональної аргументації разом з емоційною (статистичний показник є 0,037, що у 7,8 раз менше за різницю між частками). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток виключно емоційної аргументації становить 0,02, що у 1,5 рази менше за різницю часток, отже свідчить про однакову ймовірність використання емоційної аргументації як чоловіками, так і жінками. (див. 2.0. у Додатку 2).

У *гендерно гомогенних ІА чоловіки* у 42,4% (89) ІА раціонально аргументують свою точку зору, а у 15,2% (32) – емоційно. Разом з тим, у 42,4% (89) вони використовують обидва типи аргументації. (Див. Рис. 4.0. у Додатку 1).

Жінки, навпаки, є більш емоційними – 42,9% (45), раціональна аргументація простежується у 28,6% (30) випадках, так само як і використання обох типів аргументації у одному комунікативному ході 28,6% (30). (Див. Рис. 4.1. у Додатку 1).

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток різних типів аргументації у мовленні жінок та чоловіків свідчить про однакову ймовірність використання усіх типів аргументації для жінок та чоловіків. Статистичний показник раціональної аргументації – 0,059 (у 0,17 разів менше за різницю часток), емоційної – 0,048 (у 2,9 рази менше), використання обох типів аргументації – 0,058 (у 2,2 рази менше). Треба зауважити, що статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток використання виключно емоційної аргументації є практично гендерно зумовленим, бо його порівняння з різницею між цими частками дорівнює майже 3, що вже доказує вплив гендерного чинника на використання даного сипу стратегії аргументації. (Див. 2.1. у Додатку 2).

Ще одним показником впливу гендерного чинника на вираження незгоди є такий **чинник перцептивного контексту ІА**, як ***невербальні засоби комунікації***. Згідно із даними кількісного аналізу, у *гендерно гетерогенних ІА* при висловленні незгоди чоловіки вдаються до кінесичних засобів комунікації у 87,2% ІА (301), просодичних (тут і далі йдеться про зміну тону голосу і швидкості мовлення) – у 73,6% (255), проксемічних – у 30,4% (105). (Див. Рис. 4.2. у Додатку 1).

При вираженні незгоди жінками, кінесичні засоби комунікації також найчастіше супроводжують вербальне висловлення – 100% (390) ІА. Просодичні чинники комунікації зустрічаються, у свою чергу, у 58,2% ІА (227), проксемічні – у 31% (121). (Див. Рис. 4.3. у Додатку 1).

Отже, в гендерно гетерогенних ІА як для чоловіків, так і для жінок найбільш характерними при вираженні незгоди є кінесичні невербальні засоби комунікації. Вплив гендерного чиннику на використання засобів невербальної комунікації підтверджений статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток використання засобів невербальної комунікації у мовленні чоловіків та жінок. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток використання кінесичних засобів комунікації становить 0,018, що у 7.2 разів менше за різницю між цими частками, і відтак доводить гендерну зумовленість. Показник використання просодичних чинників становить 0,037 (у 4,3 рази менший), що також є статистично значущим. Використання проксемічних чинників комунікації не є гендерно зумовленим, що показує статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток даного типу невербальної комунікації (0,036, що лише у 0,28 разів менше за різницю часток жіночого та чоловічого мовлення та не є статистично значущим).

У *гендерно гомогенних ІА* кінесичні засоби комунікації при вираженні незгоди чоловіками зустрічаються у 86,7% ІА (182), просодичні – у 86,7% (182), проксемічні – у 20,5% (43). (Див. Рис. 4.4. у Додатку 1).

Жінки застосовують кінесичні засоби комунікації в усіх ІА – 100% (105). Просодичні чинники комунікації також зустрічаються у 100% ІА (105), а проксемічні – лише у 14,3% (15). (Див. Рис. 4.5. у Додатку 1).

У гендерно гомогенних інтеракціях також підтверджений вплив гендеру на використання кінесичних та просодичних чинників невербальної комунікації. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кінесичних та просодичних чинників у рівній мірі становить 0,034 (що у 3,8 рази менше за різницю між частками), і є статистично значущим. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток проксемічних чинників у жіночому та чоловічому мовленні становить 0,050, що у 1,4 рази менше за різницю між цими частками, і не є статистично значущим.

Якщо ми порівняємо отримані результати, ми можемо зробити висновок, що, у гендерно гетерогенних ІА, застосування кінесичних засобів невербальної комунікації є більш притаманним жінкам, ніж чоловікам (кінесика використовуються в усіх комунікативних ходах жінок, у той час як у чоловіків зареєстровано 87,2% випадків використання кінесичних засобів комунікації). До просодичних засобів більше вдаються чоловіки, ніж жінки (73,6% проти 58,2%). Проксемічні невербальні засоби більшою мірою застосовуються жінками (31% проти 30,4%). (Див. Рис. 4.6. у Додатку 1).

У гендерно гомогенних ІА кінесичні та проксемічні засоби невербальної комунікації більше проявляються у комунікативній поведінці жінок, вони використані жінками в усіх комунікативних ходах незгоди, у той час як чоловіки застосовують кінесичні та проксемічні засоби у меншій, порівняно з жінками, кількості (по 86,7% на кожен групу невербальних чинників комунікації). Проксемічні засоби використовуються більше чоловіками (20,5% проти 14,3%). (Див. Рис 4.7. у Додатку 1).

Отже, згідно з результатами аналізу невербальних виявів незгоди, ми можемо зробити висновок, що жінки частіше висловлюють свої емоції через невербальні засоби спілкування, як у гендерно гетерогенних так і у гендерно гомогенних ІА.

З огляду на загальні результати стосовно впливу гендерного чинника на вираження незгоди, слід зазначити, що чоловіки є більш стриманими, що виявляється як у більш частотному застосуванні раціональної аргументації у вербальній комунікації, так і у наявності меншої кількості емоційно забарвлених засобів у невербальній комунікації. Ці дані відповідають висновкам про те, що характерною рисою чоловічої поведінки у конфліктних ситуаціях є стриманість емоцій [44, с. 102, 128]. Жінки є більш емоційними у висловленні власного бачення ситуації.

Це твердження базується на більшій значущості афективного чинника психічного контексту ІА, а також ролі емоційної аргументації в комунікативній поведінці жінок. Наші висновки підтверджують думку про

нижчий рівень комунікативного самоконтролю жінок порівняно з чоловіками [44, с. 128]. Результати нашого аналізу також узгоджуються з міркуваннями щодо більшої комунікативної чутливості жінок, їх емоційності та більшої раціональності мовлення чоловіків [109, с. 26]. Висновки щодо чоловічої стриманості по відношенню до жіночої емоційності в комунікації [391, р. 727] також знаходять підтвердження у результатах нашого дослідження.

Висновки до розділу 3

1. Конфліктний інтеракційний акт незгоди є взаємодією, учасники якої свідомо або несвідомо виходять із несумісності інтересів, а отже і мотивів, і цілей своєї діяльності, як комунікативної, так і ширше – соціальної, що призводить до ворожого ставлення один до одного.

2. Результати якісного і кількісного аналізу формальних чинників реалізації стратегії незгоди в конфліктних інтеракційних актах свідчать, що як комуніканти-жінки, так і комуніканти-чоловіки лише частково демонструють комунікативну поведінку, яка відповідає гендерним стереотипним соціокультурним очікуванням. Переважно гендерні розбіжності нівелюються. При цьому в гендерно гетерогенній інтеракції конфліктність є вищою, ніж в гомогенній.

2.1. У гендерно гетерогенних конфліктних інтеракціях суб'єктом незгоди частіше стає жінка, що не узгоджується із гендерними соціокультурними приписами, що спрямовують жінку на кооперативну комунікативну поведінку. Більша конфронтаційність жінки пояснюється тим, що під тиском панівних в англomовній лінгвокультурі патріархальних гендерних стереотипів, які відводять жінці другорядну роль, жінці доводиться докладати більше комунікативних зусиль для утвердження в ролі рівноправного комунікативного партнера, що виявляється, зокрема, і у фокусуванні уваги на власній точці зору, що розходиться із точкою зору співбесідника.

2.2. Загалом, чоловіками здійснюється більша кількість комунікативних ходів. Хоча жінкам в цілому властиво наповнювати комунікативні ходи більшою кількістю висловлень, в гендерно гетерогенних інтеракціях чоловіча вербальна активність переважає жіночу. Це суперечить соціокультурним очікуванням, згідно з якими більша вербальна активність очікується від жінок.

2.3. Щодо порушення черговості говоріння, переривання співрозмовників є однаковою мірою властивим і чоловікам, і жінкам, що не узгоджується із соціокультурними очікуваннями більшою конфронтаційністю комунікативної поведінки чоловіків.

2.4. Конфліктні інтеракційні акти переважно закінчуються збереженням незгоди. При цьому частіше згодою завершуються гендерно гомогенні акти, учасниками яких є чоловіки. В гендерно гетерогенній інтеракції чоловіки й жінки однаковою мірою не схильні погоджуватися з точкою зору співбесідника.

2.5. Нівелювання гендерних розбіжностей пояснюється, з одного боку, особливістю усної неофіційної комунікації, де послаблюються усі соціальні обмеження, а отже й дія соціокультурних приписів, а з іншого боку, конфліктністю ситуації, що позначається на посиленні конфронтаційності комунікативної поведінки обох статей. Підвищення конфронтаційності в гендерно гетерогенній інтеракції пояснюється тим, що комуніканти психологічно більш гостро реагують на незгоду з боку протилежної статі.

3. Згідно з результатами якісного і кількісного аналізу змістових чинників реалізації стратегії незгоди жінки виявляють більшу емоційність комунікативної поведінки, що відповідає соціокультурним гендерним очікуванням.

3.1. Щодо ролі параметрів екстралінгвального контексту, комуніканти-чоловіки, як і комуніканти-жінки виражають незгоду переважно через розходження у структурах енциклопедичного знання. Разом з тим, у комунікативній поведінці жінок значнішу роль відіграє афективний чинник. Як для чоловіків, так як і для жінок, вагомішими виявляються аксіологічні

орієнтири, а не онтологічний досвід. При цьому у жінок розбіжність між впливом аксіологічних та онтологічних чинників є значно більшою. До того ж жінки, на відміну від чоловіків, спираються не лише на етологічні, а й на естетичні аксіологічні орієнтири. Щодо перцептивного та волітивного параметрів, вони не є гендерно релевантними.

3.2. У гендерно гетерогенних конфліктних інтеракційних актах чоловіки частіше вдаються до раціональної аргументації, а жінки – до емоційної.

3.2.1. Вербально незгода втілюється емотемами – різноманітними за синтаксичною структурою фрагментами мовлення, що виражають неприйняття точки зору співбесідника (часто укупі із емоціями, як то здивування) за участі просодичного чинника (інтонації): заперечно-декларативними, стверджувально-оцінними чи заперечно-оцінними реченнями, спеціальними запитаннями, неповними запитаннями-перепитуваннями, “опозитивними” синтаксичними конструкціями у формі неповних стверджувальних або заперечних речень, а також такою стилістичною фігурою, як апосіопезис.

3.2.2. Аргументами, що надають раціональні докази на обґрунтування незгоди, не мають чіткої синтаксичної структури та переважно виражаються низкою простих речень або предикацій в рамках складних (як складнопідрядних, так і складносурядних) речень, зміст яких зводиться до антецедентної та консеквентної пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком. Антецедентна пропозиція, як правило, містить раціональний доказ, а консеквентна – співвідносна з інференцією, що впливає із наданого доказу і має доводити обґрунтованість незгоди. Зміст пропозицій, як і каузальний зв'язок між ними, виводиться на основі інференцій.

3.3. При висловленні незгоди у конфліктних інтеракційних актах жінки частіше виражають свої емоції через звертання до невербальних засобів спілкування, як у гендерно гетерогенній так і у гендерно гомогенній інтеракції. Більш поширеними є кінесичні засоби (контрастна – статична /

динамічна – міміка, жестикуляція та контакт очима).

3.4. Отримані результати узгоджуються із результатами інших дослідників, які пов'язують вищу емоційність комунікативної поведінки жінок із нижчим рівнем комунікативного самоконтролю в конфліктних інтеракціях, а також свідчать про стриманість чоловічої комунікативної поведінки по відношенню до жіночої емоційності в комунікації.

Основні положення розділу викладено у публікаціях: [202; 203; 206; 207].

РОЗДІЛ 4

ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ В НЕКОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

4.1. Формальні характеристики втілення стратегії незгоди в неконфліктних інтеракціях

4.1.1. Типологія формальних характеристик. Типовий *мінімальний неконфліктний ІА* незгоди, як і конфліктний, включає 2 ходи, а саме ініціальний хід комуніканта, що висловлює думку стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації (ініціатора ІА незгоди), і респонсивний хід комуніканта, який не погоджується з висловленою думкою (суб'єкта ІА незгоди). Наприклад:

Monica: *Well, after 15 years of mom and dad keeping it as a shrine to you, it's time the velvet ropes came down.*

Ross: *They kept your room for a while.*

Monica: *Oh please! Dad turned my room into a gym 20 minutes after I moved out!* (Friends, Season 7)

Цей ІА незгоди, що містить два ходи, відбувається між братом і сестрою, які згадують їх родинний дім у зв'язку з тим, що батьки мають намір переоблаштувати кімнату Росса, яку, за словами Моніки, не чіпали 15 років. Росс висловлює власну думку в ініціальному ході та стверджує, що кімнату Моніки теж певний час зберігали в оригінальному вигляді. Моніка висловлює незгоду у респонсивному ході.

Незгода виражена конвенціоналізованою формулою *Oh please!*, що вживається для заперечення думки співрозмовника, а також розповідно-констативним речення, яке містить гіперболічне твердження, що татко зробив з кімнати Моніки спортивний зал через 20 хвилин після того, як вона покинула дім. Ця гіпербола й оклична форма конвенціоналізованої формули передають емоції мовця, відображаючи її афективний стан, що

віддзеркалюється в її судженнях.

Окрім вербальних засобів, незгоди передається і невербальними засобами, які свідчать про відсутність конфліктних відносин між комунікантами: Моніка посміхається над словами співрозмовника, негативно покачує головою та говорить іронічним тоном.

ІА незгоди між комунікантами при неконфліктних відносинах можуть містити більше 2-х комунікативних ходів, тобто включати також пост-респонсивні ходи комунікантів. Кількість комунікативних ходів може варіювати від 3 до 18, в залежності від настрою комунікантів, їх бажання відстояти власну точку зору та переконати співрозмовника. **Більша кількість комунікативних ходів**, здійснювана комунікантом, є показником формального домінування цього комуніканта в інтеракції. За даними кількісного аналізу, неконфліктні ІА незгоди **максимально** можуть містити 18 комунікативних ходів. Наприклад:

Chandler: *We are NOT signing those papers.*

Monica: *Why not?*

Chandler: *It's wrong. They made a mistake. They think we're somebody else.*

Monica: *God works in mysterious ways.*

Chandler: *You have gotta stop!*

Monica: *But she liked us.*

Chandler: *She likes Doctor Chandler and Reverend Monica.*

Monica: *Well, if you think about it, I am kind of like a Reverend. I mean, as a chef, I serve God, by feeding the hungry and poor. (looks very convinced about what she just said)*

Chandler: *Your Veal Chop is \$34.95!*

Monica: *C'mon Chandler, I think we have been given an opportunity. I mean, the mistake has already been made. They are writing up the paper right now.*

Chandler: *But we are not the one she chose! How can you feel okay about this?*

Monica: [very emotional] *Because... We may not be who she thinks we are but no-one will ever love that baby more than us.*

Chandler: *I know..*

Monica: *I mean, who knows how long it's gonna take for someone else to give us a baby? What if, what if no one ever picks us?*

Chandler: *oh, honey..*

Monica: [Almost crying] *Please.. please, we are so close.*

Chandler R: *Monica, I want a baby too, but this woman is giving away her child. She deserves to know who it's going to.*

Monica: [Realizes Chandler is right. She's almost crying.] *Okay, right.* [They hug.] (Friends, Season 10)

Наведений ІА відбувається між чоловіком та дружиною, які намірені всиновити дитину. Учасниця програми усиновлення вибрала їх як батьків для своєї майбутньої дитини. Але, за долею обставин, у лікарні переплутали лікарняні картки, та мати дитини приймає їх зовсім за інших людей. Дізнавшись про це, Чендлер вважає, що вони повинні розповісти усю правду, з чим і не погоджується Моніка, його дружина, оскільки розуміє, що ті люди більшою мірою відповідають вимогам програми усиновлення, аніж вони із Чендлером. Моніку та Чендлера від всиновлення дитини відділяє лише один крок, а саме підпис на документах, що додає емоційної напруги їх розмові.

Чендлер виражає власну думку в ініціальному ході *We are NOT signing those papers*, де робить акцент саме на *NOT*, тим самим намагаючись взяти домінування над співрозмовником з самого початку ІА. Чендлер отримує відповідь у респонсивному ході Моніки у вигляді питального речення *Why not?*, яке, по-перше, є конвенціоналізованою формою заперечення, а по-друге, провокує співрозмовника на відповідь та подальше розгортання ІА незгоди.

Насиченість ІА великою кількістю комунікативних ходів пояснюється палким бажанням Моніки переконати чоловіка змінити точку зору, у той час як Чендлер прагне відстояти свої власні переконання. Чендлер говорить короткими реченнями, кожне з яких містить той чи інший аргумент на підтримку його точки зору. Моніка говорить більш розгорнуто, вдаючись до емоційного тиску і використовуючи прохальні речення типу *C'mon*

Chandler, Please...please.

Невербальні прояви незгоди супроводжують початкові репліки Чендлера, який говорить на підвищених тонах, жестикулює, намагається близько підійти до співрозмовника, але під кінець ІА він заспокоюється та починає говорити чітко, без колихань голосу та інтенсивної жестикуляції. Невербальні компоненти комунікації також виражені в емоційній поведінці Моніки, яка говорить на підвищених тонах, розмахує руками, зменшує дистанцію із співрозмовником, приймає усі його слова близько до серця і ледве не плаче, але згодом погоджуються, почувши вагомі аргументи Чендлера, які змушують її змінити власну точку зору.

Отже, неконфліктні ІА незгоди, що містять більше двох комунікативних ходів, можуть закінчуватися як ***збереженням незгоди, так і завершенням ІА згодою***, коли суб'єкт незгоди змінює свою думку. Прикладом неконфліктного ІА, що закінчується згодою, є наступний фрагмент:

Carol [Hands Ross her keys]: *Here, take my car, go pick up your friends.*

Ross: *No, I'm not gonna pick them up.*

Carol: *Listen, we both know you're gonna do it 'cause you're not a jerk. Okay? So you can either sulk here for a half hour and then go pick them up, or save us both time and sulk in the car.*

Ross: *No, Rachel doesn't want me to....*

Carol: *Look, I-I-I am sorry that Rachel dumped you 'cause she fell in love with that Mark guy, and you are the innocent victim in all of this, but don't punish your friends for what Rachel did to you.*

Ross: *Yeah, you're right.* (Friends, Season 3)

Цей неконфліктний ІА складається з шести КХ, що містять як вербальні, так і невербальні засоби вираження незгоди. Комуніканти, що перебувають в дружніх відносинах, розходяться у думці, чи слід Россу з'їздити за їх спільними друзями, які застрягли на трасі без бензину. Керол стверджує, що Росс зобов'язаний з'їздити, але Росс вважає, що йому не слід їхати, виходячи з особистих мотивів: на трасі знаходиться і його колишня

дівчина, яка, як йому здається, не хоче його бачити.

Росс висловлює незгоду двічі. Перший комунікативний хід виражений негативним декларативно реченням, що вводиться часткою *no*. Другий комунікативний хід, крім заперечення, вираженого часткою *no*, містить заперечно-оцінне речення, що пояснює причини незгоди. *No, Rachel does not want me to*. Вербальні засоби незгоди підкріплюються невербальними засобами – просодичними (підвищений тон), кінесичними (різкі жести, ображений погляд, спроби відвернутися від співрозмовника). Цей ІА завершується зняттям комунікативного конфлікту. Керол, за допомогою аргументів переконує Росса в необхідності надати допомогу друзям. Росс висловлює згоду стверджувальним реченням *Yeah, you're right*.

Проявом домінування та негативного емоційного стану комуніканта стає **перебивання** співрозмовника під час розгортання ІА.

Dr. Bailey: *I've seen his file. George O'Malley barely made the cut to get into this program. He's not your guy.*

Dr. Burke: *Oh, he's my guy alright.*

Dr. Bailey [huffs]: *Every year you pick your guy and every year your guy suffers more than any other intern on the surgical...*

Dr. Burke [interrupts]: *Terrorize one and the rest fall in line.*

Dr. Bailey: *I get it. I respect it. But George! O'Malley's a puppy.* (Cray's anatomy, Season 1)

У цьому ІА незгоди має місце розмова між чоловіком та жінкою, двома друзями та водночас колегами по роботі, лікарями. Кожен рік, коли приходять нові інтерни, доктор Берк вибирає одного з них та починає з ним ретельно працювати. На цей раз він вибрав Джорджа Омелі, якого доктор Бейлі вважає найслабкішим та не вартим особливої уваги, що вона і висловлює в ініціальному ході. Доктор Берк дуже суворий вчитель, він не дає спуску своїм інтернам, що добре знає доктор Бейлі. Намагаючись виразити власну думку доктор Бейлі не змогла закінчити вислів, бо доктор Берк перебив її формулюванням власного кредо в навчанні інтернів. Факт перебивання

виражає намагання комуніканта взяти контроль над ситуацією, домінувати в інтеракції, він не дає співрозмовнику можливості висловити власні міркування. ІА завершується незгодою, комуніканти не змогли дійти згоди. Висловлення незгоди супроводжується спокійною невербальною поведінкою: комуніканти не підвищують тон голосу, не намагаються змінити дистанцію, у розмові присутня іронія та усмішки на обличчях співрозмовників, що свідчить про добре ставлення комунікантів один до одного та до комунікативної ситуації в цілому.

4.1.2. Гендерна специфіка кількісних співвідношень формальних характеристик. Згідно з підрахунками, у гендерно гетерогенних неконфліктних ІА частіше суб'єктом незгоди є чоловік (53% від загальної кількості гендерно гетерогенних ІА незгоди) (див. Рис. 1.1. у Додатку 3), що підтверджено результатами статистичної верифікації зазначених співвідношень. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток ІА, де суб'єктами незгоди є чоловіки та жінки становить 0,018, що є практично у 3 рази меншим за різницю між цими частками, і отже є статистично значущим (див. 1.1. у Додатку 4).

Загалом ці дані узгоджуються із висновками Р. Лакофф про те, що чоловіки більш схильні до конфронтаційної комунікативної поведінки [327, с. 174].

Найбільша кількість комунікативних ходів (18) спостерігається в гендерно гетерогенних неконфліктних ІА незгоди. При цьому більше комунікативних ходів в таких ІА здійснюється жінками (50,5%) (див. Рис. 1.2., 1.3., 1.4. у Додатку 3). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів у жіночому та чоловічому мовленні становить 0,008, що є у 2,5 разів меншим за різницю між цими частками. Відтак він є статистично значущим (див 1.2. у Додатку 4). У гендерно гомогенних неконфліктних ІА незгоди була зареєстрована однакова максимальна кількість ходів (13), як за участі жінок, так і за участі

чоловіків (див. Рис. 1.6. у Додатку 3). Більше комунікативних ходів в таких ІА здійснюється жінками (53,2%). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів у жіночому та чоловічому мовленні становить також 0,008, що є у 2,5 разів меншим за різницю між цими частками (див Рис. 1.5. у Додатку 3 та 1.2. у Додатку 4). Отже, кількість комунікативних ходів у ІА незгоди не є гендерно зумовленою. Як жінки, так і чоловіки можуть намагатись захопити комунікативний простір, довести свою точку зору висловлюючи великі кількості комунікативних ходів в інтеракції.

Захоплення комунікативного простору ІА незгоди за допомогою здійснення більшої кількості комунікативних ходів є виявом формального домінування в інтеракції. За кількісними даними, у гендерно гетерогенних парах жінки проявляють більшу наполегливість у намаганнях домінувати над співрозмовником, ніж чоловіки, що суперечить висновкам інших лінгвістів про те, що прагнення до домінування в інтеракції є властивим саме чоловікам [44, с. 68; 78; 140].

Комунікативний хід може містити від 1 (56,7% від загальної кількості висловлень у неконфліктних КА незгоди) до 9 висловлень (0,2%) (див. Рис. 1.7. у Додатку 3).

У гендерно гомогенних ІА незгоди мінімальні жіночі комунікативні ходи, що містять 1-е висловлення, складають 57,7%, а чоловічі – 58,5% від загальної кількості комунікативних ходів незгоди у таких ІА; максимально розгорнуті жіночі і чоловічі комунікативні ходи містять 8 висловлень, відповідно, становлять 1,1% та зустрічаються у мовленні жінок (див. Рис. 1.8. у Додатку 3).

У гендерно гетерогенних ІА незгоди жіночі й чоловічі мінімальні комунікативні ходи займають, відповідно, 56,2% та 55,3% від загальної кількості комунікативних ходів у гендерно гетерогенних конфліктних ІА незгоди, а максимальні – 0,4% та мають місце як у мовленні чоловіків, так і у мовленні жінок (див. Рис. 1.9. у Додатку 3).

Статистичний показник квадратичного відхилення часток мінімальних комунікативних ходів у жіночому та чоловічому мовленні підтверджує гендерну зумовленість наповнення комунікативних ходів висловленнями. У гендерно гомогенній інтеракції показник квадратичного відхилення становить 0,008, що є у 10 разів меншим за різницю між цими частками, у гендерно гетерогенному – 0,009, що є у 3.3 рази меншим. Отже, обидва показника є статистично значущими та підтверджують гендерну зумовленість наповнення комунікативних ходів висловленнями (див. 1.3. Додаток 4).

Відтак, у гетерогенних ІА проявляється більша вербальна активність жінок, що підтверджує висновки лінгвістів щодо більшої вербальної активності жінок у порівнянні з чоловіками [44, с. 62], а також відповідає стереотипним якостям, приписуваним жінці і чоловікові патріархальними гендерними стереотипами (балакучість жінки :: лаконічність чоловіка). Щодо гомогенного спілкування, дані також свідчать про властивість жінок наповнювати комунікативні ходи більшою кількістю висловлень. Все ж таки чоловіки є більш лаконічними, що також підтверджує вище зазначені стереотипні уявлення та приписи.

У гетерогенних парах жінка частіше перебиває чоловіка (63,3%), що суперечить даним інших лінгвістів, які свідчать про те, що чоловіки частіше, ніж жінки, порушують черговість говоріння, перериваючи своїх співрозмовників [140, с. 40–50; 182, с. 18; 295, с. 188] (див. Рис. 2.0. у Додатку 3). Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток комунікативних ходів перебивання чоловіків та жінок у даного типу ІА становить 0,0028, що є у 3,6 разів менше за різницю між цими частками, і підтверджує гендерну зумовленість стратегії перебивання (див. 1.4. у Додатку 4).

За кількісними даними, у гендерно гомогенних ІА незгоди чоловіки переривають один одного більше, ніж жінки (57,4 %), що повністю підтверджує вище зазначені дані інших вчених (див. Рис. 2.1. у Додатку 3). Але статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток становить 0,004, що є у 2,3 разів менше за різницю між цими частками (не є

статистично значущим), що не підтверджує гендерну зумовленість стратегії перебивання (див. 1.4. у Додатку 4). Отже, у цьому типі ІА стратегія перебивання властива як чоловікам, так і жінкам.

У ході розгортання ІА незгоди його учасники можуть дійти згоди (38,2% від загальної кількості ІА незгоди) або не дійти згоди (61,8 %) (див. Рис. 2.2. у Додатку 3).

Незгодою завершуються 60% гендерно гетерогенних ІА та 64,6% гомогенних ІА (54,9 % ІА – за участі чоловіків і 45,1 % – за участі жінок). Отже, при гендерно гомогенному спілкуванні конфліктність інтеракції є дещо вищою, ніж при гетерогенному, та притаманна інтеракції чоловіків (див. Рис. 2.3., 2.4. та 2.5. у Додатку 3).

У гендерно гетерогенних парах частіше згодою завершуються ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік (54,2 %) (див. рис. 2.6. у Додатку 3). У гендерно гомогенних парах згодою завершується більше ІА, що відбуваються між двома жінками (60,7%) (див. Рис. 2.7. у Додатку 3). Дані свідчать, що при неконфліктних відносинах між комунікантами, жінки більш схильні до компромісу та завершення ІА згодою, ніж чоловіки.

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток закінчення гендерно гетерогенних ІА незгодою, свідчить про значну гендерну зумовленість. Статистичний показник квадратичного відхилення становить 0,022, що у 12,3 разів менше за різницю часток закінчення незгодою ІА, де суб'єктами незгоди є чоловіки та жінки. Отже, гендерний чинник суттєво впливає на ймовірність закінчення ІА незгодою, враховуючи фактор наявності чоловіка чи жінки суб'єктом незгоди. У гендерно гомогенних інтеракціях статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток закінчення ІА незгодою становить 0,03 (у 6 разів менше), що також є статистично значущим.

Щодо завершення ІА згодою гендерна зумовленість проявляється у гомогенних ІА (статистичний показник відхилення середніх часток – 0,03, що у 4 рази менше за різницю між частками закінчення ІА згодою, якщо суб'єкт

незгоди є чоловік чи жінка). У гендерно гетерогенних ІА даний показник не є статистично значущим ($\varepsilon = 0,022$, що лише у 0,9 рази менше за різницю між частками).

4.2. Змістові характеристики втілення стратегії незгоди в неконфліктних інтеракціях

4.2.1. Роль чинників психічного контексту. Згідно з результатами нашого аналізу, у неконфліктних ІА незгоди діють ті ж самі чинники психічного контексту, що і у конфліктних ІА незгоди – когнітивні, афективні, перцептивні та волітивні.

4.2.1.1. Когнітивні чинники пов'язуємо з розходженням у структурах енциклопедичного знання комунікантів, яке класифікуємо за критеріями, поданими у параграфі 3.2.1.1. Опис когнітивних чинників організуємо у відповідності з поділом енциклопедичного знання за природою об'єктної сфери пізнання – на онтологічне й аксіологічне.

А. Інтеракційні акти незгоди, спричинені розходженням у структурах онтологічного енциклопедичного знання комунікантів. Доволі розповсюдженим типом є ІА, де причиною незгоди стає ***специфіка побутового онтологічного знання*** комунікантів: ініціатор незгоди при висловленні власної думки покладається на ***загальне (конвенціональне) знання*** у певній царині, а суб'єкт незгоди спирається на ***специфічне (неконвенціональне) знання***. У наведеному нижче прикладі актуалізуються концептуальні структури домену ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ:

Chief Webber: *Well, actually, Liz, I was gonna give you to Meredith Grey.*

Liz: *Ellis's daughter?*

Chief Webber: *Yes, she's an intern this year. Thought you'd have something to talk about.*

Liz: Oh, I doubt that. I was Ellis's scrub nurse for 18 years, practically lived with that woman. I didn't meet that daughter once. (Gray's Anatomy, Season 1)

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі та має місце у лікарні, куди Ліз потрапила через хворобу. Вона сама колись працювала у цій лікарні та добре знає усіх лікарів. Вебер, її давній друг і колега, який до того ж є головним лікарем цієї лікарні, направив її на лікування до інтерна Мередіт Грей. Приймаючи таке рішення, він взяв до уваги той факт, що Ліз багато років працювала разом з її матір'ю Мередіт, й відтак, на його думку, вони мають добре знати одна одну й матимуть багато тем для розмови. Таке припущення є цілком вірогідним з огляду на конвенціональний загальнолюдський досвід. Ліз не погоджується з Вебером на підставі власного специфічного досвіду: за усі роки тісної співпраці з Еліс, матір'ю Мередіт, вона жодного разу не зустрічалася з її донькою.

Незгода виражена емотемою у формі негативно-декларативного речення *I doubt that*, що експліцитно заперечує вірність думки співбесідника. Висловлення незгоди супроводжується аргументом, яка складається із двох простих розповідних речень, пов'язаних логіко-смысловими відносинами уступки. На пропозиційному рівні інформація, що міститься в цих реченнях, зводиться до антецедентної пропозиції [Я НЕ ЗНАЮ ДОНЬКИ ЕЛЛІС], яка імплікує консеквентну пропозицію [МЕНІ НЕ БУДЕ ПРО ЩО З НЕЮ ГОВОРИТИ]. Пропозиції пов'язані причинно-наслідковими відношеннями.

Вербальне вираження незгоди доповнене невербальними чинниками комунікації: кінесичними (руки Ліз схрещені на грудях, що свідчить про намагання комуніканта відсторонитись від розмови, кутики губ опущені, зовнішні кутики брів підняти до гори, складки на лобі, що вказує на гнів та невдоволення комуніканта). Просодичні чинники виявлені у малій кількості: тон голосу незмінний, манера говоріння є власною та жорсткою.

Іншим типом є ІА, де незгода спричиняється розходження між **гендерно-специфічним побутовим онтологічним знанням** у певній

побутовій царині, на яке, відповідно, спираються ініціатор незгоди і суб'єкт незгоди. У цьому конкретному випадку учасники ІА здійснюють комунікативну діяльність на основі концептуальних структур, що належать до домену ПСИХОЛОГІЯ МІЖГЕНДЕРНИХ ВІДНОСИН. Знання, що належить до цього домену, за своєю соціальною значущістю та аксіологічною маркованістю наближаються до стереотипних уявлень, тому тут доречно говорити про *гендерні стереотипи*:

Mike: *Rule number three. Never talk about your problems. Men don't really listen or care.*

Abby: *Some men care.*

Mike: *No. Some men pretend to care. (The Ugly Truth)*

ІА відбувається між двома колегами по роботі, Майком та Еббі, та складається з трьох вербальних комунікативних ходів і одного невербального. Ініціальний хід належить Майку, який висловлює думку про те, що чоловік, як правило, не цікавиться проблемами жінки, з якою має стосунки. Еббі не погоджується з такою думкою, спираючись на власний досвід. Треба зауважити, що Майк, будучи чоловіком, висловлює свою думку, покладаючись не лише на загальні гендерні стереотипи, а й на досвід власних дій. Відповідно, Еббі враховує як загальні гендерні стереотипи, так і власний досвід спілкування з чоловіками.

Вербально незгода виражена аргументом у формі еліптичного стверджувально-констативного речення, зміст якого зводиться до пропозиції [ДЕЯКІ ЧОЛОВІКИ ЦІКАВЛЯТЬСЯ СПРАВАМИ СВОЇХ ЖІНОК]. Ця пропозиція є антецедентом імплікованої консеквентної пропозиції [МАЙКЛ НЕ МАЄ РАЦІЇ]. Окрім того, аргументема має ще й інший імпліцитний зміст: стверджуючи, що деякі чоловіки все ж піклуються про своїх жінок, Еббі протиставляє інших чоловіків Майклу, якого вважає нахабою.

Невербально незгода виражена кінесично (брови наближені до перенісся, незначні кивки голови зі сторону в сторону та поворот голови до співрозмовника під час висловлення респонсивної репліки), а також таким

невербальним засобом комунікації, як зітхання. Саме зітхання суб'єкта незгоди є останнім комунікативним ходом у даному ІА. Цей хід вказує на примирення суб'єкта незгоди з думною співрозмовника задля того, щоб закінчити ІА та не розпочати конфліктний спір між ними. Але з більш широкого контексту зрозуміло, що все ж таки Еббі не відмовляється від власних міркувань щодо чоловічої психології.

Наступний приклад демонструє виникнення незгоди через орієнтацію комунікантів на різні *гендерні еталони*: ініціатор незгоди покладається на *альтернативні гендерні еталони*, а суб'єкт незгоди – на *традиційні патріархальні гендерні еталони*.

Rachel: *Oh, that would be great! (Sandy leaves for Emma's room) I love him, I love him, I love him...*

Ross: *Oh, come on, Rach, he's a guy!*

Rachel: *So wh..? He's smart, he's qualified. Give me one good reason we shouldn't try him out.*

Ross: *Because, it's weird!*

Rachel: *Why?*

Ross: *What kind of job is that for a man? A nanny? I-It's like if a woman wanted to be...*

Rachel: [she's got that "yeah, try to say it" look on her face] *Yes?*

Ross: *King?* (Friends, Season 9)

ІА відбувається між чоловіком та дружиною, які намагаються знайти няню для їхньої дитини. Рейчел знайшла кандидатуру, яка їй подобається, але Росс не погоджується з її вибором, бо майбутня няня є чоловіком. Висловлюючи власну думку, Росс покладається на патріархальні еталони, в рамках яких професія няні є типовою жіночою професією. Рейчел, навпаки, не вважає це дивним, бо вона більш схильється до альтернативних гендерних еталонів, в рамках яких не існує обмежень щодо чоловічих та жіночих професій.

ІА складається із 8-ми комунікативних ходів. У респонсивному ході

незгода виражена емотемою у вигляді окличного речення, у якому міститься звертання до співрозмовника *Oh, come on, Rach*, що становить собою конвенціоналізований засіб сигналізації неприйняття думки співбесідника й здивування з приводу самої можливості такої думки. Емотема супроводжується аргументом у формі простого стверджувально-констативного речення, зміст якого зводиться до антецедентної пропозиції [МАЙБУТНЯ НЯНЯ Є ЧОЛОВІКОМ]. Звідси інференція, реалізована консеквентною пропозицією [ТАКИЙ СТАН РЕЧЕЙ Є НЕПРИЙНЯТНИМ / ВІН НАМ НЕ ПІДХОДИТЬ], яка імплікується змістом антецедентної пропозиції. У наступному ході аргумента виражена декларативно-оцінним реченням ([ТАКИЙ СТАН РЕЧЕЙ Є НЕПРИРОДНИМ]), що вербалізує консеквентну пропозицію. Наступний пост-респонсивний хід Росса містить: емотему-риторичне запитання, а також однослівне риторичне запитання, що ставлять під сумнів природність стану речей, коди чоловік працює нянею; і нарешті, перервану аргументу-антецедентну пропозицію [ЧОЛОВІК НЯНЯ є начебто ЖІНКА-КОРОЛЬ].

ІА насичений невербальними комунікативними засобами, які взаємодіють з вербальними. Під час висловлення незгоди Росс підвищує тон голосу та говорить посміхаючись (просодичний чинник), підіймає брови догори, присутні горизонтальні складки на лобі та жести руками направлені до співрозмовника (кінесичні прояви здивування).

Ще один тип ІА незгоди виникає через *специфіку індивідуального побутового онтологічного знання* комунікантів у певній царині, як наприклад, ПСИХОЛОГІЯ ЖІНКИ:

Rachel: *No. I was just going to do this myself.*

[Joey makes a sarcastic laugh]

Joey: *You're gonna do it?*

Rachel: *Yeah, Why? You don't think a woman can do this?*

Joey: *Oh, women can. You can't.*

Rachel: *Wha!? What!? Come on! I found the hardware store all by myself!*

Joey: *The hardware store is right down the street.*

Rachel: *There is a hardware store right down the street?* (Friends, Season 9)

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі, між двома друзями і складається із семи КХ. Рейчел дуже впевнена у собі жінка. Вона хоче зробити квартиру більш безпечною для її дитини та вважає, що може усе робити сама, включно із “чоловічою роботою” у помешканні. Джо не погоджується з подругою, бо добре знає її та розуміє, що вона не здатна сама впоратися з завданням переобладнання помешкання. У формулюванні думки він керується не патріархальними гендерними стереотипами, які розмежовують чоловічу і жіночу роботу, а раніше здобутим індивідуальним досвідом спілкування з Рейчел.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою у формі риторичного запитання-перепитування, що відображає сумнів щодо твердження співбесідника. У пост-респонсивному ході – емотемою-протиставленням, втіленою двома простими декларативно-оцінними реченнями. У наступному пост-респонсивному ході незгода втілена аргументемою-реакцією на попереднє висловлення Рейчел, яка намагалася довести свою спроможність тим, що сама знайшла магазин товарів для ремонту. Джо констатує, що магазин знаходиться зовсім близько й знайти його не важко.

Вираження незгоди доповнюються невербальними засобами: саркастичною усмішкою Джо, схрещеними на грудях руками, піднятими бровами, негативним покачуванням головою. Переконливості Джо додає більш чіткий та впевнений тон голосу.

У вибірці дослідження зареєстровані ІА, де причиною незгоди є **специфіка професійного знання комунікантів-представників однієї професії** у певній царині:

Meredith: *I am not backing down so I can do sutures all day while you're up in the O.R. This is a surgical case, and you know it.*

Alex: *It's superficial. I mean, it's cool, but it's superficial.*

Meredith: *How do you know those things didn't rupture his peritoneum?*

Alex: *Because he's sitting up, and he's sitting there talking to us!* (Cray's anatomy, Season 1)

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі, між двома колегами. Обидва комуніканти є інтернами у лікарні, які намагаються поставити діагноз пораненому хлопцеві. Мередіт стверджує, що пацієнту необхідна операція. Алекс висловлює сумніви щодо необхідності операції. Треба зауважити, що обидва комуніканти мають сильну мотивацію. Той, хто виявиться правим, матиме змогу лікувати пацієнта, а оскільки цей випадок є цікавим з професійної точки зору, обидва інтерни прагнуть отримати таку можливість.

Вербально незгода виражена за допомогою двох емотем у формі простого й складносурядного декларативно-оцінних речень, які надають оцінку діагнозу Мередіт (*cool* – круто та *superficial* – поверхово). У пост-респонсивному ході Алекс аргументує відсутність необхідності операції на очеревинні за допомогою аргументами-складносурядного речення, яке зводиться до антецедентної пропозиції [ПАЦІЄНТ СИДИТЬ / РОЗМОВЛЯЄ]. Ця пропозиція імплікує консеквентну пропозицію [ОЧЕРЕВИНА НЕ ПОШКОДЖЕНА → ОПЕРАЦІЯ НЕ ПОТРІБНА].

Намагання співрозмовників переконати один одного та довести власну точку зору проявляється у невербальних чинниках комунікації. Комуніканти говорять дуже швидко та різким тоном голосу. Висловлення незгоди супроводжується кінесичними проявами невербальної комунікації: різкими жестами руками та гнівною мімікою (брови зближені до перенісся, вертикальні складки на лобі, очі розширені).

Поряд зі специфікою когнітивних структур досвіду, на реалізацію стратегії незгоди впливає й *інтуїція* комунікантів, що провокує інференції, які не є релевантними з точки зору раціональної логіки. Так, у наведеному нижче прикладі ініціатор незгоди висловлює думку, спираючись на *інтуїцію*, яка суперечить науковому знанню, власне статистичним фактам, які становлять якщо й не конвенційне, то загально доступне знання певного

домену досвіду (у цьому випадку домену ХИБНЕ БАТЬКІВСТВО), а суб'єкт незгоди, натомість, спирається на представлене цими фактами *наукове знання*:

House: *30% of all dads out there don't realize they're raising someone else's kid.*

Foreman: *From what I've read false paternity is more like 10%.*

House: *That's what our mom's would like us to believe.* (House M.D., Season 1)

Діалог відбувається між двома чоловіками, які є лікарями, колегами по роботі. Ініціальний хід належить доктору Хаусу, який вважає, що хибне батьківство є розповсюдженим явищем у сучасному світі. Респонсивний хід належить Форману, який не погоджується із співрозмовником, на тій підставі, що твердженню опонента суперечать факти.

Незгода виражена аргументом у формі стверджувально-констативного складнопідрядного речення, яке зводиться до пропозицій [Я ЧИТАВ, ЩО [ХИБНЕ БАТЬКІВСТВО СЯГАЄ 10%]]. Ці пропозиції є антецедентами стосовно консеквентної пропозиції [ХАУС ПОМИЛЯЄТЬСЯ], яка дається учасникам ІА в імплікації. Проте факти не переконують Хауса, який вірить лише своїй інтуїції.

Вербальне вираження незгоди супроводжується невербальними кінесичними чинниками (покачування головою зі сторони в сторону, сплеск руками, брови підняти догори) та просодичними чинниками (зміна тону голосу на більш різки та високий), що свідчить про намагання комуніканта відстояти власну точку зору.

Б. Інтеракційні акти незгоди, спричинені розходженням у структурах аксіологічного енциклопедичного знання комунікантів.

Структури аксіологічного знання, як і у конфліктних ІА, поділяємо на етологічні (етичні й утилітарні) й естетичні.

Б.1. Найчисленнішими є ІА незгоди, що виникають через розходження у структурах етологічного енциклопедичного знання комунікантів.

У наступному прикладі причиною виникнення незгоди стає *специфіка* розуміння комунікантами побутових етичних норм домену МІЖГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ:

Ross: *Right! Right! I just—I want you to know that I’m going to be there through this whole thing, okay? Okay? The doctor’s appointments, the uh, the Lamaze classes, uh baby-proofing the apartment – Although we could probably worry about that ‘til after we get married.*

Rachel: *What, married?*

Ross: *Well yeah, I think we should get married.*

Rachel: *What, because that’s your answer to everything?*

Ross: *No, because that’s the right thing to do.*

Rachel: *Yeah, maybe if you’re in love. But Ross, we are not in love, are we?*

Ross: *No but...but still you can’t possibly do this alone. (Friends, Season 8)*

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі та складається із 7-ми комунікативних ходів. Дізнавшись, що Рейчел завагітніла, Росс, не бачить іншого виходу, як одружитися на ній. Рейчел має іншу точку зору, для неї найголовнішим є кохання, лише воно може стати причиною для одруження двох людей. Причиною незгоди є різна інтерпретація комунікантами етичних норм міжгендерної взаємодії. Росс притримується *традиційних патріархальних еталонів*, де однією з символічних ролей чоловіка є роль ЛИЦАРЯ, який не може залишити без підтримки ЛЕДІ, яку поставив у скрутне становище; скрутне, оскільки, згідно з тими ж патріархальними стереотипами, матір-одиначка розглядається як відхилення від норми й підпадає під негативну оцінку. Рейчел, навпаки, орієнтується на *альтернативні гендерні еталони*, в рамках яких роль жінки у соціумі визначається не її громадянським статусом, а досягненнями.

У респонсивному ході незгода виражається емотемою у формі неповного речення-перепитування *What married?*, яке передає здивування мовця. У пост-респонсивному ході суб’єкт незгоди знову вдається до емотеми-риторичного запитання *What, because that’s your answer to everything?*, яке, окрім здивування, передає ще й розчарування мовця. В останньому пост-респонсивному ході суб’єкт незгоди вибудовує аргументацію. Цей аргументативний хід складається з двох речень

(складнопірядного та питального), зміст яких зводиться до антецедентної пропозиції [МИ НЕ КОХАЄМО ОДНЕ ОДНОГО], яка імплікує консеквентну пропозицію [НАМ НЕ ТРЕБА ОДРУЖУВАТИСЬ].

Вербальні ходи супроводжуються невербальними: Рейчел розводить руки у різні сторони, починає говорити швидше, міміка стає більш динамічною.

Наступний ІА теж є прикладом різного тлумачення етичних норм домену МІЖНЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ:

Monica: *Maybe you don't need him to propose to you, maybe you can propose to him!*

Phoebe: *Oh, I don't know, I don't know, isn't that a little desperate?*

Monica: *I proposed to Chandler!* [Phoebe stops herself from laughing]
Alright, moving on... (Friends, Season 10)

ІА відбувається між двома подругами, які обговорюють можливість для дівчини освідчитися чоловікові. Фібі вважає це неприпустимим. Моніка, навпаки, запевняє своє подругу, що це цілком нормально. Причиною незгоди є те, що комуніканти орієнтуються на різні гендерні еталони: патріархальні та альтернативні.

Незгода виражена емотемою й аргументемою. Емотема має форму двох однотипних речень *Oh, I don't know, I don't know*, що становлять собою конвенціоналізований засіб вираження сумніву стосовно висловленої точки зору. Аргументема має форму питального речення, зміст якого зводиться до антецедентної пропозиції [ОСВІДЧЕННЯ ЧОЛОВІКОВІ Є ПРОЯВОМ РОЗПАЧУ ЖІНКИ]. Ця пропозиція імплікує консеквентну пропозицію [ОСВІДЧЕННЯ ЧОЛОВІКОВІ НЕ Є НЕПРИПУСТИМИМ].

Про відсутність конфлікту свідчить невербальна поведінка. Фібі хоч на словах і не погоджується з Монікою, проте її невербальна поведінка свідчить про протилежне. Вона завмирає на декілька секунд, стискає губи та ледве стримується щоб не розсміятись.

У наведеному нижче прикладі незгода спричиняється розбіжностями в

інтерпретації *побутових етичних норм* домену ВІДНОСИНИ БАТЬКІВ І ДІТЕЙ:

Monica: *Ok worse case scenario is...we borrow some money from my parents.*

Chandler: *No! We're not borrowing money.*

Monica: *Why not?*

Chandler: *Because we don't do that. We are Bings! And if there's one thing my father taught me was... well to always knock before going into the pool house... but the other thing was never borrow money.* (Friends, Season 9)

Аналізований ІА складається з 4-х комунікативних ходів та відбувається у гендерно гетерогенній парі між чоловіком та дружиною. Моніці та Чендлеру не вистачає грошей на щоденні витрати. Моніка пропонує зайняти гроші у батьків, але Чендлеру не подобається ця ідея. Причина виникнення незгоди коріниться у етичних принципах Чендлера, які він вважає важливими та непорушними. Різниця у розумінні цих принципів комунікантами призводить до виникнення непорозуміння між ними. Для Моніки є цілком нормальним позичати гроші у батьків, вона не вважає це проблемою, що і відрізняє її розуміння ситуації від бачення речей Чендлером.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою-однослівним запереченням *No!* та заперечним реченням-декларацією наміру *We're not borrowing money*. Пост-респонсивний хід містить аргументу, виражену низкою речень різної структури, зміст яких зводиться до антецедентної пропозиції [БРАТИ ГРОШІ В БОРГ (У БАТЬКІВ) НЕ ВІДПОВІДАЄ ЕТИЧНИМ НОРМАМ]. Ця пропозиція імплікує консеквентну пропозицію [НАМ НЕ СЛІД БРАТИ В БОРГ].

Поряд з вербальним висловленням незгоди виявлені невербальні чинники комунікації у формі просодичних засобів (тон голосу підвищений), кінесичних (різка жестикуляція руками зверху вниз долонями до співрозмовника та іноді жести вказівним пальцем) та проксемічних (комунікант постійно змінює дистанцію із співрозмовником наближаючись та віддаляючись він нього).

Ще один тип ІА незгоди виникає через різну інтерпретацію *утилітарних норм*, як наприклад у наступному випадку (домен ОСОБИСТЕ ЖИТТЯ):

Debbie: *I think you need a family. Don't you want a family?*

Jason: *No, I think I want to Clooney it.*

Debbie: *Clooney it?*

Jason: *Yup.*

Debbie: *He doesn't seem happy.*

Jason: *Yeah, he is.*

Debbie: *No. He's lonely.*

Jason: *No, he's not.*

Debbie: *See, I think he has sad eyes.*

Jason: *Aw, you sweet little thing. He's doing sad, lonely eyes. To get the next lady. I can do it too, watch.* [Jason demonstrates.]

Debbie: *I bet George Clooney is really lonely. Just him and his pig.* (This is 40)

ІА відбувається між двома друзями, у гендерно гетерогенній парі. Ініціальний хід належить жінці, яка наполягає на тому, що її друг повинен одружитись. Джейсон вважає цю ідею не дуже гарною. Він схиляється до життя холостяка, як відомий актор Джордж Клуні. Причина незгоди коріниться у різному трактуванні комунікантами такої філософської проблеми, як ОСОБИСТЕ ЩАСТЯ: Деббі пов'язує щастя із родинним життям, а Джейсон – із холостяцьким життям та свободою.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою у формі короткого заперечення та стверджувально-декларативного речення-декларації наміру. У пост-респонсивних ходах незгода виражена емотемами у формі коротких заперечень попередніх тверджень. В останньому пост-респонсивному ході міститься низка окремих реплік: емотема у формі стверджувально-оцінного речення, яке є конвенціоналізованим засобом вираження снісходження до мовця як такого, що не розуміє суть справи; аргументами у формі двох наступних речень, зміст яких водиться до пропозиції [КЛУНІ РОБИТЬ

НЕЩАСЛИВІ ОЧІ ЗАДЛЯ СПІВЧУТТЯ ЖІНОК] → [ЦЯ МОДЕЛЬ ЖИТТЯ ПРИНОСИТЬ ЩАСТЯ].

У ІА присутні й невербальні компоненти: Джейсон, виражаючи незгоду, широко відкриває очі та позитивно киває головою.

У наступному ІА незгода є наслідком різного погляду комунікантів на професійну етику (домен ВІДНОСИНИ ЛІКАРЯ ТА ПАЦІЄНТА):

Foreman: *Shouldn't we be speaking to the patient before we start diagnosing?*

House: *Is she a doctor?*

Foreman: *No, but...*

House: *Everybody lies.*

Foreman: *Isn't treating patients why we became doctors?*

House: *No, treating illnesses is why we became doctors, treating patients is what makes most doctors miserable.*

Foreman: *So you're trying to eliminate the humanity from the practice of medicine.*

House: *If you don't talk to them they can't lie to us, and we can't lie to them. Humanity is overrated. I don't think it's a tumor.* (House M.D., Season 1)

ІА розгортається між двома чоловіками, колегами по роботі і складається з 8-ми КХ. Об'єктом незгоди стає питання необхідності розмови з пацієнтом для того, щоб поставити вірний діагноз хвороби. Ініціальний хід належить доктору Форману, який вважає, що для встановлення діагнозу необхідно поговорити з пацієнтом. Доктор Хаус не погоджується з ним. Причина виникнення незгоди коріниться у різному розуміння співрозмовниками професійної етики.

У респонсивному ході незгода вербально виражена аргументом у формі питального речення: запитуючи, чи є пацієнтка лікарем за професією, доктор Хаус ставить під сумнів точку зору опонента. Подальші висловлення доктора Хауса у пост-респонсивних ходах теж становлять собою аргументами, зміст яких зводиться до антецедентних пропозицій [ПАЦІЄНТИ НЕ МОЖУТЬ МИСЛИТИ ЯК ЛІКАРІ / ПАЦІЄНТИ

БРЕШУТЬ], а також експліцитно вираженої консеквентної пропозиції [СПІЛКУВАННЯ З ПАЦІЄНТОМ ТРЕБА ВИКЛЮЧИТИ ІЗ ПРОЦЕСУ ДІАГНОСТИКИ].

Вербальні висловлення незгоди супроводжуються невербальними: кінесичними (динамічна міміка – брови підняті догори, широко розкриті очі та присутні горизонтальні складки на лобі, що свідчить про здивування комуніканта).

За даними проведеного аналізу на вираження незгоди може впливати різна інтерпретація правових норм. У наступному прикладі актуалізуються концептуальні структури домену СМЕРТНА КАРА:

Amy: *This is so barbaric. When are they gonna put a stop to the damn death penalty?*

Brennan: *I believe in the death penalty.*

Amy: *What?*

Brennan: *There are certain people that shouldn't be in this world. The people who hacked hundreds of innocent children to death in Rwanda, beheaded them at their desks at school. The people who did that? They should be executed.*

(Bones, Season 1)

ІА відбувається між двома жінками та складається з 4-х КХ. Ініціальний хід належить Еммі, яка виражає думку про жорстокість смертної кари й необхідність її заборони. Бреннан виражає протилежне ставлення до цієї проблеми.

У респонсивному ході Бреннан за допомогою емотеми у формі стверджувально-декларативного речення експліцитно виражає своє ставлення до проблеми. У пост-респонсивному ході вона вдається до аргументації, втіленої низкою складнопідрядних речень. Зміст цих речень зводиться до антецедентної пропозиції [ПЕВНІ ЛЮДИ ЗАСЛУГОВУЮТЬ НА СМЕРТНУ КАРУ]. Ця пропозиція імплікує консеквентну пропозицію [СМЕРТНУ КАРУ НЕ ВАРТО СКАСОВУВАТИ].

Щодо невербальних чинників комунікації, Бреннан впевнена у своїх

словах (тон голосу незмінний, пильний погляд на співрозмовника та різкий тон голосу). Пост-респонсивний хід супроводжує більш емоційна реакція (брови наближені до перенісся, очі широко відкриті та сама вона наближається до співрозмовника), що свідчить про її намагання переконати опонента. ІА завершується незгодою, Еммі вирішила не продовжувати дискусію та обірвала хід ІА ніяк не відповівши на репліку Бреннан.

Як свідчать отримані дані, незгода виникає й через те, що в інтерпретації ситуації комуніканти покладаються на різні типи норм. У наступному ІА один з комунікантів інтерпретує ситуацію згідно з **етичним нормами**, а другий – **утилітарними**.

Chandler: *What do we do?*

Monica: *What do you mean "what do we do"?*

Chandler: [panicking] *Twins! Twins!!*

Monica: *Chandler, you're panicking!*

Chandler: *Uh-huh! Join me, won't you?! Okay, what do you say we keep one, and then just like have an option on the other one?*

Monica: *We can't split them up!*

Chandler: *Why not? We could give each of them half a medallion, and then years later, they'll find each other and be reunited. I mean, that's a great day for everybody.*

Monica: *Okay, what if the person who adopts the other one is horrible?*

Chandler: *What if they're not? What if it's adopted by a king?*

Monica: *Yeah, because I hear the king is looking to adopt.*

Chandler: *Monica, we are not ready to have two babies!*

Monica: *That doesn't matter! We have waited so long for this. I don't care if it's two babies. I don't care if it's three babies! I don't care if the entire cast of "Eight is Enough" comes out of there! We are taking them home, because they are our children!*

Chandler: [smiles] *Okay. Shhh...*

[He hugs her.]

Chandler: *Okay.*

Monica: *Okay!*

Chandler: *Okay!* (Friends, Season 10)

ІА відбувається між чоловіком та дружиною, які вирішили всиновити дитину. Долею обставин у сурогатної матері народились двійнята. Майбутні батьки дуже здивувались цій новині, бо зовсім не очікували такого стану речей. Чендлер вважає, що треба всиновити одну дитину, як вони і планували. Таке зауваження провокує негативну реакцію Моніки, вона має іншу точку зору, тому не погоджується з чоловіком. Моніка вважає, що треба всиновлювати обох дітей, тому що невірно буде їх розлучати. Незгода виникає через те, що при вираженні власної точки зору, Моніка та Чендлер покладається на різні системи норм. Моніка ставить на перший план етичні норми, які радять їй не розділяти двох близнюків та всиновити обох дітей. Для Чендлера найважливішим є власні інтереси та інтенції, він покладається на утилітарні норми. Він планував всиновлювати лише одну дитину та ця нестандартна ситуація та неочікувана відповідальність збентежила його.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою у вигляді окличного заперечно-декларативного речення *We can't split them up!*. У першому пост-респонсивному ході незгода передається аргументом, вираженою складнопідрядним реченням, зміст якого зводиться до антецедентної пропозиції [ДИТИНУ МОЖЕ ВСИНОВИТИ ПОГАНА ЛЮДИНА]. Ця пропозиція імпліцитно пов'язана із консеквентною пропозицією [МИ МУСИМО УСИНОВИТИ ОБОХ ДІТЕЙ]. У другому пост-респонсивному ході незгода виражена емотемою-іронічним висловленням *Yeah, because I hear the king is looking to adopt*. Третій пост-респонсивний хід представлений низкою емотем: заперечно-декларативним окличним реченням, яке є експліцитною декларацією неприйняття точки зору опонента; стверджувально-констативним реченням *We have waited so long for this*, яке слугує нагадуванням про сумісно пережитий досвід очікування на усиновлення й у такий спосіб налаштовує опонента на спільне емоційне

переживання, яке б змусило його “відключити” утилітарну раціональність; трьома однотипними емотемами, вираженими складнопідрядними реченнями додатку із комунікативною інтенцією декларації наміру; наявністю повтору, закоріненому на паралельних конструкціях, підключає елемент сугестії, який посилює дію емоційної аргументації. Завершується хід хибною аргументацією, вираженою складнопідрядним причини, зміст якого зводиться до пропозицій [НОВОНАРОДЖЕНІ МАЛЯТА Є НАШИМИ ДІТЬМИ] → [МИ МУСИМО ВСИНОВИТИ ОБОХ ДІТЕЙ]. Хоча висловлення має структуру, прототипові для аргументу, за змістом це скоріше емотема, оскільки воно не містить аргументів на підтримку необхідності всиновлення обох дітей.

Невербально вираження незгоди супроводжується кінесичними (очі широко відкриті, брові підняті наверх), просодичними (тон голосу підвищений) та проксемічними чинниками (суб’єкт незгоди нахиляється до співрозмовника). Під час розгортання ІА суб’єкт незгоди реагує ще більш емоційно: починає говорити швидше та жестикулює. Ініціатор незгоди теж поводить себе дуже нервово (говорить гучно, широко жестикулює руками, міміка динамічна), що можливо і провокує емоційність Моніки.

Але наприкінці ІА він погоджується з дружиною та вирішує все ж таки не розділяти близнюків. Згода виражена вербально реплікою *Okay* та невербально проявом доброзичливості по відношенню до співрозмовника (Чендлер усміхається та обіймає дружину).

Наступний приклад демонструє незгоду, спричинену тим, що один з комунікантів інтерпретує ситуацію на підставі норм **професійної етики**, а інший – **побутових загальнолюдських етичних норм**, а також **утилітарних норм** (домен ВІДНОСИНИ ОФІЦІЙНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ СИЛОВОГО ВІДОМСТВА ТА РОДИНИ ЖЕРТВИ):

Brennan: *Those people deserved the truth.*

Booth: *Their daughter was murdered, they deserve the kindness of a lie.*

Brennan: *There ‘ll be an inquest report.*

Booth: *Which they won't read because they don't want to, especially because toward the end, Cleo and her parents weren't even speaking.* (Bones, Season 1)

ІА складається з 4-х комунікативних ходів та відбувається між двома колегами по роботі, чоловіком та жінкою. Доктор Темперанс Бреннан та агент Бут розслідують вбивство дівчини, яка зазнала багато мук перед смертю. При розмові з батьками загиблої дівчини, Бут збрехав та сказав батькам, що їх дочка зовсім не страждала перед смертю. Ініціальний хід належить Бреннан, яка стверджує, що батьки повинні знати усю правду. Бут виражає незгоду у респонсивному ході та висловлює власне бачення ситуації. Він вважає, що батькам, які втратили дитину, краще почути неправду ніж дізнатись жахливу реальність гибелі улюбленої дочки.

Причиною виникнення незгоди стає те, що у тлумаченні проблеми етики спілкування представників силового відомства, які розслідують вбивство, з родиною жертви. Доктор Бреннан вважає, що найголовнішим є слідувати правилам та розказувати виключно правдиві факти стосовно загибелі дівчини, тому щодо пізніше все одно батьки дізнаються зі звіту про розслідування усю правду. Бреннан при висловленні власної думки ставить на перший план професійну етику, а агент Бут, при висловленні незгоди, покладається на загальнолюдську етику. Для нього важливішим є почуття батьків.

У респонсивному ході незгода виражена аргументом у формі складносурядного речення, зміст якого зводиться до пропозиції [ІНФОРМАЦІЯ ПРО СТАЖДАННЯ ЖЕРТВИ ЗАВДАСТЬ БАТЬКАМ ЖЕРТВИ ЩЕ БІЛЬШОЇ БОЛІ]. У пост-респонсивному ході аргумента складнопідрядним реченням, зміст якого зводиться до пропозиції [БАТЬКИ НЕ ОЗНАЙОМЛЯТЬСЯ ЗІ ЗВІТОМ]. Якщо перша пропозиція формулюється на основі етичних норм, то друга – утилітарних. Проте вони обидві імплікують консеквентну пропозицію [НЕ СЛІД НАДАВАТИ БАТЬКАМ ІНФОРМАЦІЮ ПРО СТРАЖДАННЯ ДОНЬКИ].

Вербальне вираження незгоди практично не супроводжується проявами

невербальної комунікації. Обидва комуніканти говорять спокійно, без зайвих проявів емоційності. Розмова відбувається під час руху комунікантів, вони іноді повертають голову один до одного, але міміка на обличчі не змінюється. ІА завершується незгодою, комуніканти переводять розмову на іншу тему та залишають причину незгоди невирішеною.

Б.2. На вираження незгоди окрім зазначених чинників може впливати й різне тлумачення **естетичних норм**. Наприклад:

Ross: *You know, we should just go, I'm not gonna find anything here! This stuff is ridiculous!*

Rachel: *Ah, this place is great!* (Friends, Season 10)

Цей ІА складається з 2-х КХ та відбувається у гендерно гетерогенній парі. Актуалізуються концептуальні структури домену КОНЦЕПЦІЯ МАГАЗИНУ. Ініціальний хід належить Россу, який висловлює свою думку стосовно товару, що пропонує магазин. Він вважає його дуже поганим та хоче піти до іншого магазину. У респонсивному ході Рейчел виражає незгоду. Вона навпаки вважає магазин чудовим місцем.

Вербально незгода втілена емотемою у формі окличного декларативно-оцінного речення, що експліцитно заперечує думку опонента. Реченню передуює вигук *Ah*, що є вербальним показником здивування та неприйняття точки зору співрозмовника.

Невербальні засоби вираження незгоди включають просодичні (підвищений тон голосу) та проксемічні чинники (наближення до співрозмовника).

У наступному ІА естетичні норми також стають причиною виникнення незгоди у гендерно гетерогенній парі (актуалізуються структури домену ФЛОРИСТИЧНЕ ОФОРМЛЕННЯ ВЕСІЛЛЯ):

Monica: *Here you go! What do you think about centerpieces?*

Chandler: *Centerpieces!*

Monica: *Yeah! Roses or Lilies?* [Holds up a picture of each.]

Chandler: *Definitely roses. Well, I just think they're a little more weddingy.*

[Monica holds the Lily picture closer to him.] *But Lilies are the clear choice.*

Monica: *Oh my God! It's like one mind.* (Friends, Season 7)

Цей ІА відбувається між нареченим та нареченою. Вони вирішують, які квіти поставити на стіл під час святкування весілля. Моніка пропонує Чендлеру подивитися дві картинки – з розами та ліліями. Чендлер вважає, що рози будуть дуже гарно виглядати у центрі стола. Свої ідеї він виражає в ініціальному ході. Респонсивний хід належить Моніці. Незгода тут виражена акціонально, за допомогою дії: щоб показати своє невдоволення ситуацією, вона безслівно підносить фото зі зображенням лілій ближче до Чендлера. В цей час вона посміхається, підіймає брови догори в очікуванні та пильно дивиться на співрозмовника. Цей маніпулятивний невербальний жест є достатньо зрозумілим для чоловіка, він змінює свою думку та погоджується з Монікою.

Незгода спричинена різним уявленням комунікантів про естетичні норми. Хоч ІА і завершується згодою, Ченделер приймає іншу точку зору лише через наполягання нареченої, щоб не образити її та не довести ІА до конфлікту.

Естетичні норми є причиною виникнення незгоди й у наступному ІА, де актуалізуються концептуальні структури домену НАРОДЖЕННЯ ДИТИНИ:

Monica: *Child-birth, it's a natural thing! It's beautiful.*

Chandler: *Oh, beautiful? Really? Beautiful? You think this is beautiful?* (picks up the remote and presses a button, and he immediately makes a face that just looks like he's going to throw up!) (Friends, Season 8)

Наведений ІА розгортається між чоловіком та дружиною. Ініціальний хід належить жінці. Моніка стверджує, що народження дитини є прекрасним та цілком природним процесом. У респонсивному ході Чендлер, який щойно закінчив перегляд відео цього процесу, виражає незгоду з думкою співрозмовника. Також, треба зауважити, що у ІА причиною незгоди є нестача інформації у одного з комунікантів. Тільки Чендлер бачив відео,

Моніка робила висновки виключно з загально прийнятих стереотипів. Згодом, Чендлер показав їй відео, що також вплинуло на її розуміння процесу народження дитини та змусило її погодитись з чоловіком.

Вербально незгода виражена чотирма емотемами у формі запитальних речень, які виражають здивування з приводу самої можливості такої точки зору. Чендлер дуже емоційно реагує на висловлення співрозмовника: міміка динамічна, брови підняті догори, очі розширені, мають місце кивки головою у різні сторони (кінесичні чинники) та підвищений тон глосу, швидкий темп мовлення, різка вимова слів (просодичні чинники). Про неприйняття протилежної точки зору свідчить і така акціональна поведінка, як фізіологічна реакція блювання, що передає огиду.

4.2.1.2. Афективні чинники впливають на реалізацію стратегії незгоди у ситуації, коли комуніканти у висловленні думки покладаються, насамперед, на власний емоційний стан, залишаючи на периферії інші чинники психічного контексту ІА. Таким прикладом є наступний ІА, де актуалізуються концептуальні структури домену РОЗЛУЧЕННЯ:

Jane: *Here's the good news. In two more years you'll actually begin to feel normal again.*

Adam: *In two more years I'll begin to feel normal? Why am I having trouble seeing that as good news?*

Jane: *Maybe that was just my experience.*

Adam: *Oh God, I hope so.* (It's Complicated)

Наведений гендерно гетерогенний ІА, що складається з 2-х КХ, відбувається протягом подорожі Джейн та Адама в автомобілі. Темою розмови є розлучення Адама з дружиною. В ініціальному ході Джейн здійснює оцінку ситуації: вона вважає, що через два роки Адам буде почуватися краще та думки щодо розлучення більше не будуть мучити його.

Респонсивний хід незгоди належить Адаму та містить емотему-перепитування, що є проявом сумніву, та емотему-риторичне запитання, які

загалом імплікують протилежну оцінку ситуації. Адам сумнівається, що йому вдасться вийти з душевної кризи.

Хоча Адам і виражає протилежну оцінку ситуації, стосунки між комунікантами не є конфліктними. Кожен із комунікантів виражає власну думку, покладаючись на власний емоційний досвід. Джейн ділиться своїм досвідом переживання розлучення: на вихід з душевної кризи їй знадобилося два роки. Згідно з її відчуттями, два роки – це небагато часу. У висловленні незгоди Адам покладається на своє власне відчуття часу – для нього два роки це забагато. Так емоційні відчуття комунікантів впливають на їх висновки.

Вербальне висловлення незгоди супроводжується невербальними чинниками комунікації, які показують гумористичний настрій суб'єкта незгоди. Перш за все про це свідчать просодичні засоби (тон голосу та інтонаційний рисунок є іронічними) та кінесичні засоби невербальної комунікації (усмішка на обличчі).

Наприкінці ІА згода була досягнута. Адам висловлює надію, що слова Джейн справдяться та врешті-решт імпліцитно погоджується з оцінкою Джейн.

Наступний ІА є також прикладом впливу афективного чинника на реалізацію стратегії незгоди (домен МІЖГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ):

Ще одним прикладом даної категорії чинників є наступний:

Brennan: *Everybody is pumping me.*

Booth: *Sorry? [the guys are watching them from the bar]*

Brennan: *For information on the case.*

Booth: *Bones, they're only pretending to be interested in the case.*

Brennan: *Why?*

Booth: *They're hitting on you.*

Brennan [laughing]: *Are you sure?*

Booth: *Yes, I'm sure. You're the hottest thing this town has seen in a long time. Check out the competition.* (Bones, Season 1)

Цей ІА відбувається між чоловіком та жінкою, які є колегами по роботі. Вони розслідують вбивство людини. Доктор-антрополог Бреннан володіє

дуже цінною інформацією. Під час ІА учасники знаходяться у барі та відпочивають після робочого дня. Ініціальний хід належить Бреннан, вона помічає, що багато хлопців розпитує її стосовно діла, яке вона розслідує. Їй вона робить висновок, що вони хочуть дізнатися про деталі розслідування. Бут, який таємно закоханий у Бреннан і вважає її найпрекраснішою жінкою в світі, впевнений, що усі питання до Бреннан стосовно діла задаються лише для того, щоб познайомитись з нею. Наявність афективного стану не дозволяє комуніканту раціонально реагувати на ситуацію. Хоч він і має рацію щодо чоловіків, які залицяються до Бреннан, емоційні почуття все ж таки є більш вагомими при трактуванні ситуації комунікації ніж логічні міркування, які заважають йому визнати, що Бреннан є цінним джерелом інформації.

Незгода виражена аргументом, втіленню трьома КХ. Зміст цих КХ зводиться до пропозицій, пов'язаних каузальними відношеннями [БРЕННАН Є ДУЖЕ ПРИВАБЛИВОЮ ЖІНКОЮ] → [ЧОЛОВІКИ ЦІКАВЛЯТЬСЯ НЕЮ САМОЮ].

Невербальні засоби комунікації включають: усмішку, спокійний та врівноважений тон голосу, що свідчить про впевненість комуніканта у своїй думці й намагання не показати власні емоції.

Наприкінці ІА Бреннан невербально погоджується з чоловіком, посміхається, що є завершенням дискусії.

4.2.1.3. Перцептивні чинники виявляються різному слуховому / зоровому / смаковому тощо сприйнятті ситуації. Наприклад (домен ВІДЧУТТЯ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ВАННИ):

Monica: *I just had the most amazing bath.*

Chandler: *Really? I don't like baths.*

Monica: *Oh, baths are so relaxing!*

Chandler: *Really? What do you do? You just sit in there stewing in your own filth.*

Monica: *How dirty do you think I am? I'm telling you, if you had some candles and some bubbles and some music, you would love it! It would take all of*

your stress away. (Friends, Season 8)

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі, між чоловіком та дружиною. Моніка прийняла розслаблюючу гарячу ванну та розповідає про це Чендлеру. Чоловік не поділяє емоцій дружини та не розуміє її палкої любові до ванни. Головною причиною виникнення незгоди у даному ІА є різний перцептивний досвід комунікантів, пов'язаний з процесом прийняття ванни. Моніці цей процес приносить насолоду, а Чендлер сприймає його як купання у своїй власній грязюці. Таке трактування є неприйнятним для Моніки, тому вона вирішує сама приготувати найгарнішу ванну для Чендлера та дати йому можливість особисто переконатись у помилковості своїх міркувань. Моніка покидає комунікативну зону, чим закінчує ІА. Під час ІА згода не була досягнута, а бажання Моніки довести свою точку зору стало ще сильнішим.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою у формі окличного стверджувально-оцінного речення. У пост-респонсивному ході незгода втілюється емотемою-риторичним запитанням, а також аргументемою, вираженою складнопідрядним та простим реченнями, зміст яких зводиться до пропозиції [ЧЕНДЛЕР НЕ МАВ ПОЗИТИВНОГО ПЕРЦЕПТИВНОГО ДОСВІДУ ПРИЙНЯТТЯ ВАННИ].

Висловлюючи репліку незгоди, Моніка поводить себе цілком спокійно, посміхається співрозмовнику та широко жестикулює. Дані невербальні чинники демонструють позитивне ставлення Моніки до ситуації комунікації.

У наступному ІА актуалізуються концептуальні структури домену ЇЖА:

Ross: *It tastes like feet!*

Joey: *I like it.*

Ross: *Are you kidding?*

Joey: *What's not to like? Custard? Good. Jam? Good. Meat? Goooooood.*

(Friends, Season 6)

Ситуація розгортається між двома друзями та представляє ІА з 4-х КХ. Ініціальний хід належить Россу, який висловлює думку щодо пирога, який

вони тільки що спробували. Россу він не дуже сподобався, тому він порівнює його з підошвою. Джо, навпаки, сподобався цей пиріг та він з радістю їсть його.

У респонсивному ході незгода виражена емотемою у вигляді стверджувально-декларативного речення, яке відображає точку зору, прямо протилежну висловленій до цього. У пост-респонсивному ході незгода втілена емотемами у формі риторичних запитань і відповідей на них.

Причина незгоди коріниться у різних смакових відчуттях комунікантів. Саме тому вони по різному оцінюють смак пирога. Джо відрізняється від усіх його друзів тим, що він багато їсть та не завжди вдумується у складові того, що він з'їдає. Для нього найголовнішим є процес їжі та її кількість. Росс, навпаки, цінить смакові характеристики блюда та бажає їсти виключно те, що йому подобається. Ця різниця у смакових орієнтирах комунікантів призводить до виникнення незгоди між ними. ІА завершується незгодою, Росс не зміг переконати друга у своїй правоті та вирішив закінчити дискусію.

Висловлення незгоди практично не супроводжується невербальними проявами комунікації. Джо промовжує їсти, не звертаючи увагу на співрозмовника, говорить чітко, без емоцій та не повертає голови до Росса, дивиться виключно на пиріг.

Ще одним прикладом впливу перцептивних чинників на вираження незгоди є наступний ІА (домен СЛУХОВІ ВІДЧУТТЯ):

Grace: *Bruce, we need to talk. I thought we had an understanding...*

[Suddenly, the WHISPERS start again. Bruce looks around, figures it's coming from the restaurant patrons]

Bruce: *Wow. It's kind of loud in here.*

[Grace looks around the quiet romantic setting]

Grace: *What are you talking about? It's not loud.* (Bruce Almighty)

Цей ІА незгоди має місце в ресторані. Учасниками акту є чоловік і жінка, що перебувають в інтимних стосунках. Висловлення незгоди належить жінці і є реакцією на ініціальне висловлення її партнера: Грейс давно хоче поговорити з Брюсом й прояснити їхні стосунки й не розуміє, чому Брюс

відмовляється від розмови, посилаючись на те, що в ресторані дуже шумно. Вона не знає, що Брюс говорить правду: він чує голоси, яких Грейс не чує. Відтак Грейс сприймає й оцінює обстановку інтеракційного акту як тиху і романтичну, у той час як Брюсу заважають голоси. Не знаючи справжнього стану речей, Грейс не погоджується з оцінкою обстановки Брюсом, висловленою в ініціальному ході.

Ініціальний хід Брюса містить вигук *Wow*, що передає його емоційний стан, й оцінне твердження *It's kind of loud in her*. Респонсивний хід Грейс містить два висловлення: вербалізацію обурення за допомогою риторичного запитання та власне висловлення незгоди за допомогою заперечення *It's not loud*.

Вираження незгоди супроводжується просодичними чинниками невербальної комунікації: Грейс говорить дуже тихо, що створює контраст з голосним та емоційним мовленням Брюса. Також у комунікативному ході незгоди присутні проксемічні чинники (Грейс нахиляється до Брюса, намагаючись говорити тихше та заспокоїти співрозмовника) та кінесичні (широко відкриті очі, брови зведені до перенісся).

ІА завершується незгодою, Грейс не змогла зрозуміти дивну поведінку співрозмовника. Брюс покидає комунікативну зону та залишає здивовану Грейс наодинці.

4.2.1.4. Волітивні чинники пов'язані з таким елементом психіки, як бажання. Саме небажання визнавати іншу точку зору та стає причиною виникнення незгоди. Наприклад:

Chandler: *Yeah well, too bad we're gonna have to return them.*

Monica: *Honey, I'm not returning them. Okay? I mean I-I know they cost a lot, but I'm going to wear them all the time. You'll see. Besides, I love the compliments. I mean, have you ever had something so beautiful everyone wanted it?*

Chandler: *I have you.*

Monica: *Nice try; I'm keeping the boots.* (Friends, Season 8)

ІА складається з 4-х КХ та відбувається між чоловіком та дружиною.

Моніка купила нові чоботи, які їй дуже подобаються. Проте коли Чендлер дізнається їх ціну, він висловлює думку, що Моніка має їх повернути. Моніка не погоджується з його точкою зору. Моніка не хоче віддавати нові чоботи, тому намагається переконати чоловіка у їх необхідності для неї. Вона добре розуміє, що ціна на чоботи завелика та вони не можуть собі дозволити такі дорогі покупки, але її бажання їх мати перевищує усе раціональне розуміння ситуації. Моніка не хоче прийняти іншу точку зору, тому що не хоче визнавати правдивість та вірність міркувань співрозмовника.

Незгода виражена емотемою, втіленою заперечно-декларативним реченням, яке є декларацією наміру не повертати чоботи. Емотема супроводжується аргументом, вираженою низкою речень різної структури, зміст яких зводиться до пропозицій-аргументів на користь того, щоб не повертати чоботи. Моніка не переконує чоловіка, проте наполягає на небажанні повертати чоботи.

Невербальні засоби включають: емоційне жестикулювання та підвищений тон голосу. Наприкінці ІА, після останньої репліки, Моніка перериває хід ІА, відвертається від співрозмовника та йде геть.

Наступний ІА є ще одним прикладом виникнення незгоди через волітивний чинник:

Mike: *Oh, err... no, she's not here yet. You know, I think I'm just gonna take off and break up with her over the phone...*

Phoebe: *Yeah, you can't do that! Oh, come on Mike, strap on a pair. Why don't you just tell her that we got back together. You know, women appreciate honesty.* (Friends, Season 10)

ІА складається з 2-х комунікативних ходів та відбувається у гендерно гетерогенній парі. Розмова відбувається по телефону. Майк домовився зустрітись з дівчиною для того щоб розірвати з нею стосунки, але вона запізнюється. Майк хоче піти та потім пояснити усе їй по телефону. Він говорить про це Фібі, проте Фібі вважає, що справжній чоловік не може так вчинити. Він мусить знайти в собі мужність дочекатися дівчини й сказати їй

про розірвання стосунків особисто.

Вплив на реалізацію незгоди спричиняє волітивний чинник, тобто бажання Фібі якомога скоріше визначитися із статусом Майка: справа в тому, що Фібі спонукає Майка до розмови з його колишньою дівчиною, оскільки вони з ним знову налагоджують близькі стосунки після розриву.

Вербально незгода виражена експліцитно: емотемою у формі окличного імперативно-заперечного речення. У двох наступних репліках Фібі заохочує Майка дочекатися дівчину за допомогою емотем, виражених, відповідно, прямим імперативом та конструкцією *Why don't you*, яка, хоч і у більш м'якій формі, проте теж є спонукає Майка поговорити з дівчиною віч-на-віч. Комунікативний хід Фібі завершується аргументом у формі констативно-оцінного речення, що зводиться до пропозиції [ЖІНКИ ЛЮБЛЯТЬ ЧЕСНІСТЬ]. Ця пропозиція є антецедентною пропозицією по відношенню до консеквентної пропозиції, яку вона імплікує як наслідок [МАЙКЛУ СЛІД ДОЧЕКАТИСЯ ДІВЧИНИ].

Невербальна поведінка обох комунікантів свідчить про неконфліктність ситуації. Майк говорить спокійно, з усмішкою та жартівливим тоном. Фібі, виражаючи незгоду, зближує брови до перенісся, починає говорити швидше та підвищує тон голосу, що свідчить про її незгоду та намагання домінувати в інтеракції. ІА завершується згодою з боку чоловіка. Він вислухав усі поради Фібі й вирішив все ж таки дочекатись своєї бувшої подруги.

Ще одним прикладом дії волітивного чинника є наступний КА:

Steve: *Have you considered the idea that maybe, possibly, perhaps, it's you that makes them shitty?*

[Annie stares at him.]

Steve [Cont'd]: *I'm just saying, maybe it's your attitude.*

Annie: *This is not about attitude. It's just the facts! My life hasn't turned it out the way I expected. I don't have any of those things that gives a person point in the world.*

Steve: *I think that might be your problem. I think you read too many of those*

magazines. You don't need things to be someone. Tyra said that. Tyra Banks.
(Bridesmaids)

ІА відбувається у гендерно гетерогенній парі, де чоловік та жінка перебувають у дружніх відносинах. Ініціальний хід належить Стіву, який дуже люб'язно, намагаючись не образити співрозмовника, робить припущення, що можливо Енні має звинувачувати себе у своїх невдачах. Стів вважає, що людина сама творець своєї долі, вона може як поліпшити, так і погіршити своє життя. Саме тому, він вважає, що Енні повинна змінити своє ставлення до певних речей, що зробить її життя кращим. Енні не хоче прислухатися до Стіва. Вона лише звинувачує свої долю у тому, що життя склалося не так, як вона б цього бажала.

Вербально незгода виражена за допомогою низки емотем у формі: заперечно-декларативного речення, яке є експліцитним запереченням думки співбесідника; стверджувально-декларативним окличним реченням, яке є спрощенням думки співбесідника – зведенням її до фактів, які не мають стосунку до того, що відбувається з Енні; розповідним складнопідрядним реченням, яке відображає думку Енні про те, що причиною її проблем є те, що її доля склалася не так, як вона того бажала; і нарешті, розповідним складнопідрядним реченням, яке констатує, що Енні не має точки опори у житті.

Невербальні засоби комунікації проявляються у кінесичних чинниках (жестикуляція, динамічна міміка) та просодичних чинниках (підвищення тону голосу).

Таким чином, згідно з результатами аналізу контекстуальних чинників, які можуть впливати на вираження незгоди у конкретному неконфліктному інтеракційному акті, ми дійшли висновку, що когнітивний фактор є найбільш вагомим у реалізації стратегії незгоди. Вплив когнітивного фактору пов'язаний із розходженнями у структурах онтологічного знання комунікантів, що належить до низки доменів професійного та побутового досвіду, а також у структурах аксіологічного знання. При неконфліктних відносинах емоційний стан комунікантів також відіграє певну роль в

реалізації стратегії незгоди у тих випадках, де емоційність переважає раціональне сприйняття ситуації. Волітивний фактор стає підґрунтям виникнення незгоди у випадках, коли комунікант відмовляється прислухатися до аргументів співрозмовника. Перцептивний чинник стає домінуючими у випадку розбіжності у перцептивному сприйнятті ситуації. У неконфліктних інтеракційних актах, як і у конфліктних, усі чинники психічного контексту взаємодіють у процесі реалізації стратегії незгоди, проте один чи кілька з них стають вирішальними у конкретному інтеракційному акті.

4.2.2. Роль вербальних аргументем та емотем. За результатами конwersаційного та інтерпретаційного аналізу емотеми в неконфліктних ІА незгоди переважно виражені тими самими вербальними засобами, що і емотеми у конфліктних ІА:

- 1) вигуками: *Hey, hey.../ Oh God. / Whoo-weh hey weh-hey whoo hey!!;*
- 2) заперечно-декларативними або заперечно-оцінними реченнями, які експліцитно виражають незгоду у відповідному ситуативному контексті: *I don't believe this. / I can't do that! / No!! You can't!! / That's crazy! / It's just not the right time;* інтенсивність незгоди може посилюватися повтором: *Well, you're not, not... you're not... again, you're not SPEAKING FRENCH!;*
- 3) риторичними запитаннями, які функціонують як конвенціоналізовані формули, що імплікують незгоду: *Are you crazy? / What are you talking about?!;* такі висловлення мають забарвлення здивування, що посилює негативні емоції, пов'язані із неприйняттям співрозмовником точку зору опонента;
- 4) питальними реченнями, як однослівними типу *What? Why not? ,* так і повними типу *What are you doing? / You think so?,* які за змістом є конвенціоналізованими формулами висловлення незгоди з точкою зору співрозмовника;
- 5) запитаннями-перепитуваннями, що імплікують здивування щодо висловленої співрозмовником думки: *Here's the good news. In two more years*

you'll actually begin to feel normal again. – In two more years I'll begin to feel normal? Why am I having trouble seeing that as good news?;

6) стверджувальними реченнями, які становлять собою конвенціоналізовані формули вираження незгоди із думкою співбесідника: *You know, you don't have to come. – You have got to be kidding me.;*

7) “опозитивними” синтаксичними конструкціями у формі неповних стверджувальних або заперечних речень, що, відповідно, виражають точку зору, яка є прямо протилежною тій, що висловлена ініціатором незгоди: *But you can't prove that she was involuntarily restrained. – Oh, yes, I can. / My best friend is ruining his life. – No, he's ruining yours. / Actually, no, we're not. – Yeah, we are; We should really learn how to play the real way. – I like our way.;*

8) стверджувально-оцінними або заперечно-оцінними реченнями, які містять негативну оцінку точки зору ініціатора незгоди: *How are you gonna feel if we actually do win? – Uh, you're not gonna win.;*

9) стилістичними фігурами, такими як гіпербола –*That's weird.* – *No it's not weird, it's a miracle!*, чи іронія – *Why am I having trouble seeing that as good news? / It's wrong. They made a mistake. They think we're somebody else. – God works in mysterious ways.*

Як вже зазначалось, аргументами, на відміну від емотем, не мають чітких структурних рамок і не можуть бути зведені до кінцевого переліку засобів мовної репрезентації. Зміст аргументем корелює із пов'язаними каузальним зв'язком пропозиціями і становить собою інференційне знання інтерпретатора. Базою для інференцій слугують як власне вербальні висловлення різної структури, так і більш широкий лінгвальний та екстралінгвальний контекст інтеракційного акту.

Найпростіший випадок становлять аргументами, виражені двома простими реченнями, зміст яких зводиться до пропозицій, пов'язаних імпліцитним каузальним зв'язком, як у прикладі на стор. 159: *Their daughter was murdered. They deserve the kindness of a lie* [ОСКІЛЬКИ ЇХ ДОНЬКУ БУЛО ВБИТО [БАТЬКИ ДІВЧИНИ МАЮТЬ ПРАВО ДІЗНАТИСЯ ВСЮ

ПРАВДУ ПРО ЇЇ ЗАБИБЕЛЬ]].

Антецедентна пропозиція може виводитися із змісту одиниць різноманітної синтаксичної структури, наприклад: *Well, you need something to make this day special? Hello! You-you-you have the most special thing of all! You are marrying the woman you love.* Консеквентна пропозиція імплікується антецедентною пропозицією і виводиться з опорою на контекст [ОСКІЛЬКИ ТИ ОДРУЖУЄШЬСЯ НА НАЙКРАЩІЙ ДІВЧИНІ [ТОБІ НЕ ПОТРІБЕН НАЙКРАЩІЙ СМОКІНГ = ТИ ВЖЕ МАЄШ НАЙКАЩЕ]].

4.2.3. Роль невербальних засобів комунікації. За даними нашого дослідження, у неконфліктних ІА незгоди простежується використання тих самих засобів невербальної комунікації, що і у конфліктних ІА: кінесичних, просодичних та проксемічних.

1. Найбільш поширеними є кінесичні засоби невербальної комунікації. Їх використання зустрічається практично в усіх неконфліктних ІА незгоди (95,5 % від загальної у ІА незгоди, де відносини між комунікантами є неконфліктними). Кінесичні засоби комунікації включають:

А. *Міміку* комуніканта (95,8 %), яка демонструє емоційний стан комуніканта під час висловлення незгоди. Як вже зазначалось, міміка обличчя може бути статичною чи динамічною. Динамічна міміка показує реальне ставлення комуніканта до ситуації комунікації, його переживання та настроїв. У неконфліктних ІА гнів супроводжується появою вертикальних складок на лобі, зведенням брів до перенісся, здивування – розширеними очами та іноді усмішкою на обличчі. Статична міміка також зустрічається у неконфліктних ІА незгоди. Виражається вона у завмиранні комуніканта на декілька секунд та незмінному виразі обличчя.

Б. *Жестикуляція* присутня у 78,9 % неконфліктних ІА незгоди та виражається через жести руками, імпульсивність яких залежить від емоційності комуніканта, кивки головою, копіювання жестів чи міміки

опонента, які показують реакцію комуніканта на попередню репліку співрозмовника.

В. *Пильний контакт очима* був виявлений у 4,7% неконфліктних ІА незгоди. Такий невербальний хід свідчить про намагання комуніканта ретельно розібратись у комунікативній ситуації, зробити висновки та висловити свою думку. Контакт очима проявляється у довгому погляді співрозмовників один на одного, що часто вказує на здивування одного з них.

Декілька видів кінесичних засобів комунікації можуть застосовуються комунікантом одночасно, що підсилює вираження незгоди.

2. Просодичні чинники невербальної комунікації зустрічаються у 52,8% неконфліктних ІА незгоди. У багатьох випадках саме просодичні засоби невербальної комунікації розкривають зміст висловлення. Серед просодичних засобів комунікації у неконфліктних ІА були виявлені такі компоненти:

А. *Підвищення тону голосу* проявляється у 46% ІА. Цей кількісний показник є меншим за показник конфліктних ІА, що свідчить про більшу стриманість комунікантів у неконфліктних ІА. Підвищення тону голосу часто супроводжується різким тоном голосу. Окрім підвищення тону голосу спостерігаються *більша різноманітність тонових патернів* (29,5%), необхідних для передачі здивування, іронічної чи жартівливої тональності висловлення. Цей компонент просодичних засобів комунікації характерний саме для неконфліктних ІА, і є наслідком відсутності агресії між комунікантами під час розгортання ІА незгоди.

Б. *Прискорення темпу мовлення* зустрічається у 25,7% ІА. Швидка промова слів є наслідком того, що комунікант намагається як найшвидше донести свою точку зору до співрозмовника. Подібні репліки найчастіше складаються з декількох речень та несуть у собі пояснювальний смисл.

3. Проксемічні засоби невербальної комунікації присутні у 21,6% ІА та можуть проявлятися, так само як і у конфліктних ІА, у двох варіаціях:

А. *Супроводжувальні проксемічні ходи* реалізуються через віддалення чи наближення комуніканта до співрозмовника під час

висловлення власної думки.

Б. *Самостійні проксемічні ходи* слідує за вербальними ходами та не залежать від них. Вони можуть заповнювати паузу у мовленні, коли один з комунікантів, пересуваючись по кімнаті, осмислює ситуацію комунікації. Також проксемічний хід може бути завершуючим у ІА, коли один з комунікантів покидає зону комунікації, не дочекавшись відповіді співрозмовника. Наприклад, у наступному ІА останній комунікативний хід є проксемічним невербальним ходом:

Chandler: *So what are you gonna do?*

Ross: *What can I do? One person wants to break-up, you break-up.*

Chandler: *Hey, no way! Come on, this is you guys, call her and work it out.*

Ross: *Oh come on, we just had this huge fight, all right, don't I have to wait a while?*

Chandler: *Hey, this isn't like swimming after you eat, pick up the phone!!*

[Ross goes to call her] (Friends, Season 3)

ІА відбувається у гендерно гомогенній парі, між двома друзями та складається з чотирьох вербальних та одного невербального ходу. Росс посварився із своєю дівчиною, його друг Чендлер наполягає на тому, щоб він терміново зателефонував дівчині для того щоб нормалізувати їх стосунки. Останній невербальний хід є проявом згоди Росса з його другом. Він змінює свою точку зору та вирішує поступити так, як йому радить друг. Росс збільшує дистанцію між собою та співрозмовником, покидаючи зону комунікації для того щоб зателефонувати своїй дівчині.

У неконфліктних ІА, невербальні засоби комунікації допомагають зрозуміти рівень емоційності сприйняття комунікантами ситуації комунікації. Здебільше про це свідчить тон голосу, який може мати іронічний окрас, бути спокійним або різким та підвищеним. Наприклад:

Amy: *This, might be my one chance to have a child, Rachel. I mean, you know that I have been so busy focussing on my career...*

Rachel: [cutting in] *What? What career???*

Amy: *Erm...I'm a decorator??*

Rachel: [sarcastic] *You decorate dad's office and now you're a decorator?*

Ok! I went to the Zoo yesterday...now I'm a koala bear! (Friends, Season 9)

Наведений ІА, який відбувається у гендерно гомогенній парі, між двома сестрами, демонструє вираження незгоди через сарказм. Емі вважає себе дизайнером. Її сестра Рейчел іншої думки: вона саркастично порівнює дизайнерський досвід Емі, набутий у процесі оформлення кабінету батька, із досвідом із життя коали, набутим під час відвідин зоопарку. Незгода висловлюється саркастичним тоном голосу, що не залишає сумнівів в ставленні суб'єкта незгоди до ситуації.

У деяких ІА саме невербальні засоби комунікації дозволяють нам зрозуміти реальний зміст висловлення:

Debbie: *I told you the pediatrician didn't know what he was talking about.*

Pete: *Oh, come on. You can't blame it on our doctor. Ear infections are common in little kids.*

Debbie: *Not in kids over six years old. We're going to the Eastern doctor.*

Pete: *If she's in this much pain, we should call a real doctor.*

Debbie: *Are you kidding right now?*

Pete: *Okay.* (This is 40)

Цей ІА відбувається між дружиною та чоловіком. Деббі вважає, що хвору дитину треба вести до цілителя, а не до реального лікаря. Піт проти такого лікування та просить дружину змінити свою точку зору. Наприкінці ІА чоловік вербально погоджується з дружиною, але невербальна поведінка свідчить про інше. Він говорить різким підвищеним тоном, міміка динамічна, присутні складки на лобі, очі він відводить у сторону. Піт погоджується з дружиною лише для того, щоб не довести ІА до конфлікту.

Також була виявлена певна кількість ІА, у яких повністю відсутня емоційна сторона вираження незгоди (2,6% від загальної кількості неконфліктних ІА незгоди). При висловленні репліки міміка залишається сталою, відсутня жестикуляція, тон голосу не змінюється, комуніканти

залишаються на однаковій дистанції протягом усього ІА. Це свідчить, що у неконфліктних ІА комуніканти здатні стримувати свої почуття при вираженні незгоди.

У неконфліктних ІА усі засоби невербальної комунікації взаємодіють між собою, що детальніше демонструє настрій комунікантів та їх відношення до об'єкта незгоди. Так само як і у конфліктних ІА, кінесичні засоби невербальної комунікації є найбільш характерними, за ними слідує просодичні та проксемічні чинники. Найчастіше невербальні засоби комунікації підсилюють зміст висловлення, надаючи йому певний емоційний окрас жарту, гніву чи байдужості, що не є характерним для конфліктних ІА, де невербаліка є більше вираженням ворожого настрою комуніканта.

4.2.4. Гендерна специфіка кількісних співвідношень змістових характеристик. Щодо проявів чинників психічного контексту в неконфліктних ІА в *гендерно гетерогенних ІА чоловіки* при вираженні незгоди покладаються, перш за все, на власний когнітивний досвід: 72,5% (686) від загальної кількості ІА, де незгода виражається чоловіком. У 40,9% (285) основним когнітивним чинником є онтологічний, у 59,1% (411) – аксіологічний, причому у 55% (225) комунікант покладається на етологічні знання та у 45% (185) – на знання естетичних норм. Афективний контекст стає домінуючим у 9,2% (88), перцептивний – 5,9% (57) (див. Рис. 2.8., 2.9. та 3.0. у Додатку 3). Волітивні параметри визначають вираження незгоди у 12,4% (119) від загальної кількості ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік, та, як правило, взаємодіють з іншими контекстуальними параметрами (див. Рис. 2.8. у Додатку 3).

Жінки, при вираженні незгоди, також покладаються на власний когнітивний досвід: 57,9% (502), онтологічні знання комуніканта впливають на вираження незгоди у 27% (135), аксіологічні – у 73% (367) (етологічні у 58,6% (215) та естетичні у 41,4% (152). Афективний та перцептивний чинники спонукають до вираження незгоди у 16,1% (135) та 3,7% (31) (див.

Рис. 3.1., 3.2. та 3.3. у Додатку 3). Волітивний чинник стає більш вагомим у 20,5% (172) (див. Рис. 3.1. у Додатку 3).

Отже, в гендерно гетерогенних парах незгода здебільшого виникає через різницю в енциклопедичному знанні комунікантів. При цьому для чоловіків та жінок більш важливим виявляється знання етологічних норм та цінностей суспільства. Афективний чинник більшою мірою впливає на вираження незгоди жінками. Щодо волітивного параметра, то при неконфліктних відносинах цей показник теж є вищим у жінок порівняно з чоловіками.

Гендерна зумовленість впливу контекстуальних чинників на вираження незгоди підтверджена аналізом статистичних показників квадратичного відхилення середніх часток. У випадку домінування когнітивного досвіду у вираженні незгоди статистичний показник складає 0,021, що у 6,7 разів менше за різницю між частками та доводить гендерну зумовленість впливу цього чинника на вираження незгоди. У свою чергу, статистичний показник квадратичного відхилення чинників онтологічного контексту у чоловічому та жіночому вираженні незгоди є 0,026 (у 5,4 рази менше за різницю між частками) та дорівнює показнику впливу аксіологічних енциклопедичних знань на вираження незгоди. Статистичний показник впливу афективного чинника складає 0,015 (у 4,7 рази менше за різницю між частками), перцептивного – 0,01 (у 2 рази менше), волітивного – 0,02 (у 4,5 разів менше) (див 1.7. у Додатку 4). Отже, усі контекстуальні чинники знаходяться під впливом гендеру, окрім перцептивного, тобто лише перцептивні відчуття комунікантів однаковою мірою впливають на вираження незгоди як жінками, так і чоловіками.

У *гендерно гомогенних ІА чоловіки* при вираженні незгоди також переважно покладаються на когнітивний досвід: 87,5% (499) від загальної кількості ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік. У 55,9% (279) ІА чоловіки спираються на онтологічні знання, у 44,1% (220) – на аксіологічні (80% (176) – етологічні та 20% (44) – естетичні). Афективний та перцептивний чинники

стають вирішальними у рівній кількості ІА, що становить 5,3% (30) (див. Рис. 3.4., 3.5. та 3.6 у Додатку 3). Волітивний чинник стає домінуючим у 1,9% (11) від загальної кількості ІА (див. Рис. 3.4. у Додатку 3).

Домінуючим чинником втілення незгоди у гендерно гомогенних жіночих ІА, як і у чоловічих, є когнітивний: 80,5% (495) ІА (онтологічний – у 28,5% (141), аксіологічний – у 71,5% (354)). При цьому етологічний чинник стає вагомим у 75,4% (267) ІА, а естетичний – у 24,6% (87). Перцептивний досвід набуває більшої значущості, ніж афективний (5% (31) проти 2,3% (14)) (див. Рис. 3.7., 3.8. та 3.9. у Додатку 3). Волітивний чинник стає домінуючим у 12,2% (75) від загальної кількості ІА (див. Рис. 3.7. у Додатку 3).

Отже, у гендерно гомогенних ІА між чоловіками причиною незгоди переважно стають розбіжності в онтологічному знанні комунікантів, у той час як серед жінок домінуючими є аксіологічні орієнтири, а саме різниця в уявленнях про етологічні норми суспільного життя. Ці дані підтверджені статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток впливу даних контекстуальних чинників на вираження незгоди (онтологічне знання: $\varepsilon = 0,022$, що у 12,3 раз менше за різницю часток впливу онтологічних знань на вираження незгоди серед чоловіків та жінок; аксіологічне знання: $\varepsilon = 0,031$, що у 9 разів менше та також є статистично значущим). Гендерно зумовленими також є чинники афективного та волітивного контекстів ($\varepsilon = 0,01$, що у 3 рази менше та $\varepsilon = 0,016$, що у 6,3 рази менше за різницю часток). Статистичний показник квадратичного відхилення часток впливу перцептивного чиннику серед чоловіків та жінок не є статистично важливим, отже не підтверджує гендерну зумовленість ($\varepsilon = 0,014$, що у 0,2 рази менше) (див. 1.8. у Додатку 4).

Результати аналізу кількісного співвідношення раціональної та емоційної аргументації свідчать, що у гендерно гетерогенних ІА чоловіки використовують раціональну аргументацію у 56,3% (540) від загальної кількості ІА, де суб'єктом незгоди є чоловік, емоційна аргументація застосовується у 15,6% (150). Змішана аргументація зустрічається у 28,1%

(270) (див. Рис. 4.0. у Додатку 3).

Жінки використовують раціональну аргументацію у 48,2% (405), емоційну – у 28,6% (240). До змішаної аргументації жінки вдаються у 23,2% (195) (див. Рис. 4.1. у Додатку 3).

Згідно з цими кількісними показниками, жінки все ж таки є більш емоційними ніж чоловіки, хоч в неконфліктних ІА вони намагаються бути більш раціональними при вираженні незгоди.

У *гендерно гомогенних парах ІА чоловіки* раціонально аргументують власну точку зору у 68,4% (390), емоційно – у 20,9% (129). Обидва типи аргументації використовуються у 10,7% (61) (див. Рис. 4.2. у Додатку 3).

Жінки також є більш раціональними при вираженні незгоди (58,5% (360) проти 22% (135)). Обидва типи аргументації вживаються жінками у 19,5% (120) (див. Рис. 4.3. у Додатку 3).

Згідно з кількісними показниками, жінки є більш емоційними у вираженні своєї думки як у розмові з чоловіками, так і у гомогенному спілкуванні.

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток вживання раціональної аргументації чоловіками та жінками у гендерно гетерогенних інтеракціях становить 0,008, що в 5 разів менше за різницю між цими частками, і отже доводить гендерну зумовленість. Гендерні чинники також впливають на емоційну аргументацію ($\epsilon = 0,019$, що у 6,89 раз менше за різницю часток). Змішана аргументації притаманна як чоловікам, так і жінками, тобто не є гендерно зумовленою ($\epsilon = 0,02$, що у 2,5 рази менше за різницю часток та не є статистично значущим) (див. 1.9. у Додатку 4).

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток раціональної аргументації, здійснюваної чоловіками та жінками у гендерно гомогенному спілкуванні становить 0,03, що в 3 рази менше за різницю між цими частками, і є статистично значущим та доводить гендерну зумовленість. Гендерні чинники не зумовлюють емоційної аргументації ($\epsilon = 0,026$, що лише у 0,4 раз менше за різницю часток та не є статистично значущим).

Здійснення змішаної аргументації є гендерно зумовленим ($\varepsilon = 0,023$, що у 3,5 рази менше за різницю часток) (див. 2.0. у Додатку 4).

Отже, наведені статистичні показники свідчать про гендерну зумовленість раціональної аргументації як при гендерно гетерогенному, так і при гомогенному спілкуванні; емоційної – при гетерогенному; змішаної – при гомогенному спілкуванні між учасниками ІА незгоди.

Невербальні засоби комунікації є також одним з гендерно залежних чинників, які впливають на вираження незгоди. Згідно кількісним показникам, у *гендерно гетерогенних парах чоловіки* використовують кінесичні засоби комунікації у 90,6% (870), просодичні – у 71,9% (691), проксемічні – у 26,6% (254) (див. Рис. 4.4. у Додатку 3).

Жінки у 100% ІА (840) використовують кінесичні засоби комунікації, просодичні – у 59,1% (496), проксемічні – у 19,6% (165) (див. Рис. 4.5. у Додатку 3).

У *гендерно гомогенних ІА чоловіки* використовують кінесичні засоби комунікації у 92,3% (526), просодичні засоби зустрічаються у 39,5% (225), проксемічні – 23,5% (134). Жінки, у свою чергу, використовують кінесичні засоби комунікації у 100% (615), просодичні засоби у 80,5% (495), проксемічні – у 15% (92) (див. Рис. 4.6. та 4.7. у Додатку 3).

При порівнянні кількісних показників використання невербальних засобів комунікації жінками та чоловіками, ми бачимо, що у гендерно гетерогенних ІА кінесичні засоби комунікації використовуються більше жінками (100% проти 90,6%). Просодичні та проксемічні засоби застосовуються частіше чоловіками, ніж жінками (71,9% проти 59,1% та 26,6% проти 19,6%). Також чоловікам притаманна стриманість емоцій: у 9,5% (91) від загальної кількості ІА вони не супроводжують вербальну незгоду невербальними засобами (див. Рис. 4.8. у Додатку 3).

У гендерно гомогенних ІА кінесичні засоби комунікації також більше притаманні жінкам (100% проти 92,3%). Просодичні засоби також зустрічаються більше у жінок, ніж чоловіків (80,5% проти 39,5%); лише

застосування проксемічних засобів серед чоловіків є вищим (23,5% проти 15%) (див. Рис. 4.9. у Додатку 3).

Отже, з огляду на дані кількісного аналізу щодо невербальних чинників комунікації, ми можемо зробити висновок, що жінки є більш емоційними у гендерно гомогенному спілкуванні, а чоловіки – у гендерно гетерогенному, де емоційність посилюється використанням проксемічних та просодичних засобів невербальної комунікації. При неконфліктних відносинах у спілкуванні з чоловіками жінки намагаються стримувати свої емоції, що не є притаманним їм у гомогенному спілкуванні, а також бути більш логічними та раціональними. Хоча чоловіки порівняно більш раціонально аргументують свою точку зору.

Гендерна зумовленість вживання невербальних засобів комунікації підтверджена статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток, який для кінесичних чинників становить 0,01 (у 9 разів менше за різницю часток вживання даних засобів невербальної комунікації чоловіками та жінками), серед просодичних – 0,021 (у 6,2 рази менше), серед проксемічних – 0,019 (у 3,7 рази менше). Отже, усі дані показників квадратичного відхилення часток є статистично важливими та підтверджують вплив гендерного чиннику на вибір невербальних засобів комунікації чоловіками та жінками.

У гендерно гомогенних ІА жінки є більш емоційними, що виявляється як у переважному застосуванні емоційної аргументації, так і емоційно забарвлених невербальних засобів комунікації. Вплив гендеру на вживання невербальних засобів комунікації підтверджений статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток усіх розглянутих видів невербальної комунікації. Статистичним показником квадратичного відхилення середніх часток вживання кінесичних чинників комунікації для жінок та чоловіків становить 0,012, що у 6,7 разів менше за різницю між цими частками, просодичних – 0,031 (у 13,5 рази менше), проксемічних – 0,025 (у 3,6 рази менше). Ці показники квадратичного відхилення часток є

статистично важливими, як і при гендерно гетерогенному спілкуванні, та також підтверджують вплив гендерного чиннику на вибір невербальних засобів комунікації чоловіками та жінками.

З огляду на загальні результати дослідження, жінки є більш емоційними як при конфліктних, так і при некофліктних ІА. Отже, наше дослідження узгоджується із висновками Л.В. Солощук про те, що “дискурсивна діяльність жінки є більш емоційно зарядженою, багатослівною та різноманітною у використанні вербальних і невербальних компонентів” [233, с. 30]. Результати нашого аналізу також узгоджуються із висновком Г.Ю. Крейдліна про те, що у комунікативній поведінці жінок експресії та переживань більше, ніж у чоловіків [109, с. 32].

З іншого боку, отримані результати суперечать висновкам О.А. Попової про те, що жінки в комунікації використовують більш спокійні пози та жести, контролюють власну поведінку краще за чоловіків [186, с. 48], як і висновкам О.І. Горошко [317, с. 18] про те, що жінка, виражаючи незгоду з думкою співрозмовника, найчастіше використовує мовчання, а не прямий вираз власного невдоволення, але, разом з тим, узгоджуються з її даними щодо намагання чоловіків дискутувати, оскаржувати думку співрозмовника та домінувати в інтеракції.

Висновки до розділу 4

1. Неконфліктний інтеракційний акт незгоди є взаємодією, учасники якої свідомо або несвідомо виходять із сумісності інтересів, а отже і мотивів, і цілей своєї діяльності, як комунікативної, так і ширше – соціальної, що зумовлює дружнє ставлення один до одного.

2. Результати якісного і кількісного аналізу формальних чинників реалізації стратегії незгоди в неконфліктних інтеракційних актах, свідчать, що комуніканти-жінки та комуніканти-чоловіки демонструють комунікативну поведінку, яка більшою мірою відповідає лінгвокультурним стереотипним

очікуванням, аніж комунікативна поведінка статей в конфліктних актах.

2.1. На відміну від конфліктних інтеракційних актів незгоди, в неконфліктному гетерогенному спілкуванні суб'єктом незгоди частіше стає чоловік, що відповідає гендерним соціокультурним очікуванням від чоловіка більш конфронтаційної комунікативної поведінки.

2.2. На відміну від конфліктних інтеракційних актів, загалом більша кількість комунікативних ходів здійснюється жінками. Окрім того, вербальна активність жінок виявляється через насиченість комунікативних ходів більшою кількістю висловлень, як у гетерогенній, так і гомогенній інтеракції, у той час як чоловіки демонструють більшу лаконічність у вираженні власної думки. Ці дані відповідають гендерним соціокультурним очікуванням щодо більшої вербальної активності жінки.

2.3. На відміну від конфліктної інтеракції, де перебивання однаковою мірою властиве як жінкам, так і чоловікам, в неконфліктній гетерогенній інтеракції жінки частіше перебивають чоловіків. Це суперечить соціокультурним очікуванням і пояснюється послабленням дії соціокультурних приписів в усній неофіційній комунікації.

2.4. Неконфліктні інтеракційні акти незгоди, як і конфліктні, частіше закінчуються збереженням комунікативного конфлікту, ніж його зняттям. Загалом згодою частіше завершуються гетерогенні інтеракції, в яких незгода висловлюється чоловіком (жінки схильні погоджуватися із думкою чоловіка). Це узгоджується із гендерними стереотипними соціокультурними приписами, що спрямовують жінку на кооперативну комунікативну поведінку.

3. Проведений аналіз гендерної специфіки кількісних співвідношень змістових характеристик неконфліктних інтеракційних актів незгоди дозволяє зробити висновок, що, як і в конфліктних інтеракційних актах, при вираженні незгоди жінки є більш емоційними, ніж чоловіки.

3.1. Дані щодо ролі параметрів екстралінгвального контексту свідчать, що незгода здебільшого виникає через різницю в енциклопедичному знанні комунікантів. У гендерно гетерогенних парах чоловіки та жінки при вираженні

незгоди частіше за жінок покладаються на знання етологічних норм та цінностей. Афективний чинник, як і волітивний, більшою мірою впливає на вираження незгоди жінками. У гендерно гомогенних чоловічих парах причиною незгоди переважно стають розбіжності в онтологічному знанні комунікантів, а у жіночих домінуючими є аксіологічні орієнтири (різниця в уявленнях про етологічні норми суспільного життя). Значною мірою на вираження незгоди жінками впливає волітивний чинник. Афективні та перцептивні чинники стають причиною вираження незгоди у нечисленній кількості інтеракційних актів.

3.2. Як і в конфліктних інтеракціях, чоловіки більш часто, ніж жінки, вдаються до раціональної аргументації, хоча в неконфліктних інтеракціях жінки намагаються бути більш раціональними, звертаючись до раціональних аргументів більш часто. Щодо вербалізації емотем та аргументем, комуніканти використовують ті ж самі мовні засоби, що і у конфліктних інтеракційних актах.

3.3. Найбільш поширеними невербальними компонентами комунікації, окрім, звісно, інтонації, яка є невід'ємною умовою актуалізації висловлення незгоди, у неконфліктних інтеракціях, як і в конфліктних, є кінесичні засоби невербальної комунікації, які, як і проксемічні, мають статус як самостійних, так і супроводжувальних комунікативних ходів. На відміну від конфліктної інтеракції, де невербаліка частіше слугує вираженню ворожого ставлення комунікантів один до одного, в неконфліктній інтеракції невербальні засоби комунікації надають вербальному висловленню різноманітне емоційне забарвлення (жарт, байдужість, гнів, симпатія тощо).

3.3.1. Кінесичні засоби комунікації більш притаманними жінкам, як при гендерно гетерогенному, так і при гендерно гомогенному спілкуванні.

3.3.2. Проксемічні комунікативні чинники є більш властивими чоловікам у гендерно гетерогенному спілкуванні, а жінкам – у гендерно гомогенному.

3.4. Як і результати, отримані для конфліктних інтеракційних актів

незгоди, викладені вище дані результати узгоджуються із результатами інших дослідників, які пов'язують вищу емоційність комунікативної поведінки жінок із нижчим рівнем комунікативного самоконтролю.

Основні положення розділу викладено у публікаціях: [201; 202; 203].

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У ракурсі інтеракційної моделі комунікації усна англомовна неофіційна комунікація тлумачиться як колективна ситуативно прив'язана інтерактивна комунікативно-когнітивна діяльність, змістом якої є конструювання учасниками спільних смислів із урахуванням як вербальних, так і невербальних, як інтенціональних, так і неінтенціональних комунікативних дій. Комунікативна поведінка учасників усної англомовної неофіційної комунікації визначається не стільки соціально-статусними, скільки міжособистісними ролями учасників.

Комунікативна мета стратегії незгоди полягає у висловленні відмінності думки стосовно певної сутності, властивості / дії чи ситуації на основі спільного суспільного досвіду й індивідуальних потреб.

Комплексною одиницею аналізу реалізації комунікативної стратегії незгоди в усній англомовній неофіційній комунікації є інтеракційний акт незгоди, який тлумачимо як фрагмент англомовної усної неофіційної комунікативної взаємодії, що включає висловлення комунікативної мети незгоди, а також усі параметри лінгвального та екстралінгвального контексту (перцептивного і психічного (когнітивного, афективного, волітивного)), які впливають на вербальне й невербальне втілення й інтерпретацію висловлення незгоди.

Формальний аспект реалізації стратегії незгоди втілюється у низці характеристик, що стосуються організації комунікативної взаємодії (правила зміни комунікативних ролей “мовець – адресат”, недотримання яких приводить до перебивання; вербальна активність, у тому числі й кількість комунікативних ходів/висловлень, спричинена неохильністю / схильністю мовців погоджуватися із точкою зору співбесідника).

Результати якісного і кількісного аналізу формальних чинників реалізації стратегії незгоди в конфліктних та неконфліктних гендерно гетерогенних та гомогенних інтеракційних актах незгоди, верифіковані

статистичними формулами, свідчать, що як комуніканти-жінки, так і комуніканти-чоловіки лише частково демонструють комунікативну поведінку, яка відповідає гендерним стереотипним соціокультурним очікуванням. При цьому більша відповідність спостерігається в неконфліктній інтеракції. У конфліктній інтеракції гендерні розбіжності переважно нівелюються. Окрім того, в гендерно гетерогенній інтеракції конфліктність є вищою, ніж в гомогенній.

Нівелювання гендерних розбіжностей у конфліктній інтеракції пояснюється конфліктністю ситуації, де послаблюються усі соціальні обмеження, а отже й дія соціокультурних приписів, що позначається на посиленні конфронтаційності комунікативної поведінки обох статей. Вища конфронтаційність у гендерно гетерогенній інтеракції пояснюється тим, що комуніканти психологічно більш гостро реагують на незгоду з боку протилежної статі.

Змістовий аспект реалізації стратегії незгоди виявляється через мовленнєвий вплив учасників інтеракції один на одного. Мовленнєвий вплив здійснюється на основі двох інструментальних стратегій усної англomовної неофіційної комунікації: емоційної та раціональної аргументації, які реалізуються з урахуванням лінгвального і екстралінгвального (перцептивного і психічного (когнітивного, афективного і волітивного)) контексту інтеракційного акту.

Результати якісного і кількісного аналізу змістових чинників реалізації стратегії незгоди в конфліктних та неконфліктних гендерно гетерогенних та гомогенних інтеракційних актах незгоди, верифіковані статистичними формулами, дозволяють дійти висновку, що як в конфліктних, так і неконфліктних інтеракційних актах, жінки є більш емоційними, ніж чоловіки при вираженні незгоди.

Щодо ролі параметрів екстралінгвального контексту, в цілому більшою мірою на реалізацію стратегії незгоди як комунікантами-жінками, так і комунікантами-чоловіками впливає когнітивний чинник (розходження в

енциклопедичному знанні). У гендерно гетерогенному спілкуванні для обох статей вагомішими виявляються аксіологічні орієнтири, а не онтологічний досвід. При цьому у жінок розбіжність між впливом аксіологічного та онтологічного досвіду є значно більшою. Окрім того, жінки, більшою мірою спираються на естетичні аксіологічні орієнтири, тоді як чоловіки – на етологічні. У гендерно гомогенних неконфліктних чоловічих інтеракціях домінуючими є розбіжності в онтологічному знанні комунікантів, а у жіночих – аксіологічні орієнтири. Разом з тим, у комунікативній поведінці жінок, у цілому, значнішу роль відіграє афективний, а в неконфліктних ситуаціях і волітивний чинник. Вплив перцептивного досвіду не є гендерно значущим.

Як в конфліктних, так і неконфліктних інтеракціях чоловіки більш часто, ніж жінки, вдаються до раціональної аргументації, хоча в неконфліктних інтеракціях жінки намагаються бути більш раціональними.

Вербально незгода втілюється одиницями емоційної аргументації, що апелюють до емоційної сфери психіки, – емотемами. Емотеми становлять собою різноманітні за синтаксичною структурою фрагменти мовлення, що виражають неприйняття точки зору співбесідника (часто укупі із емоціями, як то здивування) за участі просодичного чинника (інтонації).

Аргументами, що надають раціональні докази на обґрунтування незгоди, не зводяться до чіткої синтаксичної структури. Переважно аргументами втілюються низкою простих речень або предикацій в рамках складних (як складнопідрядних, так і складносурядних) речень, зміст яких зводиться до антецедентної та консеквентної пропозицій, пов'язаних каузальним зв'язком. Антецедентна пропозиція містить раціональний доказ, а консеквентна – співвідносна з інференцією, що випливає із наданого доказу і має доводити обґрунтованість незгоди. Зміст пропозицій, як і каузальний зв'язок між ними, виводиться на основі інференцій.

При висловленні незгоди як у конфліктних, так і неконфліктних інтеракційних актах комуніканти-жінки частіше виражають свої емоції через

звертання до невербальних засобів спілкування, як у гендерно гетерогенній, так і у гендерно гомогенній інтеракції. Більш поширеними (окрім інтонації, яка є невід'ємною умовою актуалізації висловлення незгоди) є кінесичні засоби. На відміну від конфліктної інтеракції, де невербаліка частіше слугує вираженню ворожого ставлення комунікантів один до одного, в неконфліктній інтеракції невербальні засоби комунікації надають вербальному висловленню різноманітний емоційний окрас (жарт, байдужість, гнів, симпатія тощо).

Отримані результати узгоджуються із результатами інших дослідників, які пов'язують вищу емоційність комунікативної поведінки жінок із нижчим рівнем комунікативного самоконтролю, а також констатують стриманість чоловічої комунікативної поведінки по відношенню до жіночої емоційності в комунікації.

Перспективи дослідження вбачаємо у застосуванні розробленої методики аналізу для вивчення реалізації стратегії незгоди в англomовній офіційній комунікації, опису впливу екстралінгвальних контекстуальних чинників та гендерного чинника на реалізацію стратегії незгоди в офіційній комунікації, та у порівнянні отриманих результатів із даними здійсненого аналізу реалізації стратегії незгоди в усній англomовній неофіційній комунікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аврорин В.А. Проблемы изучения функциональной стороны языка (к вопросу о предмете социолингвистики) / В.А. Аврорин. – Л. : Наука, 1975. – 276 с.
2. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) / В.С. Анохина // Вестник Ставропольского государственного университета. Сер.: Филологические науки. – 2008. – № 56 – С. 64–71.
3. Антонова Ю.А. Коммуникативные стратегии и тактики в современном газетном дискурсе (отклики на террористический акт): автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.01 “Русский язык” / Ю.А. Антонова – Екатеринбург, 2007. – 25 с.
4. Аристов С.А. Прагмалингвистическое моделирование мены коммуникативных ролей: дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Аристов Сергей Александрович – Тверь, 2001. – 212 с.
5. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н.Д. Арутюнова. – М. : Наука, 1988. – 341 с.
6. Архипов И.К. Полифония мира, текст и одиночество познающего сознания / И.К. Архипов // *Studia Linguistica Cognitiva*. – М. : Гнозис, 2006. – Вып. 1. Язык и познание: Методологические проблемы и перспективы. – С. 157–171.
7. Ахьямова И.А. Воспитание гендерных особенностей невербального поведения [Электронный ресурс] / И.А. Ахьямова // Грани познания: электронный научно-образовательный журнал ВГПУ. – 2009. – №3. – Режим доступа : http://grani.vspu.ru/files/publics/88_st.pdf.
8. Байкулова А.Н. Неофициальное общение: подходы к его классификации и методике исследования / А.Н. Байкулова // Известия ВГПУ. – 2014. – №7 (92). – С. 8–11.

9. Байкулова А.Н. Устное неофициальное общение и его разновидности: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. филол. наук : спец. 10.02.01 “Русский язык” / А.Н. Байкулова. – Саратов, 2015. – 60 с.
10. Бандурка А.М. Конфликтология / А.М. Бандурка, В.А. Друзь. – Х. : Фортуна-пресс, 1997. – 356 с.
11. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : [підручник] / Ф. С. Бацевич. – [2-е вид., доп.]. – К. : ВЦ “Академія”, 2009. – 376 с.
12. Безменова Н.А. Оптимизация речевого воздействия : [монография] / Н.А. Безменова, Н.Н. Белянин. – М. : Наука, 1990. – 239 с.
13. Безугла Л.Р. Когнітивно-прагматичні характеристики імпліцитних смислів у німецькомовному дискурсі: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / Л.Р. Безугла. – К., 2009. – 36 с.
14. Безуглая Л.Р. Три этапа развития лингвопрагматики: от речевого акта к дискурсу [Электронный ресурс] / Л.Р. Безуглая // Дискурс и стиль. Теоретические и прикладные аспекты : [колл. монография] / [под ред. Г.Я. Соланика, Н.И. Клушкиной, Н.В. Смирноваой]. – [2-е изд., стер]. – М. : Флинта – 2014. – С. 81–93. – Режим доступа: <https://books.google.com.ua/books?id=sK8VBQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>
15. Белл Р.Т. Социолінгвістика. Целі, методи, проблеми / Р.Т. Белл. – М. : Міжнародні відносини, 1980. – 318 с.
16. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации : [монография] / А.Д. Белова – К. : Киев. ун–т им. Тараса Шевченко, ИИА “Астрей”, 1997. – 310 с.
17. Беляева А.Ю. Особенности речевого поведения мужчин и женщин (на материале русской разговорной речи): дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Беляева Анна Юрбевна – Саратов, 2002. – 191 с.
18. Берков В.Ф. Аргументация как речь / В.Ф. Берков // Стратегии коммуникативного поведения: Междунар. научн. конф., 3–4 мая 2001 г. :

тезисы докл. : [в 3-х ч.]. – Минск : Минский гос. лингвист. ун-т, 2001. – Ч. 1. – С. 118–122.

19. Бехта І.А. Дискурс наратора в англomовній прозі: [монографія] / І.А. Бехта. – К. : Грамота, 2004. – 304 с.

20. Бехта І.А. Прагманастанова художнього тексту і чинник адресата / І.А. Бехта // Лінгвістика : зб. наук. праць. – Луганськ : Альма-матер, 2011. – №1 (22). – Ч.1. – С. 151–158.

21. Белєхова Л.І. Глосарій з когнітивної поетики / Л.І. Белєхова. – Херсон : Атлант, 2004. – 124 с.

22. Бессонова О.Л. Оцінний тезаріус англійської мови: когнітивний і гендерний аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / О.Л. Бессонова – К., 2003. – 28 с.

23. Бігарі А.А. Емотивна аргументація у дискурсі сімейного спілкування / А.А. Бігарі // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. праць. – К.: Логос, 2000. – С. 30–39.

24. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти / Р.М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия / [общ. ред. В.В. Петрова]. – Благовещенск, 1998. – С. 88–124.

25. Боева Е.Д. Прагматические особенности средств невербальной коммуникации (на материале русского, немецкого и французского языков и культур): автореф. дис. на соискание науч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.19 “Теория языка” / Е.Д. Боева. – Краснодар, 2000. – 21 с.

26. Бондаренко Є.В. Картина світу і дискурс: реалізація дуальної природи людини / Є.В. Бондаренко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [кол. монографія] / [за загальн. ред. Шевченко І. С.]. – Харків : Константа, 2005 – Харків : Константа, 2005. – С. 36–64.

27. Бондаренко Е.В. ВРЕМЯ как лингвокогнитивный феномен в англоязычной картине мира : [монография] / Е.В. Бондаренко. – Харьков : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2009. – 377 с.

28. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа [Электронный ресурс] / И.Н. Борисова // Жанры речи: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во Государственного учебно-научного центра “Колледж”, 1999. – Режим доступа : <http://www.sgu.ru/structure/philological/linghist/sbornik-zhanry-rechi/materialy-vypuskov/vypusk-2>.

29. Брюшинкин В.Н. Аргументация, коммуникация, рациональность / В.Н. Брюшинкин // Вестник БФУ им. И. Канта. – 2008. – №6. – С. 5–11.

30. Бублій О.А. Роль проксеміки в контексті міжособистісного спілкування / О.А. Бублій // Scripta manent: молодіжний науковий вісник Інституту філології та журналістики: зб. наук. праць – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – С. 162–164.

31. Букина Е.И. Гендерные стереотипы в языке и дискурсе / Е.И. Букина // Учёные записки ЗабГУ. Сер.: Филология, история, востоковедение. – 2013. – №2 (49). – С. 61–65.

32. Бухаева Р.В. Гендерный аспект речевых стереотипов общения бурят / Р.В. Бухаева // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2012. – №4(15). – С. 41–44.

33. Бухаева Р.В. Этнокультурные стереотипы речевого общения (на материале бурятского языка) : дис. ... докт. филол. наук : 10.02.19 / Бухаева Раджана Владимировна – Улан-Удэ, 2015. – 426 с.

34. Бухарцева Н.Г. Аргументация и культура мышления / Н.Г. Бухарцева // Педагогическое образование в России. – 2012. – № 4 – С. 64–66.

35. Варфоломеева И. В. Некоторые особенности речевого акта несогласия / И. В. Варфоломеева, К. В. Кулемина // Альманах современной науки и образования. – 2008. – №8-2. (15): [в 2-х частях] – С. 18–20.

36. Ватолина Т.Г. Стратегии коммуникативного поведения персонажей в ситуации “межличностный конфликт” в англоязычном кинодискурсе [Электронный ресурс] / Т.Г. Ватолина // Концепт. – 2015. – № 08 – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/strategii-kommunikativnogo-povedeniya-personazhey-v-situatsii-mezhlichnostnyy-konflikt-v-angloyazychnom-kinodiskurse>.

37. Вердербер Р. Психология общения / Р. Вердербер, К. Вердербер. – СПб. : ПРАЙМ ЕВРОЗНАК, 2003. – 320 с.
38. Вилсон Г. Язык жестов – путь к успеху / Г. Вилсон, К. Макклафин. – СПб. : Питер, 2000. – 217 с.
39. Віротченко С.А. Проксемічна складова англомовного діалогічного дискурсу : автор. дис. на здобуття ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04. “Германські мови” / С.А. Віротченко – Х., 2011. – 20 с.
40. Власян Г.Р. Природа речевого воздействия / Г.Р. Власян // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – Вып. 16. – № 20. – С. 31–35.
41. Власян Г.Р. Мена коммуникативных ролей как основополагающий фактор динамической структуры конверсационного дискурса / Г.Р. Власян // Зарубежная филология. Сер.: Гуманитарный вектор. – 2012. – № 4 (32) – С. 103–107.
42. Волощук І.І. Способи вираження іронії у невербальній комунікації / І.І. Волощук // Редакційна колегія. – 2013. – С. 44–50.
43. Габелко О.М. Невербальні засоби комунікації / О.М. Габелко // Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Сер.: Філологічна. – 2013. – Вип. 33. – С. 37–39.
44. Гетте Е.Ю. Речевое поведение в гендерном аспекте (Проблемы теории и методики описания): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Гетте Елена Юрьевна – Воронеж, 2004. – 268 с.
45. Голованева М.А. Коммуникативно-когнитивное пространство драмы (на материале русских пьес 1980–2000 годов): [монография] / М.А. Голованева. – Астрахань : Издательский дом “Астраханский университет”, 2011. – 255 с.
46. Головин Б.Н. Язык и статистика / Б.Н. Головин. – М. : Просвещение, 1970. – 190 с.
47. Голоднов А.В. Риторический метадискурс: основания прагмалингвистического моделирования и социокультурной реализации (на

материале современного немецкого языка): [монография] / А.В. Голоднов. – СПб. : Астерион, 2011. – 344 с.

48. Голощук С.Л. Реалізація невербальних засобів спілкування у спонукальному дискурсі / С.Л. Голощук // Вісник СумДУ. Сер. : Філологія. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 19–24.

49. Горошко Е.И. Языковое сознание: гендерная парадигма : [монография] / Е.И. Горошко. – М.-Харьков : ИД “Инжэк”, 2003. – 440 с.

50. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.

51. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : [монография] / В.С. Григорьева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.

52. Гридасова О.І. Стереотипна сімейна роль як чинник соціально-інтеракційної організації конфронтаційної мовленнєвої взаємодії / О.І. Гридасова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – Вип. 67, № 972. – Х., 2011 – С. 17–21.

53. Гринчук О. Соціально-психологічні параметри гендерних відмінностей стилів сімейного спілкування (Socio-psychological profile of gender differences in family communication styles) / О. Гринчук // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – 2014. – Вип. 19. – №. 1. – С. 213-219.

54. Гудков Д. Б. Теория и практика межкультурной коммуникации / Д. Б. Гудков. – М.: ИТДГК “Гнозис”, 2003. – 288 с.

55. Данилина Л.Ю. Лингвопрагматические особенности коммуникативных актов несогласия в диалогическом дискурсе (на материале английского и русского языков) : автор. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.19 “теория языка” / Л.Ю. Данилина – М., 2011 – 20 с.

56. Дворянцева В.В. Лінгвопрагматичні ОСОБЛИВОСТІ ПОБУТОВОГО діалогічного дискурсу (на матеріалі російської та англійської мов) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філол. наук : спец. 10.02.19 “теорія мови” / В.В. Дворянцева – Майкоп 2013. – 22с.

57. Дежина Т.П. О некоторых особенностях поведения мужчин и женщин [Электронный ресурс] / Т.П. Дежина // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2011. – №1(8) – Режим доступа: <http://www.gramota.net/materials/2/2011/1/18.html>

58. Дейк Т.А. ван Стратегии понимания связного текста / Дейк Т.А. ван, Кинч В. // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23. – М. : Прогресс, 1988. – С.153–211.

59. Дейк Т.А. ван Язык. Познание. Коммуникация / Т.А. ванн Дейк – Б.: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 308 с.

60. Делёз Ж. Что такое философия? / Делёз Ж., Гваттари Ф. ; [пер. с фр. и послесл. С.Н. Зенкина]. – М. : Институт экспериментальной социологии, Спб.: Алетейя, 1998. – 288 с.

61. Дементьев В.В. Коммуникативные ценности русской культуры: категория персональности в лексике и грамматике / В.В. Дементьев. – М. : Глобал Ком, 2013. – 336 с.

62. Дёмушкина Т.Н. Интерференция при выражении согласия и несогласия в речи русско-английских билингвов [Электронный ресурс] / Т.Н. Дёмушкина // Современные проблемы науки и образования. – 2015(а). – № 1-2. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20280>

63. Дёмушкина Т.Н. Согласие и несогласие как типы речевых актов в английской диалогической речи / Т.Н. Дёмушкина // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2015(б). – №3. – С.218–225.

64. Денисенко Я.Ю. Гендерно маркована лексика як засіб вираження концептів “чоловік” та “жінка” в англійській мові / Я.Ю. Денисенко //

Соціально-гуманітарні аспекти розвитку сучасного суспільства. – 2012. – С. 29–33.

65. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект : дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.01 / Е.В. Денисюк – Екатеринбург, 2003. – 200 с.

66. Доборович А.Б. Общение: наука и искусство / А.Б. Доборович – М.: Знание, 1980. – 158 с.

67. Донец П.Н. О пограничном дискурсе. / П.Н. Донец // Когниция, Коммуникация, Дискурс. – 2011. – № 3. – с. 16–25.

68. Дубцова О.В. Лінгвокогнітивна природа комунікативних невдач (на матеріалі американського кінодискурсу) : дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “германські мови” / О.В. Дубцова – Х., 2014. – 214 с.

69. Ермолаева М.В. Гендерные стереотипы невербального коммуникативного поведения (на материале процессуальных фразеологических единиц) / М.В. Ермолаева // МНКО – 2009. – №7 (1). – С.102–104.

70. Єнікєєва С.М. Лексикалізація синтаксичних конструкцій у сучасній англійській мові / С.М. Єнікєєва // Вісник Сумського державного університету. Серія Філологічні науки. — 2004. — №3(62). — С. 141–147.

71. Эрвин-Трипп С.М. Язык, тема, слушатель. Анализ взаимодействия [Электронный ресурс] / С.М. Эрвин-Трипп // Новое в лингвистике: социолингвистика – Вып. VII. – М.: Прогресс, 1975. – С. 336–362 – Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics1/ervin-tripp-75.htm>.

72. Жаботинская С.А. Концептуальная модель дискурса / С.А. Жаботинская, А.В. Лещенко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – Вып. 3 (26). – 2014. – С. 6–15.

73. Жуйкова П.С. Английские клаузы: грамматический, прагматический и дискурсивный аспекты : автор. дис. на соискание науч. степени канд.

филол. наук : спец. 10.02.04 “германские языки” / П.С. Жуйкова – Волгоград, 2007. – 24 с.

74. Зайченко С.С. К вопросу о знаковой неоднородности кинодискурса / С.С. Зайченко // Вестник ЧелГУ. – 2013. – №2 (293). – С.96–99.

75. Залевская А.А. Психолингвистические исследования. Слово. Текст : [избранные труды] / А.А. Залевская. – М. : Гнозис, 2005. – 543 с.

76. Залевская А.А. Проблема тело – разум в трактовке А. Дамазио / А.А. Залевская // *Studia Linguistica Cognitiva*. – М. : Гнозис, 2006. – Вып. 1. Язык и познание: Методологические проблемы и перспективы. – С. 82-105.

77. Зарецкая А.Н. Картина мира телесериала через призмы когнитивной лингвистики / А.Н. Зарецкая // Вестник ЧелГУ. – 2013. – №24 (315). – С.88–90.

78. Земская Е.А. Особенности мужской и женской речи / Е.А. Земская, М.А. Китайгородская, Н.Н. Розанова // Русский язык в его функционировании / [под ред. Е.А. Земской и Д.Н. Шмелева]. – М., 1993. – С. 90–136.

79. Ильин Е.П. Пол и гендер / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2010. – 689 с.

80. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – [изд. 5-е]. – М. : ЛКИ, 2008. – 288 с.

81. Ільченко М. Раціональна аргументація як стратегія американського електорального дискурсу (на матеріалі передвиборчих теледебатів) / М. Ільченко // Науковий вісник Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. Германська філологія. – 2013. – №. 667. – С. 148–156.

82. Ільченко М.Л. Гендерна специфіка стратегій комунікативного домінування в американських передвиборчих теледебатах : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Ільченко Маргарита Леонідівна – Харків, 2014. – 200 с.

83. Карасик В.И. О типах дискурса / В. И. Карасик // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. – Волгоград, 2000. – С. 5–20.

84. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2002. – 333 с.

85. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В. И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.
86. Карасик В.И. Дискурсивная персонология / В.И Карасик // Язык, коммуникация и социальная среда. – Воронеж : ВГУ, 2007. – Вып. 5. – С. 78–86.
87. Карташкова Ф.И. Гендерная специфика коммуникативного жанра "ФЛИРТ" (на материале англоязычных художественных произведений) [Электронный ресурс]/ Ф. И. Карташкова // Психолінгвістика. – 2012. – Вип. 9. – С. 192–197. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/psling_2012_9_30.
88. Карымшакова Т.Г. Диалектика аргументации и манипуляции в дискурсе согласования врача и пациента / Т.Г. Карымшакова // Вестник ИГЛУ. – 2013. – №2 (23). – С.43–51.
89. Кибрик А.Е. Лингвистические предпосылки моделирования языковой деятельности / А.Е. Кибрик // Моделирование языковой деятельности в интеллектуальных системах. – М. : Наука, 1987. – С. 33–52.
90. Кирилина А.В. Гендер: лингвистические аспекты : [монография] [Электронный ресурс] / А. Кирилина. – М. : 1999. – 155 с. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/1044349/>.
91. Кириченко Т.С. Гендерні особливості явища перебивання в процесі спілкування / Т.С. Кириченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. : Філологія. – 2015. – № 14 – С. 156–158.
92. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и институтов / Е.В. Ключев – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
93. Коваль Н.Є. Синтаксичні засоби реалізації аргументації в законодавчому дискурсі / Н.Є. Коваль // Науковий вісник кафедри Юнеско КНЛУ : Філологія. Педагогіка. Психологія. – 2011. – Вип. 22. – С. 92–98.
94. Ковальчук Г.В. Невербальные способы коммуникации в иностранной аудитории / Г.В. Ковальчук, И.Я. Никулина // Язык как фактор интеграции образовательных систем и культур : VIII Междунар. научно-

практ. конф., 3 октября 2013 г. : тезисы докл. – Белгород: Политерра, 2013. – Ч. 2. – Вып. 8. – С. 196–201.

95. Колегаева И.М. Текстовая парадигма: микро-, макро-, мега-, гипер-, и просто текст / И.М. Колегаева // Записки з романо-германської філології. – 2008. – Вип. 20. – С. 70-79.

96. Колодина Е.А. Смысл кинодиалога в пространстве кинодискурса: синергетический подход / Е.А. Колодина // Вестник ИГЛУ. – 2013. – № 2 (23). – С. 51–56.

97. Корнева Л. Гендерный аспект комунікації. / Л. Корнева // Філологічні науки. – 2013. – №. 13. – С. 106–113.

98. Котов М.В. Функціонування універсальних кінесичних невербальних комунікативних компонентів у ситуації дискурсивної адаптації особистості / М.В. Котов // Наукові записки КДПУ імені Володимира Винниченка. Серія: Філологічні науки (мовознавство). – Кіровоград, 2015. – Вип. 138. – С. 94–97.

99. Котова І.А. Стратегія маніпулювання у комунікативній поведінці антигероя в американському кінодискурсі / І.А. Котова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2015. – Вип. 81. – С. 106–113.

100. Кравченко А.В. Является ли язык репрезентативной системой? / А. В. Кравченко // *Studia Linguistica Cognitiva*. – М. : Гнозис, 2006. – Вып. 1. Язык и познание: Методологические проблемы и перспективы. – С. 135–156.

101. Кравченко А.В. О традициях, языкознании и когнитивном подходе / А.В. Кравченко // Горизонты современной лингвистики: Традиции и новаторство : сб. в честь Е. С. Кубряковой. – М. : Языки славянских культур, 2009. – С. 51-65.

102. Кравченко Н.К. Мена коммунікативних ролей как конститутивная категория дискурса [Электронный ресурс] / Н.К. Кравченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. :

Філологія. – 2013. – Вип. 74 – № 1052, – С. 6–10. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhIFL_2013_74_3

103. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: курс лекций / В.В. Красных – М.: ИТДГК “Гнозис”, 2001. – 270с.

104. Красных В.В. Этнопсихолингвистика и лингвокультурология: курс лекций В. Красных. – М. : ИТДГТ “Гнозис”, 2002. – 284 с.

105. Красных В.В. “Свой” среди “чужих”: миф или реальность? / В.В. Красных. – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2003. – 375 с.

106. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г.Е. Крейдлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.

107. Крейдлин Г.Е. Мужчины и женщины в диалоге I: невербальные гендерные стереотипы [Электронный ресурс] / Г.Е. Крейдлин // Доклады международной конференции Диалог. – М., 2003 – Режим доступа : <http://www.dialog-21.ru/Archive/2003/Krejdlin.pdf>.

108. Крейдлин Е.В. Невербальные гендерные стереотипы: культурно универсальное и культурно специфичное / Е. В. Крейдлин // Языковые значения. Методы исследования и принципы описания (памяти О.Н. Селиверстовой). – М. : МГПУ, 2004. – С. 133–144.

109. Крейдлин Е.В. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации / Е.В. Крейдлин, Г.Е. Крейдлин. – М. : Языки славянской культуры, 2005. – 224 с.

110. Кривобокова Г.А. Когнитивно-коммуникативный аспект аргументации в английском рекламном дискурсе в диахронии / Г.А. Кривобокова // МНКО. – 2014. – №6 (49). – С.313–316.

111. Крисанова Т. Основні підходи до розуміння поняття “кіно дискурс” / Т. Крисанова // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Сер. : Філологічні науки. Мовознавство. – Луцьк, 2014. – № 4. – С. 98–102.

112. Крысин Л.П. Проблема социальной и функциональной дифференциации языка в современной лингвистике / Л.П. Крысин //

Современный русский язык социальная и функциональная дифференциация. – М. : Языки славянской культуры. – 2003. – С. 11-25.

113. Кубрякова Е.С. Части речи с когнитивной точки зрения / Е.С. Кубрякова – М. : ИЯ РАН, 1997. – 326 с.

114. Кубрякова Е.С. Язык и знание. На пути получения знаний о языке: части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира / Е.С. Кубрякова. – М. : Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.

115. Кузенко Г.М. Парадигма гендерних стереотипів у мовній картині світу / Г.М. Кузенко // Науковий вісник Мужнардного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. – Т. 2, Вип. 8.. – 2014. – С. 243–245.

116. Кузьмина М.К. Интенциональные смыслы “согласие и уход от темы” и “несогласие и уход от темы” / М.К. Кузьмина // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2013. – №8-2 (26). – С. 106–109.

117. Куликова Л.В. Коммуникативный стиль в межкультурной парадигме: [монография] / Л.В. Куликова – Красноярск : КГПУ им. В.П. Астафьева, 2006. – 392 с.

118. Кунаева Н.В. Дискурсивный анализ высказываний в ситуации возражения (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Н.В. Кунаева. – Воронеж, 2009 – 225 с.

119. Куницына В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казарина, В.М. Погольша. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.

120. Купцова Т. Критичне осмислення маскуліності в епоху гендерних трансформацій / Т. Купцова // Українознавчий альманах. – 2015. – №. 18. – С. 80–82.

121. Лав Н. Когниция и языковой миф / Н. Лав // Studia Linguistica Cognitiva. – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2006. – Вып. 1. Язык и познание: Методологические проблемы и перспективы. – С. 105–134.

122. Лавриненко И.Н. Стратегии и тактики мены коммуникативных ролей в современном англоязычном кинодискурсе: автореф. дис. на

соискание уч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 “Германские языки” / И.Н. Лавриненко. – Харьков, 2011. – 20 с.

123. Лавриненко И.Н. Критерии классификации кинодискурса / И.Н. Лавриненко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Дискурсологія: семантика і прагматика. – 2012. – № 1003. – С. 41–44.

124. Лагодзінська О.А. Дискурсивная манипулятивная стратегия “склонение к откровенности” в англоязычном ток-шоу и вербальные средства ее реализации (на материале телевизионной передачи Стивена Сакера “Откровенный розговор” HARDtalk) / О.А. Лагодзінська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. – 2014 – Т. 2, № 11. – С. 28-32.

125. Лайонз Дж. Лингвистическая семантика: Введение (Язык. Семиотика. Культура) / Дж. Лайонз ; [в пер. В.В. Морозова, И.Б. Шатуновского и под ред. И.Б. Шатуновского]. – М. : Языки славянской культуры, 2003. – 400 с.

126. Ларионова А.Ю. Неформальная коммуникация: о терминологической вариативности и особенностях явления / А.Ю. Ларионова // Известия Уральского федерального университета. Сер. 1: Проблемы образования, науки и культуры. – 2013. – № 3 (116). – С. 24–34.

127. Лебедева В.В. Неформализованное политематическое общение в ситуации межкультурного взаимодействия / В.В. Лебедева // Вестник МГЛУ. – 2012. – № 638. – С. 266–277.

128. Левицький А.Е. Функціональний підхід до аналізу системи номінативних одиниць сучасної англійської мови / А.Е. Левицький // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2000. – № 471. – С. 137–143.

129. Левицкий В.В. Семасиология: монография для молодых исследователей. / В.В. Левицкий. – [Изд. 2, исправл. и дополн.]. – Винница : Нова Книга, 2012. – 519 с.

130. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность / А.А. Леонтьев. – М. : Мысль, 1969. – 214 с.

131. Липко Ю.Г. Коммуникативно-прагматические аспекты дискурса жалобы в современном английском языке: дис. ... докт. филол. наук : 10.02.04 / Липко Юлия Георгиевна – Иркутск, 2006. – 167 с.

132. Лінгвокогнітивні аспекти малих текстів : монографія / [С.О. Швачко, Т.О. Анохіна, С.В. Баранова та ін.]. – Суми : Вид-во СумДУ, 2008. – 178 с.

133. Липпман У. Общественное мнение / У Липпман [пер. с англ. Т.В. Барчуновой]. – М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2004. – 384 с.

134. Лушникова Г.И. Невербальные средства выражения возмущения в английском языке (на материале художественных текстов) / Г.И. Лушникова, Е.А. Якищенко // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. – 2013. – №23/ – С. 23–29.

135. Любимова М.К. Интенциональные смыслы согласия и несогласия в русских и немецких дискурсах совещаний и переговоров: дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Любимова Мария Константиновна – Тамбов, 2004 – 193 с.

136. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2003. – 280 с.

137. Малишенко А.О. Одиниці аналізу англомовного рекламного дискурсу / А.О. Малишенко // Новітня філологія. – Миколаїв, 2009. – № 13 (33). – С. 14-26.

138. Малишенко А.О. Гендерні особливості англомовного рекламного дискурсу друкованих засобів масової інформації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / А.О. Малишенко – Х., 2010. – 20 с.

139. Мамардашвили М.К. Символ и сознание. Метафизические рассуждения о сознании, символическом и языке / М.К. Мамардашвили, А.М. Пятигорский. – М. : Школа “Языки русской культуры”, 1999. – 216 с.

140. Мартынюк А.П. Некоторые особенности речевого поведения мужчин и женщин / А. П. Мартынюк // Вестник Харьковского университета. – 1992. – № 367. – С. 74–77.

141. Мартинюк А.П. Конструювання гендеру в англomовному дискурсі : [монографія] / А.П. Мартинюк. – Харків : Константа, 2004. – 292 с.

142. Мартинюк А.П. Регулятивна функція гендерно маркованих одиниць (на матеріалі сучасного англomовного публіцистичного дискурсу) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / А. П. Мартинюк. – К., 2006. – 42 с.

143. Мартинюк А.П. Дискурсивний інструментарій аналізу англomовної реклами / А.П. Мартинюк // Лінгвістика ХХІ століття: нові дослідження і перспективи. – 2009. – Вип. 3. – С. 159–167.

144. Мартинюк А.П. Регулятивний потенціал мовного значення (на матеріалі англomовної політичної образи) / А.П. Мартинюк // Наукові праці Камінець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Сер. : Філологічні науки. – 2010. – Вип. 22. – С. 3–6.

145. Мартинюк А.П. Словник основних термінів когнітивно-дискурсивної лінгвістики / А.П. Мартинюк. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 196 с.

146. Мартинюк А.П. Аргументація та сугестія як інструментальні стратегії дискурсу / А.П. Мартинюк // Мовні і концептуальні картини світу. – К. : КНУ. – Вип. 55. – 2015. – С. 238–244.

147. Мартынюк А.П. Когнитивно-коммуникативный инструментарий анализа речевого воздействия / А.П. Мартынюк // Science and education a new dimension. Philologie. – 2015. – № 3(15). – Вып. 68 – С. 67-70.

148. Мартынюк А.П. Стратегия как базовый инструмент когнитивного анализа коммуникации / А.П. Мартынюк // Записки з романо-германської філології. – 2015. – Вип. 1(34). – С. 80–89.

149. Маслова Л.Н. Выражение согласия / несогласия в устной научной коммуникации (гендерный аспект): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Маслова Любовь Николаевна – М., 2007. – 192 с.

150. Матурана У. Древо познания: Биологические корни человеческого понимания / У. Матурана, Ф. Варела ; [пер. с англ. Ю.А. Данилова]. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 224 с.

151. Матяш О.И. Что такое коммуникация и нужно ли нам коммуникативное образование [Электронный ресурс] / О.И. Матяш // Сибирь. Философия. Образование. – 2002. – №. 6. – С. 36–47. – Режим доступа : http://www.russcomm.ru/rca_biblio/m/matyash01.shtml.

152. Матюхіна Ю.В. Small talk як різновид англійської фатичної метакомунікації: аспект діяхронії / Ю.В. Матюхіна // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2014. – № 1102. – С. 65–70.

153. Мельник Ю.П. Об'єктивація гендерних стереотипів у сучасній лінгвістичній науці / Ю.П. Мельник // Вісник Житомирського державного університету. Сер. : Філологічні науки. – 2009. – Вип. 45. – С. 110–114.

154. Морозова Е.И. Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект : [монография] / Е. И. Морозова. – Харьков : Экограф, 2005. – 300 с.

155. Морозова О.І. Лінгвальні аспекти неправди як когнітивно–комунікативного утворення (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філол. наук: спец. 10.02.04 “Германські мови” / О.І. Морозова. – К., 2008. – 32 с.

156. Морозова Е.И. Мировоззренческие параллели в трактовке терминов “дискурс”, “контекст”, “ситуация” / Е.И. Морозова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2010. – № 897. – С. 99–105.

157. Морозова Е. И. Фреймовые структуры знаний в языке дискурса / Е.И. Морозова // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Сер.: Лінгвістика. – 2010. – Вип. 11. – С. 268–272.

158. Морозова І.І. Дискурс(и) британської жінки (на матеріалі драматургії ХІХ ст.) / І.І. Морозова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2014. – № 1102. – С. 71–75.

159. Морозова О.Н. Функционально-семантические свойства реплик со значением согласия-несогласия в диалогическом общении (на материале русского и немецкого языков) : дис. ... докт. філол. наук: 10.02.13 / Морозова Оксана Николаевна – Тверь, 2000 – 157с.

160. Морозова О.Н. Определение понятия коммуникации в современной лингвистике / О.Н. Морозова, О.А. Базылева // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина – 2011. – №1. – С. 204–211.

161. Музычук Т.Л. Невербальный дискурс как неотъемлемая и определяющая часть контактной коммуникации / Т.Л. Музычук // Вестник ИГЛУ. – 2013. – №2 (23). – С. 63–69.

162. Набокова І.Ю. Актуалізація концепту ПЕРША ЛЕДІ / FIRST LADY в англомовному політичному дискурсі ЗМІ : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. / Набокова Ірина Юріївна. – Х., 2015. – 225 с.

163. Назарова Е.Д. Гендер адресата как прагматический фактор коммуникации [Электронный ресурс]: дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Назарова Екатерина Дмитриевна – М., 2009. – 169 с. – Режим доступа : <http://www.dslib.net/russkij-jazyk/gender-adresata-kak-pragmaticheskiy-faktor-kommunikacii.html>.

164. Непряхин Н. Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин. – [2-е изд.] – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 254 с.

165. Никитин М.В. Основания когнитивной семантики: [учебное пособие] / М.В. Никитин. – СПб. : РГПУ, 2003. – 277 с.

166. Ніконова В.Г. Трагедійна картина світу в поезії Шекспіра: [монографія] / В.Г. Ніконова. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2007. – 364 с.
167. Новикова М.Г. Высказывание в художественном тексте: сущностные характеристики / Н.Г. Новикова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2014. – №3-1 (33). – С. 138–141.
168. Олянич А.В. Презентационная теория дискурса : [монография] / А.В. Олянич. – М. : “Гнозис”, 2007. – 407 с.
169. Олянич А.В. Кинодискурс / А.В. Олянич // Дискурс-Пи. – 2015. – №2. – С. 162–165.
170. Оразалинова К.А. Интенциональный концепт несогласия в паремии и фразеологии русского и английского языков / К.А. Оразалинова // Вестник ЧелГУ. Сер. : Филология. Искусствоведение. – 2012. – №6 (264). — Вып. 64. – С.94–96.
171. Осіпова Т.Ф. Гендерний аспект комунікативної поведінки: параметри вербальної і невербальної комунікації / Т.Ф. Осіпова // Філологічні студії. Сер. : Структура і семантика мовних одиниць. – 2012. – Вип. 7. – С. 109–120.
172. Павлова В.В. Кинесические елементи в художественном тексте (на материале произведений Н. В. Гоголя) / В.В. Павлова, Т.А. Черемисина // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №5 (051). – С. 246–249.
173. Палагнюк М.М. Гендерна проблематика: виклики сучасності / М.М. Палагнюк // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2015. – №. 60. – С. 73–83.
174. Паршин П.Б. Теоретические перевороты и методологический мятеж в лингвистике XX века / П.Б. Паршин // Вопросы языкознания. – 1996. – № 2. – С. 19–42.
175. Паршина О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России : дисс. ... докт. филол. наук: 10.02.01 / Паршина Ольга Николаевна – Саратов, 2005. – 325 с.

176. Пасинок В.Г. Вербальні й невербальні засоби оратора / В.Г. Пасинок // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія. – 2011. – № 972. – С. 161–166.

177. Педагогическая риторика: учебное пособие / [под ред. Н.А. Ипполитовой]. – М. : Прометей, 2001. – 340 с.

178. Пенина Т.П. Ответные реплики с имплицитным содержанием несогласия в структуре диалогического текста: дисс. канд. филол. наук: 10.02.01 / Т.Т. Пенина. – Саратов, 2003 – 173 с.

179. Петренко С.В. Комунікативні стратегії проблемної статті як літературно-критичного жанру англomовного недійного дискурсу / С.В. Петренко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія. Методика викладання. – 2015. – Т. 80, № 1155. – С. 136–140.

180. Пихтовникова Л.С. Синергетический метод для исследования дискурса в прагматистическом аспекте / Л.С. Пихтовникова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2009. – № 848. – С. 48–52.

181. Піхтовнікова Л.С. Дискурс притчі у синергетичному аспекті / Л.С. Піхтовнікова, І.М. Яремчук // Наукові записки [Національного університету “Острозька академія”]. Сер. : Філологічна. – 2012. – Вип. 26. – С. 266–269.

182. Піщікова К.В. Стратегії домінування в аргументативному дискурсі: гендерний аналіз (на матеріалі англійської мови) [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / К.В. Піщікова. – Х., 2003. – 19 с. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/6048.html>.

183. Поваляева М.А. Невербальные средства общения / М.А. Поваляева, О.А. Рутер. – Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 352 с.

184. Полуйкова С.Ю. Персуазивные стратегии в современном просветительском дискурсе / С.Ю. Полуйкова // Вестник Пермского университета. Сер. Российская и зарубежная филология. – 2010. – Вып. 4(10) – С. 63–67.

185. Попко Е.А. Невербальные средства реализации аффекта в англоязычном художественном дискурсе / Е.А. Попко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. : Філологія. – 2014. – Т. 1, № 8. – 2014. – С. 159–161.

186. Попова Е.А. Об особенностях речи мужчин и женщин / Е.А. Попова // Русская речь. – 2007. – № 3. – С. 40–49.

187. Попова Л.О. Феномен телевизионных сериалов в современной массовой культуре / Л.О. Попова, О.В. Ромах // Аналитика культурологии. – 2008. – №12. – С.236–238.

188. Посторенко И.А. Ситуация несогласия/отказа в динамике английской речи: дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / И.А. Посторенко. – Хабаровск, 2001. – 185 с.

189. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Г.Г. Почепцов. – К. : Наукова думка, 1996. – 175с.

190. Приходько А.М. Концепти і концептосистеми в когнітивно–дискурсивній парадигмі лінгвістики: [монографія] / А.М. Приходько. – Запоріжжя : Прем'єр, 2008. – 332 с.

191. Прокопец А.В. “Общение” и “Коммуникация”: соотношены понятий в свете полипарадигмального состояния современной лингвистики [Электронный ресурс] / А.В. Прокопец // Филологические науки Гродненский государственный университет имени Янки Купалы – 2015. – № 30. – Режим доступа : <http://novainfo.ru/article/2895>.

192. Просунцова Н.П. Просодические особенности английского и русского кинодиалога (гендерный аспект) / Н.П. Просунцова // Вестник МГЛУ. – 2015. – №1 – С.196–202.

193. Пушкарева Н.Л. Гендерная лингвистика и исторические науки / Н.Л. Пушкарева // Этнографическое обозрение. – 2001. – № 2. – С. 31–40.
194. Рансьер Ж. Несогласие: Политика и философия / Ж. Рансьер [пер. с франц. и прим. В.Е. Лапицкого]. – СПб. : Machina, 2013. – С. 67–74.
195. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации / [под ред. Ф.М. Березина и Е.Ф. Тарасова]. – М. : Наука, 1990. – 136 с.
196. Романюк О.С. Прагматичні умови перебігу неофіційної комунікації / А.С. Романюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. – 2014. – № 12. – С. 218–220.
197. Рибаківа О.В. Вплив параметрів комунікативної ситуації на реалізацію стратегії незгоди (на матеріалі англomовного кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – Харків, 2012. – № 1022. – Вип. 71. – С. 95–99.
198. Рибаківа О.В. Контекстуальні параметри комунікативного акту незгоди (на матеріалі англomовного кінодискурсу) / Рибаківа О.В. // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк, 2013. – №18(267). – С. 91–96.
199. Рыбакова Е.В. Реализация стратегии несогласия в гендерно гетерогенном бытовом общении / Е.В. Рыбакова // Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація: XII наук. конф. з міжн. участю., 01 лютого 2013 р.: тези доповіді. – Харків, 2013. – С. 263–265.
200. Рыбакова Е.В. Влияние ситуативного контекста на реализацию коммуникативной стратегии несогласия / Е.В. Рыбакова // Сучасні лінгвістичні парадигми: матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф., 14 березня 2013 р.: тези доповіді. – Горлівка, 2013. – С. 113–116.
201. Рибаківа О.В. Реалізація комунікативної стратегії незгоди в гендерно гетерогенних обмінах в неконфліктних ситуаціях комунікації (на матеріалі англomовного кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // Науковий вісник

Чернівецького університету: зб. наукових праць. – Чернівці, 2013. – Вип. 667. – Германська філологія. – С. 199–207.

202. Рибаківа О.В. Вплив екстралінгвального контексту на вербальне та невербальне втілення висловлень незгоди (на матеріалі англійського кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // *Science and education a new dimension: Philology*. – I(3). – Issue 13. – Будапешт, 2013. – С. 147–151.

203. Рыбакова Е.В. Реализация коммуникативной стратегии несогласия в конфликтных и неконфликтных ситуациях / Е.В. Рыбакова // *Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація: XIII наук. конф. з міжн. участю., 07 лютого 2014 р.: тези доповіді.* – Харків, 2014. – С. 76–78.

204. Рибаківа О.В. Гендерні особливості аргументації у втіленні дискурсивної стратегії незгоди (на матеріалі англійського кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // *Studia methodologica*. – Вип. 38. – Тернопіль, 2014. – С. 202–207.

205. Рибаківа О.В. Вербальное и невербальное воплощение коммуникативной стратегии несогласия в конфликтных и неконфликтных ситуациях (на материале англоязычного дискурса) / О.В. Рибаківа // *Проблемы лингвистики и лингводидактики: международный сб. науч. ст.* – Вип. II. – [под ред. С.А. Моисеевой, Л.Г. Петровой]. – Белгород, 2014. – С. 206–211.

206. Рибаківа О.В. Роль невербальних засобів комунікації у втіленні стратегії незгоди в конфліктних комунікативних актах (на матеріалі англійського кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов.* – Харків, 2015. – Вип. 81. – С. 134–138.

207. Рибаківа О.В. Невербальні засоби реалізації стратегії незгоди в конфліктних комунікативних актах (на матеріалі англійського кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // *Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація. 2016-й рік англійської мови: XV наук. конф. з міжн. участю., 05 лютого 2016 р.: тези доповіді.* – Харків, 2016. – С. 169–170.

208. Рябова Т.Б. Стереотипы и стереотипизация как проблема гендерных исследований [Электронный ресурс] / Т.Б. Рябова // Личность. Культура. Общество. – 2003. – Т. V, Вып. 1–2(15–16). – С. 120–139. – Режим доступа : <http://cens.ivanovo.ac.ru/publications/riabova-stereotipy.htm>.204

209. Ряполова Л. Г. Аргументація в спонукальному дискурсі: дисс. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Ряполова Лариса Григорівна – К., 1993. – 192 с.

210. Саенко О.А. Коммуникативный ход возражения в современном французском языке: дисс. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.05 / Саенко Ольга Анатольевна – Иркутск, 2005 – 165 с.

211. Самкова М.А. Кинотекст и кинодискурс: к проблеме разграничения понятий / М.А. Самкова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов : Грамота, 2011. – № 1 (8). – С. 135-137.

212. Самохіна В.А. Жарт у сучасному комунікативному просторі Великої Британії і США: текстуальний і дискурсивний аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / В.О. Самохіна. – К., 2010. – 38 с.

213. Самохіна В.О. Жарт у сучасному комунікативному просторі Великої Британії та США: [монографія] / В.О. Самохіна. – [вид. 2-е, перер. і доп.]. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 360 с.

214. Свиридова Т.М. Выражение согласия-несогласия лексико - синтаксическими средствами: дисс. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Свиридова Тамара Михайловна – М., 1994 – 227 с.

215. Свиридова Т.М. Категория согласия / несогласия в русском языке: дисс. ... докт. філол. наук : 10.02.04 / Свиридова Тамара Михайловна – Ельц, 2008. – 481 с.

216. Селиванова Е.А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации / Е.А. Селиванова. – К. : ЦУЛ, “Фитосоциоцентр”, 2002. – 336 с.

217. Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2010. – 844 с.

218. Селіванова О.С. Мовленнєвий вплив в комунікативній взаємодії [Електронний ресурс] / О.С. Селіванова // Психолінгвістика. – 2012. – Вип. 10. – С. 223–229. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/psling_2012_10_31.

219. Семашко Т.Ф. Зміна акцентів щодо розуміння стереотипу як феномена соціальної практики / Т.Ф. Семашко // Науковий вісник кафедри ЮНЕСКО Київського національного лінгвістичного університету. Сер.: Філологія, педагогіка, психологія. – 2015. – №. 30. – С. 138–144.

220. Серажим К. С. Дискурс як соціолінгвальне явище: методологія, архітектоніка, варіативність (на матеріалі сучасної газетної публіцистики) : [монографія] / К.С. Серажим; [за ред. Різуна В.] – К. : Нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2002. – 392 с.

221. Сергеев В.М. Когнитивные методы в социальных исследованиях / В.М. Сергеев // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М. : Прогресс, 1987. – С. 3–20.

222. Серякова И.И. Невербальный знак коммуникации в англоязычных дискурсивных практиках: [монография] / И.И. Серякова. – К. : Изд. центр КНЛУ, 2012. – 280 с.

223. Сидоров Е.В. Опыт прагматической интерпретации феномена несогласия в семантике диалога / Е.В. Сидоров, Л.Ю. Данилина // Ученые записки РГСУ. – 2009. – № 4 (67). – С. 210–214.

224. Силантьев И.В. Текст в системе дискурсивных взаимодействий / И.В. Силантьев // Критика и семиотика. – Новосибирск : Новосибирский государственный университет, 2004. – Вып. 7. – С. 98–123.

225. Слышкин Г.Г. Кинотекст (опыт лингвокультурологического анализа) / Г.Г. Слышкин, М.А. Ефремова. – М. : Водолей Publishers, 2004. – 153 с.

226. Смирнова М.С. Поняття стратегії і тактики релігійної проповіді з позицій комунікативно-дискурсивного підходу / М.С. Смирнова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Мовознавство. – 2014. – №. 22. – Вип. 20(1). – С. 150–157.

227. Собецька Н.В. Сучасний лінгвогендерологічний простір з погляду комунікативної лінгвістики / Н.В. Собецька // Мова і культура. – 2013. – Т.1, № 16. – С. 165–172.

228. Соболева А.К. Риторическая подготовка студентов–юристов, или Юридическая риторика как учебный предмет / А.К. Соболева // Предмет риторики и проблемы ее преподавания : Первая Всеросс. конф. по рекламе, 1998 г. : тезисы докл. – М. : Добросвет, 1998. – С. 194–206.

229. Соколова Е.А. Комплекс гендерных стереотипов в медийном портрете женщины в местной прессе / Е.А. Соколова // Фундаментальные исследования. – 2013. – №1-3. – С. 775–779.

230. Соловьева Н.С. Динамика гендерных стереотипов в английской и русской языковых картинах мира (на материале фразеологии) [Электронный ресурс] : [монография] / Н.С. Соловьева. – [2-е изд., стер.] – М. : ФЛИНТА, 2014. – 466 с.

231. Сологуб Л. В. Роль комунікативних стратегій і тактик у сучасній лінгвістиці / Л. В. Сологуб // Zbiór raportów naukowych “KNOWLEDGE SOCIETY” (30.10.2014-31.10.2014). – Warszawa : Wydawca: Sp. z oo “Diamond trading tour”. – 2014. – С. 28–33.

232. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі : [монографія] / Л. В. Солощук. – Харків : Константа, 2006. – 300 с.

233. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англомовному дискурсі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філол. наук: спец. 10.02.04. “Германські мови” / Л.В. Солощук. – К., 2009. – 42 с.

234. Солощук Л. Вербальні та невербальні аспекти дискурсивної взаємодії як відображення полікодової природи комунікативного процесу / Л. Солощук // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Сер. : Філологічні науки. Мовознавство. – Луцьк, 2013. – № 19. – С. 233–237.

235. Солощук Л.В. Семіотика комунікативної взаємодії в англомовному діалогічному дискурсі / Л.В. Солощук // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2014. – Вип. 77. – С. 11–18.

236. Сорока Ю.Г. Кинодискурс повседневности постмодерна / Ю.Г. Сорока // Постмодер: новая магическая эпоха / [под ред. Л.Г. Ионина]. – Харьков: Харьковский нац. Ун-т им. Н.В. Каразина. – 2002. – С. 47–49.

237. Степанов Ю.С. Альтернативный мир, Дискурс, Факт и принцип Причинности / Ю.С. Степанов // Язык и наука конца 20 века. – М.: Рос. гуманитар. ун-т, 1995. – С. 35–73.

238. Стернин И.А. Некоторые жанровые особенности мужского коммуникативного поведения / И.А. Стернин // Жанры речи. – Саратов, 1999. – Вып. 2. – С. 178–185.

239. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин – Воронеж: ВГУ, 2001. – 252 с.

240. Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение / И.А. Стернин, Ю.Е. Прохоров. – М.: Наука, 2002. – 276 с.

241. Стернин И.А. Практическая риторика: [учеб. пособие для вузов] / И.А. Стернин. – М.: Академия, 2003. – 272 с.

242. Стернин И.А. Семантико–когнитивный анализ языка / И.А. Стернин, З.Д. Попова. – Воронеж: Истоки, 2006. – 226 с.

243. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – Винница: Нова Книга, 2009. – 272 с.

244. Тарасов Е.Ф. К построению речевой коммуникации / Е.Ф. Тарасов // Теоретические и прикладные проблемы речевого общения / [под ред. Ю.Л. Сорокина, Е.Ф. Тарасова, А.М. Шахнаровича]. – М.: Наука, 1979. – С. 5–147.

245. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие: достижения и перспективы исследования / Е.Ф. Тарасов // Язык как средство идеологического воздействия. – М.: Наука, 1983. – С. 76–95.

246. Ткалич М.Г. Гендерні детермінанти міжособистісної взаємодії персоналу українських організацій / М.Г. Ткалич // Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Сер. : Психологія. – 2015. – №. 50. – С. 239–247.

247. Тогоева О.М. Невербальная коммуникация: общение на языке тела / О.М. Тогоева // Вестник магистратуры. – 2015. – Т. 1, № 6(45). – С. 121–124.

248. Токтарова Т.Ж. Специфика гендерных стереотипов в речевом поведении / Т.Ж. Токтарова // Международный журнал экспериментального образования – 2013. – №7. – С.107-110.

249. Трофимова Н.А. Мозаика смысла: элементы и операторы их порождения : [монография] / Н.А. Трофимова. – СПб.: ИВЭСЭП, 2010. – 110 с.

250. Трофимюк О.М. Невербальні засоби вираження емоційного стану / О.М. Трофимюк // Наукові записки [Національного університету]. – 2012. – №. 24. – С. 277–278.

251. Ускова Е.А. Семантика коммуникативов несогласия в британской лингвокультуре / Е.А. Ускова // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 9 : Исследования молодых ученых. – 2008. – №. 7. – С.36–38.

252. Ускова Е.А. Просодия коммуникативов согласия и несогласия при двуязычии (экспериментально-фонетическое исследование): дисс. ... докт. филол. наук: 10.02.04 / Ускова Елена Александровна – Волгоград, 2011. – 193 с.

253. Фомиченко Л.Г. К вопросу о просодических особенностях средств выражения коммуникативов категории согласия/несогласия / Л.Г. Фомиченко, Е.А. Ускова // Вестник ВолГУ. Сер. 9: Исследования молодых ученых. – 2008. – №7. – С.50–52.

254. Фролова І.Є. Стратегія конфронтації в англomовному дискурсі : [монографія] / І.Є. Фролова. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – 344 с.

255. Фролова И.Е. Дискурсивные свойства стратегии конфронтации / И.Е. Фролова // Проблемы лингвистики и лингводидактики: междунар. сб. научн. ст. – [под ред. С.А. Моисеивой, Л. Г. Петровой]. – Белгород : ИПЦ “ПОЛИТЕРРА”, 2013. – Вып. 1. – С. 322–330.

256. Фролова И.Е. Регулятивный потенциал стратегии конфронтации в англоязычном диалогичном дискурсе: инструментарий и принципы анализа / И.Е. Фролова // Когниция, Коммуникация, Дискурс. – 2013. – № 7. – С. 111–130.
257. Фуко М. Археология знания / М. Фуко. – К. : Знання, 1996. – 156 с.
258. Харченко Л.П. Особливості застосування невербальних засобів ділового спілкування методологія й методи соціальної роботи / Л.П. Харченко // Соціальна педагогіка: теорія та практика. – 2013. – № 4. – С. 58–65.
259. Хомич В.І. Каузальні синтаксеми як вихідні моделі для похідних атрибутивних / В.І. Хомич // Наукові записки [Ніжинського державного університету ім. Миколи Гоголя]. Сер. : Філологічні науки. – 2012. – №. 1. – С. 43-47.
260. Храковский В.С. Очерки по об щему и арабському синтаксису / В.С. Храковский. – М. : Наука, 1973. – 288 с.
261. Хурані О.О. Роль інтонації в офіційному і неофіційному спілкуванні / О.О. Хурані // Одеський лінгвістичний вісник. – 2014. – №. 3. – С. 232–237.
262. Чабаренко М.Г. Бытовой дискурс как экспликатор коллективной языковой личности молодежной коммуникации / М.Г. Чабаренко // Вестник КемГУ. Сер. : Филология. – 2012. – Т. 4, №4 (52). – С. 201–205.
263. Чемеринська І.Я. Невербальні засоби вираження подяки в англомовній комунікації / І.Я. Чемеринська // Вісник Львівського університету. Серія: Іноземні мови. – 2012. – №. 19. – С. 79–85.
264. Чернявская В.Е. Программа политической партии как персуазивный текст / В.Е. Чернявская, И.Ю. Логинова // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2005. – № 11. – С. 64–75.
265. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учебное пособие / В.Е. Чернявская. – М. : Директ-Медия, 2014. – 185 с.

266. Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения: на материале текстов немецких политических интервью : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / М.П. Чуриков. – Ростов-на-Дону, 2005. – 168 с.

267. Шапарь В.Б. Новейший психологический словарь [Электронный ресурс] / В.Б. Шапарь, В.Е. Рассоха, О.В. Шапарь; [под. общ. ред. В.Б. Шапаря]. – [4-е изд.]. – Роснов н/Д.: Феникс, 2009. – С. 201–202. – Режим доступа: <http://ponjatija.ru/node/7675>.

268. Шевченко И.С. Становление когнитивно–коммуникативной парадигмы в лингвистике / И.С. Шевченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2004. – № 635. – С. 202–205.

269. Шевченко І.С. Проблеми типології дискурсу / І.С. Шевченко // Дискурс як когнітивно–комунікативний феномен : [кол. монографія] / [під загальн. ред. Шевченко І.С.]. – Харків : Константа, 2005. – С. 233–236.

270. Шевченко И.С. Дискурс и его категории / И.С. Шевченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2011. – № 973. – С. 6–12.

271. Шевченко И.С. Метадискурсивность как категория дискурса / И.С. Шевченко // IV міжнародний науковий форум. Сучасна англістика: Традиції. Сьогодення. Перспективи, 2011 р. : тези доп. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – С. 122–123.

272. Шевченко И.С. Историческая прагмалингвистика: тридцать лет спустя / Шевченко И.С. // Проблемы лингвистики и лингводидактики: Междунар. сб. научн. ст. – Вып. 1 [Под ред. С.А. Моисеивой, Л.Г. Петровой]. – Белгород : ИПЦ “ОЛИТЕРРА”, 2013. – С. 353–361.

273. Шевченко И.С. Концепты коммуникативного поведения в когнитивно-дискурсивной парадигме / И.С. Шевченко // Вестник МГПУ.

Сер. : Филология. Теория языка. Языковое образование. – 2014. – № 1 (13). – С. 110–120.

274. Шевченко И.С. Стратегии и тактики современного электорального дискурса США / И.С. Шевченко // Проблемы лингвистики и лингводидактики : междунар. сб. научн. статей. – Белгород : ИБЦ “Политерра”, 2014. – Вып. 2. – С. 293–301.

275. Шевченко И.С. Дискурс как когнитивно-коммуникативный феномен: единицы и категории / И.С. Шевченко // Лингвистические исследования : сборник статей ЕГУ. – Ереван : Лимуш, 2015. – Вып. 5. – С. 146–158.

276. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса / Е.И. Шейгал. – М. : ИТДГК “Гнозис”, 2004. – 326 с.

277. Шелякіна А. Сутність і функції проксеміки як невербального засобу комунікації (на матеріалі сучасної англomовної художньої літератури) / А. Шелякіна // *Studia linguistica*. – 2012. – №. 6 (2). – С. 366–372.

278. Шихирев П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев. – М. : 1999. – 448 с.

279. Шкіцька І.Ю. Аргументація компліментарних висловлювань у маніпулятивній стратегії позитиву / І.Ю. Шкіцька // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Філологія. – 2011. – Вип. 62, № 963. – С. 84–88.

280. Шмелева Ж.Н.К вопросу о моделях языковой коммуникации как способах организации информации / Ж.Н. Шмелева // Вестник КрасГАУ. – 2014. – №10. – С. 235–240.

281. Шулепова О.Б. Феномен несогласия в научном познании: философско-методологический анализ : дисс. ... докт. филос. наук : 09.00.01 / Шулепова Ольга Борисовна – Новосибирск, 2000. – 320 с.
<http://www.dissercat.com>.

282. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепанский ; [Пер. с польск. М.М. Гуренко ; под общ. ред. и послеслов. акад. А.М. Румянцева]. – М. : Прогресс, 1969. – 240 с.
283. Эко У. Отсутствующая структура: введение в семиологию / У. Эко. – СПб. : Симпозиум, 2004. – 160 с.
284. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика / Р. Якобсон // Структурализм “за” и “против”. – М. : Прогресс, 1975. – С. 193–231.
285. Якобсон Р. Разработка модели языка в европейской лингвистике в период между двумя войнами / Р. Якобсон // Избранные работы ; [пер. с англ., нем., франц]. – М. : Прогресс, 1985. – 455 с.
286. André-Larochebouvry D. Introduction à l’analyse sémiolinguistique de la conversation / D. André-Larochebouvry. – Paris : Didier, 1979. – 196 p.
287. Ballmer Th. Speech act classification / Th. Ballmer, W. Brennenstuhl. – Berlin etc. : Mouton de Gruyter, 1981. – 274 p.
288. Brown P. Universals in language usage: politeness phenomena / P. Brown, S. Levinson // Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction. – Cambridge : Cambridge University Press, 1978. – P. 56–289.
289. Brown G. Discourse analysis / G. Brown, G. Yule. – Cambridge : Cambridge University Press, 1983. – 283 p.
290. Brown P. Politeness: Some universals in language use / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
291. Carli L.L. Gender, interpersonal power and social influence / L.L. Carli // Journal of Social Issues. – 1999. – V. 55 (1). – P. 81–99
292. Carli L.L. Journal of Social Issues / L.L. Carli. – 2001. – Vol. 57. – No. 4. – P. 725–741.
293. Cienki A. STRAIGHT: An Image Schema and its Metaphorical Extensions / A. Cienki // Cognitive Linguistics. – 1998. – Vol. 9, № 2. – P. 107–149.
294. Clausner T.C. Domains and Image Schemas [Electronic resource] / T.C. Clausner, W. Croft // Cognitive Linguistics. – New York : Mouton de Gruyter,

1999. – № 10–1. – P. 1–31. – Access : <http://terpconnect.umd.edu/~israel/Clausner%26Croft-Construals.pdf>.

295. Coates J. Women, men and language / J. Coates. – London : Longman, 1993. – 228 p.

296. Cohn C. Wars, Wimps, and Women: Talking Gender and Thinking War / C. Cohn // Gendering War Talk ; [ed. by M. Cooke, A. Woollacott]. – Princeton, 1993. – P. 227–246.

297. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – London : Longman, 1977. – 354 p.

298. Coulthard M. An introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – [2 edition]. – London : Longman group UK, 1985. – 216 p.

299. Croft W. Cognitive Linguistics / W. Croft, D. A. Cruse. – Cambridge : Cambridge University Press, 2004. – 356 p.

300. Dijk T.A. van. On macrostructures, mental models and other inventions. A brief personal history of the Kintsch –Van Dijk Theory. / T.A. van Dijk // Discourse comprehension. Essays in honor of Walter Kintsch / [Ch. Weaver III, S. Mannes, Ch. R. Fletcher (eds.)]. – Hillsdale, NJ : Erlbaum, 1995. – P. 383–410.

301. Dijk T.A. van. The study of discourse / T.A. van Dijk // Discourse studies: A multidisciplinary introduction : [in 2 vol.] / [Ed. by T. A. van Dijk]. – L., etc. : Sage, 1997. – Vol. 1. Discourse as structure and process. – P. 1–34.

302. Edmondson W. Spoken Discourse: A Model for Analysis / W. Edmondson. – London : Sage, 1981. – 217p.

303. Eiser J. Social psychology: attitudes, cognition and social behavior / J. Eiser. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1986. – 400 p.

304. Ergle D. Perceived feminine vs masculine leadership qualities in corporate boardrooms [Electronic resource] / D. Ergle // Management of Organizations: Systematic Research – 2015. – № 74. – p. 41-54. – Access : <http://ejournals.vdu.lt/index.php/management-organizations/article/view/1088>.

305. Evans V. Cognitive linguistics: an introduction / V. Evans, M. Green. – Edinburgh : Edinburgh Univ. Press, 2006. – 830 p.

306. Fauconnier G. Mental Spaces: Aspects of Meaning Construction in Natural Language / G. Fauconnier. – Cambridge (Mass): MIT Press, 1985. – 193 p.
307. Fauconnier G. Mappings in thought and language / G. Fauconnier. – Cambridge, U.K. : Cambridge Univ. Press, 1997. – 205 p.
308. Fauconnier G. Conceptual Integration Networks / G. Fauconnier, M. Turner // Cognitive Science. – 1998. – Vol. 22, № 2. – P. 133–187.
309. Fillmore Ch. The case for case / Ch. Fillmore // Universals in linguistic theory – [Bach E. and R. T. Harnis (eds.)]. – N.Y. : Holt, Rinehart and Winston, 1968. – P. 1–88.
310. Fillmore Ch. The case for case reopened / Ch. Fillmore // Syntax and Semantics – [Cole P., Saddock J. M. (eds.)]. – N.Y. : Academic Press, 1977. – V. 8. Grammatical Relations. – P. 59–81.
311. Fillmore Ch. Frame semantics / Ch. Fillmore // Linguistics in the morning calm: Selected papers from the SICOL. – 1982. – Seoul, 1982. – P. 111–137.
312. Fillmore Ch. Frames and the semantics of understanding / Ch. Fillmore // Quaderni di Semantica. – 1985. – № 6(2). – P. 222–253.
313. Freeman J. B. et al. The social-sensory interface: category interactions in person perception [Electronic resource] / J.B. Freeman, K.L. Johnson, R.B. Adams Jr., N.Ambady // Frontiers in integrative neuroscience. – 2012. – Vol. 6. – C. 1–13. – Access: [http://ambadylab.stanford.edu/pubs/ Freeman_2012_The%20social-sensory%20interface%20category%20interactions%20in%20person%20perception.pdf](http://ambadylab.stanford.edu/pubs/Freeman_2012_The%20social-sensory%20interface%20category%20interactions%20in%20person%20perception.pdf).
314. Goffman E. Forms of talk / E. Goffman. – Oxford : Blackwell, 1981. – 335 p.
315. Goodwin C. Conversational Organization: Interaction between Speakers and Hearers / C. Goodwin. – N. Y. : Academic Press, 1981. – 195 p.
316. Goodwin C. Conversation analysis / C. Goodwin, J. Heritage // Annual Review of Anthropology. – 1990. – Vol. 19. – P. 283–307.

317. Goroshko O. Differentiation in Male and female Speech Styles [Electronic resource] / Olena Goroshko. – Research Support Scheme. – 1999. – Access : <http://rss.archives.ceu.hu/archive/00001011/01/12.pdf>.

318. Grice H.P. Meaning / H. P. Grice // Readings in the philosophy of language. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1971. – P. 436–444.

319. Grice H.P. Logic and conversation / H. P. Grice // Syntax and semantics. – N.Y. : Academic Press, 1975. – Vol. 3. Speech acts. – P. 25–69.

320. Grice H.P. Further notes on logic and conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics. – N. Y., 1978. – Vol. 9. Pragmatics. – P. 113–127.

321. Grice H. P. Presuppositions and conversational implicature / H. P. Grice // Radical Pragmatics. – N.Y., 1981. – P. 183–198.

322. Heisler T. Evaluative metadiscursive comments and face-work in conversational discourse / T. Heisler, D. Vincent, A. Bergeron // Journal of Pragmatics. – 2003. – Vol. 35 – P. 1613–1631.

323. Johnson J.L. Questions and role responsibility in four professional meetings / J.L. Johnson // Anthropological Linguistics. – 1980. – № 22. – P. 66–76.

324. Johnson M. The Body in the mind (the bodily basis of meaning, imagination, and reason) / M. Johnson. – Chicago, L. : The University of Chicago Press, 1987. – 233 p.

325. Johnson-Laird P. Mental Models in Cognitive Science / P. Johnson-Laird // Cognitive Science. – 1980. – Vol. 4, № 1. – P. 71–115.

326. Kolonder J.L. Case-Based Reasoning / J.L. Kolonder. – San Mateo, USA : Morgan Kaufmann, 1993. – 668 p.

327. Lakoff R. Language and Woman's Place / R. Lakoff. – New York : Harper, 1975. – 328 p.

328. Lakoff G. Metaphors We Live by / G. Lakoff, M. Johnson. – Chicago : Chicago Univ. Press, 1980. – 242 p.

329. Lakoff G. Women, fire and dangerous things: What categories reveal about the mind / G. Lakoff. – Chicago : University of Chicago Press, 1987. – 614 p.

330. Lakoff G. More than Cool Reason: A Field Guide to Poetic Metaphor / G. Lakoff, M. Turner. – Chicago ; London : The Univ. of Chicago Press, 1989. – 230 p.

331. Lakoff G. The Contemporary theory of metaphor / G. Lakoff // Metaphor and thought. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1994. – P. 202-251.

332. Lakoff G. Philosophy in the Flesh: the Embodied Mind and its Challenge to Western Thought / G. Lakoff, M. Johnson. – N.Y. : Basic Books, 1999. – 602 p.

333. Langacker R.W. Foundations of cognitive grammar: Theoretical prerequisites / R.W. Langacker. – Stanford : Stanford university press, 1987. – T. 1. – 515 p.

334. Lasswell H. D. The structure and function of communication in society / H. D. Lasswell // The Communication of Ideas / [ed. by L. Bryson]. – New York : Institute for Religious and Social Studies, 1948. – P. 37–51.

335. Levinson S. C. Pragmatics / S.C. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1983. – 420 p.

336. Levy D.M. Communicative goals and strategies: Between discourse and syntax / D. M. Levy // Syntax and Semantics. – Vol. 12: Discourse and Syntax. – New York, 1979. – P. 183–210.

337. Linell P. Interactional dominance in dyadic communication: a presentation of initiative–response analysis / P. Linell, L. Gustavsson, P. Juvonen // Linguistics 26. – 1988. – P. 415–442.

338. Lippman W. Public Opinion / W. Lippman. – N.Y. : Harcourt, Brace, 1950. – 95 p.

339. Martynyuk A. Social relations and sex stereotyping in language / A. Martynyuk // Papers and studies in contrastive linguistics. – 1990. – T. 26. – C. 93-101.

340. Istiloman N. Women's attitude towards gender discrimination in Khaled Hosseini's "A thousand splendid suns" : a thesis presented as partial fulfillment of the requirements of the attainment of a Sarjana Sastra Degree in English Language

and Literature [Electronic resource] / N. Istiloman – 2015. – 148 p. – Access: <http://eprints.uny.ac.id/15974/1/Nurul%20Istikomah%2010211141035.pdf>.

341. Owen M. Apologies and remedial interchanges : a study of language use in social interaction / M. Owen. – Berlin, New York and Amsterdam : Mouton, 1983. – 192 p.

342. Rubin G. The Traffic in Women: Notes on the "Political Economy" of Sex / G. Rubin // Toward an Anthropology of Women [Rayna R. Reiter (ed.)]. – New York : Monthly Review Press, 1975. – P. 157–210.

343. Sacks H. A Simplest for the Organization of Turn-Taking for Conversation / H. Sacks, E.A. Schegloff, G. Jefferson // Language, 1974. – Vol. 50, № 4. – P. 696–735.

344. Sacks H. Lectures on Conversation / H. Sacks. – [2nd ed.]. – 2 vol. – Cambridge, MA, 1995. – 813 p.

345. Schegloff E. A. Openings up closings / E. A. Schegloff, H. Sacks // Semiotica. – 1973. – Vol. 8. – P. 289–327.

346. Schegloff E.A. Analyzing Single Episodes of Interaction: An Exercise in Conversation Analysis / E.A. Schegloff // Social Psychology Quarterly, 1987. – Vol. 50, No. 2. – P. 101–114.

347. Schiffrin D. Approaches to Discourse: Language as a Social Interaction / D. Schiffrin. – Oxford : Blackwell Publishing, 1994. – 480 p.

348. Shannon C. The Mathematical Theory of Communication / C. Shannon, W. Weaver. – Urbana, Illinois: University of Illinois Press, 1949. – 117 p.

349. Sinclair J. Towards an Analysis of Discourse: The English Used by Teachers and Pupils Text / J. Sinclair, M. Coulthard. – Oxford : OUP, 1975. – 312 p.

350. Sperber D. Mutual knowledge and relevance in theories of comprehension / D. Sperber, D. Wilson // Mutual knowledge. – L., Oxford : OUP, 1982. – P. 61–131.

351. Sperber D. Relevance: Communication and Cognition / D. Sperber, D. Wilson. – [2nd ed.]. – Oxford ; Cambridge, MA, 1995. – 326 p.

352. Stenström A.B. An introduction to spoken interaction / A.B. Stenström. – London: Longman, 1994. – 238 p.
353. Stubbs M. Discourse analysis. Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language / M. Stubbs. – Chicago : University of Chicago Press, 1983. – 272 p.
354. Sweetser E. Compositionality and blending: semantic composition in a cognitively realistic framework / E. Sweetser // Cognitive Linguistics: Foundations, Scope and Methodology / [T. Janssen and G. Redeker (eds.)]. – Berlin: Mouton de Gruyter, 1999. – P. 129–162.
355. Talmy L. Toward a cognitive semantics / L. Talmy. – Cambridge (Mass.); L. : A Bradford Book, The MIT Press, 2000. – Vol. 1. Concept Structuring Systems. – 565 p.
356. Tannen D. You just Don't Understand: Women and Men in Conversation / D. Tannen. – N.Y. : William Morrow, 1990. – 330 p.
357. Tomasello M. Constructing a language: A usage-based theory of language acquisition / M. Tomasello. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 2003. – 388 p.
358. Turner M. Reading minds: the study of English in the age of cognitive science / M. Turner. – Princeton, NJ : Princeton Univ. Press, 1991. – 318 p.
359. Watson G. Text in Context: Contributions to Ethnomethodology / G. Watson, R.M. Seiler (eds.). – Newbury Park, 1992. – P. 21–23.
360. Watzlawick P. Pragmatics of human communication : a study of interactional patterns, pathologies and paradoxes / P. Watzlawick, J. Beavin, D. Jackson. – New York : Norton, 1967. – 296 p.
361. Wilensky R. Discourse, probability, and inference / R. Wilensky // Beliefs, Reasoning, and Decision Making. – Hillsdale, 1994. – P. 363–388.
362. Wittgenstein L. Philosophical Investigations / L. Wittgenstein – [translated by G. E. M. Anscombe]. – Oxford : Basil Blackwell, 1978. – 259 p.
363. Wolf C. Status / C. Wolf // The Social Science Encyclopedia / [Ed. by A. Kuper, J. Kuper] – London : Routledge and Kegan Paul, 1989. – P. 825–827.

364. Wood J. T. Gendered lives: Communication, gender, and culture (10nd ed.). / J.T. Wood – [3rd edition] – Boston : Wadsworth, Cengage Learning. – 2013. – 38 p.

СПИСОК ДОВІДКОВИХ ТА ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ДЖЕРЕЛ

365. Cambridge Dictionary Online [Electronic resource]. – Access : <http://dictionary.cambridge.org/>. 351

366. DF = Dictionary by Farlex [Electronic resource]. – Access : <http://www.thefreedictionary.com/disagreement>. 352

367. Dictionary.com [Electronic resource]. – Access : <http://dictionary.reference.com/browse/disagreement?s=t>. 353

368. IEL = International Encyclopedia of Linguistics / [ed. by W. Bright]. – New York, Oxford, 1992. – Vol. 3. – 456 p.354

369. Longman English Dictionary [Electronic resource]. – Access : <http://www.ldoceonline.com/>. 355

370. Merriam-Webster [Electronic resource]. – Access : <http://www.merriam-webster.com/dictionary/disagreement>.356

371. OALD=Oxford Advanced Learner's Dictionary [Electronic resource]. – Access: <http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/dictionary/disagreement>.357

372. Oxford Dictionaries [Electronic resource]. – Access: <http://oxforddictionaries.com/definition/disagreement?q=disagreement>.358

373. Webster's Online Dictionary [Electronic resource]. – Access : <http://www.websters-online-dictionary.org/>.359

374. БЭС = Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedu.ru/bigencdic/29369/>.360

375. СГТ = Словарь гендерных терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://owl.ru/gender/041.htm>. 361

376. СЛТ = Словарь лингвистических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/contents.nsf/lingvistic/>. 362

377. ССТ=Словарь социолингвистических терминов / М., 2006. – 312 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iling-ran.ru/library/sociolingva/slovar/sociolinguistics_dictionary.pdf.363

378. ТПС = Толковый переводоведческий словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://perevodovedcheskiy.academic.ru/608>.364

379. ТСРЯ = Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / [С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова]. – М. : ИТИ Технологии, 2006. – 944 с. – Режим доступа : <http://slovarozhegova.ru/ozhegov.php>.365

380. ФЭС = Философский энциклопедический словарь / [Гл. редакция : Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов]. – М. : Советская Энциклопедия, 1983. – 840 с.

381. ЭЭФН = Энциклопедия эпистемологии и философии науки [Электронный ресурс] / [Сост. и общ. ред. И. Т. Касавин]. – М. : “Канон+” РООИ “Реабилитация”, 2009. – Режим доступа : http://epistemology_of_science.academic.ru/793/тематизация.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

382. Bones. Season 1. Episodes 1–22. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://bonestv.pbworks.com/w/page/10717822/Episode%20Transcripts>.

383. Bones. Season 2. Episodes 1–22. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://bonestv.pbworks.com/w/page/10717822/Episode%20Transcripts>.

384. Bridesmaids. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Bridesmaids.html>.

385. Bruce Almighty. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Bruce-Almighty.html>.

386. Change-Up. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Change-Up,-The.html>.

387. Family Man. Transcript. [Electronic resource]. – Access : http://sfy.ru/script=family_man.

388. Friends. Season 1. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season1.shtml>.
389. Friends. Season 2. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season2.shtml>.
390. Friends. Season 3. Episodes 1–25. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season3.shtml>.
391. Friends. Season 4. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season4.shtml>.
392. Friends. Season 5. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season5.shtml>.
393. Friends. Season 6. Episodes 1–25. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season6.shtml>.
394. Friends. Season 7. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season7.shtml>.
395. Friends. Season 8. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season8.shtml>.
396. Friends. Season 9. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season9.shtml>.
397. Friends. Season 10. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.livesina box.com/friends/season10.shtml>.
398. Gray's anatomy. Season 1. Episodes 1–9. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <https://www. hypnoseries.tv/grey-s-anatomy/episodes-/saison-1.62.3/>.
399. Gray's anatomy. Season 2. Episodes 1–27. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <https://www. hypnoseries.tv/grey-s-anatomy/episodes-/saison-2.62.4/>.
400. He's just not hat into you. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www. imsdB.com/scripts/He's-Just-Not-That-Into-You.html>.
401. House M.D. Season 1. Episodes 1–22. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://clinic duty.livejournal.com/12225.html>.

402. House M.D. Season 2. Episodes 1–24. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://clinicduty.livejournal.com/12225.html>.

403. My best friend's wedding. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.aweomefilm.com/script/mybestfriendswedding.txt>.

404. Runaway bride. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Runaway-Bride.html>.

405. The Ugly Truth. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Ugly-Truth,-The.html>.

406. This is 40. Transcript. [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/This-is-40.html>.

ДОДАТОК 1

РЕЗУЛЬТАТИ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ У КОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

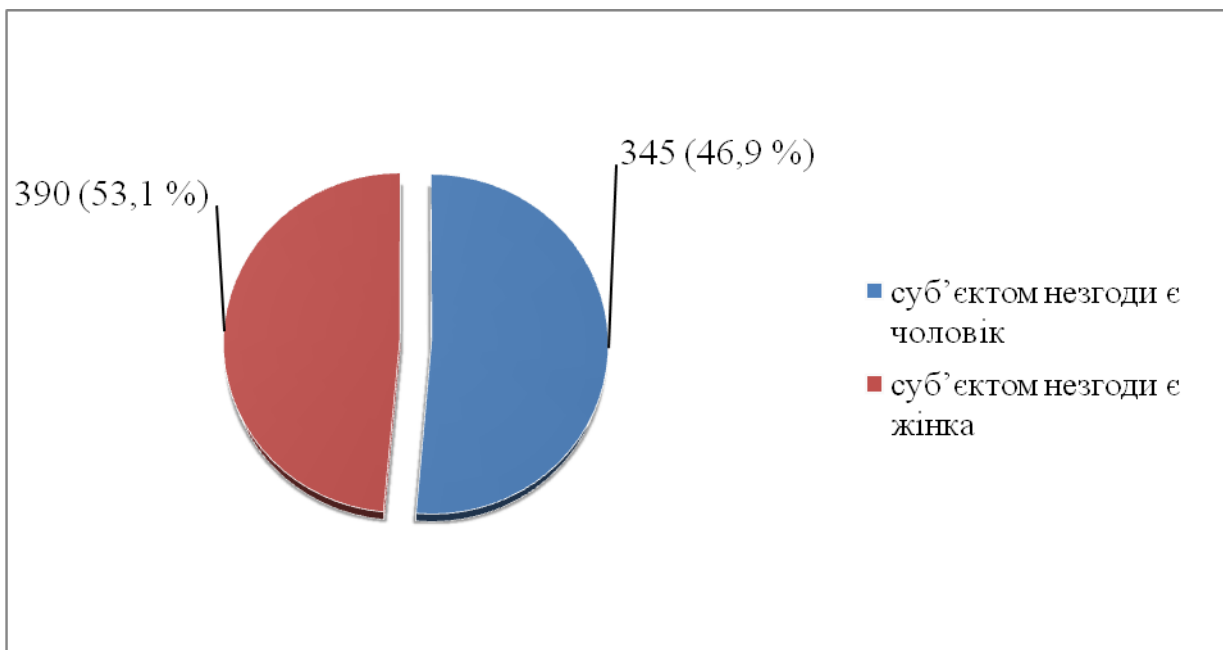


Рис. 1.1. Кількісні та відсоткові співвідношення ініціації незгоди суб'єктами чоловічої та жіночої статі в гендерно гетерогенних інтеракційних актах (735 ІА).

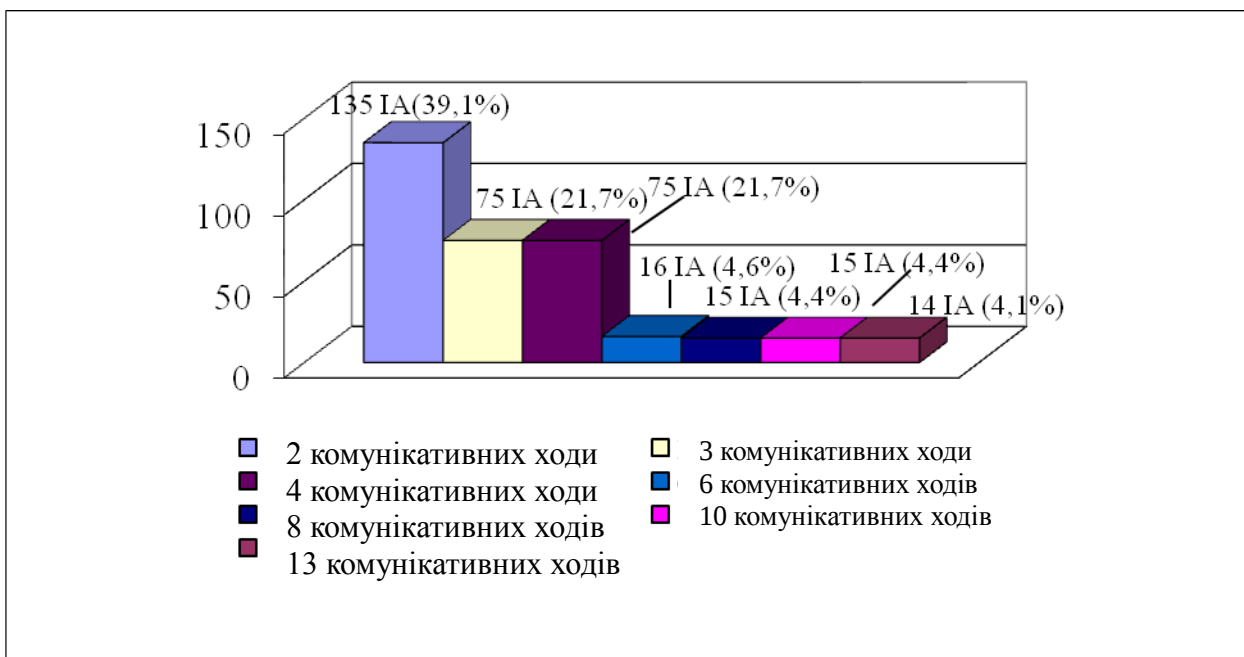


Рис. 1.2. Кількість та відсотки комунікативних ходів у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди, де суб'єктом незгоди є чоловік (345 ІА).

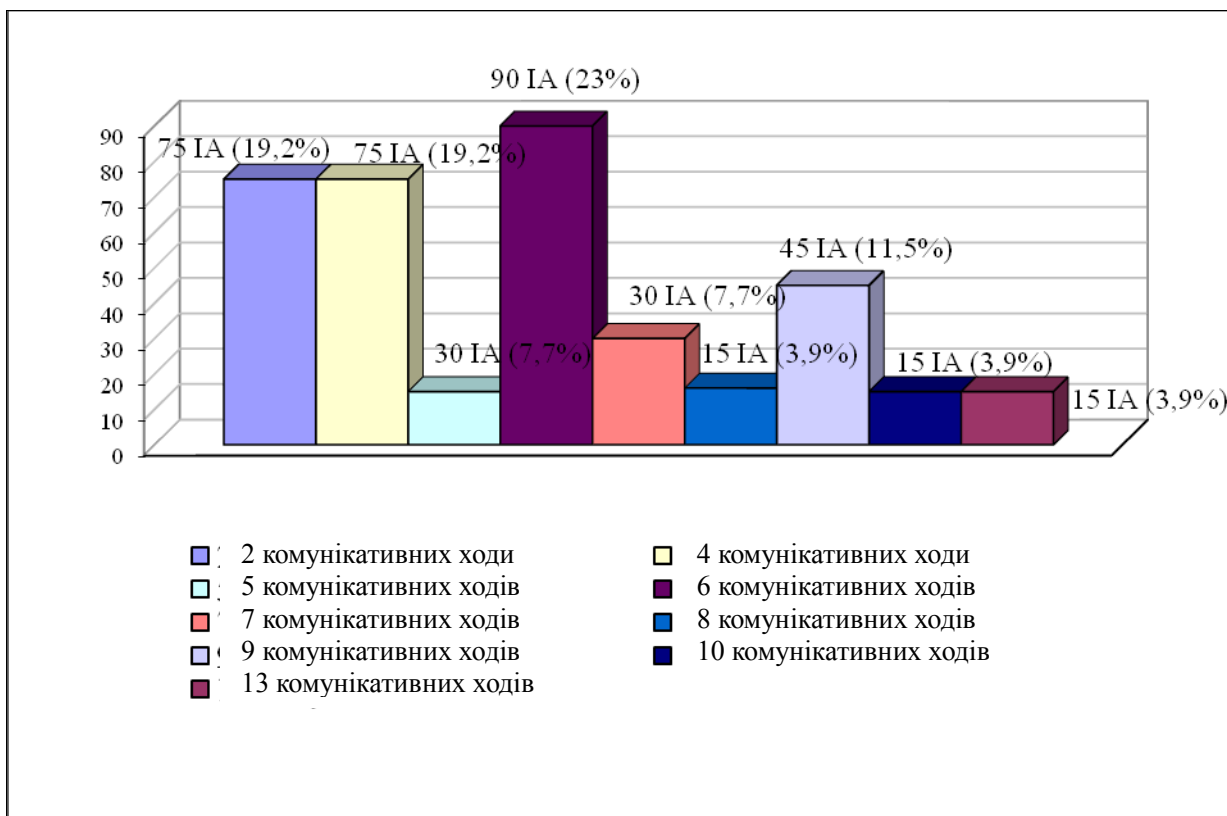


Рис. 1.3. Кількість та відсотки комунікативних ходів у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди, де суб'єктом незгоди є жінка (390 ІА).

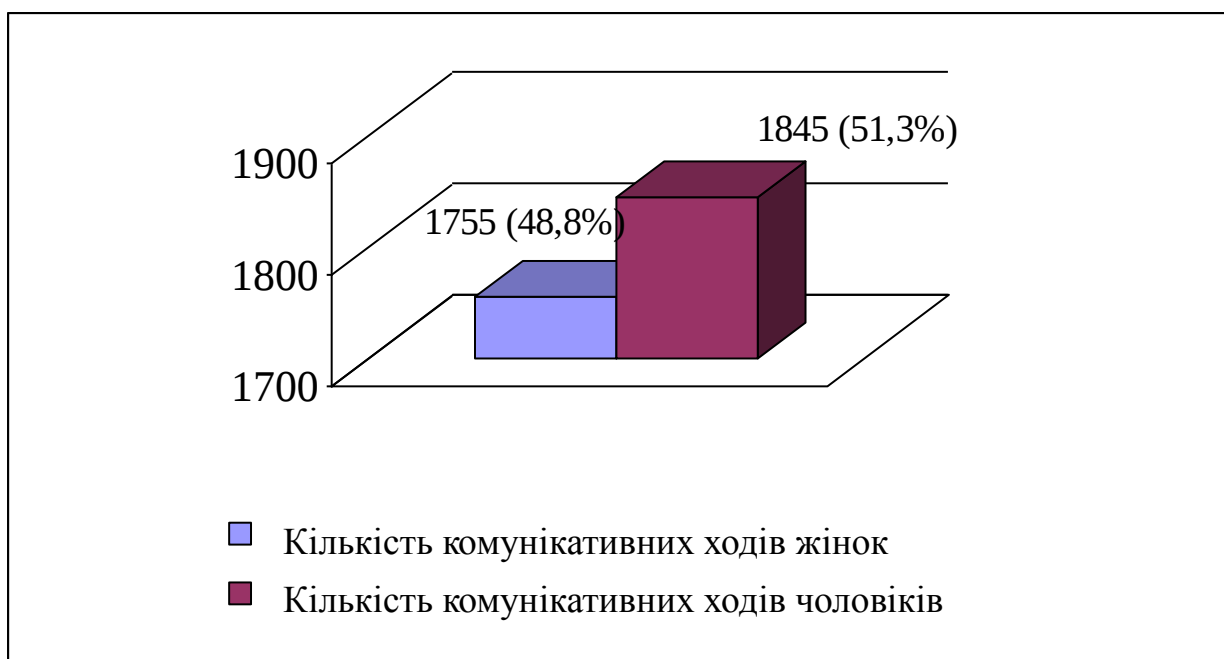


Рис. 1.4. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів чоловіків та жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (3600 КХ).

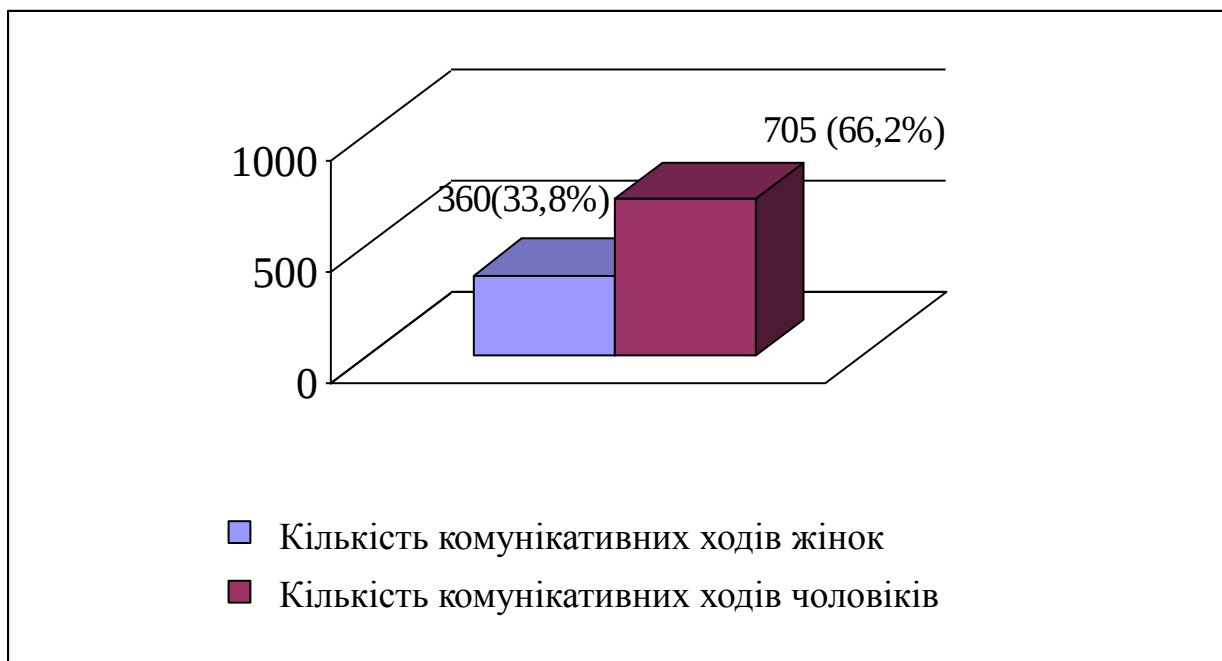


Рис. 1.5. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

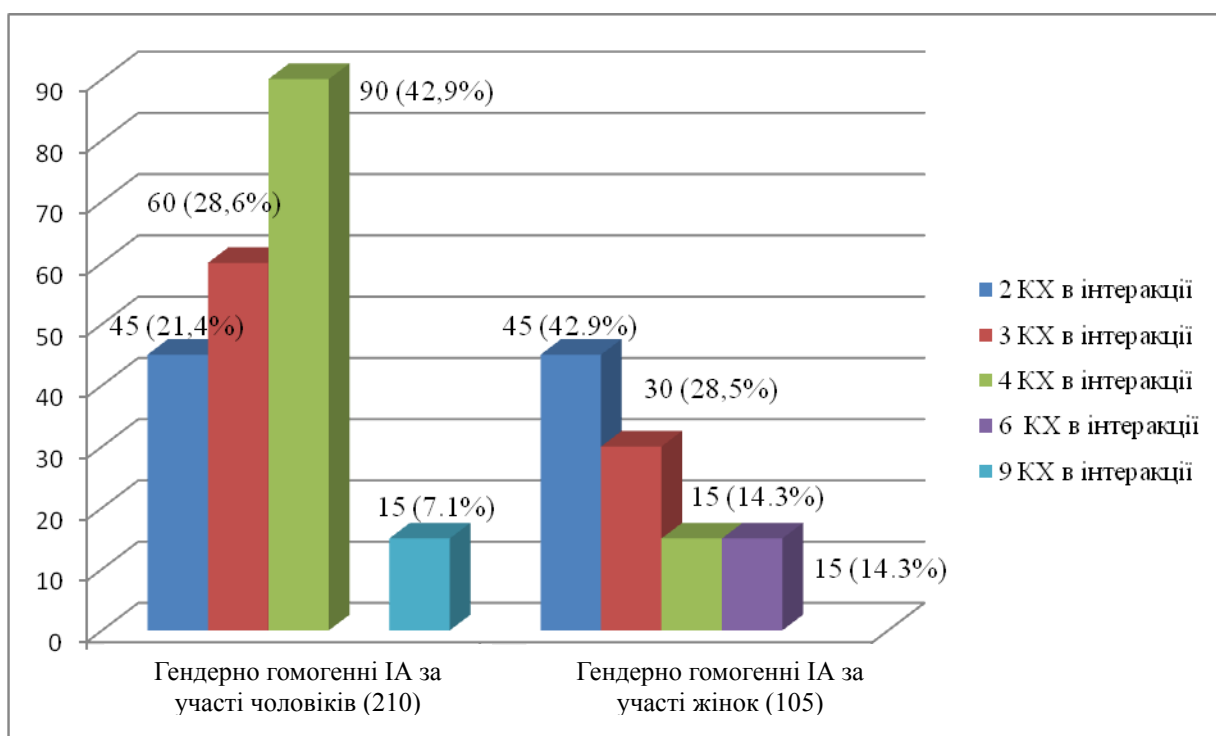


Рис. 1.6. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

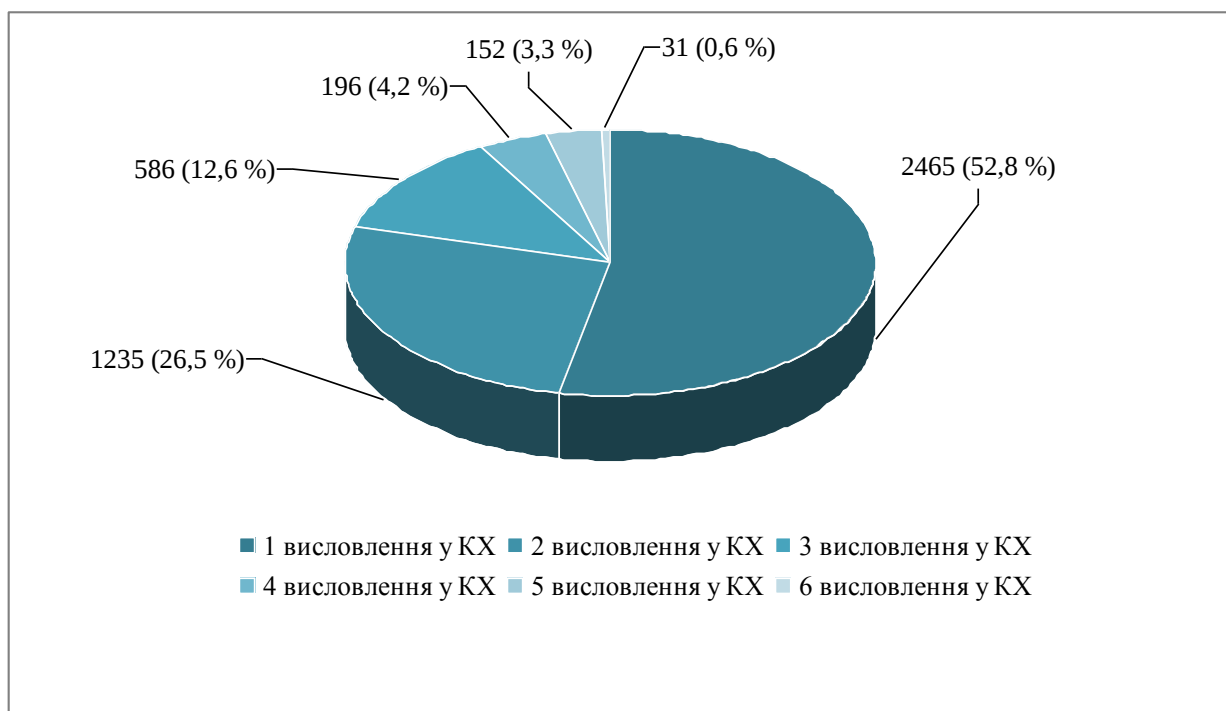


Рис. 1.7. Кількісні та відсоткові співвідношення висловлень у гендерно гетерогенних та гомогенних інтеракційних актах незгоди (4665 КХ).

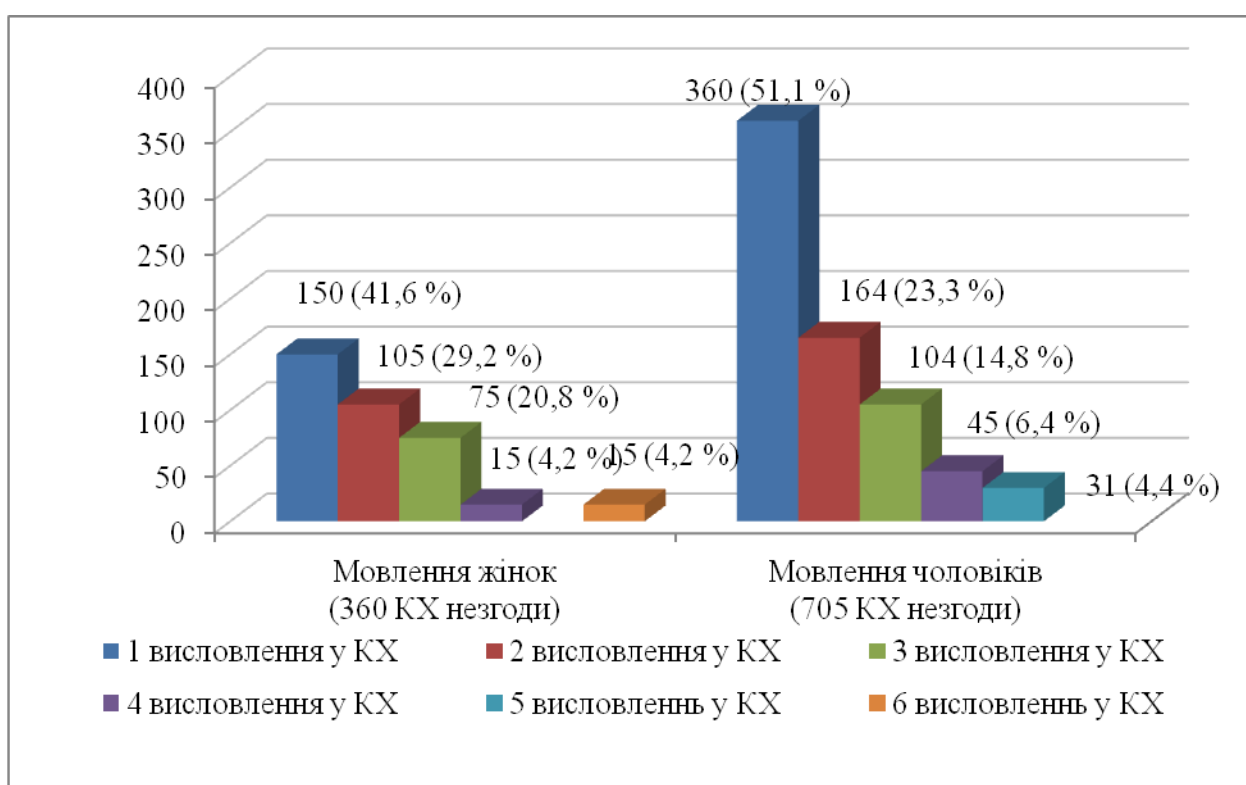


Рис. 1.8. Кількісні та відсоткові співвідношення висловлень у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

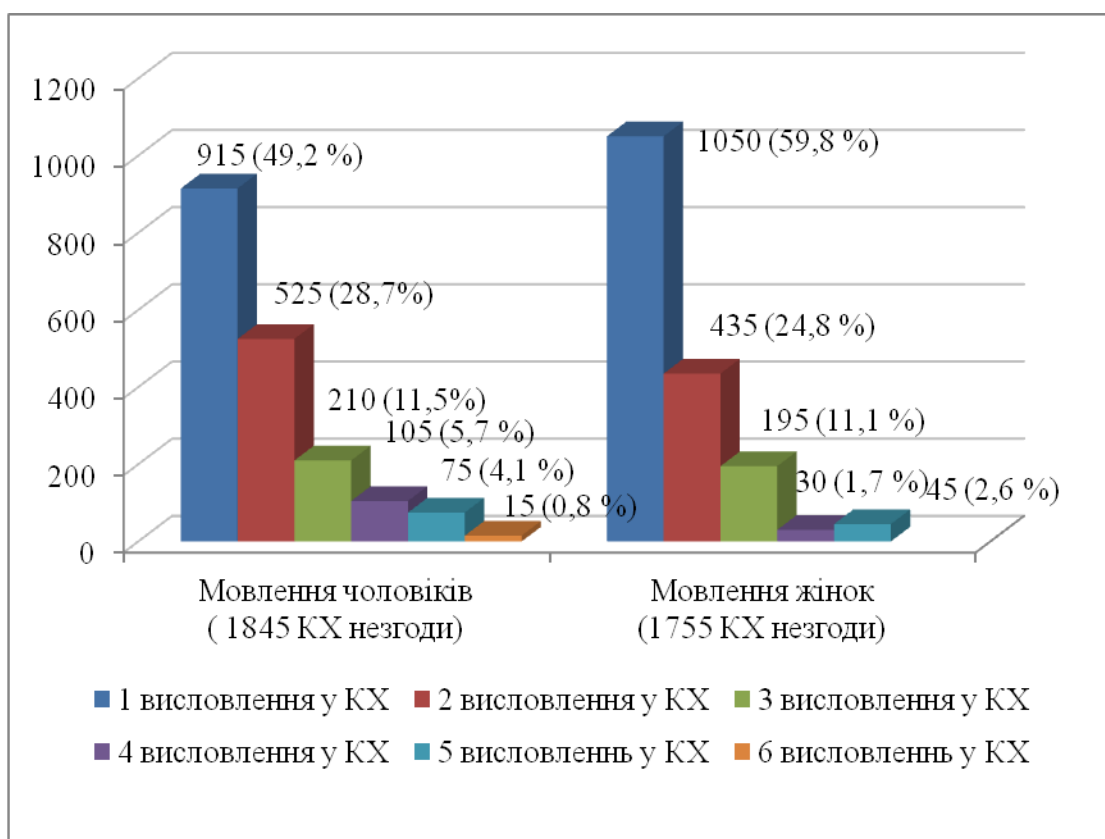


Рис. 1.9. Кількісні та відсоткові співвідношення чоловічих та жіночих висловлень у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди.

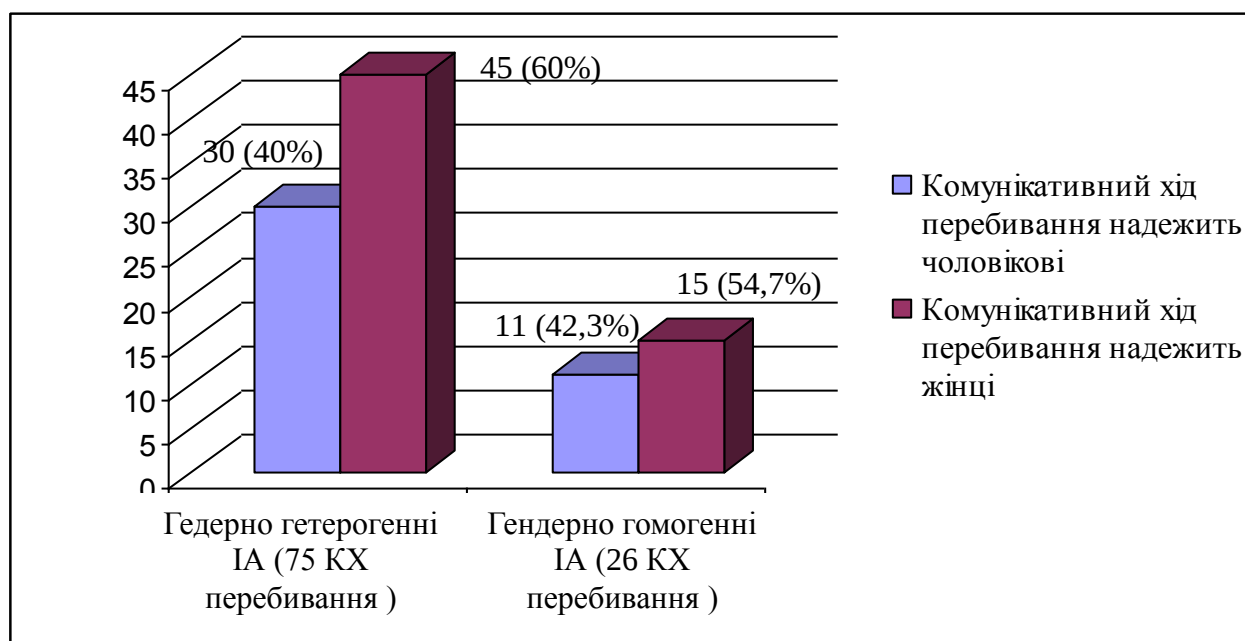


Рис. 2.0. Кількісні та відсоткові співвідношення чоловічих та жіночих комунікативних ходів перебивання у гендерно гетерогенних та гомогенних інтеракційних актах незгоди.

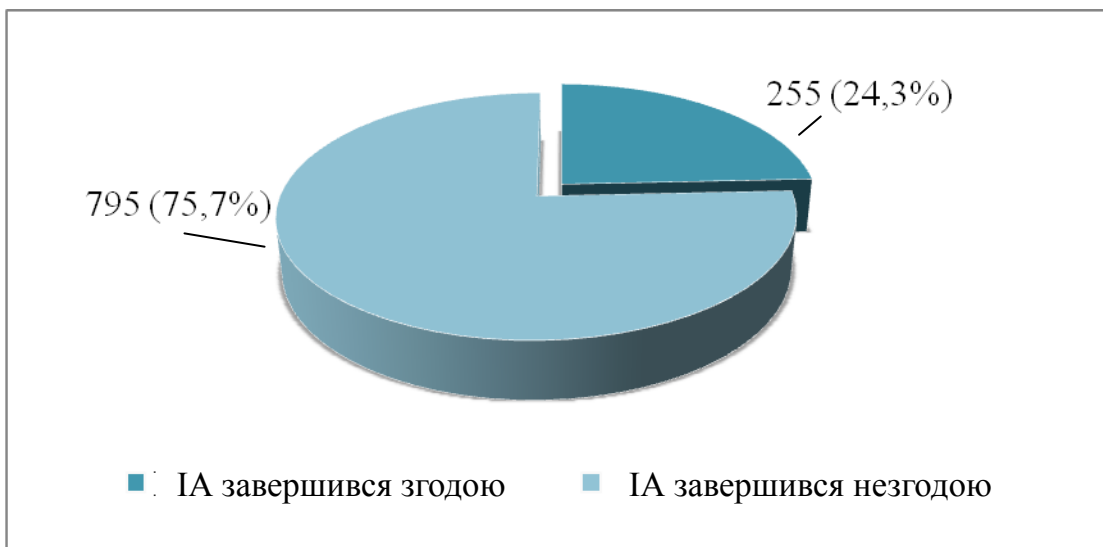


Рис. 2.1. Кількість та відсотки інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (1050 IA).

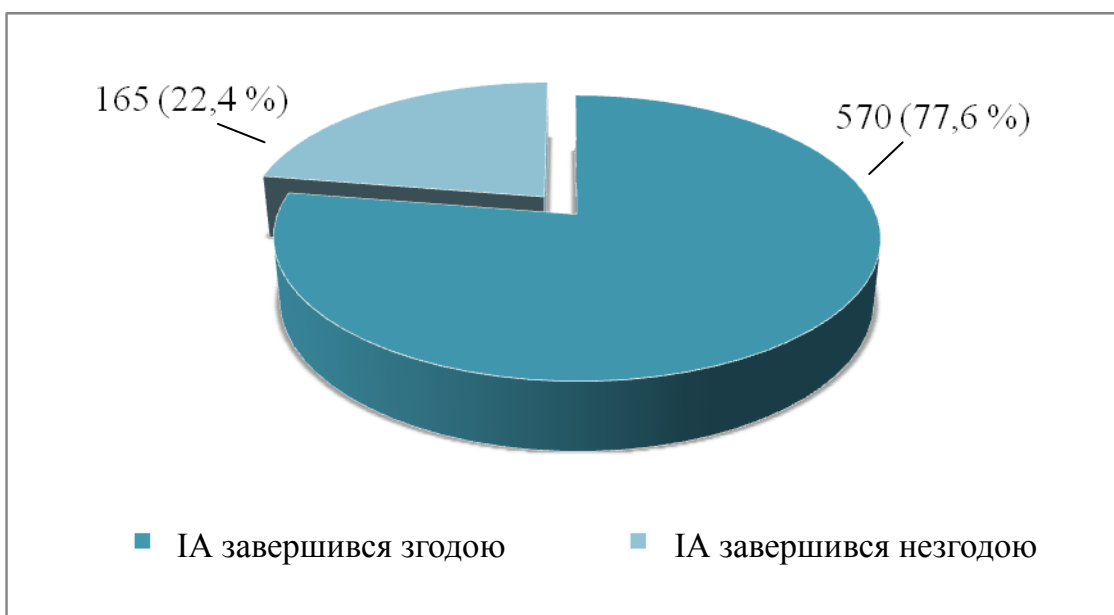


Рис. 2.2. Кількість та відсотки гендерно гетерогенних інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (735 IA).

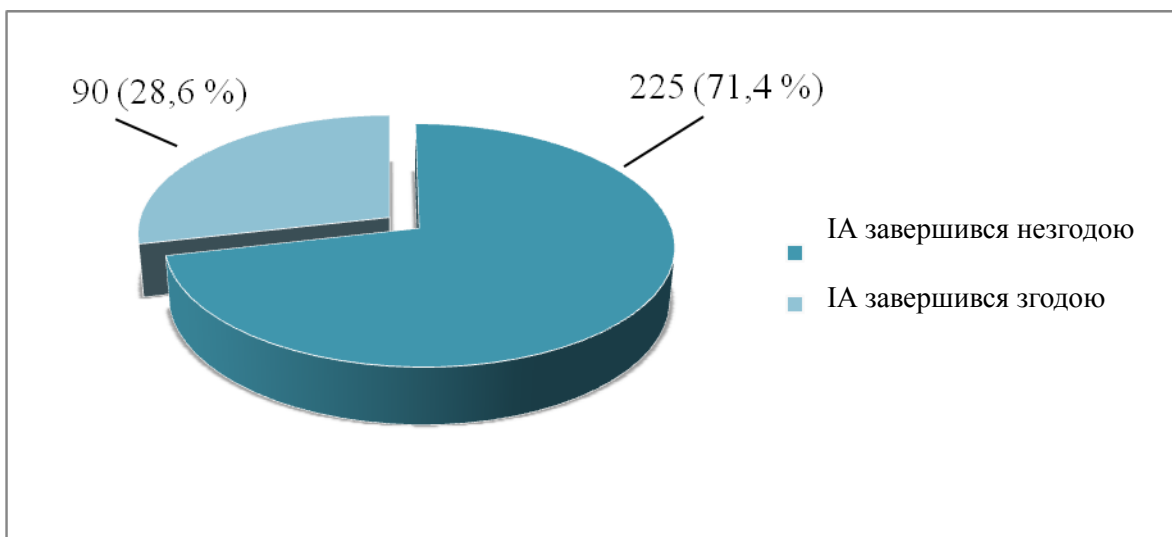


Рис. 2.3. Кількість та відсотки чоловічих та жіночих гендерно гетерогенних інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (315 IA).

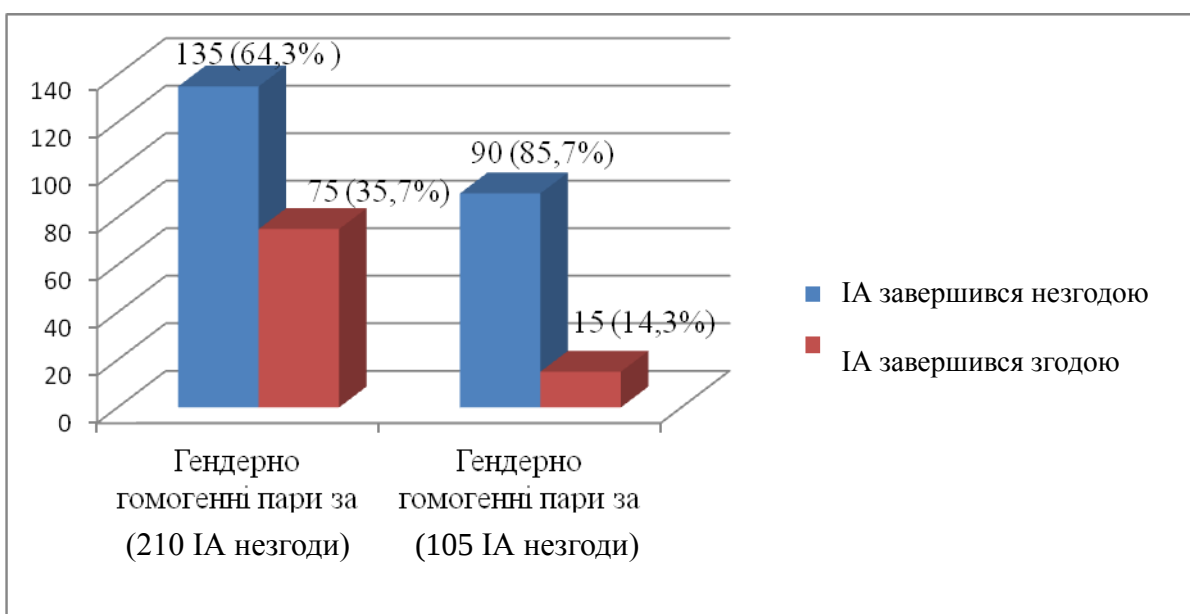


Рис. 2.4. Кількість та відсотки чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (315 IA).

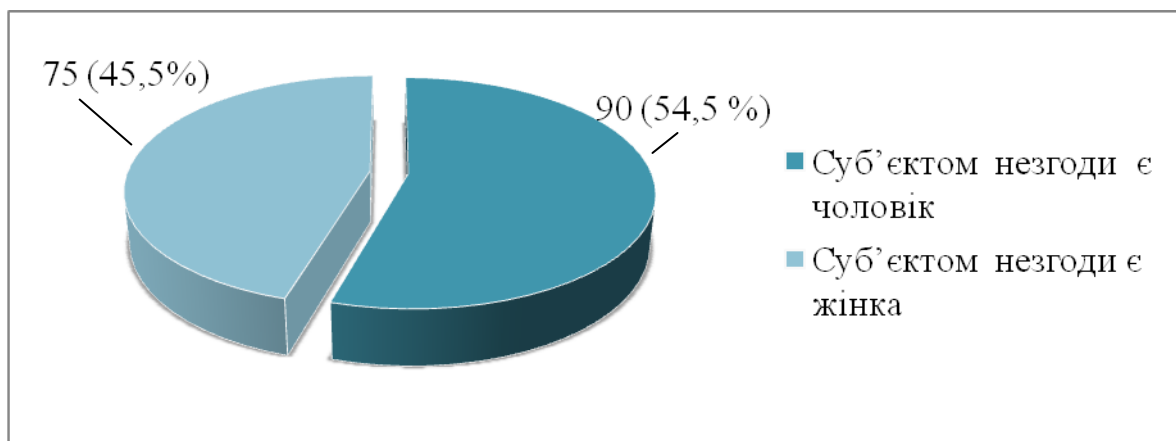


Рис. 2.5. Кількісне та відсоткове співвідношення гендерно гетегоренних інтеракційних актів, що завершення згодою (165 ІА).

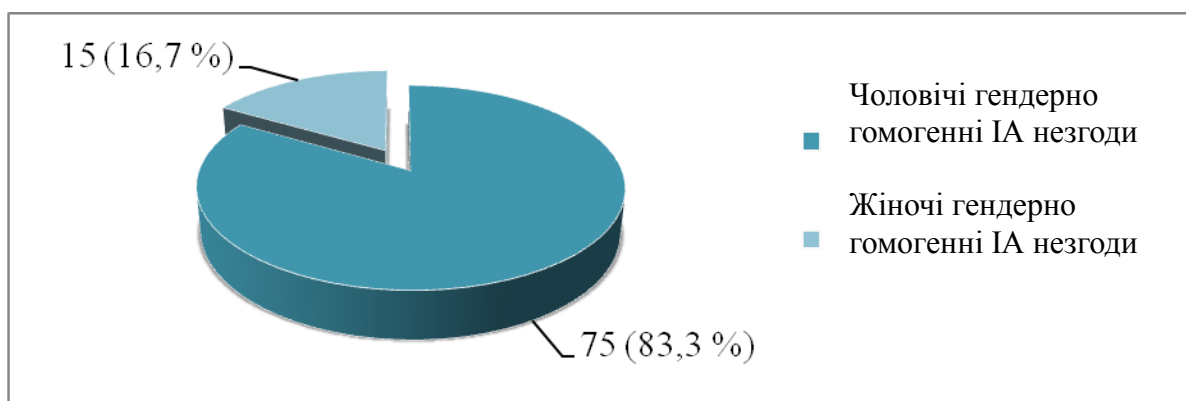


Рис. 2.6. Кількісне та відсоткове співвідношення чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актів, що завершення згодою (90 ІА).

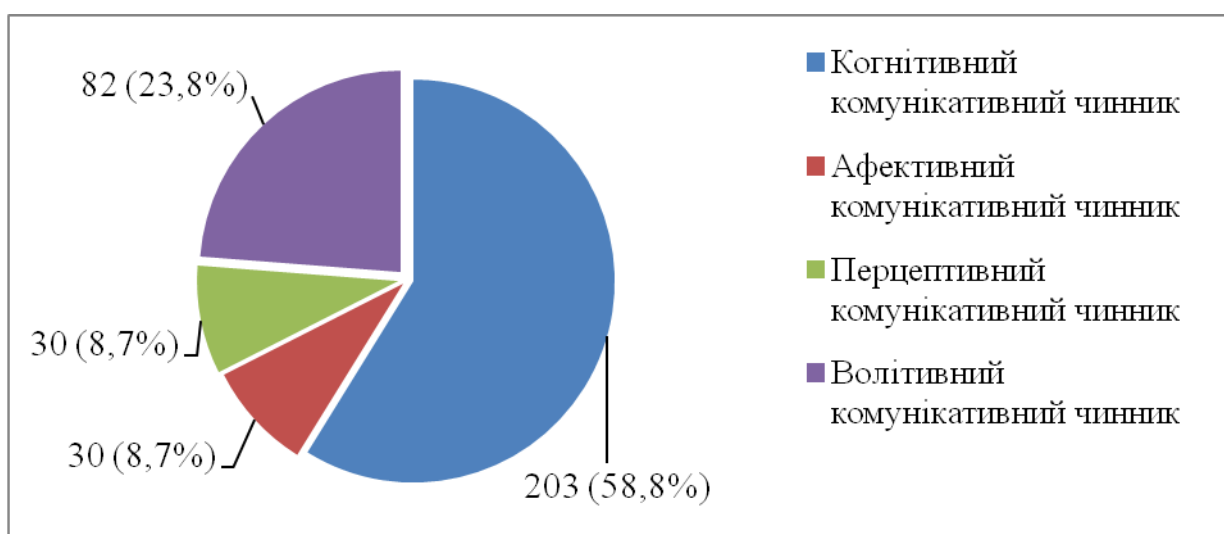


Рис. 2.7. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

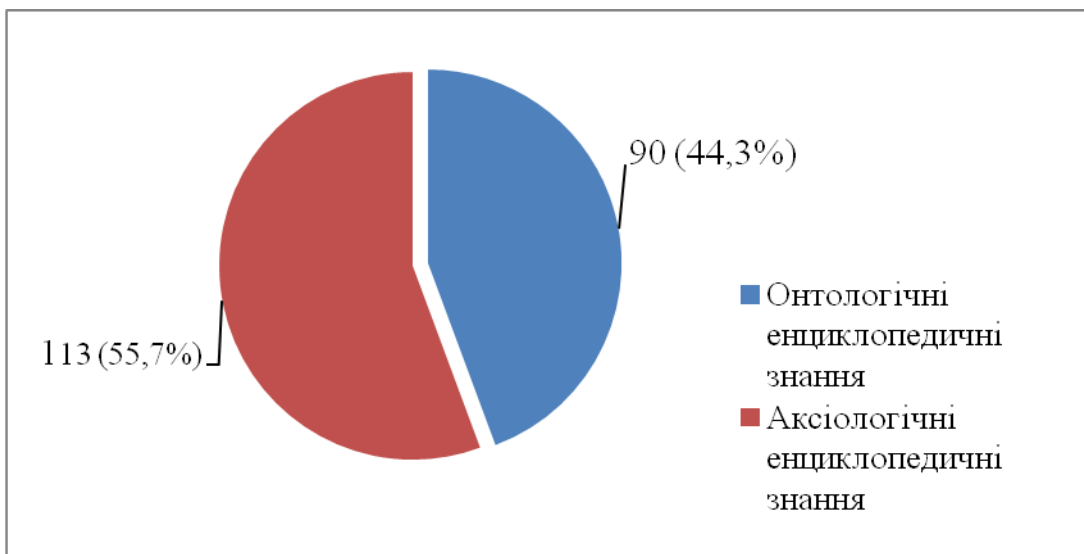


Рис. 2.8. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

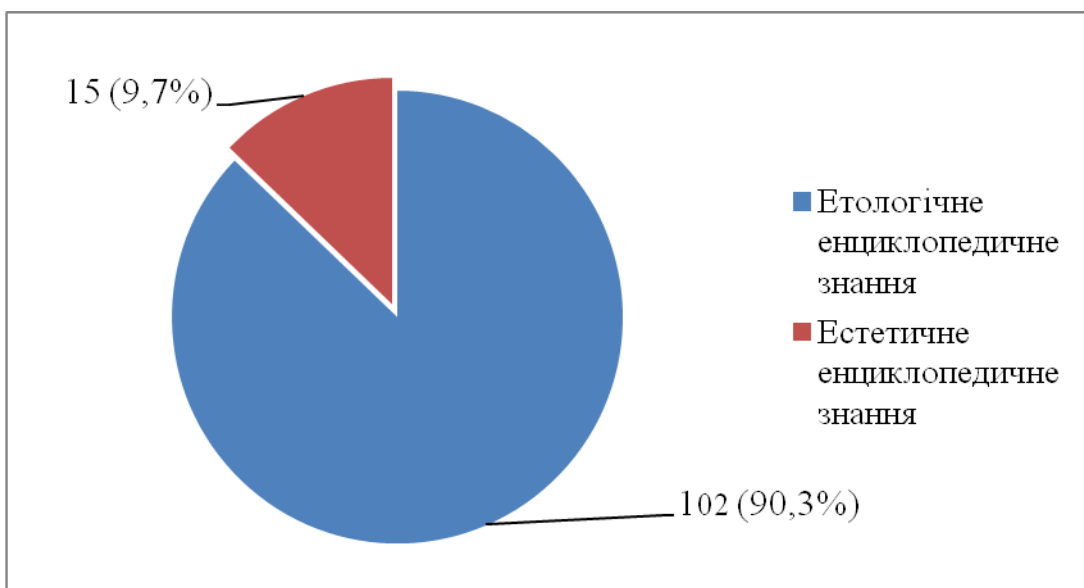


Рис. 2.9. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

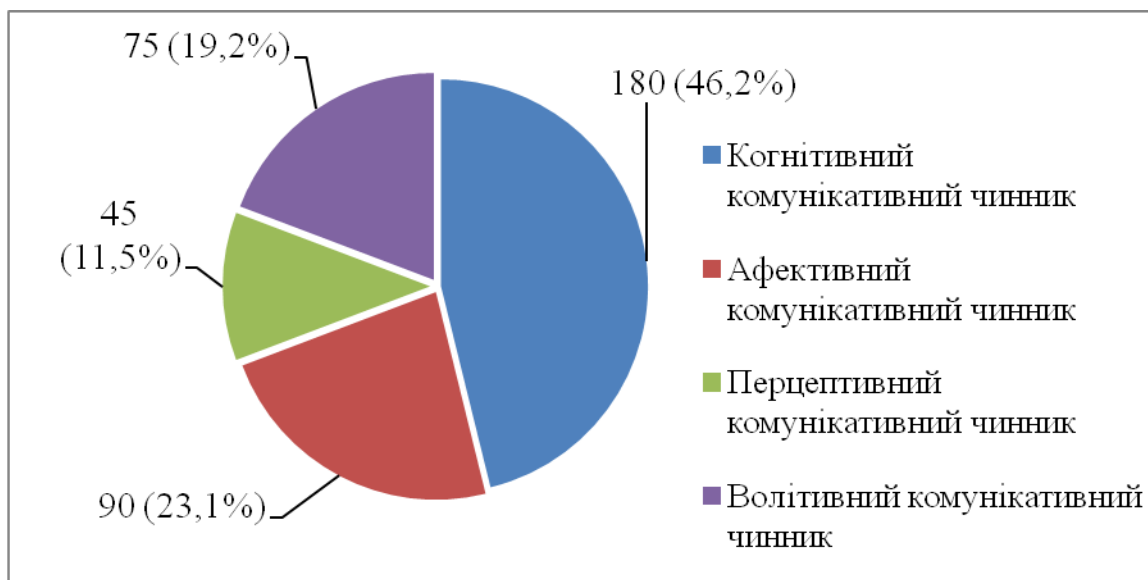


Рис. 3.0. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

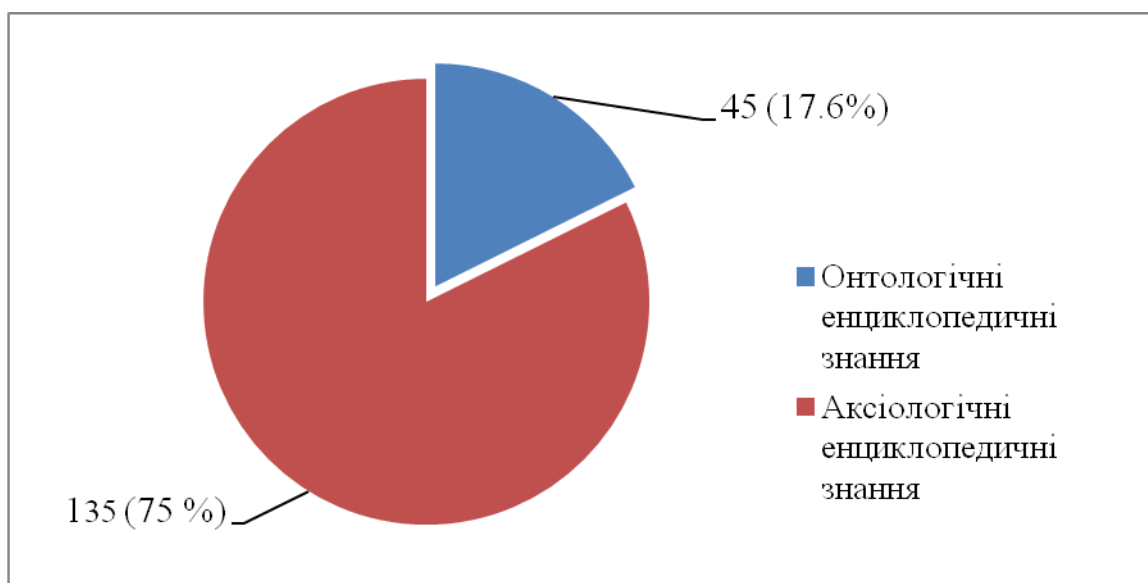


Рис. 3.1. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

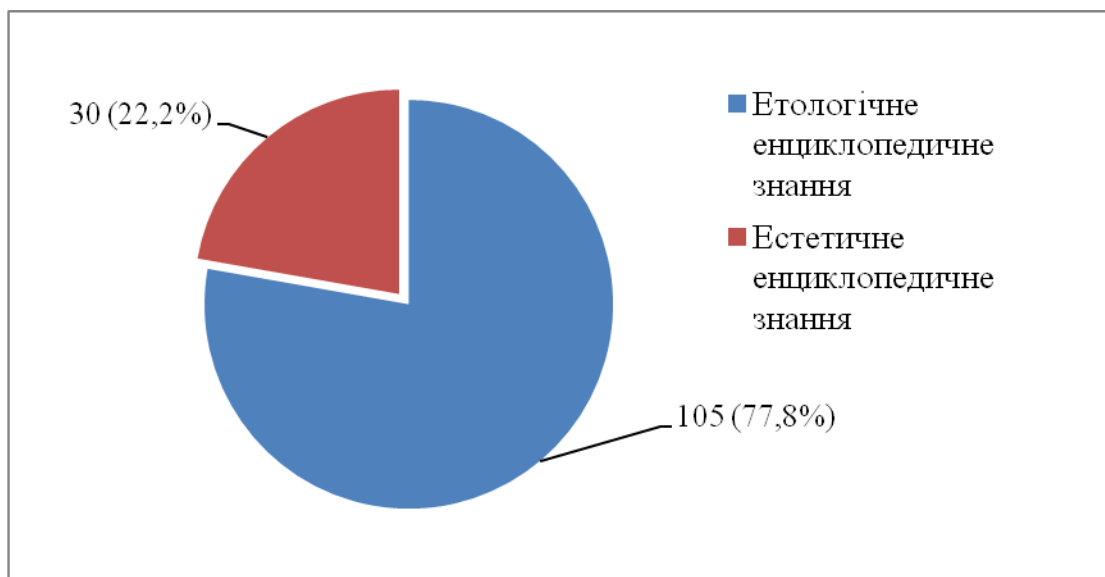


Рис. 3.2. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

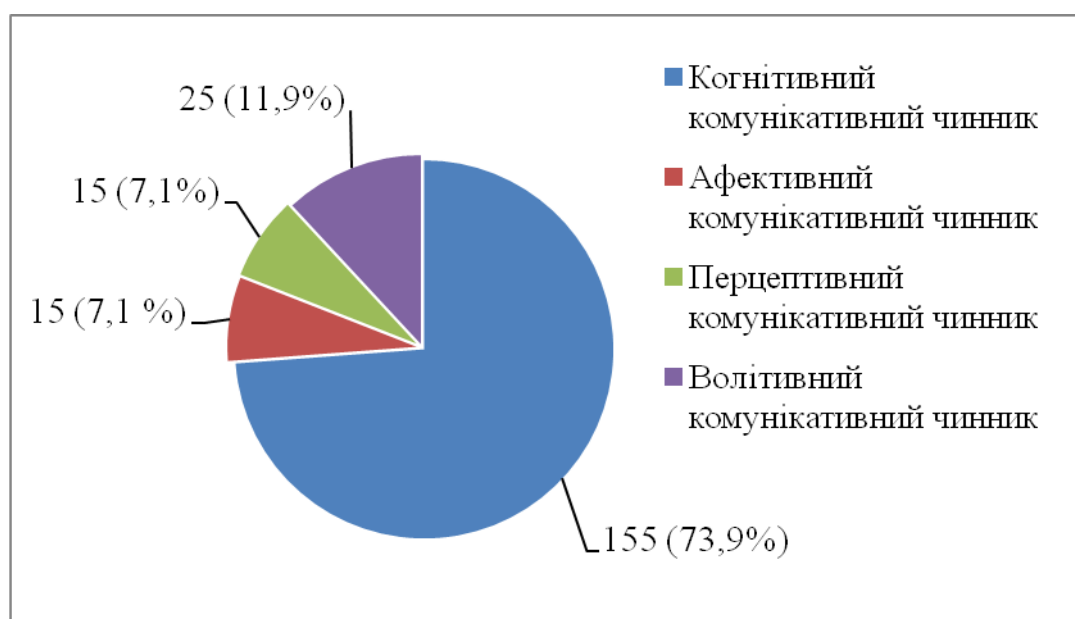


Рис. 3.3. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

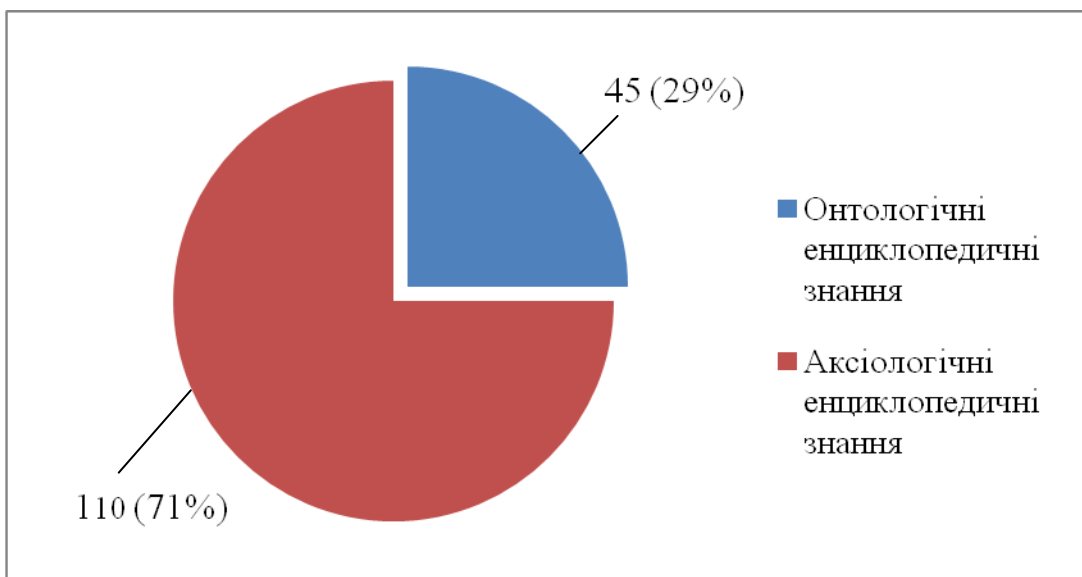


Рис. 3.4. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

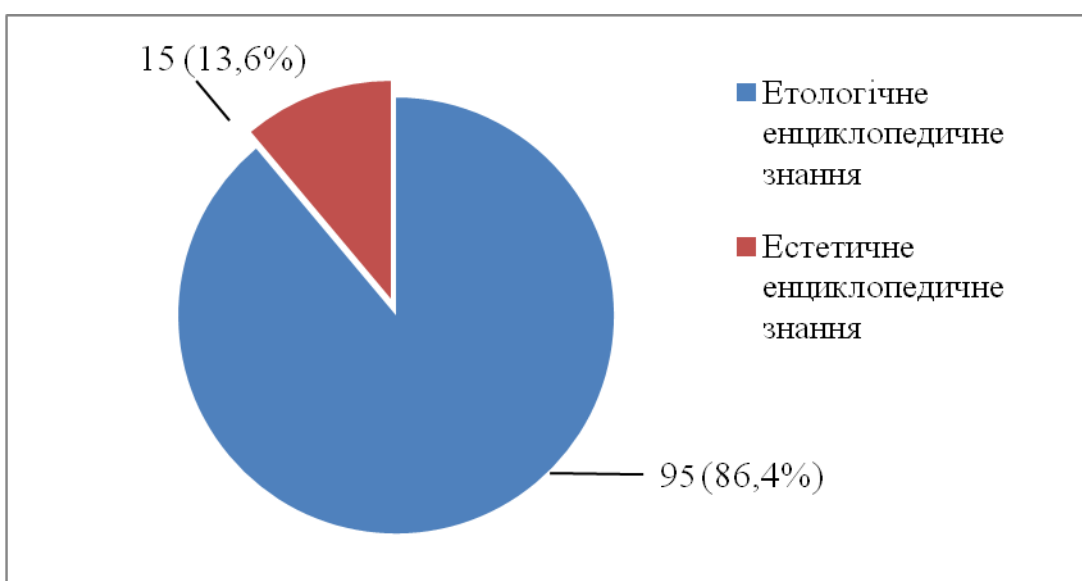


Рис. 3.5. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

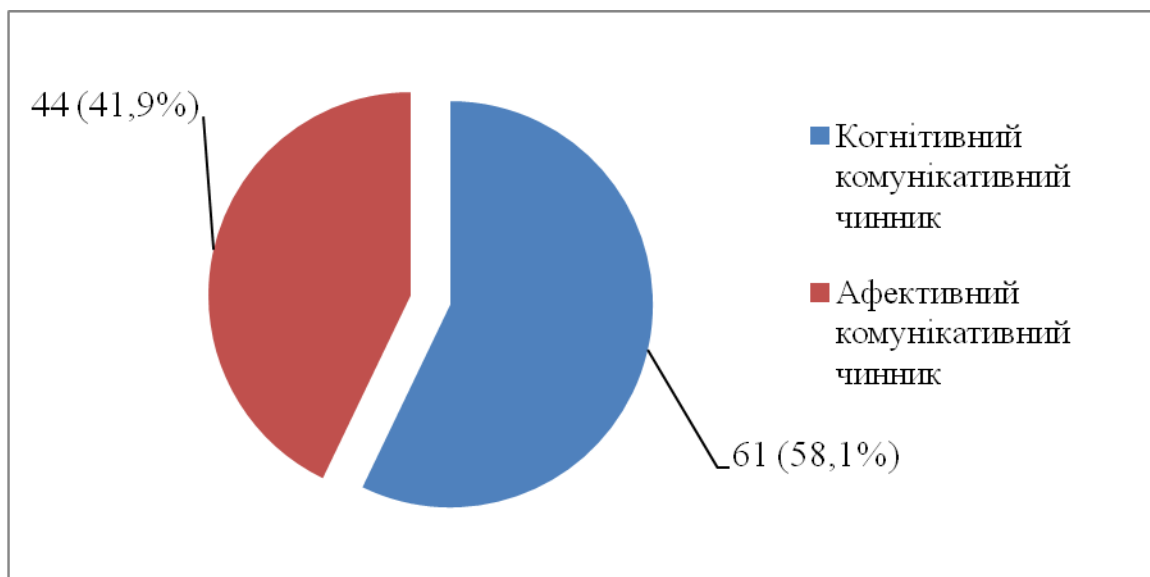


Рис. 3.6. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

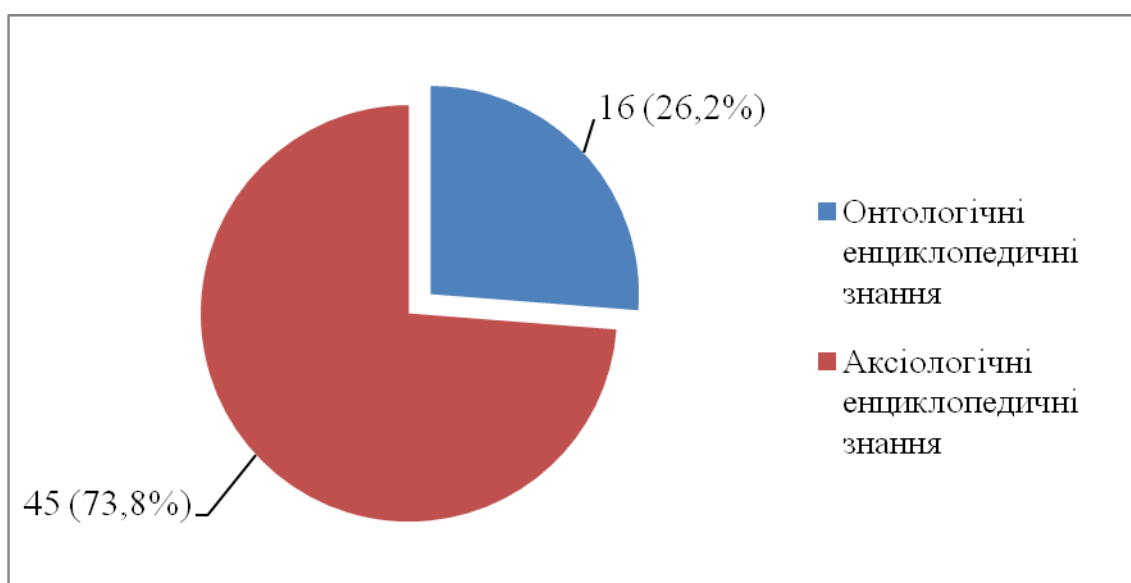


Рис. 3.7. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

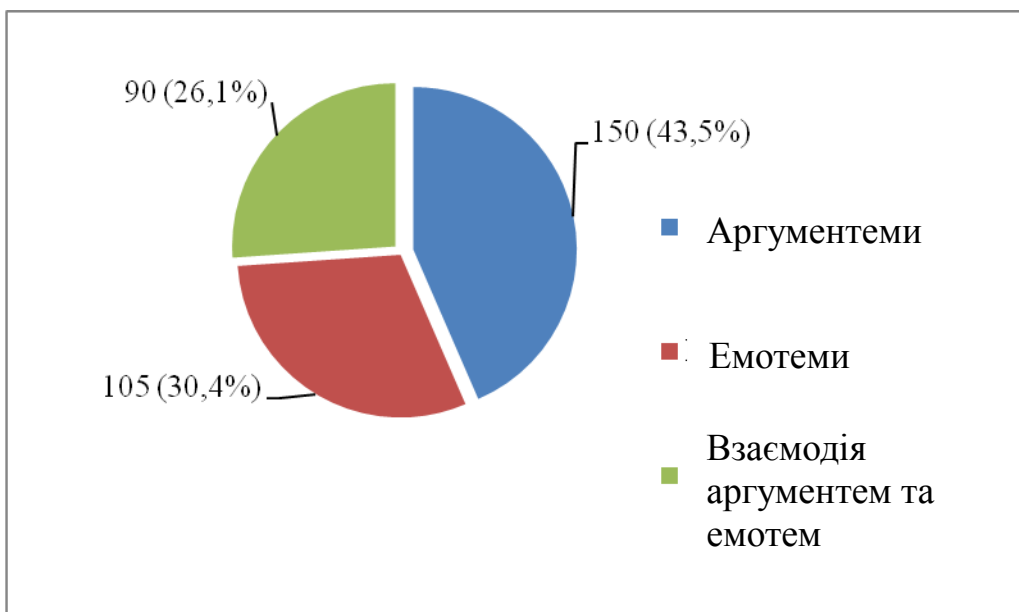


Рис. 3.8. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

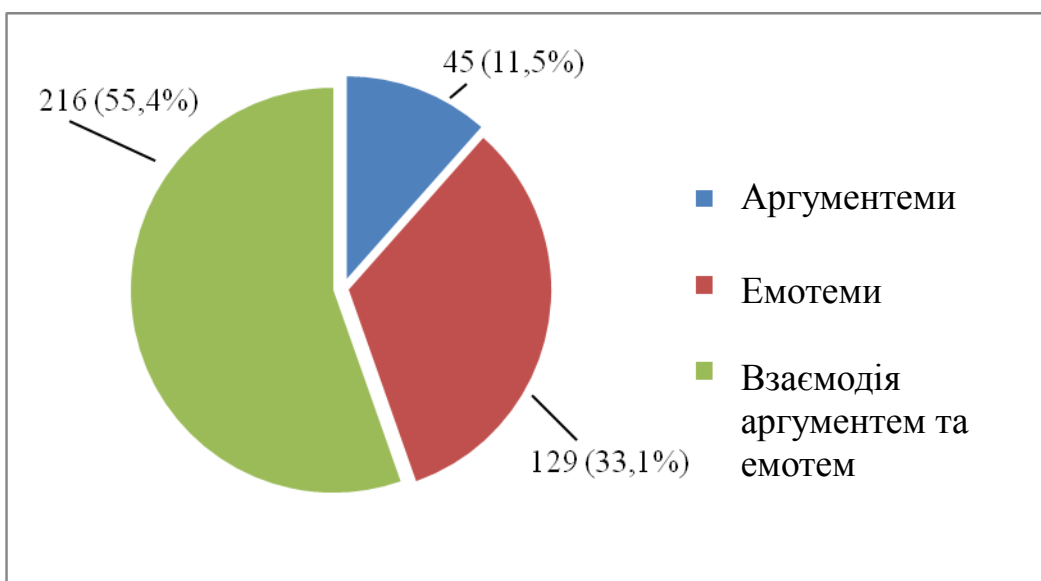


Рис. 3.9. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

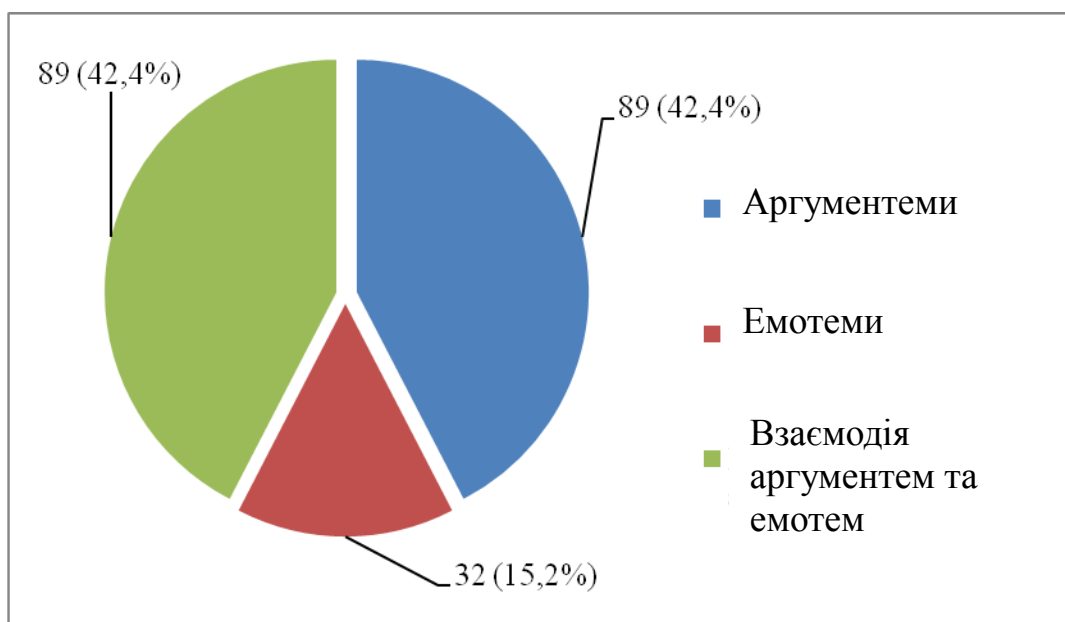


Рис. 4.0. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

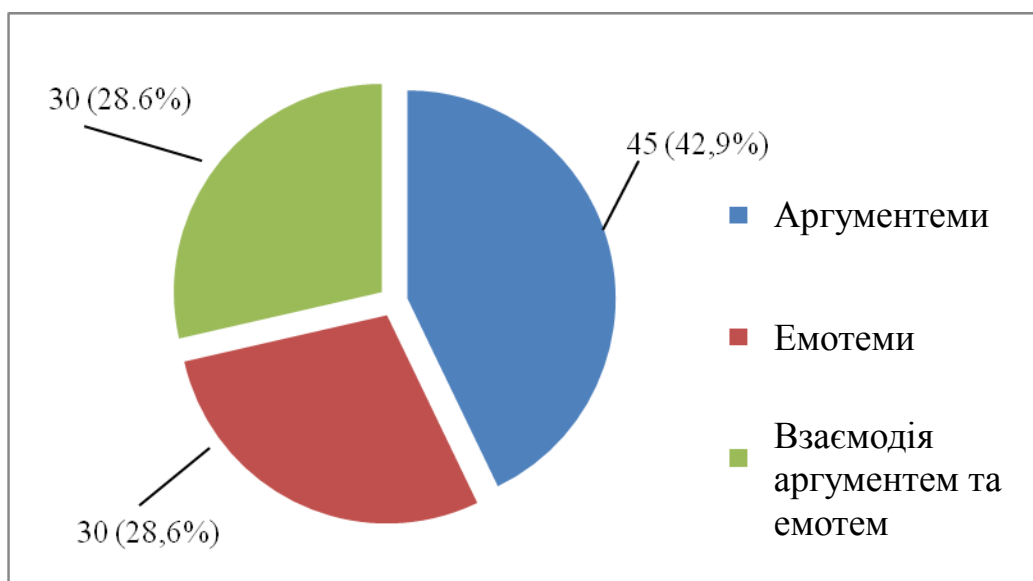


Рис. 4.1. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні жінок у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

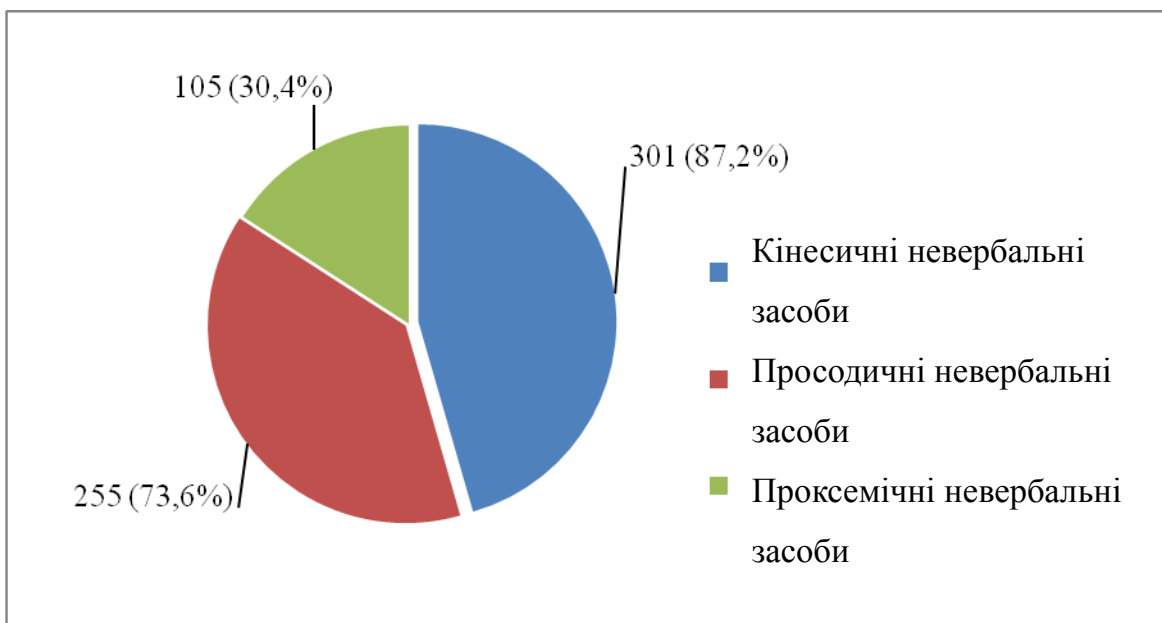


Рис. 4.2. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (345 ІА).

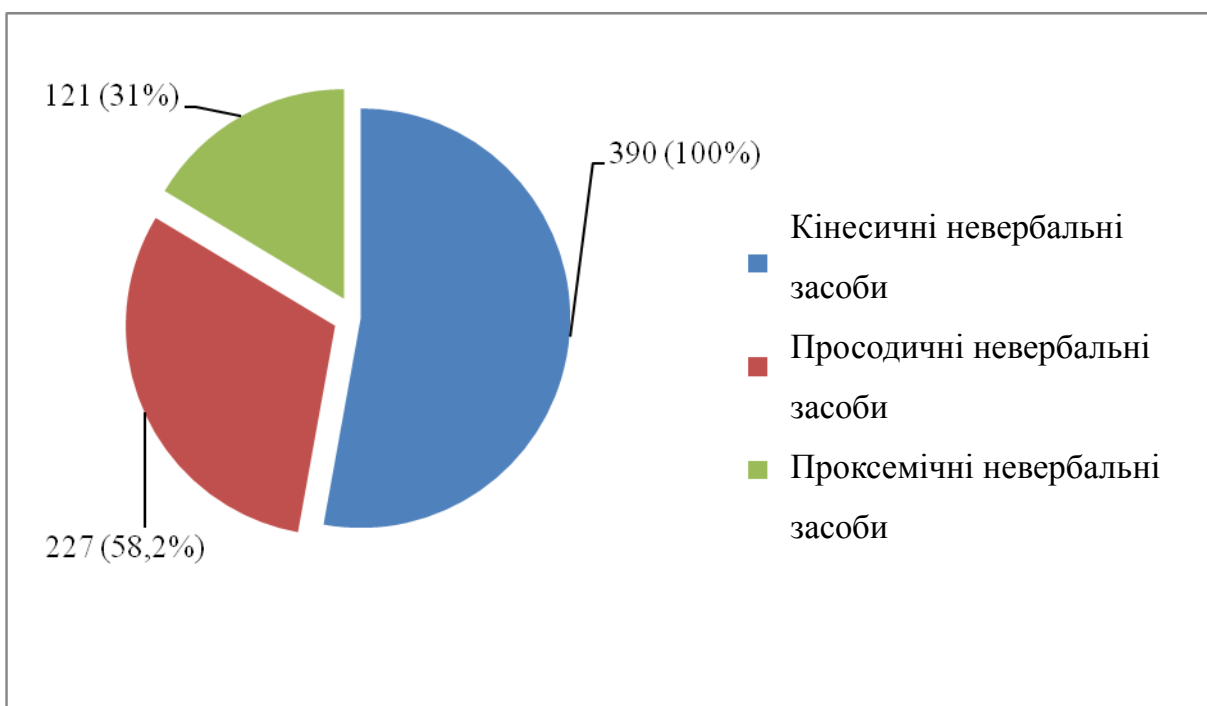


Рис. 4.3. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (390 ІА).

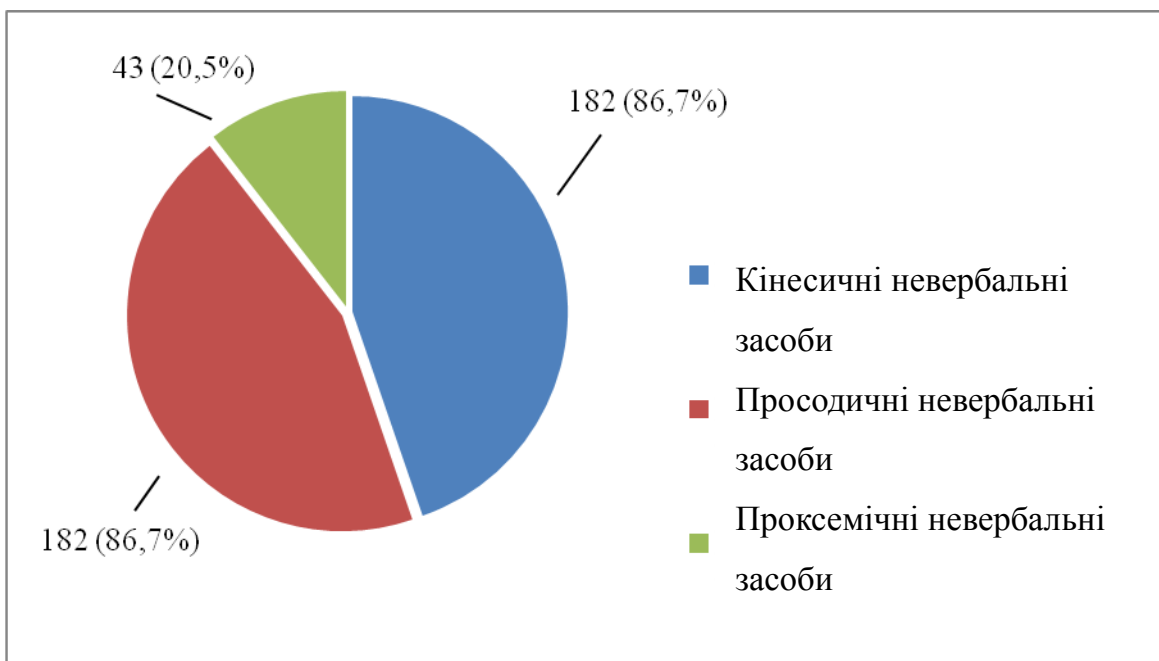


Рис. 4.4. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди (210 ІА).

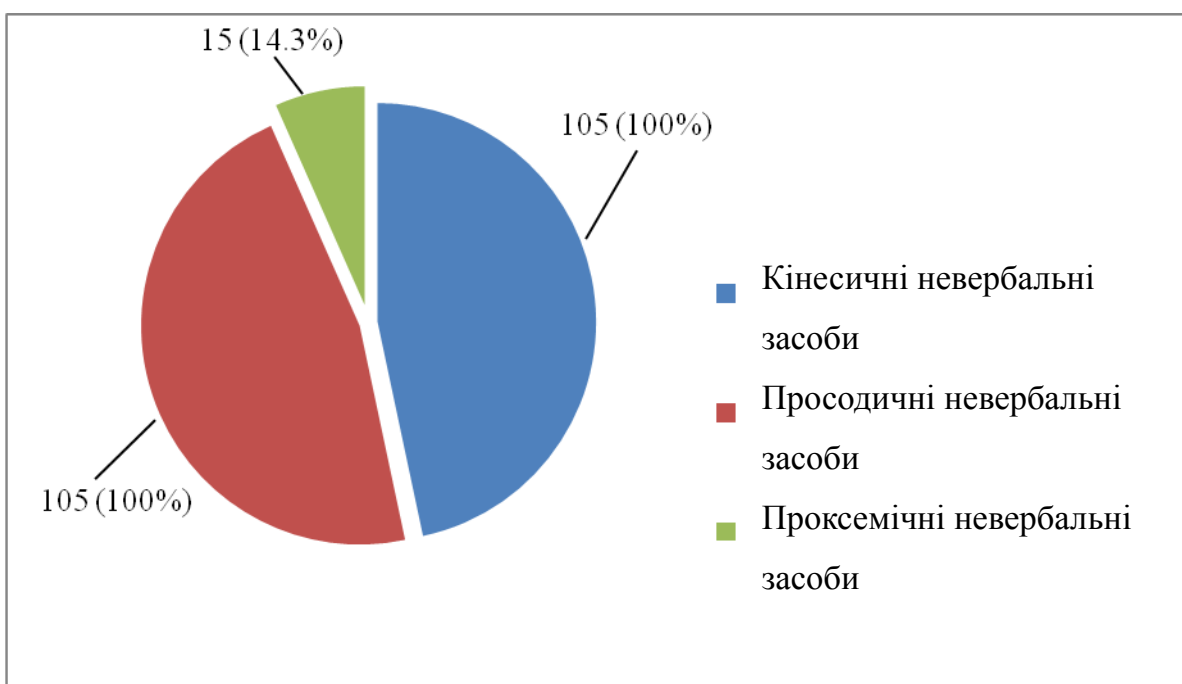


Рис. 4.5. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок у гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди (105 ІА).

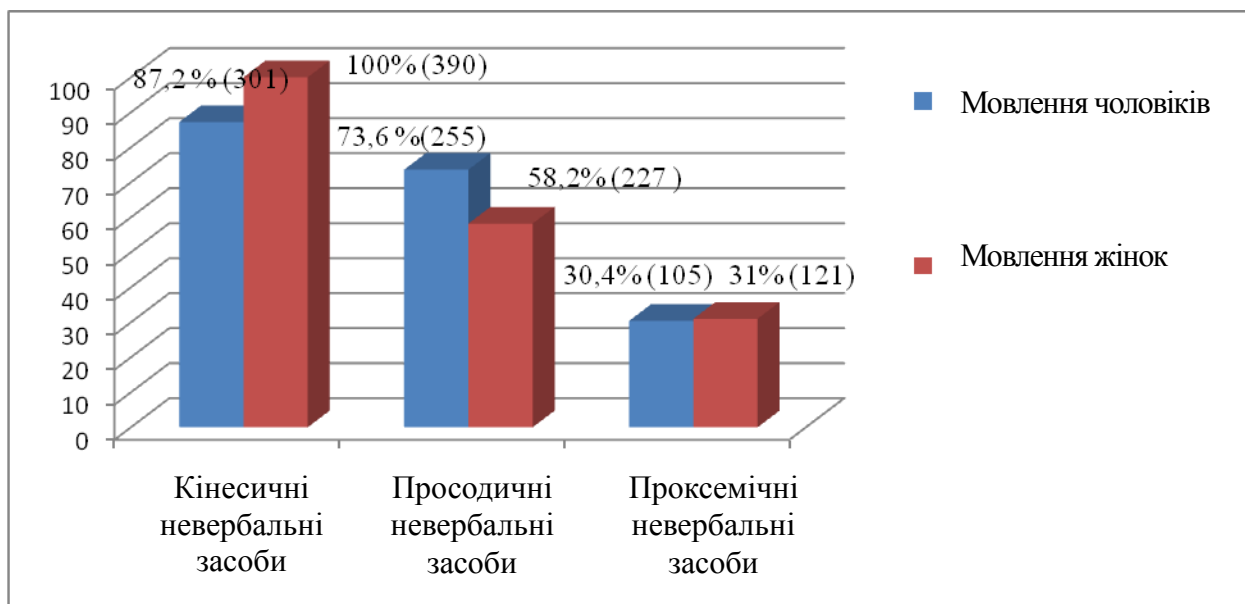


Рис. 4.6. Кількісні та відсоткові співвідношення невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок та чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

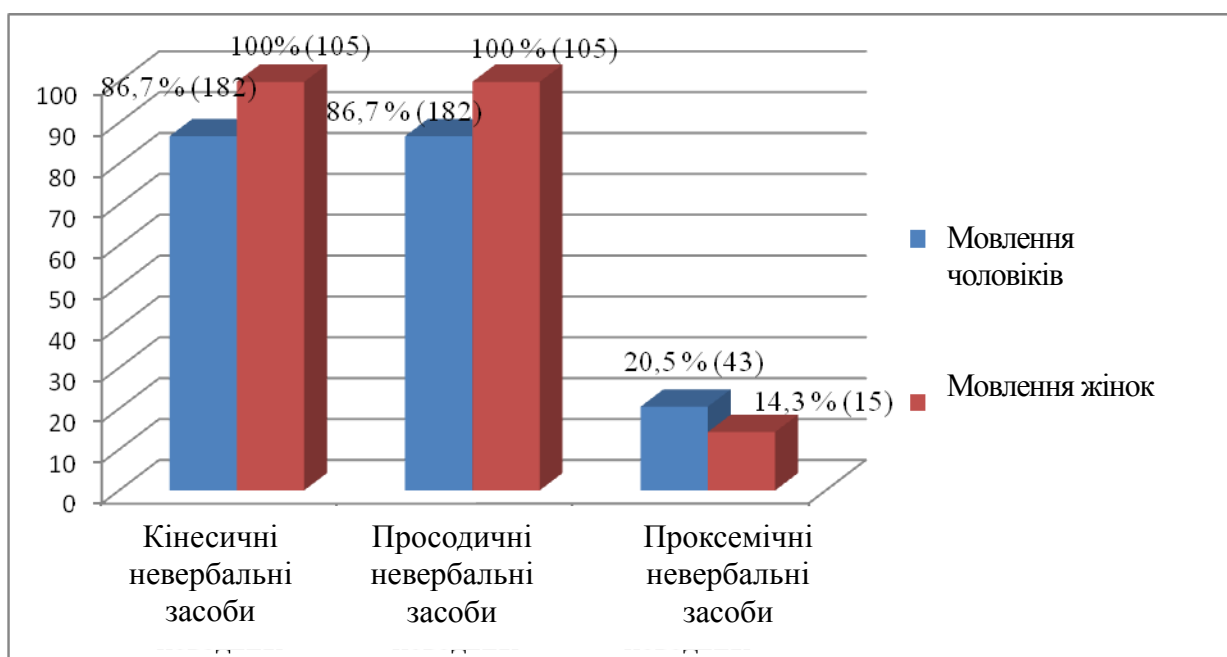


Рис. 4.7. Кількісні та відсоткові співвідношення невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок та чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

ДОДАТОК 2

РЕЗУЛЬТАТИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ У КОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

1.1. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток ініціації незгоди чоловіками та жінками у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,7 \cdot 0,3\left(\frac{1}{555} + \frac{1}{495}\right)} = 0,03$$

$$\Delta = 0,79 - 0,62 / 0,03 = 5,7$$

1.2. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів чоловіків та жінок у:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,72 \cdot 0,83\left(\frac{1}{2550} + \frac{1}{2115}\right)} = 0,013$$

$$\Delta = 0,83 - 0,72 / 0,013 = 8,7$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,23 \cdot 0,77\left(\frac{1}{2550} + \frac{1}{2115}\right)} = 0,013$$

$$\Delta = 0,28 - 0,17 / 0,013 = 8,5$$

1.3. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості висловлень у комунікативних ходах чоловіків та жінок (мінімальні комунікативні ходи – 1 висловлення):

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,55 \cdot 0,45\left(\frac{1}{1845} + \frac{1}{1755}\right)} = 0,05$$

$$\Delta = 0,59 - 0,49 / 0,05 = 2$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,48 \cdot 0,52\left(\frac{1}{705} + \frac{1}{360}\right)} = 0,032$$

$$\Delta = 0,51 - 0,42 / 0,032 = 2,8$$

1.4. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості висловлень у комунікативних ходах чоловіків та жінок (комунікативні ходи, що містять більш ніж 2 висловлення):

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,18 \cdot 0,82\left(\frac{1}{1845} + \frac{1}{1755}\right)} = 0,04$$

$$\Delta = 0,22 - 0,15 / 0,04 = 16$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,27 \cdot 0,73\left(\frac{1}{705} + \frac{1}{360}\right)} = 0,029$$

$$\Delta = 0,29 - 0,26 / 0,029 = 15,9$$

1.5. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості перебування чоловіками та жінками:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,13 \cdot 0,87\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,026$$

$$\Delta = 0,16 - 0,09 / 0,026 = 2,7$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,08 \cdot 0,92\left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105}\right)} = 0,032$$

$$\Delta = 0,14 - 0,05 / 0,032 = 2,8$$

1.6. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток жіночих та чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актів, що завершилися незгодою.

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,71 \cdot 0,29 \left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105} \right)} = 0,054$$

$$\Delta = 0,86 - 0,64 / 0,054 = 4,1$$

1.7. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток інтеракційних актів, що завершилися згодою:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,22 \cdot 0,78 \left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390} \right)} = 0,033$$

$$\Delta = 0,26 - 0,19 / 0,033 = 2,2$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,48 \cdot 0,52 \left(\frac{1}{705} + \frac{1}{360} \right)} = 0,032$$

$$\Delta = 0,51 - 0,42 / 0,032 = 2,8$$

1.8. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток впливу чинників психічного контексту на вираження незгоди у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- когнітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,52 \cdot 0,48 \left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390} \right)} = 0,039$$

$$\Delta = 0,59 - 0,46 / 0,039 = 3,3$$

- онтологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,35 \cdot 0,65 \left(\frac{1}{203} + \frac{1}{180} \right)} = 0,05$$

$$\Delta = 0,44 - 0,25 / 0,05 = 3,8$$

- аксіологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,65 \cdot 0,35 \left(\frac{1}{203} + \frac{1}{180} \right)} = 0,05$$

$$\Delta = 0,75 - 0,56 / 0,05 = 3,8$$

- афективні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,16 \cdot 0,84 \left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390} \right)} = 0,028$$

$$\Delta = 0,23 - 0,09 / 0,028 = 5$$

- перцептивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,13 \cdot 0,87 \left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390} \right)} = 0,026$$

$$\Delta = 0,16 - 0,09 / 0,026 = 2,7$$

- волітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,21 \cdot 0,79 \left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390} \right)} = 0,032$$

$$\Delta = 0,24 - 0,19 / 0,036 = 1,6$$

1.9. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток впливу чинників психічного контексту на вираження незгоди у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- когнітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,63 \cdot 0,37 \left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105} \right)} = 0,057$$

$$\Delta = 0,74 - 0,42 / 0,057 = 4,6$$

- онтологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,28 \cdot 0,72 \left(\frac{1}{155} + \frac{1}{61} \right)} = 0,067$$

$$\Delta = 0,29 - 0,26 / 0,067 = 0,45$$

- аксіологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,72 \cdot 0,28\left(\frac{1}{155} + \frac{1}{61}\right)} = 0,067$$

$$\Delta = 0,74 - 0,71 / 0,067 = 0,45$$

- афективні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,06 \cdot 0,94\left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105}\right)} = 0,028$$

$$\Delta = 0,07 - 0,04 / 0,028 = 1,1$$

2.0. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток аргументом та емоєм у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- аргументами

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,27 \cdot 0,77\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,035$$

$$\Delta = 0,43 - 0,12 / 0,035 = 5,1$$

- емоєми

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,1 \cdot 0,9\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,02$$

$$\Delta = 0,33 - 0,30 / 0,02 = 1,5$$

- взаємодія аргументом та емоєм

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,37 \cdot 0,63\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,037$$

$$\Delta = 0,55 - 0,26 / 0,037 = 7,8$$

2.1. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток аргументом та емоєм у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- аргументами

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,42 \cdot 0,58\left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105}\right)} = 0,059$$

$$\Delta = 0,43 - 0,42 / 0,059 = 0,17$$

- емотеми

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,2 \cdot 0,8\left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105}\right)} = 0,048$$

$$\Delta = 0,29 - 0,15 / 0,048 = 2,9$$

- взаємодія аргументом та емотем

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,37 \cdot 0,62\left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105}\right)} = 0,058$$

$$\Delta = 0,42 - 0,29 / 0,058 = 2,2$$

2.2. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток невербальних засобів комунікації у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- кінесичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,94 \cdot 0,06\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,018$$

$$\Delta = 1 - 0,87 / 0,018 = 7,2$$

- просодичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,66 \cdot 0,34\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,037$$

$$\Delta = 0,74 - 0,58 / 0,037 = 4,3$$

- проксемічні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,31 \cdot 0,69\left(\frac{1}{345} + \frac{1}{390}\right)} = 0,036$$

$$\Delta = 0,31 - 0,30 / 0,036 = 0,28$$

2.3. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток невербальних засобів комунікації у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- кінесичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,91 \cdot 0,09 \left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105} \right)} = 0,034$$

$$\Delta = 1 - 0,87 / 0,034 = 3,8$$

- просодичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,91 \cdot 0,09 \left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105} \right)} = 0,034$$

$$\Delta = 1 - 0,87 / 0,034 = 3,8$$

- проксемічні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,23 \cdot 0,77 \left(\frac{1}{210} + \frac{1}{105} \right)} = 0,05$$

$$\Delta = 0,14 - 0,14 / 0,05 = 1,4$$

ДОДАТОК 3

РЕЗУЛЬТАТИ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ НЕЗГОДИ У НЕКОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

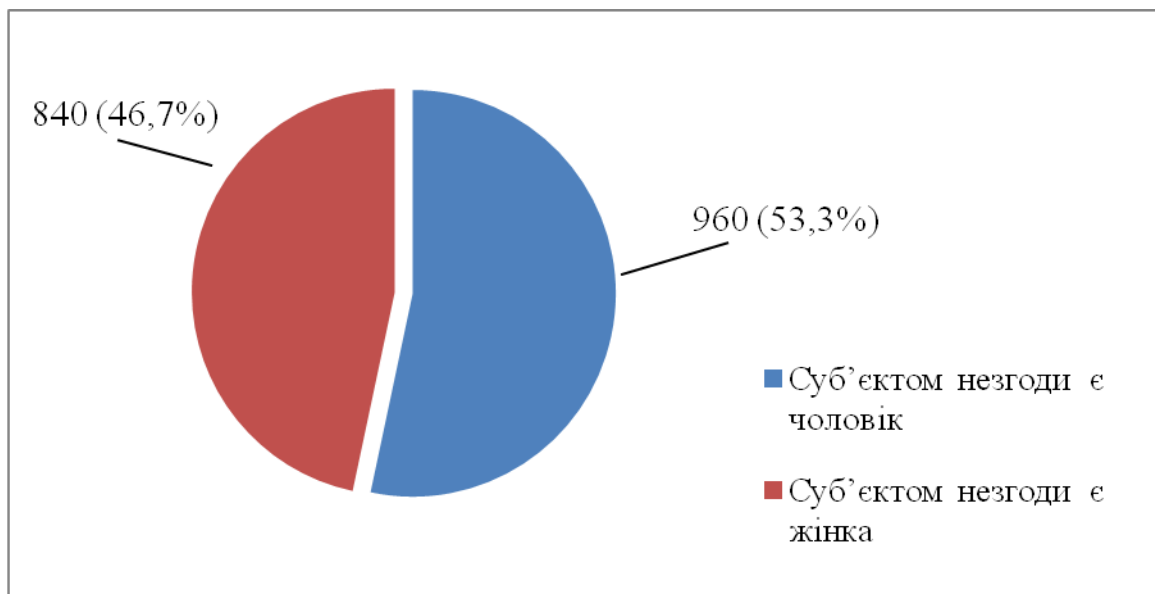


Рис. 1.1. Кількісні та відсоткові співвідношення ініціації незгоди суб'єктами чоловічої та жіночої статі в гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (1800 ІА).

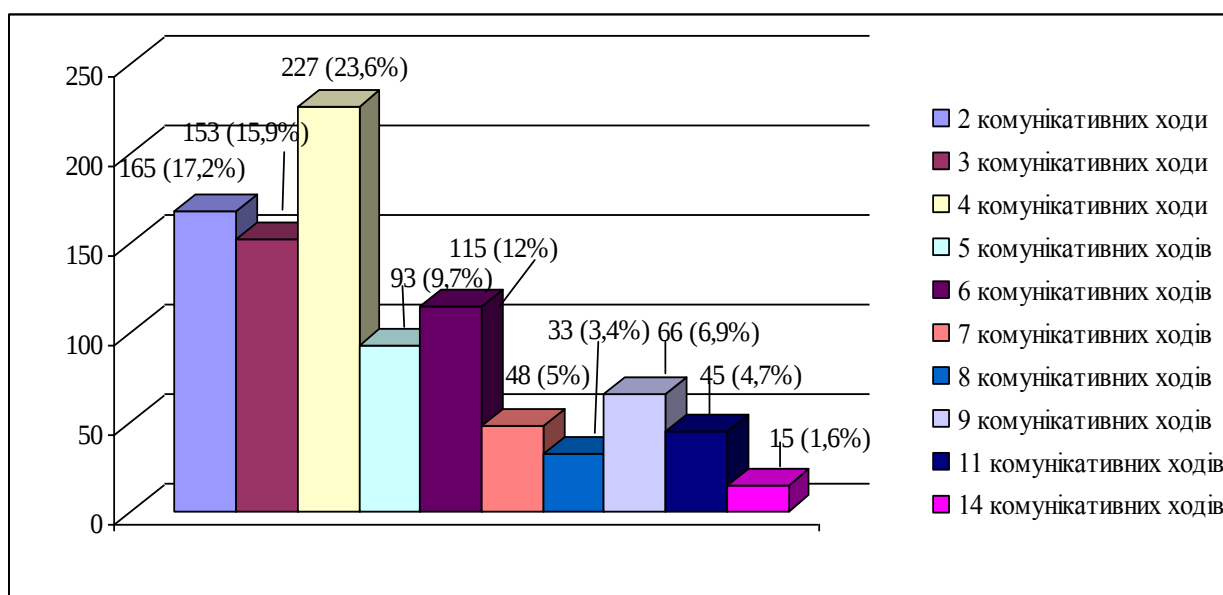


Рис. 1.2. Кількість та відсотки комунікативних ходів у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди, де суб'єктом незгоди є чоловік (960 ІА).

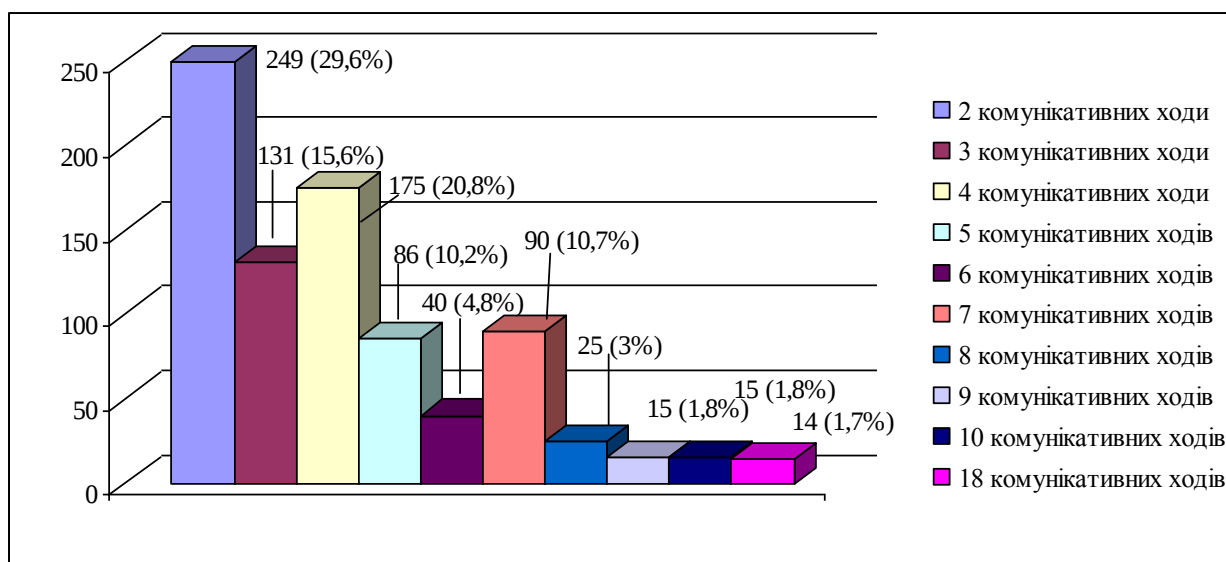


Рис. 1.3. Кількість та відсотки комунікативних ходів у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди, де суб'єктом незгоди є жінка (840 ІА).

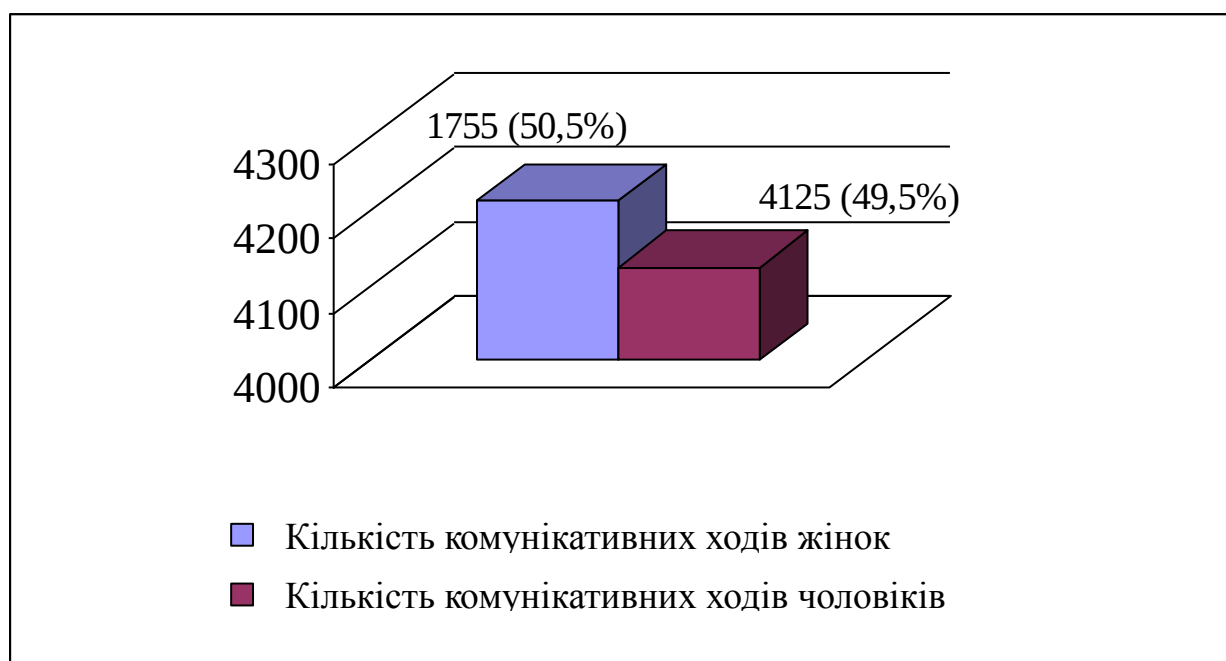


Рис. 1.4. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів чоловіків та жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (5880 КХ).

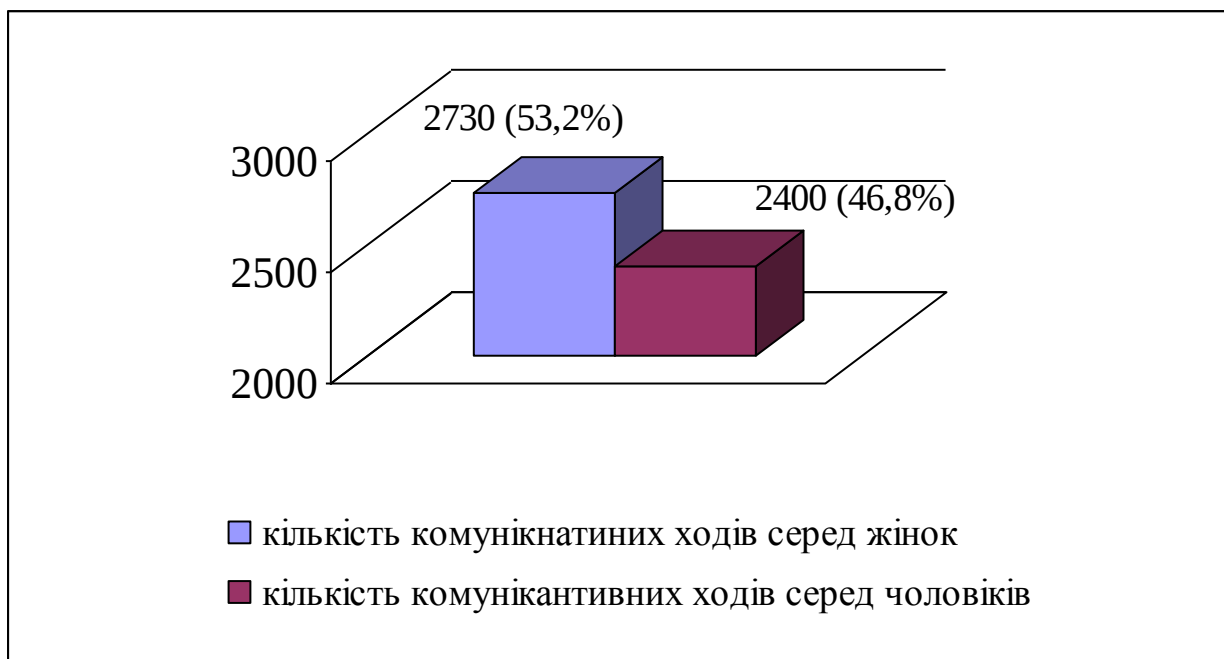


Рис. 1.5. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

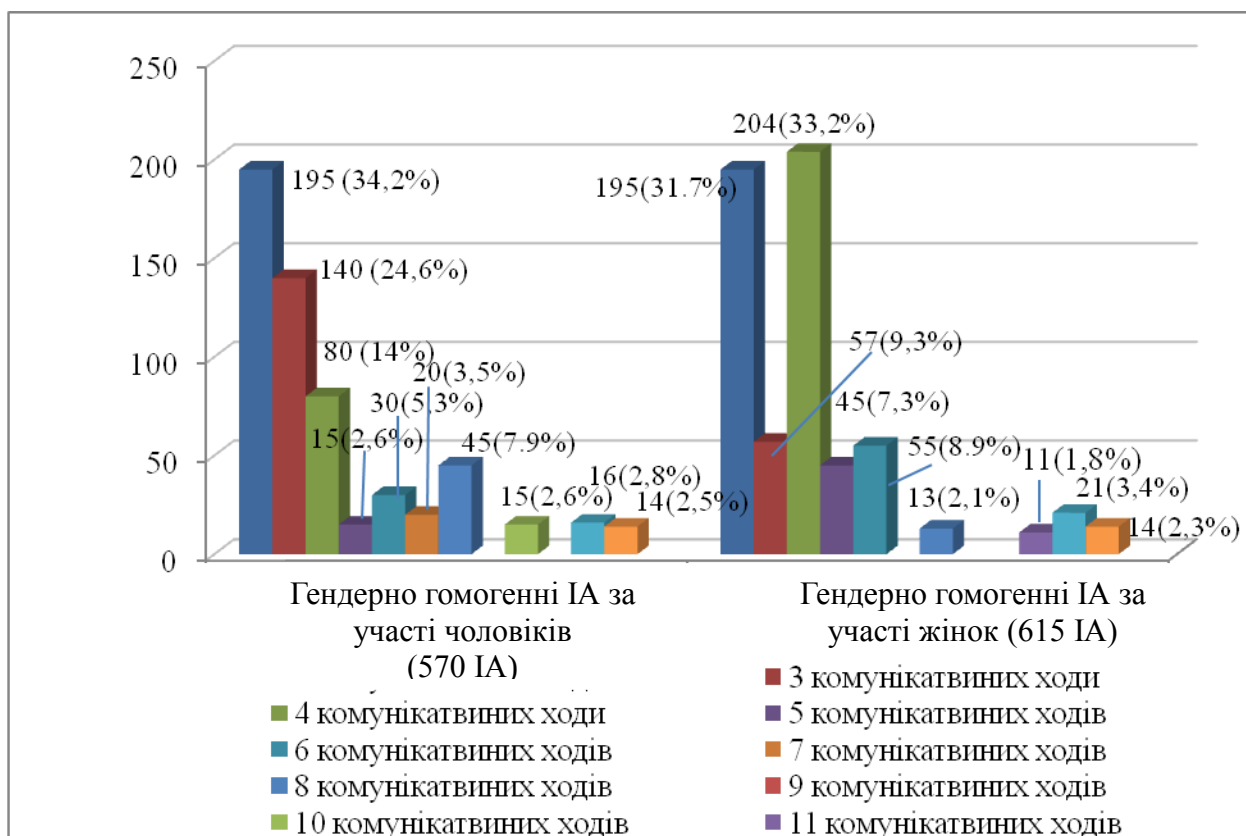


Рис. 1.6. Кількісні та відсоткові співвідношення комунікативних ходів у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

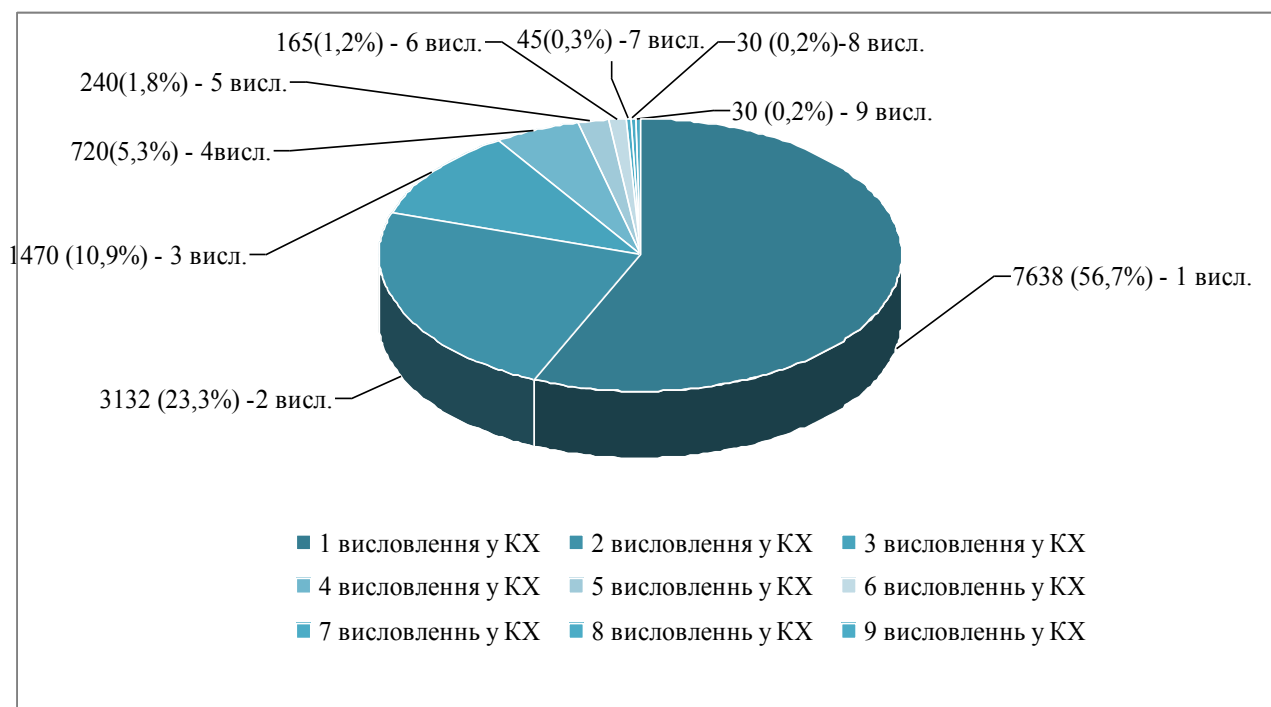


Рис. 1.7. Кількісні та відсоткові співвідношення висловлень у гендерно гетерогенних та гомогенних інтеракційних актах незгоди (13 470 КХ).

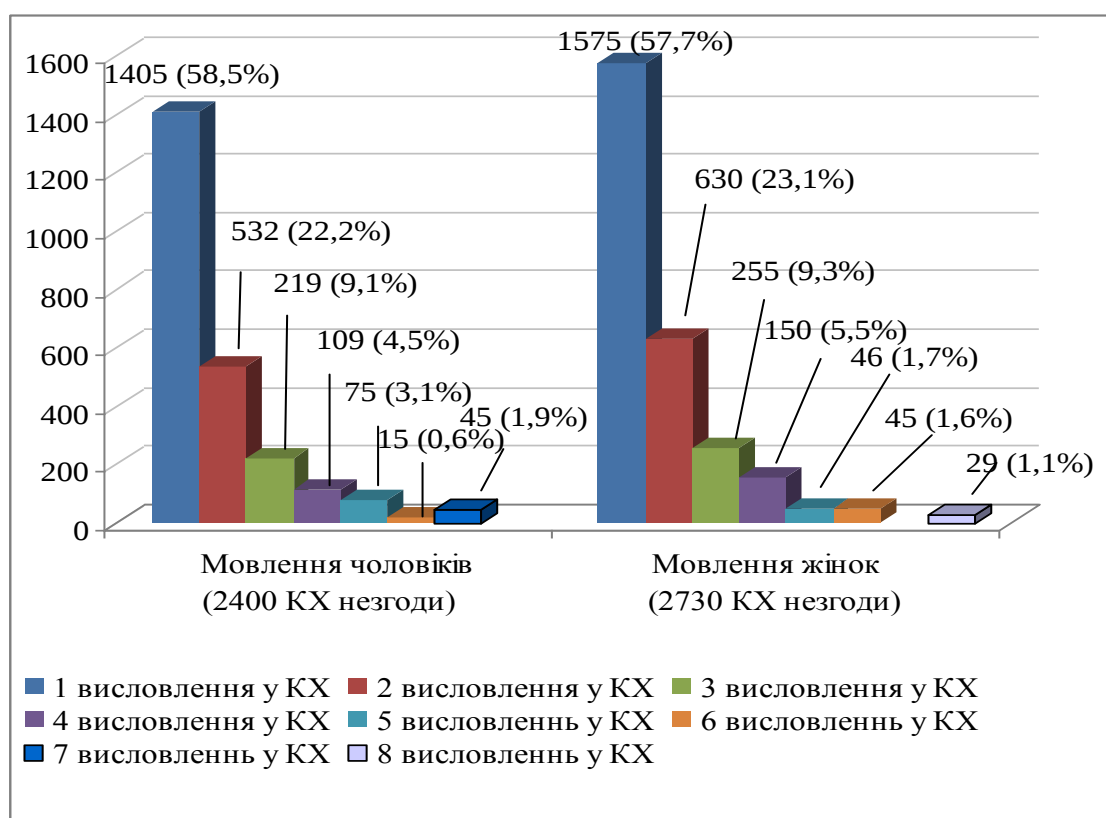


Рис. 1.8. Кількість та відсоткові співвідношення висловлень у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

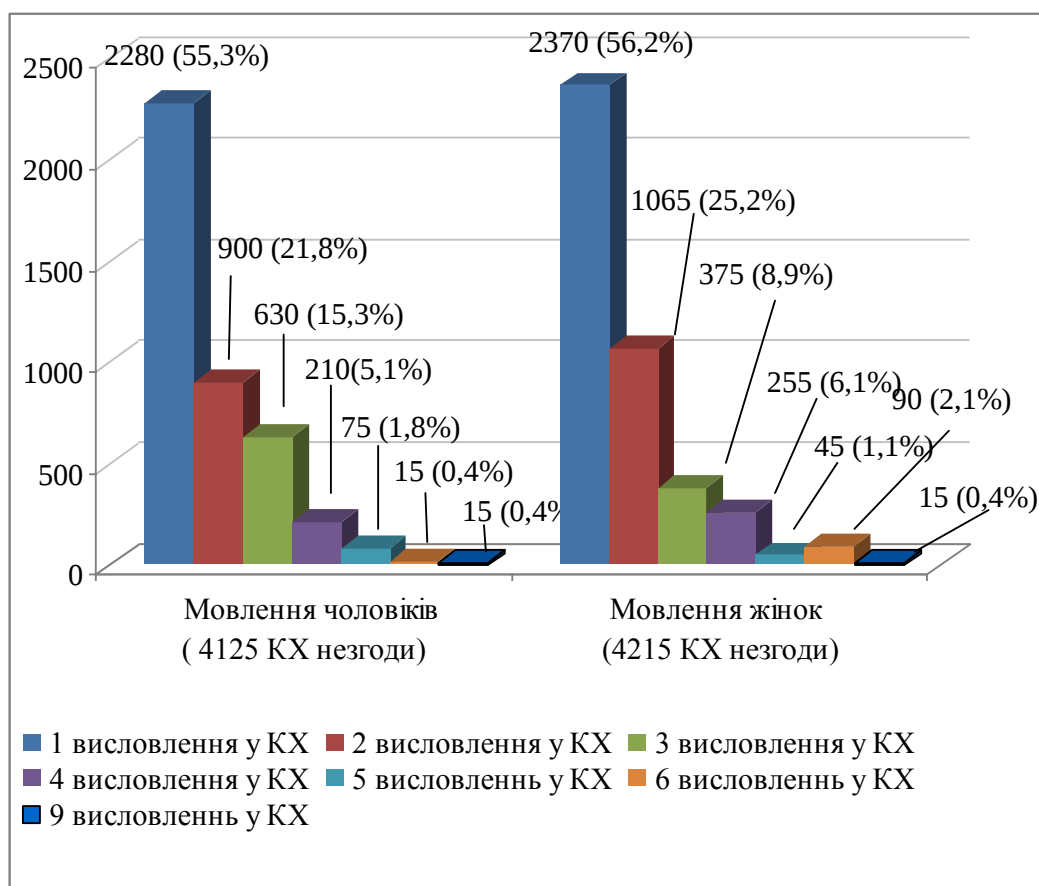


Рис. 1.9. Кількісні та відсоткові співвідношення чоловічих та жіночих висловлень у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди.

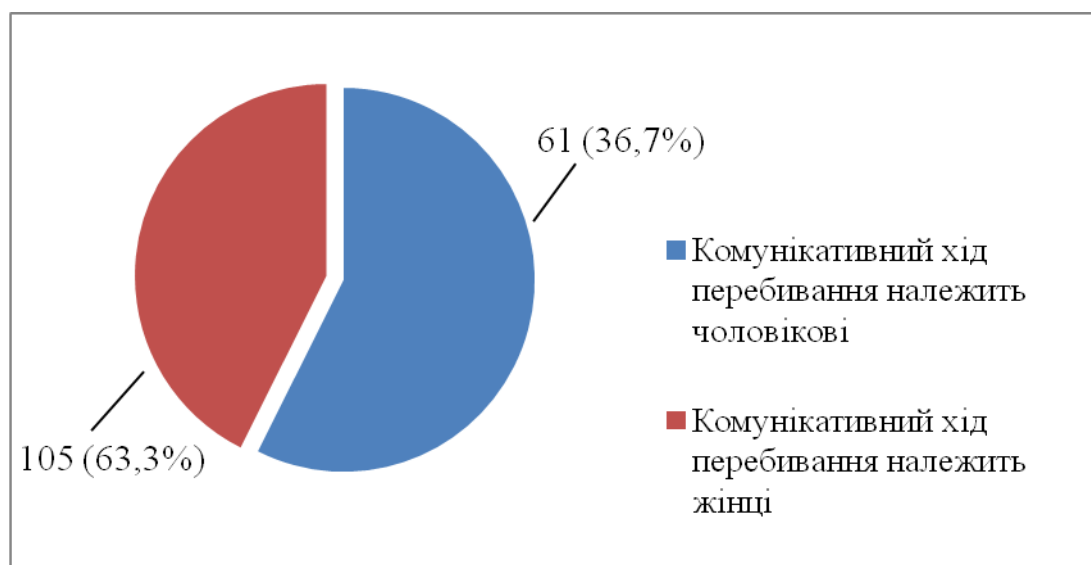


Рис. 2.0. Кількісні та відсоткові співвідношення чоловічих та жіночих комунікативних ходів перебивання у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди.

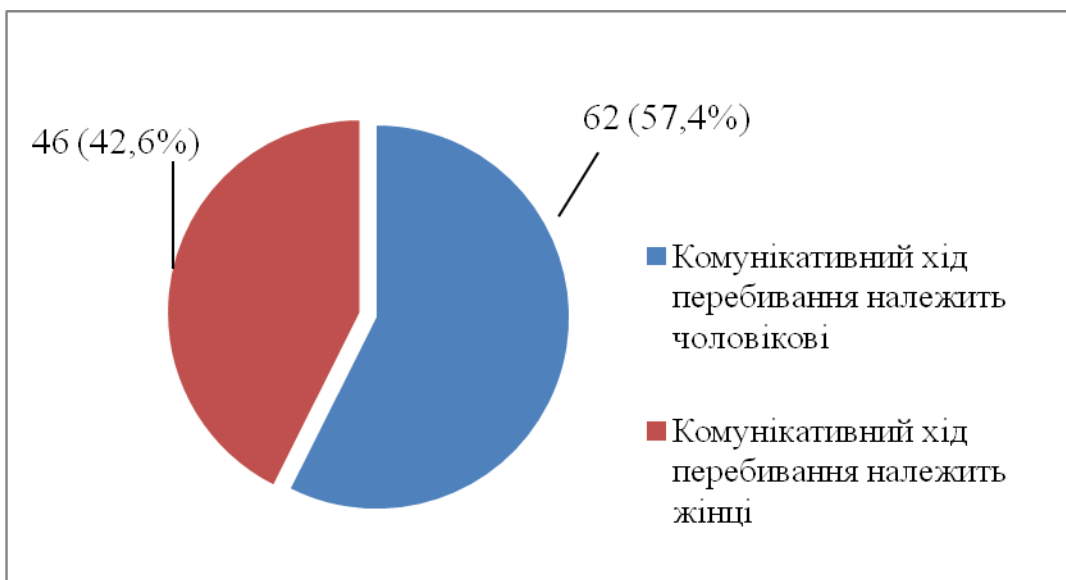


Рис. 2.1. Кількісні та відсоткові співвідношення чоловічих та жіночих комунікативних ходів перебування у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди.

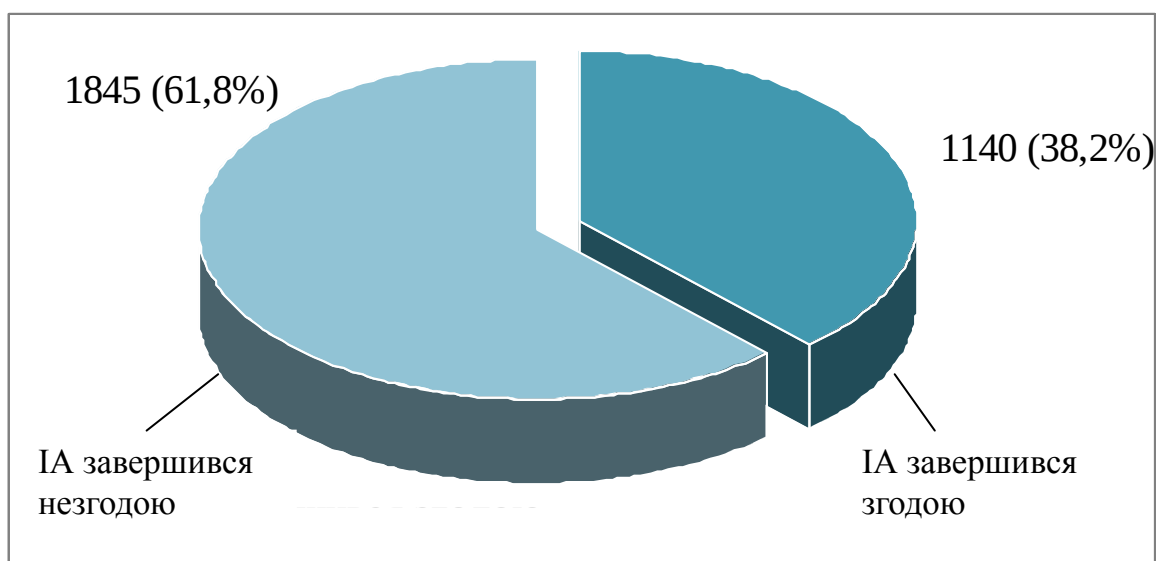


Рис. 2.2. Кількість та відсотки інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (2985 ІА).

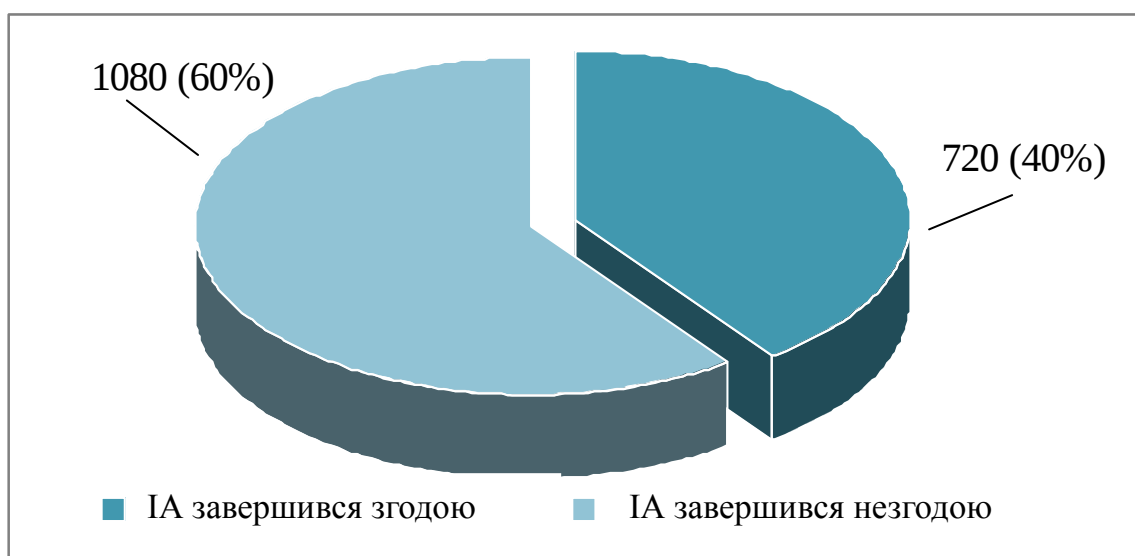


Рис. 2.3. Кількість та відсотки гендерно гетерогенних інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (1800 IA).

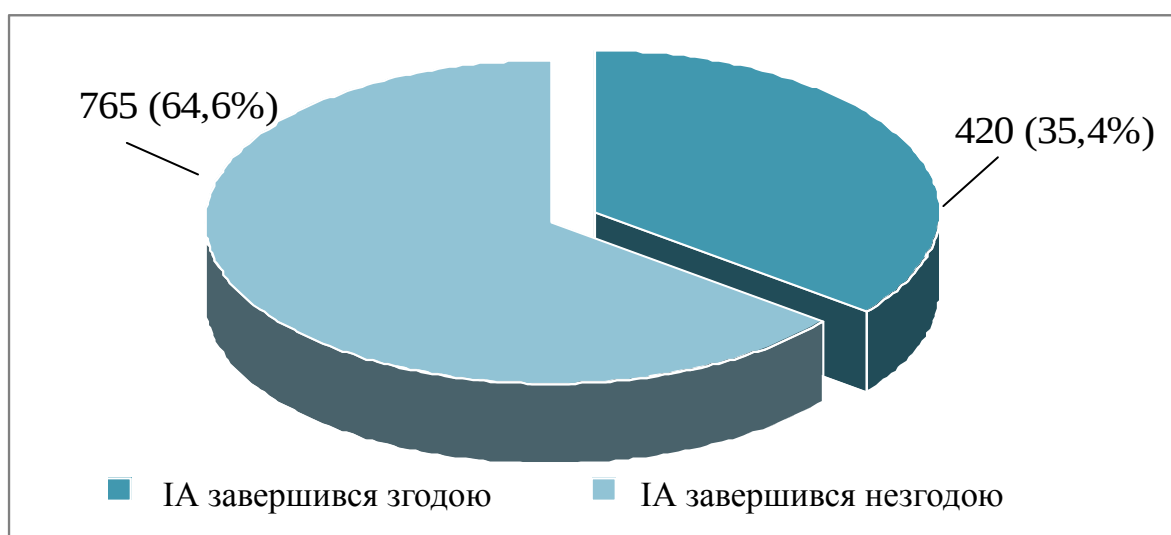


Рис. 2.4. Кількість та відсотки гендерно гомогенних інтеракційних актів, що завершилися згодою або незгодою (1185 IA).

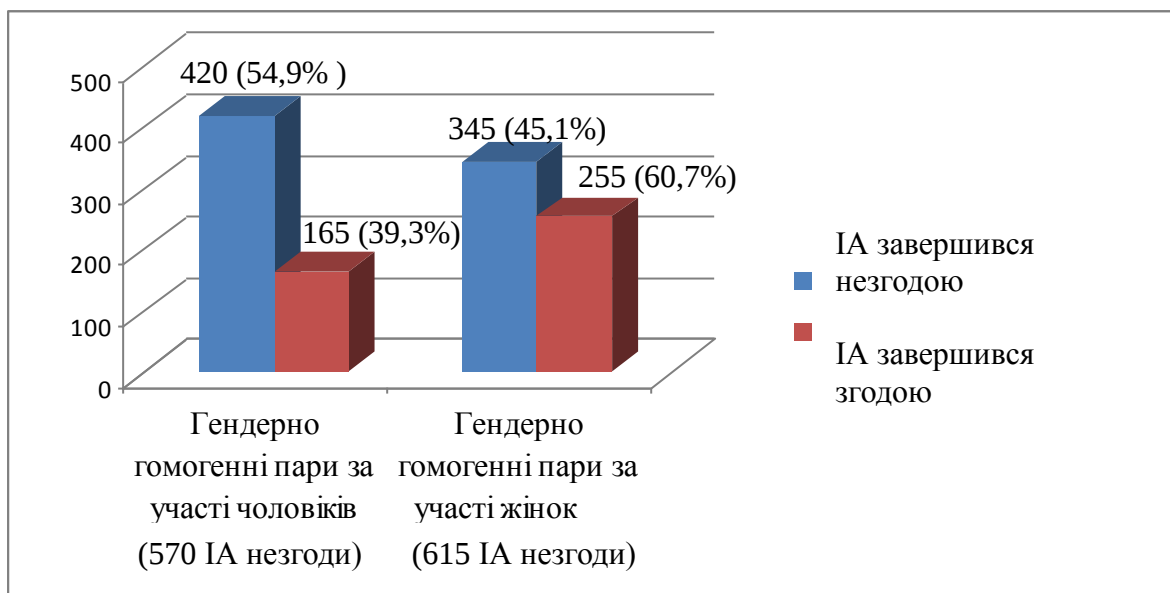


Рис. 2.5. Кількість та відсотки чоловічих та жіночих гендерно гомогенних комунікативних актів, що завершилися згодою або незгодою.

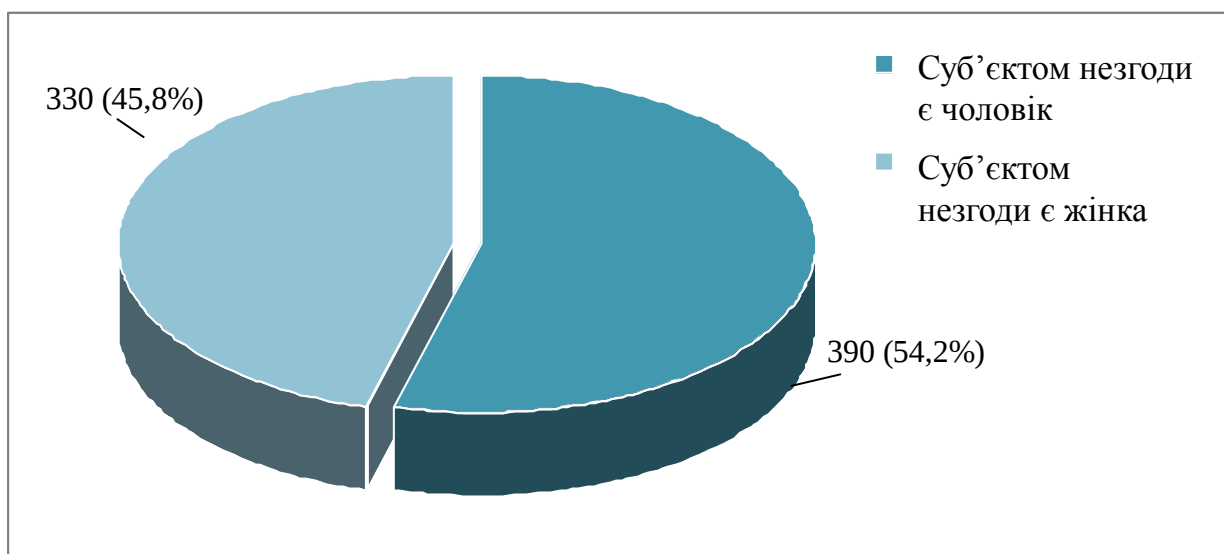


Рис. 2.6. Кількісне та відсоткове співвідношення гендерно гетегоренних інтеракційних актів, що завершення згодою (720 ІА).

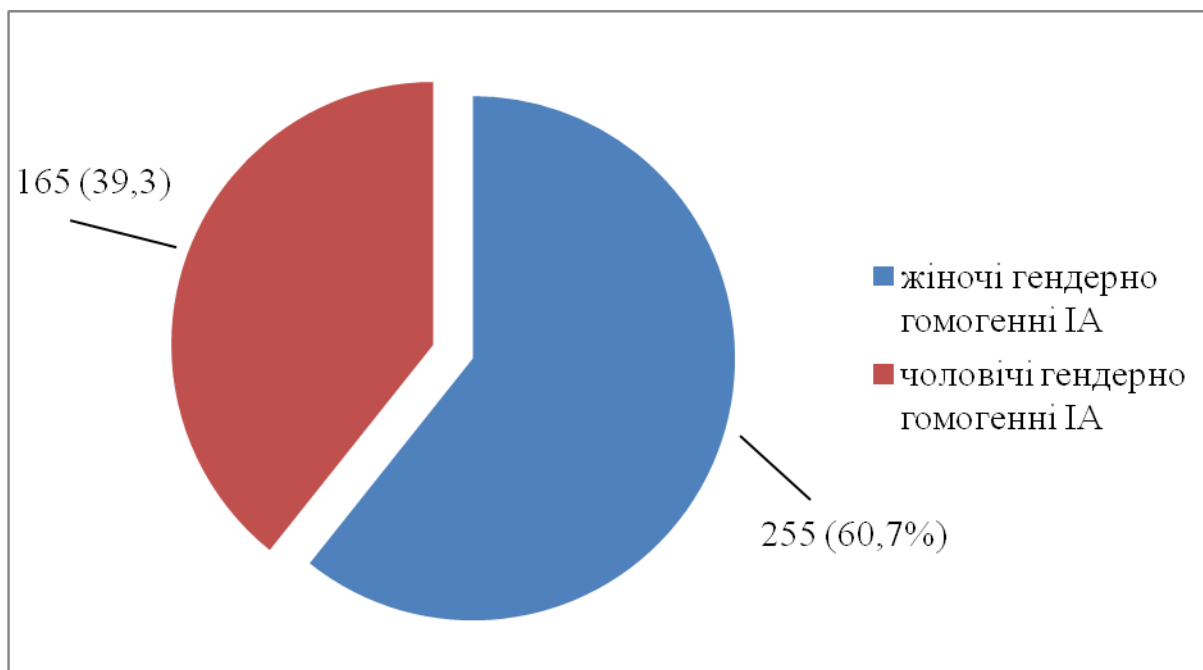


Рис. 2.7. Кількісне та відсоткове співвідношення чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актів, що завершення згодою (420 ІА).

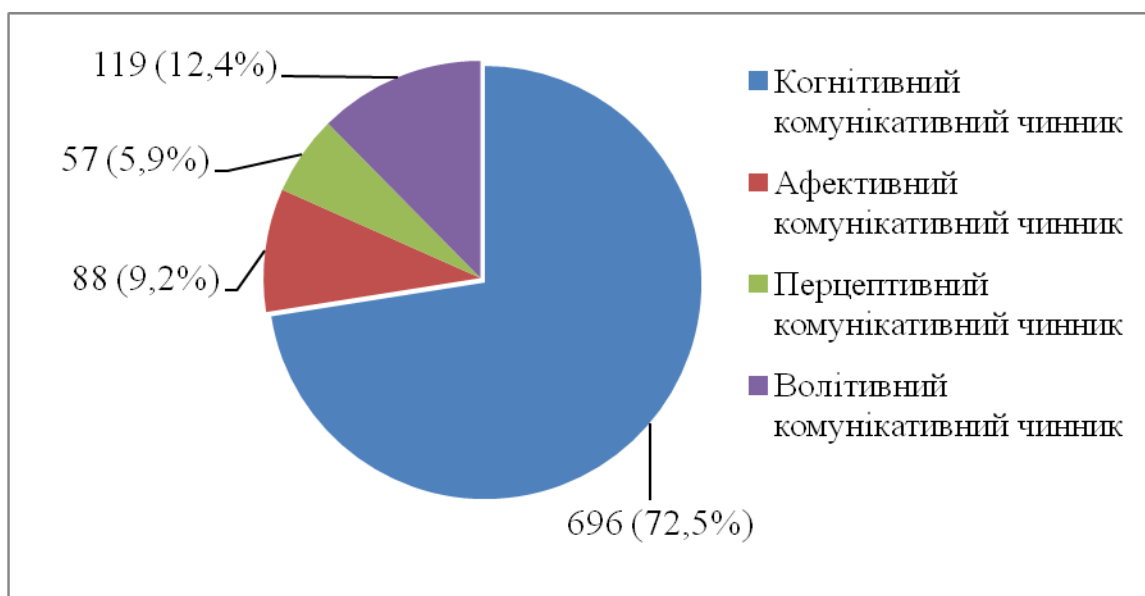


Рис. 2.8. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

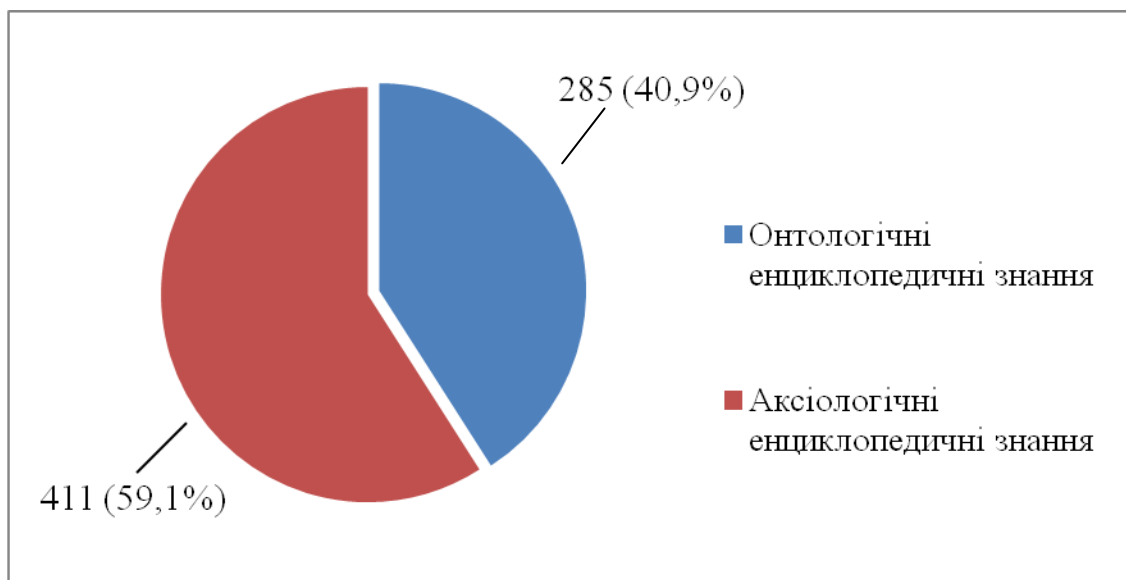


Рис. 2.9. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

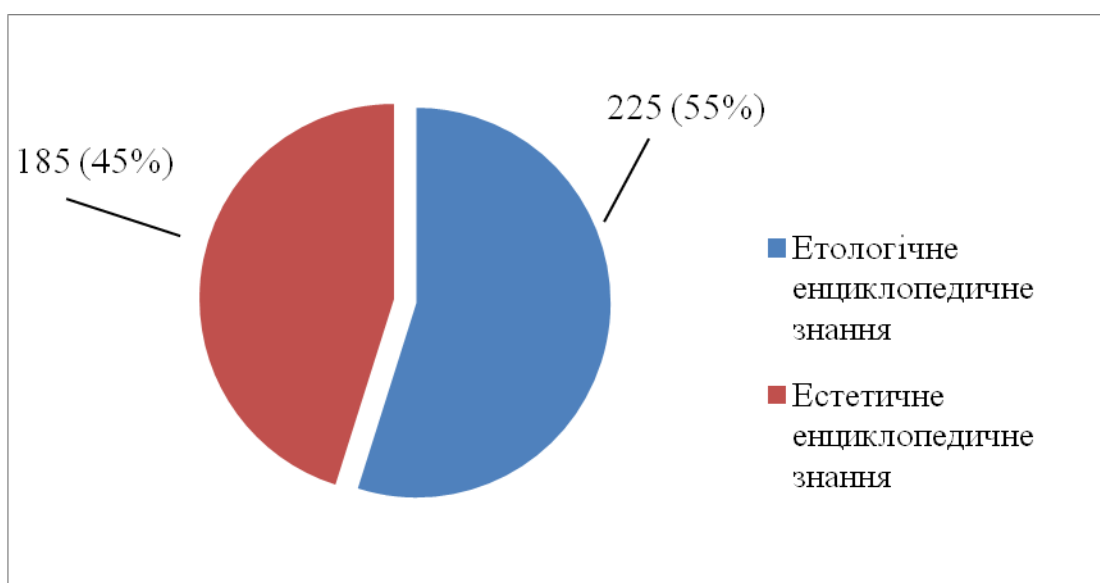


Рис. 3.0. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є чоловік.

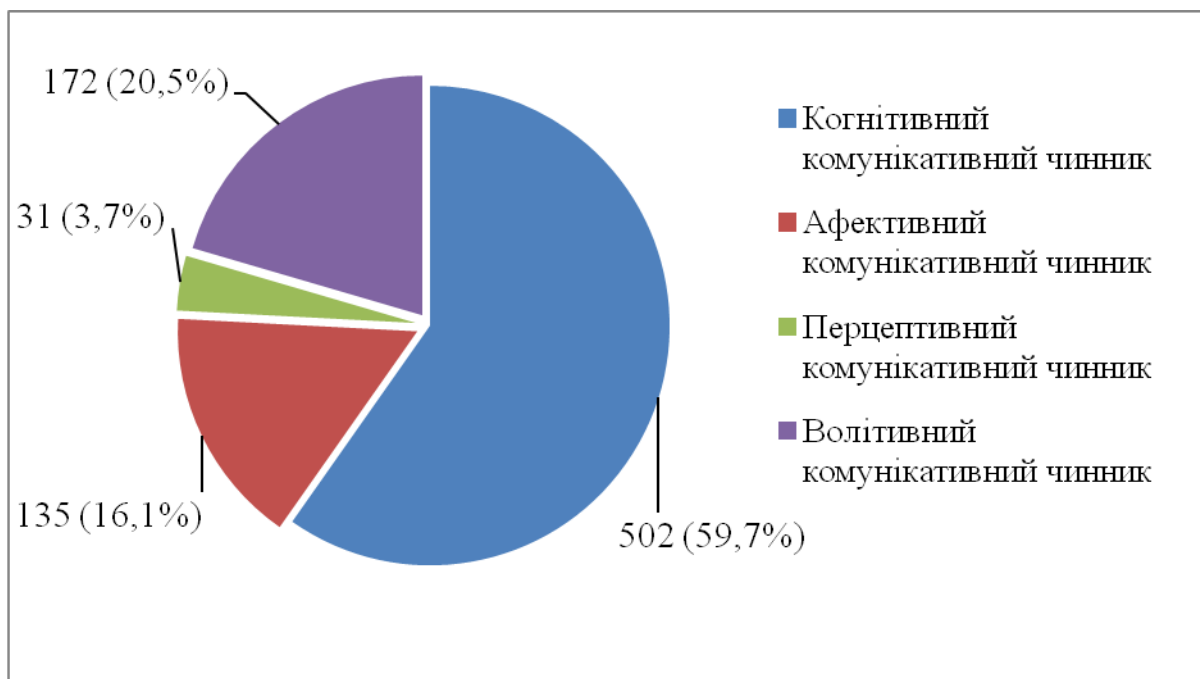


Рис. 3.1. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

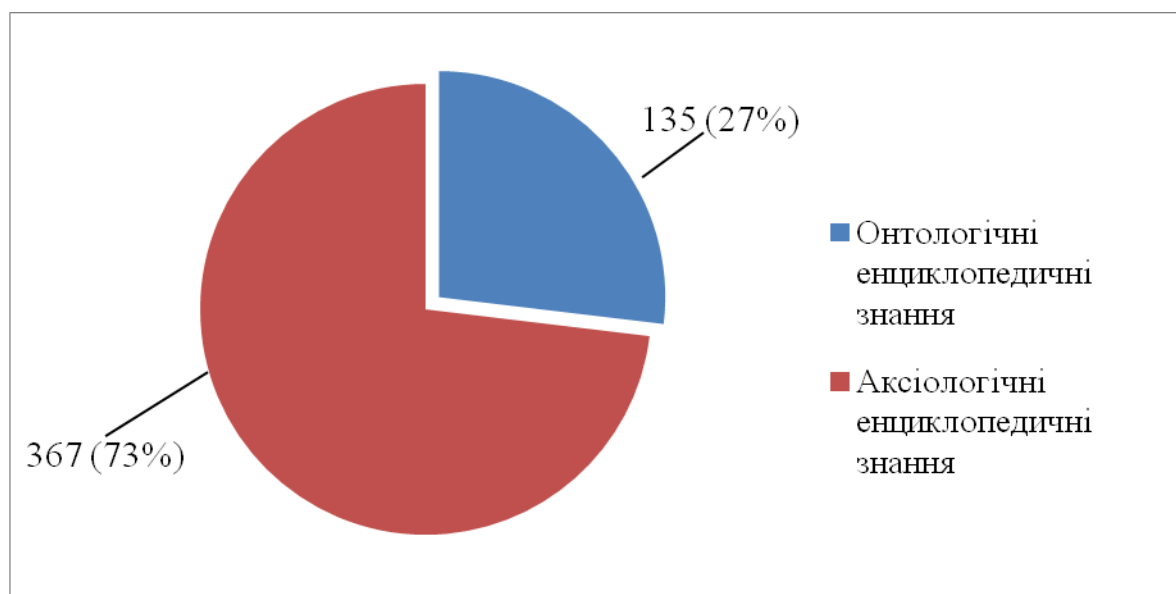


Рис. 3.2. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

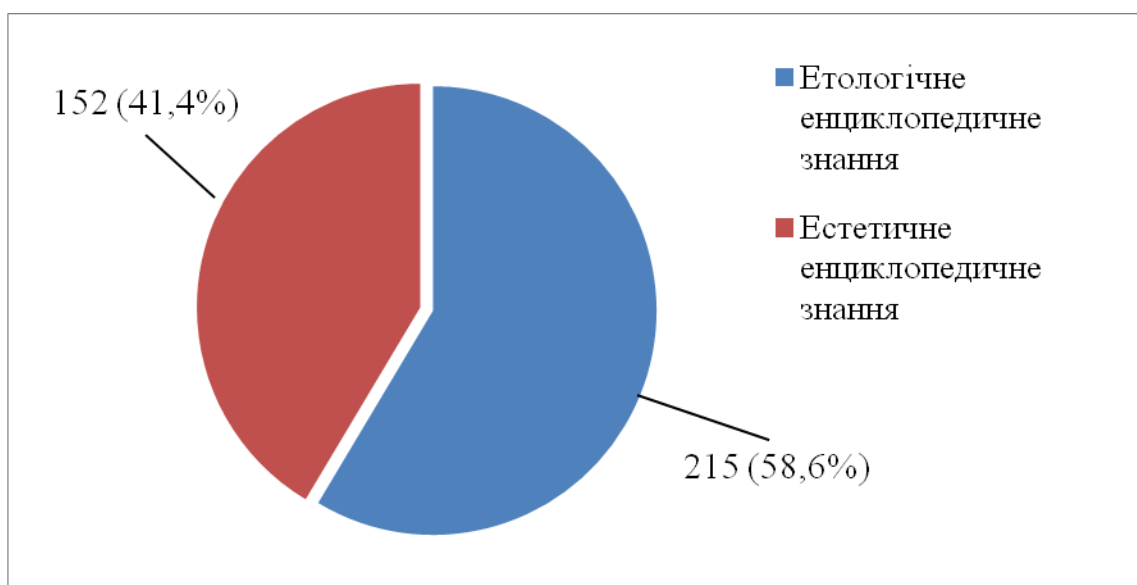


Рис. 3.3. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у гендерно гетерогенних інтеракційних актах, де суб'єктом незгоди є жінка.

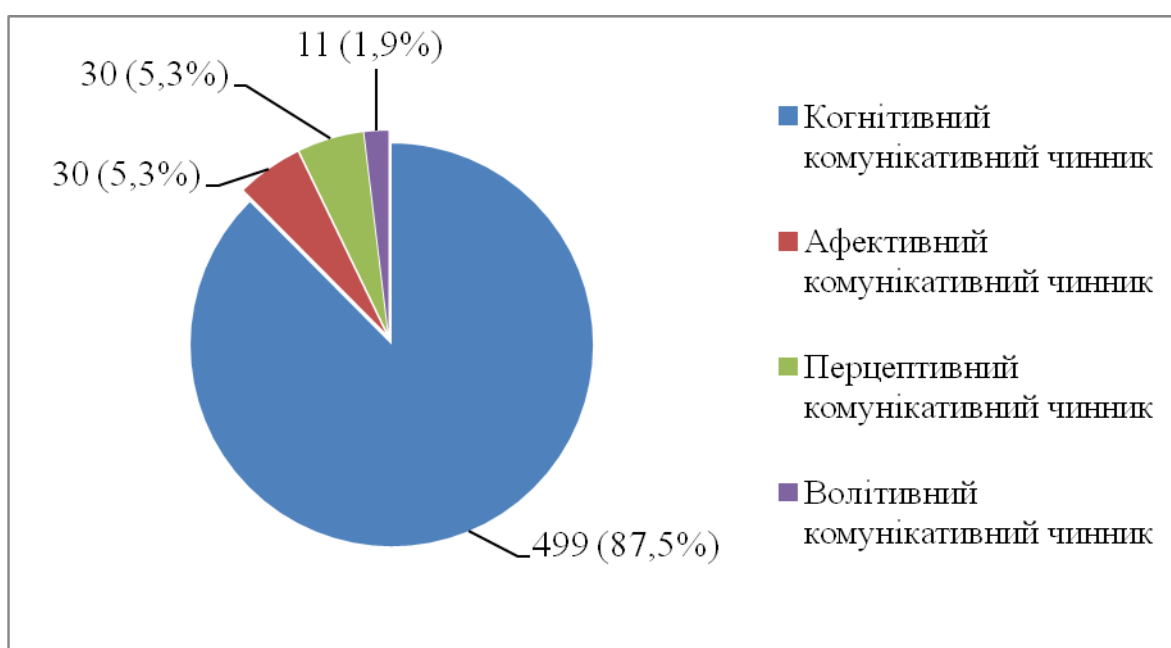


Рис. 3.4. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

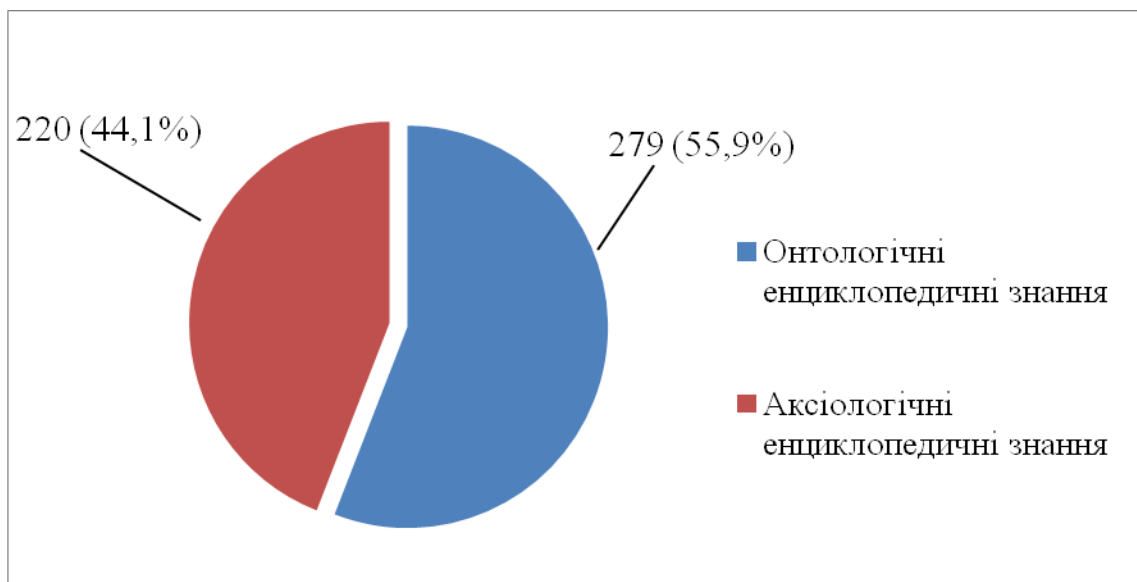


Рис. 3.5. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

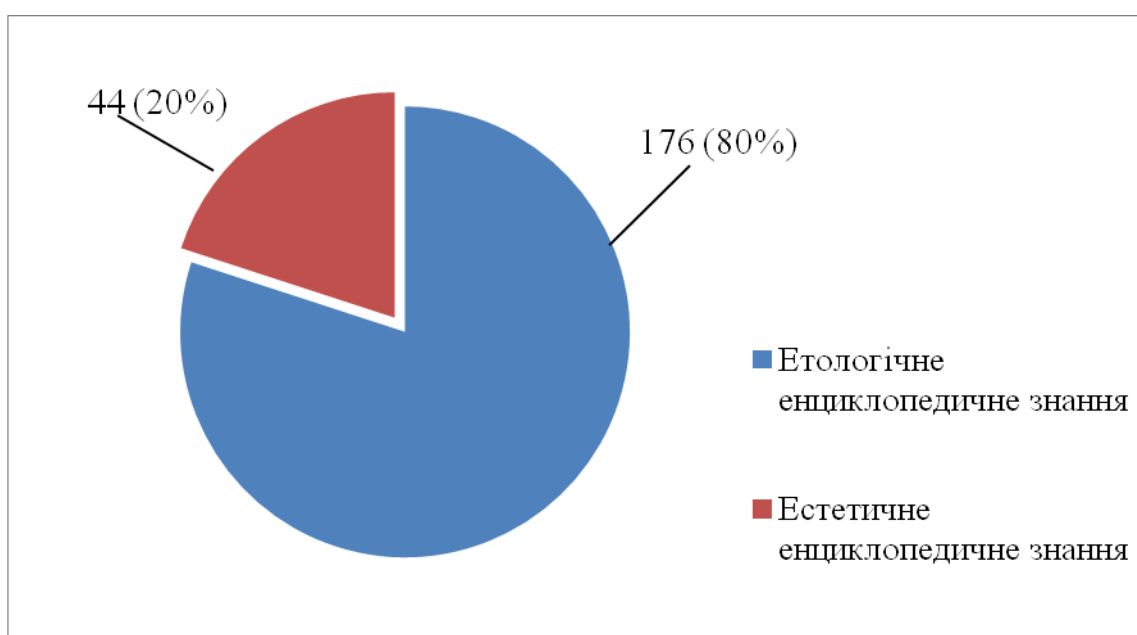


Рис. 3.6. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у чоловічих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

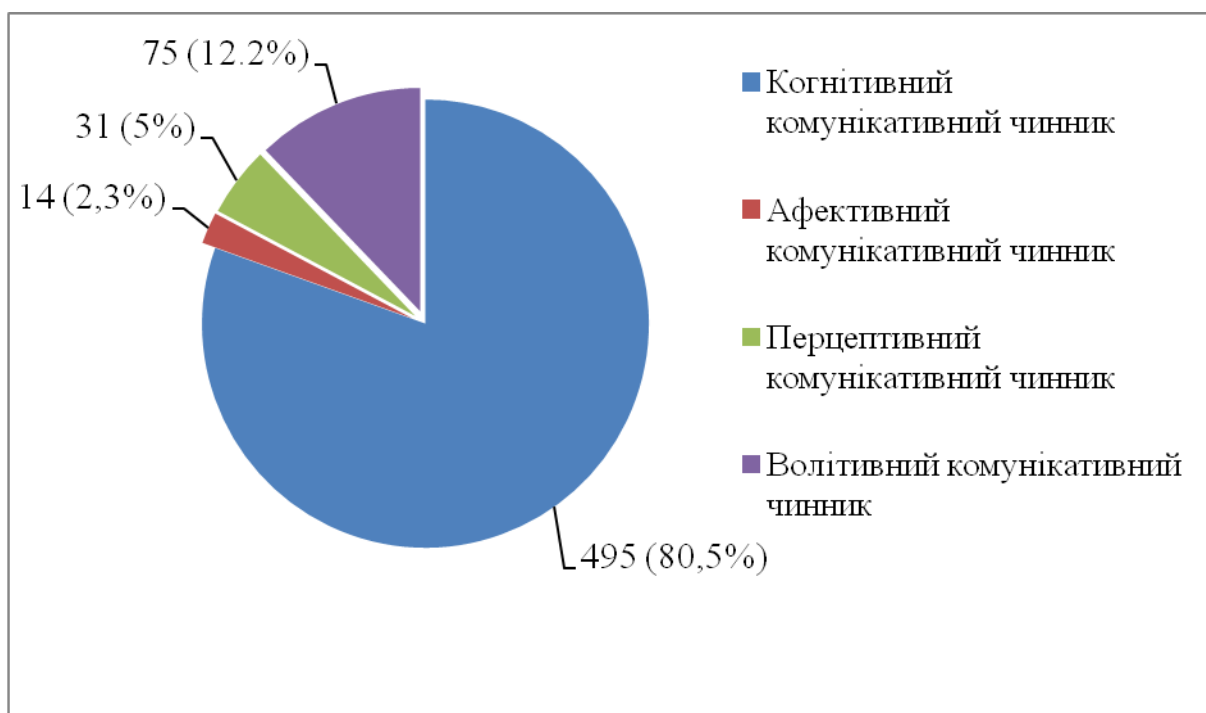


Рис. 3.7. Кількісні та відсоткові показники впливу контекстуальних чинників у жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

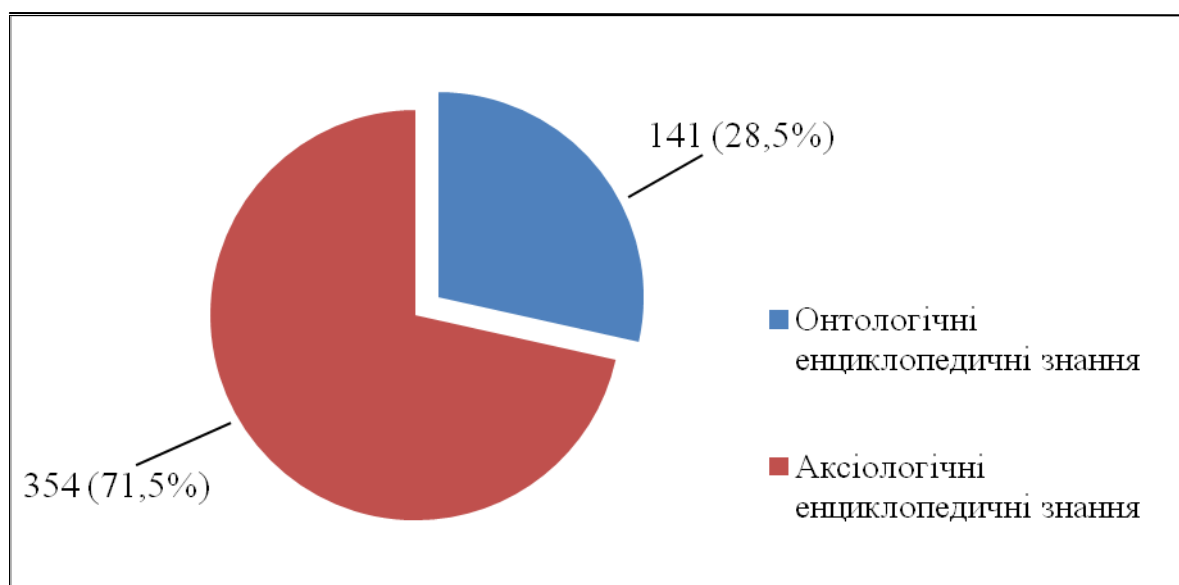


Рис. 3.8. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних контекстуальних чинників у жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

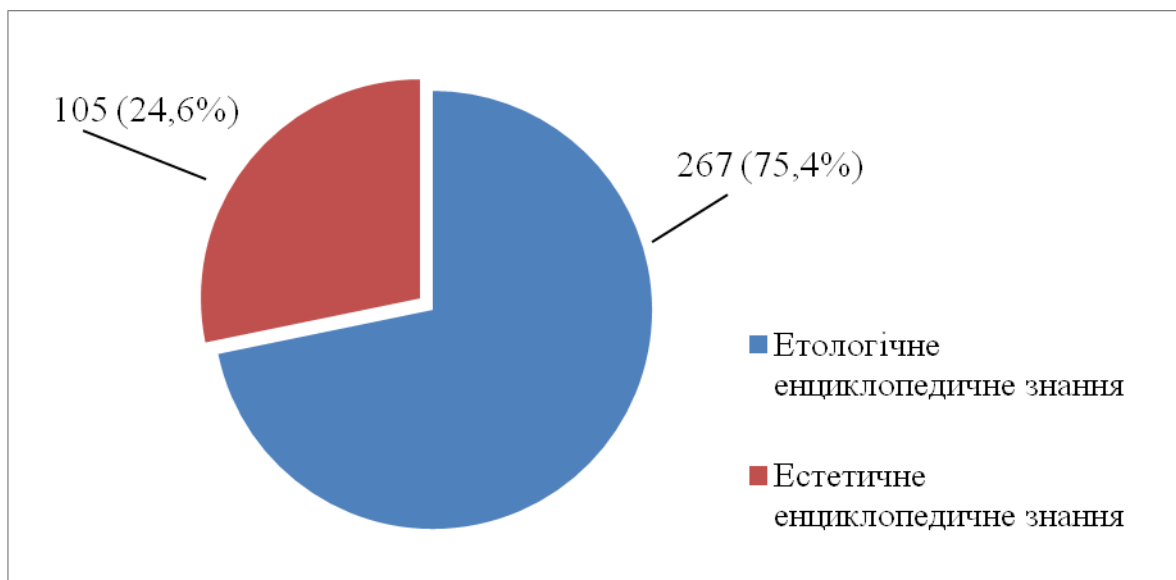


Рис. 3.9. Кількісні та відсоткові показники впливу когнітивних аксіологічних контекстуальних чинників у жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

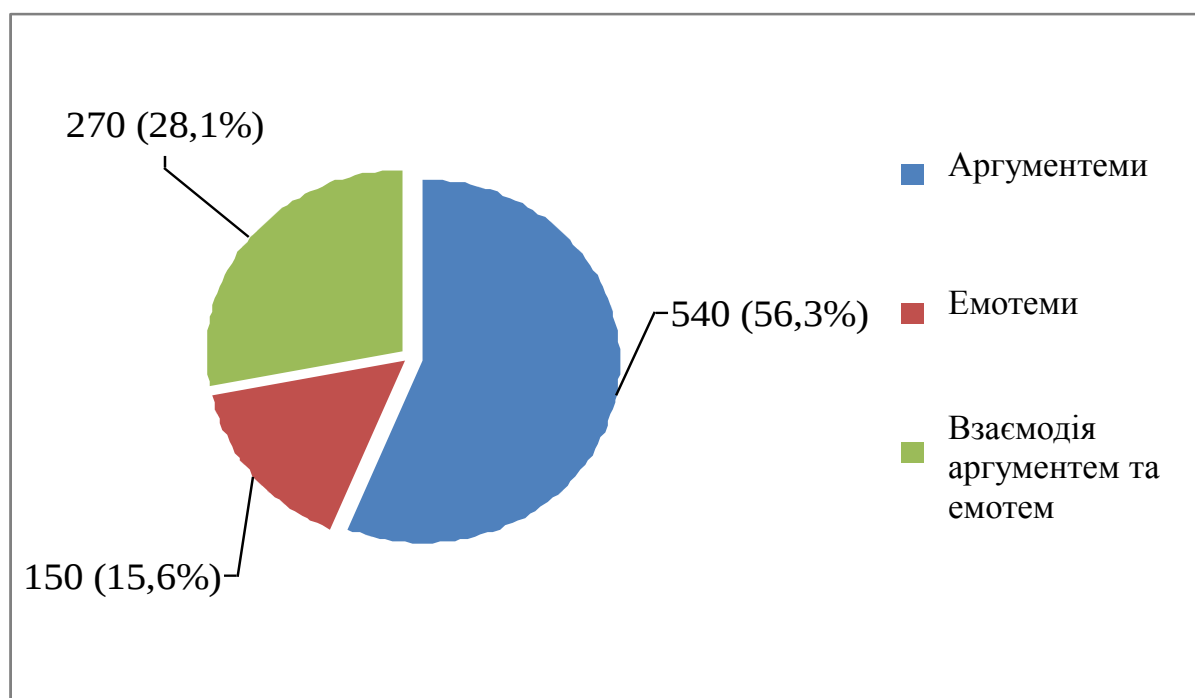


Рис. 4.0. Кількість та відсотки аргументом та емотем у мовленні чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

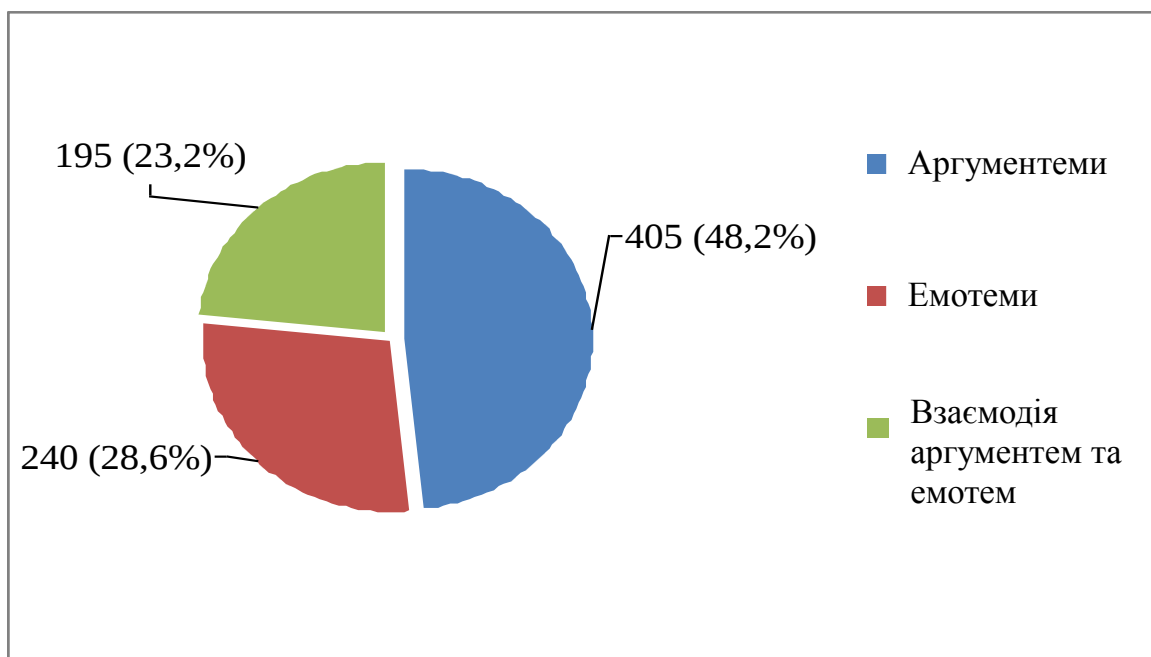


Рис. 4.1. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

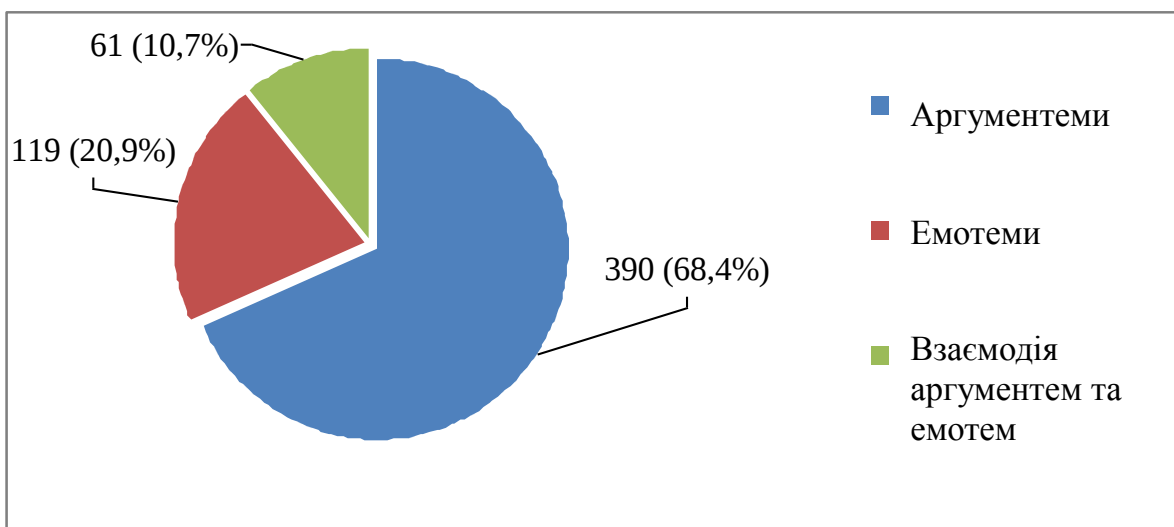


Рис. 4.2. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

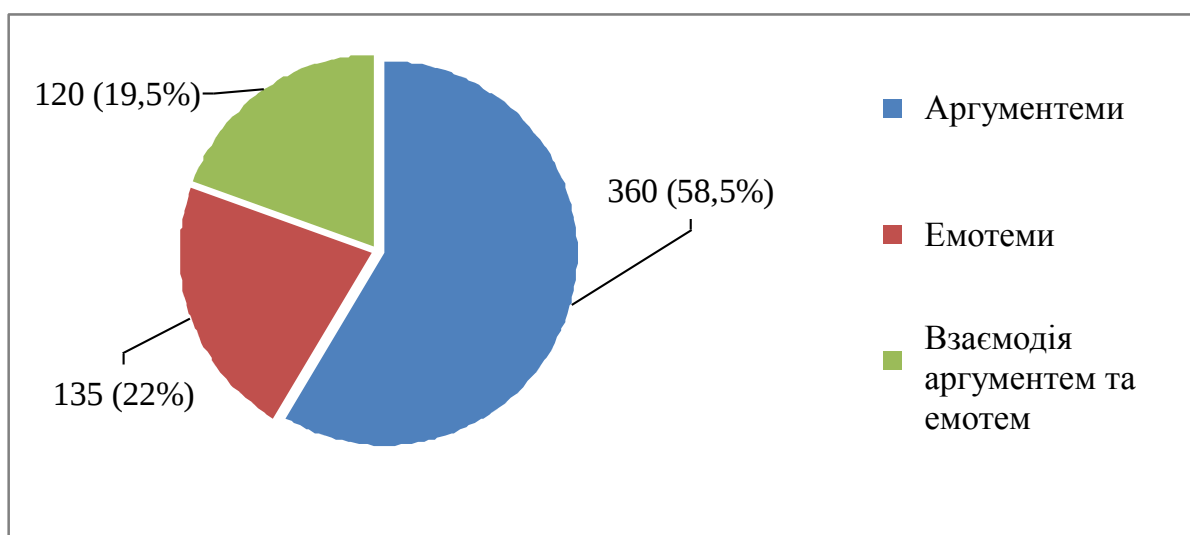


Рис. 4.3. Кількість та відсотки аргументем та емотем у мовленні жінок у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

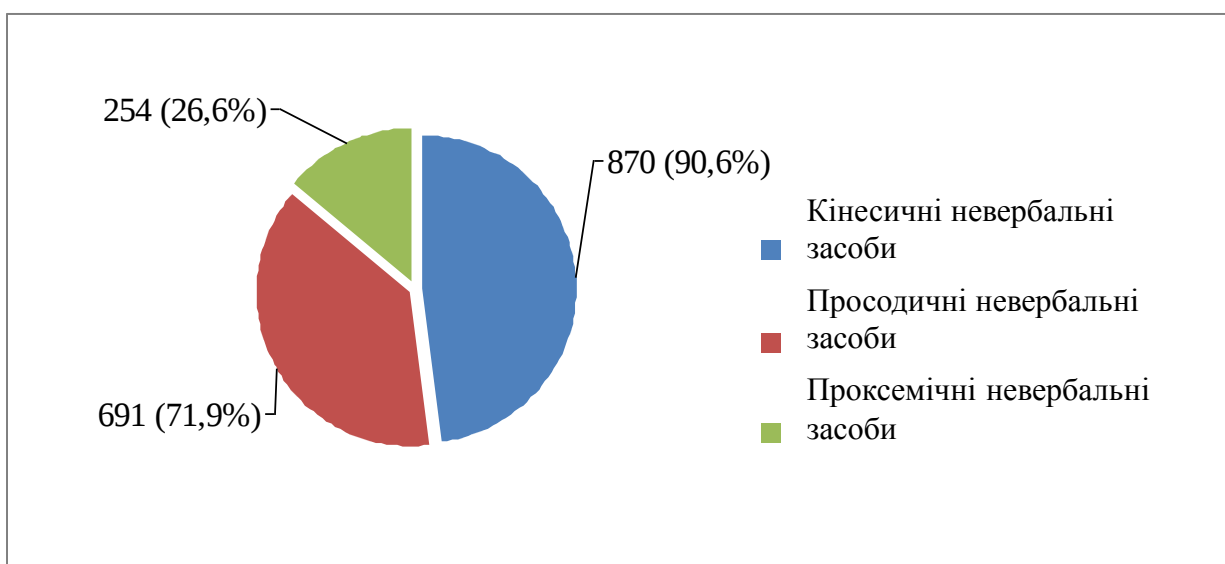


Рис. 4.4. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актів незгоди (840 ІА).

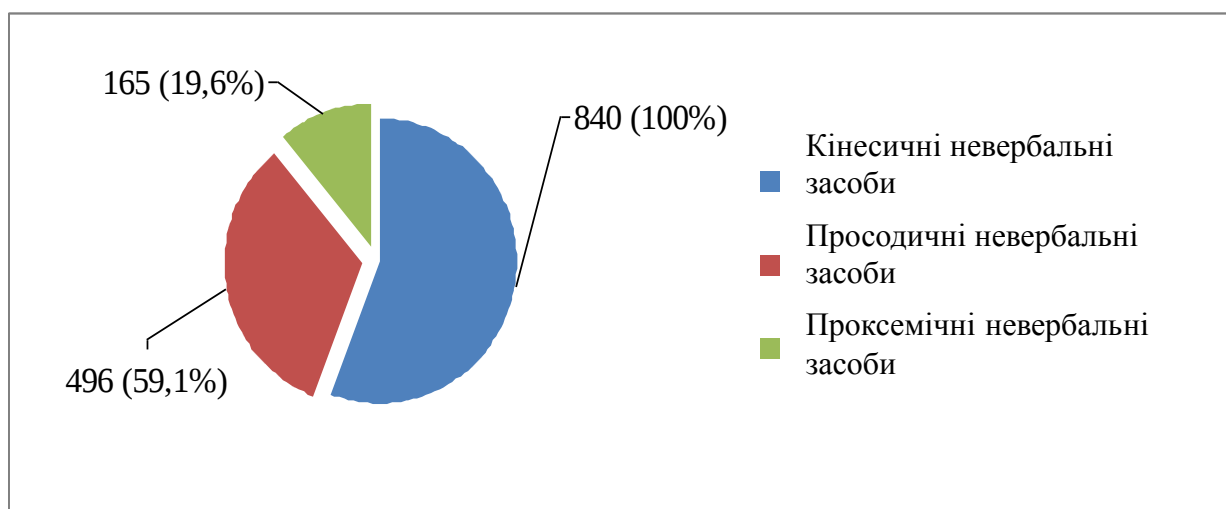


Рис. 4.5. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок у гендерно гетерогенних інтеракційних актах незгоди (570 ІА).

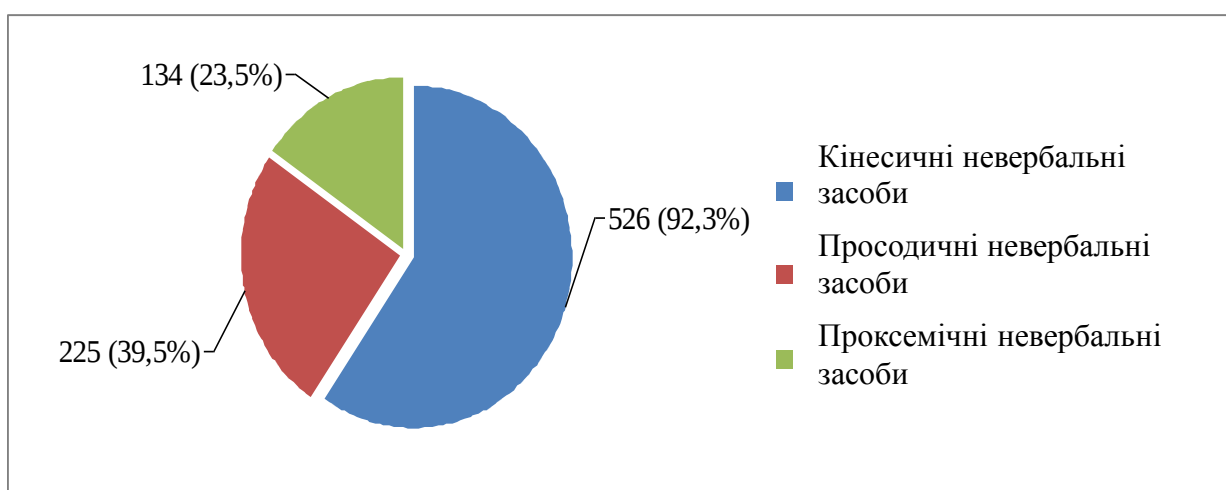


Рис. 4.6. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди (570 ІА).

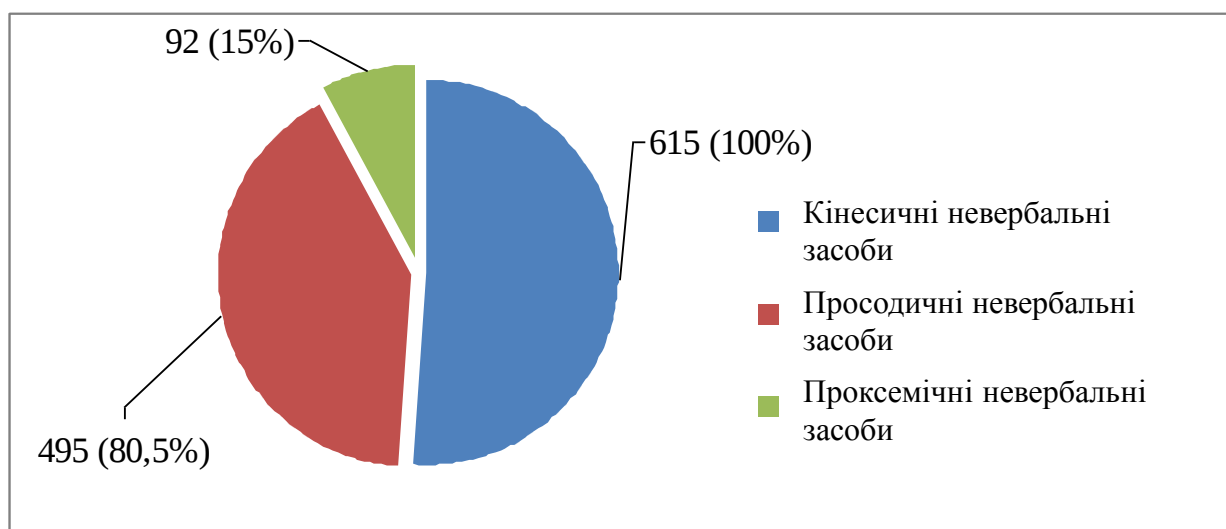


Рис. 4.7. Кількість та відсотки невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок у гендерно гомогенних інтеракційних актах незгоди (615 ІА).

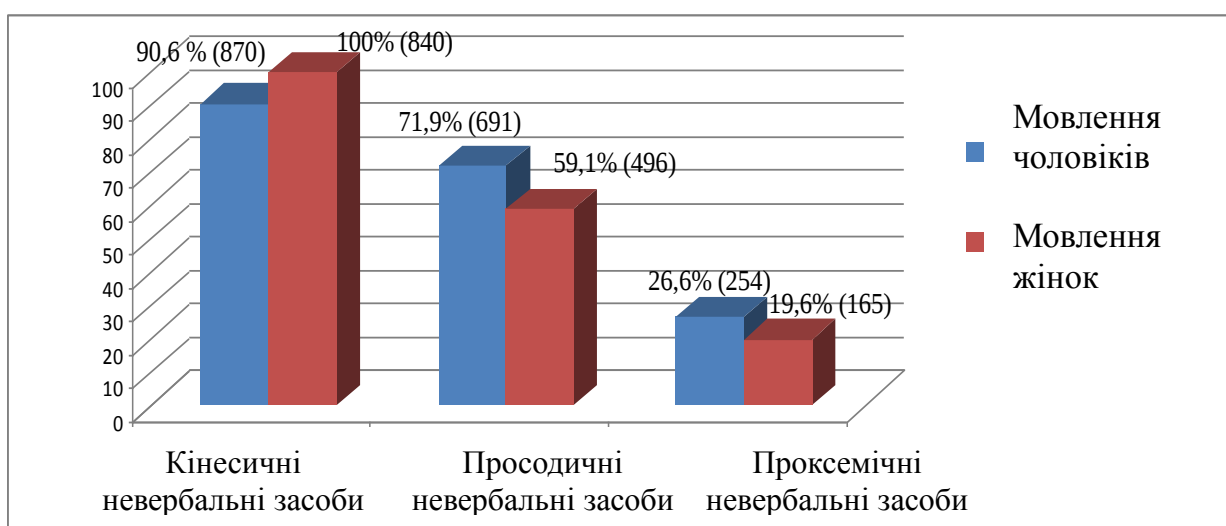


Рис. 4.8. Кількісні та відсоткові співвідношення невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок та чоловіків у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

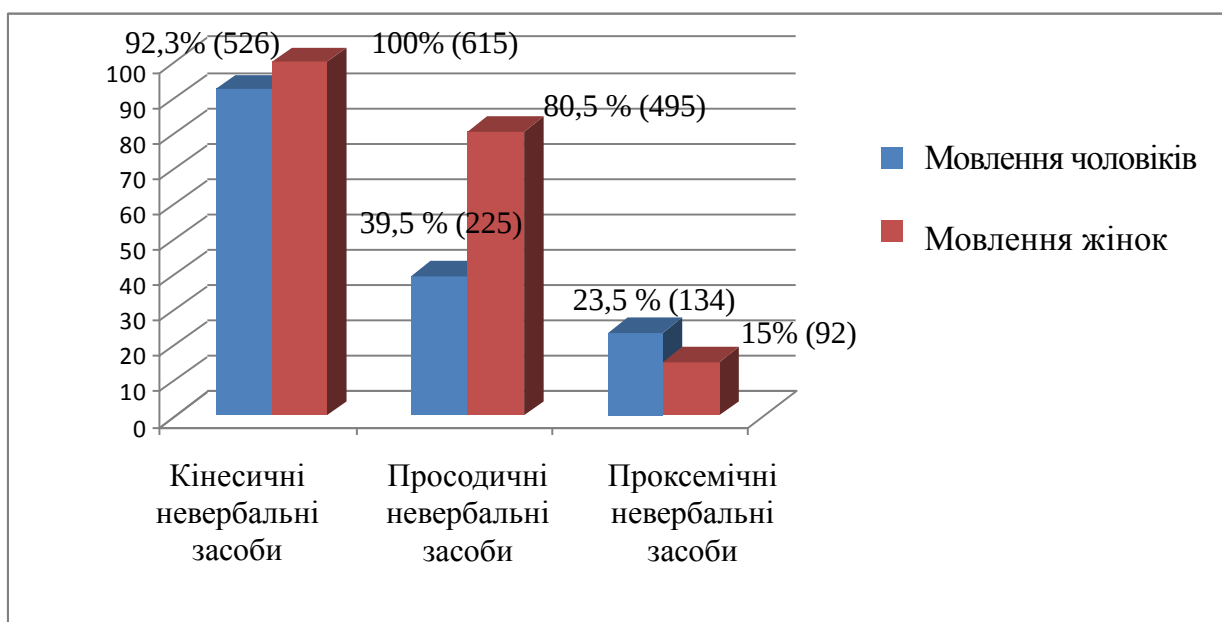


Рис. 4.9. Кількісні та відсоткові співвідношення невербальних засобів у комунікативній поведінці жінок та чоловіків у гендерно гомогенних інтеракційних актах.

ДОДАТОК 4

РЕЗУЛЬТАТИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ
НЕЗГОДИ У НЕКОНФЛІКТНИХ ІНТЕРАКЦІЯХ

1.1. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток ініціації незгоди чоловіками та жінками у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,61 \cdot 0,39\left(\frac{1}{1530} + \frac{1}{1455}\right)} = 0,018$$

$$\Delta = 0,63 - 0,58 / 0,018 = 2,8$$

1.2. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості комунікативних ходів чоловіків та жінок у:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,62 \cdot 0,38\left(\frac{1}{6525} + \frac{1}{6945}\right)} = 0,008$$

$$\Delta = 0,63 - 0,61 / 0,008 = 2,5$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,38 \cdot 0,62\left(\frac{1}{6525} + \frac{1}{6945}\right)} = 0,008$$

$$\Delta = 0,39 - 0,37 / 0,0008 = 2,5$$

1.3. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості висловлень у комунікативних ходів чоловіків та жінок (мінімальні комунікативні ходи):

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,34 \cdot 0,66\left(\frac{1}{4125} + \frac{1}{4215}\right)} = 0,009$$

$$\Delta = 0,37 - 0,34 / 0,009 = 3,3$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,91 \cdot 0,09\left(\frac{1}{2400} + \frac{1}{2730}\right)} = 0,0008$$

$$\Delta = 0,95 - 0,87 / 0,0008 = 10$$

1.4. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток кількості перебування чоловіками та жінками:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,02 \cdot 0,98\left(\frac{1}{4125} + \frac{1}{4215}\right)} = 0,0028$$

$$\Delta = 0,025 - 0,015 / 0,0028 = 3,6$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних

актах. $\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,02 \cdot 0,98\left(\frac{1}{2400} + \frac{1}{2730}\right)} = 0,004$

$$\Delta = 0,026 - 0,017 / 0,004 = 2,3$$

1.5. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток інтеракційних актів, що завершилися незгодою:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,45 \cdot 0,55\left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840}\right)} = 0,022$$

$$\Delta = 0,58 - 0,31 / 0,022 = 12,3$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних

актах. $\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,65 \cdot 0,35\left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615}\right)} = 0,03$

$$\Delta = 0,74 - 0,56 / 0,03 = 6$$

1.6. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток інтеракційних актів, що завершилися згодою:

- у гендерно гетерогенних інтеракційних актах.

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,4 \cdot 0,6\left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840}\right)} = 0,022$$

$$\Delta = 0,41 - 0,39 / 0,022 = 0,9$$

- у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних

$$\text{актах. } \varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,35 \cdot 0,65\left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615}\right)} = 0,03$$

$$\Delta = 0,41 - 0,29 / 0,03 = 4$$

1.7. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток впливу чинників психічного контексту на вираження незгоди у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- когнітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,67 \cdot 0,33\left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840}\right)} = 0,021$$

$$\Delta = 0,73 - 0,59 / 0,021 = 6,7$$

- онтологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,35 \cdot 0,65\left(\frac{1}{696} + \frac{1}{502}\right)} = 0,026$$

$$\Delta = 0,41 - 0,27 / 0,026 = 5,4$$

- аксіологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,65 \cdot 0,35\left(\frac{1}{696} + \frac{1}{502}\right)} = 0,026$$

$$\Delta = 0,73 - 0,59 / 0,026 = 5,4$$

- афективні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{pq\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)} = \sqrt{0,12 \cdot 0,88\left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840}\right)} = 0,015$$

$$\Delta = 0,16 - 0,09 / 0,015 = 4,7$$

- перцептивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,05 \cdot 0,95 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,01$$

$$\Delta = 0,06 - 0,04 / 0,01 = 2$$

- волітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,16 \cdot 0,84 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,02$$

$$\Delta = 0,21 - 0,12 / 0,02 = 4,5$$

1.8. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток впливу чинників психічного контексту на вираження незгоди у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- когнітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,84 \cdot 0,16 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,023$$

$$\Delta = 0,88 - 0,81 / 0,023 = 3$$

- онтологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,43 \cdot 0,57 \left(\frac{1}{499} + \frac{1}{495} \right)} = 0,022$$

$$\Delta = 0,56 - 0,29 / 0,0322 = 12,3$$

- аксіологічне енциклопедичне знання

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,58 \cdot 0,42 \left(\frac{1}{499} + \frac{1}{495} \right)} = 0,031$$

$$\Delta = 0,72 - 0,44 / 0,031 = 9$$

- афективні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,03 \cdot 0,97 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,01$$

$$\Delta = 0,05 - 0,02 / 0,01 = 3$$

- перцептивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,05 \cdot 0,95 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,014$$

$$\Delta = 0,053 - 0,050 / 0,014 = 0,2$$

- волітивні контекстуальні чинники

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,07 \cdot 0,93 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,016$$

$$\Delta = 0,12 - 0,02 / 0,016 = 6,3$$

1.9. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток аргументом та емоцією у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- аргументами

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,03 \cdot 0,97 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,008$$

$$\Delta = 0,05 - 0,01 / 0,008 = 5$$

- емоціями

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,22 \cdot 0,78 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,019$$

$$\Delta = 0,29 - 0,16 / 0,019 = 6,8$$

- взаємодія аргументом та емоцією

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,26 \cdot 0,74 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,02$$

$$\Delta = 0,28 - 0,23 / 0,02 = 2,5$$

2.0. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток аргументом та емоцією у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- аргументами

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,63 \cdot 0,37 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,03$$

$$\Delta = 0,68 - 0,59 / 0,03 = 3$$

- емоціями

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,22 \cdot 0,78 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,026$$

$$\Delta = 0,22 - 0,21 / 0,026 = 0,4$$

- взаємодія аргументом та емоцією

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,15 \cdot 0,85 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,023$$

$$\Delta = 0,19 - 0,11 / 0,023 = 3,5$$

2.1. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток невербальних засобів комунікації у гендерно гетерогенних інтеракційних актах:

- кінесичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,95 \cdot 0,05 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,01$$

$$\Delta = 1 - 0,91 / 0,01 = 9$$

- просодичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,66 \cdot 0,34 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,021$$

$$\Delta = 0,72 - 0,59 / 0,021 = 6,2$$

- проксемічні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,23 \cdot 0,77 \left(\frac{1}{960} + \frac{1}{840} \right)} = 0,019$$

$$\Delta = 0,26 - 0,19 / 0,019 = 3,7$$

2.2. Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток невербальних засобів комунікації у чоловічих та жіночих гендерно гомогенних інтеракційних актах:

- кінесичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)} = \sqrt{0,96 \cdot 0,04 \left(\frac{1}{570} + \frac{1}{615} \right)} = 0,012$$

$$\Delta = 0,1 - 0,92 / 0,012 = 6,7$$

- просодичні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq}(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2})} = \sqrt{0,61 \cdot 0,39(\frac{1}{570} + \frac{1}{615})} = 0,031$$

$$\Delta = 0,81 - 0,39 / 0,031 = 13,5$$

- проксемічні засоби невербальної комунікації

$$\varepsilon = \sqrt{\overline{pq}(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2})} = \sqrt{0,19 \cdot 0,81(\frac{1}{570} + \frac{1}{615})} = 0,025$$

$$\Delta = 0,24 - 0,15 / 0,025 = 3,6$$

ДОДАТОК 5

СТАТИСТИЧНА ВЕРИФІКАЦІЯ ГЕНДЕРНО ОБУМОВЛЕНОЇ

ЗНАЧУЩОСТІ РОЗХОДЖЕНЬ

МІЖ ЧАСТКАМИ АНАЛІЗОВАНИХ ПАРАМЕТРІВ

ЧОЛОВІЧОЇ ТА ЖІНОЧОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

В ІНТЕРАКЦІЙНИХ АКТАХ НЕЗГОДИ

Таблиця 5.1.

Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток
аналізованих параметрів у КОНФЛІКТНИХ інтеракціях

КОНФЛІКТНІ відносини між комунікантами	Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток ε	Значущість гендерної обумовленості спостережуваного співвідношення $3\varepsilon \leq \Delta$	Незначущість гендерної обумовленості спостережуваного співвідношення $3\varepsilon \geq \Delta$
1. ГЕТЕРОГЕННІ ІНТЕРАКЦІЇ			
1. Захоплення комунікативного простору з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Стать суб'єкта незгоди	0,03	+	
- Кількість комунікативних ходів у інтеракційному акті	0,013	+	
- Кількість висловлень у комунікативному ході	0,05		-
- Перебивання співрозмовника у ході комунікативної взаємодії	0,04		-
1.2. Вплив чинників психічного контексту на реалізацію стратегії незгоди			
- Когнітивні контекстуальні чинники	0,039	+	
- онтологічні	0,05	+	
- аксіологічні	0,05	+	
- Афективні контекстуальні чинники	0,028	+	
- Перцептивні контекстуальні	0,026		-

чинники			
- Волітивні контекстуальні чинники	0,032		-
1.3. Використання аргументації з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Раціональна аргументації	0,035	+	
- Емоційна аргументації	0,02		-
- Взаємодія раціональної та емоційної аргументації	0,037	+	
1.4. Вживання засобів невербальної комунікації			
- Кінесичні	0,018	+	
- Просодичні	0,037	+	
- Проксемічні	0,036		-
ГОМОГЕННІ ІНТЕРАКЦІЇ (ІА за участі чоловіків :: ІА за участі жінок)			
2.1. Здійснення мовленнєвого впливу з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Кількість комунікативних ходів у інтеракційному акті	0,013	+	
- Кількість висловлень у комунікативному ході	0,05		-
- Перебивання співрозмовника у ході комунікативної взаємодії	0,04	+	
2.2. Вплив чинників психічного контексту на реалізацію стратегії незгоди			
- Когнітивні контекстуальні чинники	0,057	+	
- онтологічні	0,067		-
- аксіологічні	0,067		-
- Афективні контекстуальні чинники	0,028		-
2.3. Використання аргументації з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Раціональна аргументація	0,059		-

- Емоційна аргументація	0,048		-
- Взаємодія раціональної та емоційної аргументації	0,058		-
2.4. Вживання засобів невербальної комунікації			
- Кінесичні	0,034	+	
- Просодичні	0,034	+	
- Проксемічні	0,05		-

Таблиця 5.2.

**Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток
аналізованих параметрів у НЕКОНФЛІКТНИХ інтеракціях**

НЕКОНФЛІКТНІ відносини між комунікантами	Статистичний показник квадратичного відхилення середніх часток ϵ	Значущість гендерної обумовленості спостережуваного співвідношення $3\epsilon \leq \Delta$	Незначущість гендерної обумовленості спостережуваного співвідношення $3\epsilon \geq \Delta$
1. ГЕТЕРОГЕННІ ІНТЕРАКЦІЇ			
1.1. Захоплення комунікативного простору з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Стать суб'єкта незгоди	0,018		-
- Кількість комунікативних ходів у інтеракційному акті	0,008		-
- Кількість висловлень у комунікативному ході	0,009	+	
- Перебивання співрозмовника у ході комунікативної взаємодії	0,0028	+	
1.2. Вплив чинників психічного контексту на реалізацію стратегії незгоди			
- Когнітивні контекстуальні чинники	0,021	+	
- онтологічні	0,026	+	
- аксіологічні	0,026	+	
- Афективні контекстуальні чинники	0,015	+	

- Перцептивні контекстуальні чинники	0,01		-
- Волітивні контекстуальні чинники	0,02	+	
1.3. Використання аргументації з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Раціональна аргументація	0,008	+	
- Емоційна аргументація	0,019	+	
- Взаємодія раціональної та емоційної аргументації	0,02		-
1.4. Вживання засобів невербальної комунікації			
- Кінесичні	0,01	+	
- Просодичні	0,021	+	
- Проксемічні	0,019	+	
2. ГОМОГЕННІ ІНТЕРАКЦІЇ (ІА за участі чоловіків :: ІА за участі жінок)			
2.1. Здійснення мовленнєвого впливу з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Кількість комунікативних ходів у інтеракційному акті	0,0008		-
- Кількість висловлень у комунікативному ході	0,0008	+	
- Перебивання співрозмовника у ході комунікативної взаємодії	0,004		-
2.2. Вплив чинників психічного контексту на реалізацію стратегії незгоди			
- Когнітивні контекстуальні чинники	0,023	+	
- онтологічні	0,022	+	
- аксіологічні	0,031	+	
- Афективні контекстуальні чинники	0,01	+	
- Перцептивні контекстуальні	0,014		-

чинники			
- Волітивні контекстуальні чинники	0,016	+	
2.3. Використання аргументації з ціллю реалізації стратегії незгоди			
- Раціональна аргументація	0,03	+	
- Емоційна аргументація	0,026		-
- Взаємодія раціональної та емоційної аргументації	0,023	+	
2.4. Вживання засобів невербальної комунікації			
- Кінесичні	0,012	+	
- Просодичні	0,031	+	
- Проксемічні	0,025	+	