

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ДЕДЕ ЮЛІЯ ВОЛОДИМИРІВНА

УДК 811.111'221'42:[82-31:778.53]:159.937(043,5)

**ВЕРБАЛЬНІ ТА ПАРАВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
МІТИГАЦІЇ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ**

03 Гуманітарні науки

035 Філологія

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Ю.В. Деде

Науковий керівник **Бігунова Наталя Олександрівна**, доктор
філологічних наук, професор

ОДЕСА – 2023

АНОТАЦІЯ

Деде Ю.В. Вербальні та паравербальні засоби реалізації стратегії мітигації в англomовному художньому дискурсі. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії (PhD) за спеціальністю 035 Філологія. Одеський національний університет ім. І.І Мечникова, м. Одеса, 2023.

Дисертація присвячена дослідженню вербальних та паравербальних засобів реалізації стратегії мітигації в англomовному художньому дискурсі. У фокусі роботи перебуває мітигація як комунікативна стратегія, спрямована мінімізувати порушення території партнера з комунікації за рахунок модифікації значення пропозиції, зниження категоричності або ухильності. Основу роботи складає ілюстративний матеріал з художніх творів американських та британських письменників 21 століття та із сучасних англomовних фільмів, що містять комунікативні вияви мітигації.

Теоретичну основу роботи становлять праці з комунікативної лінгвістики (Ф.С. Бацевича, Л. Р. Безуглої, І. А. Бехти, С.А. Жаботинської, Т.Ю. Ковалевської, І.М. Колегаєвої, В.А. Кухаренко, Г.І. Приходько, А.П. Романченко), прагмалінгвістики (С. Блюм-Калка, Дж. Каспера, Б.Фрейзера, Дж. Ліча, В. Б. Великороди, І.О. Ківенко, І. Б. Морозової, А.П. Романченко), когнітивної лінгвістики (Ф.С. Бацевича, Л. Р. Безуглої, І.А. Бехти, Н.О. Бігунової, Х. Кларка, Т. Ковалевської, Н. Кондратенко, Р. Ленекера, С. Шабат-Савки, І. Шевченко), паралінгвістики (Н.Ю. Бутенко, А.В. Жуковської, К.А. Кендона, Т.Ю. Ковалевської, О.М. Мельник, М. Непа, Т. Осіпової, О.О. Селіванової, І.І. Сєрякової, Л.В. Солощук, О.М. Трумко).

Наразі негайного вивчення потребують когнітивно-прагматична природа явища мітигації; комунікативні ситуації, в яких мовці вдаються до мітигації; співвіднесення мітигації із суміжними явищами, вербальні та паравербальні шляхи віддзеркалення мітигації у мовленні; комунікативні тактики мітигації, що стало поштовхом для пропонованого дослідження.

В дисертації встановлено співвідношення терміну мітигації із суміжними термінами ввічливість, некатегоричність, хеджування та евфемізація, надано власне визначення явища мітигації як комунікативної стратегії негативної ввічливості.

Контекстуально-інтерпретаційний аналіз діалогічних контекстів художнього дискурсу, в яких персонажі пом'якшують загрозливі для «обличчя» висловлення, уможливив укладання класифікації загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів, що у ввічливому спілкуванні потребують пом'якшення: 1) незгода з думкою співрозмовника, 2) негативна оцінка адресата або його вчинків, 3) докор, 4) відмова, 5) погана новина, 6) прохання, 7) порада, 8) промісив, 9) ухилення від відповіді, 10) завершення спілкування.

В роботі запропонована встановлено, що мітигація загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів відбувається за допомогою комунікативних тактик зниження категоричності, часткової згоди, вибачення, жалкування, подяки, позитивної оцінки, обіцянки, «туманної» відповіді, непрямого вираження загрозливого для «обличчя» акту, які спрямовані на зниження ризику суперечки, запобігання або усунення конфлікту і підвищення ефективності комунікативних дій.

Спостереження над паравербальною поведінкою персонажів англomовного кінодискурсу уможливило створення реєстру паравербальних ознак, які увиразнюють мовленнєві вияви мітигації: фонаційні (уповільнення темпу, заїкання, велика пауза, тиха гучність), пантомімічні (заперечне хитання головою, опущена голова, підйом брів), мануальні (піднесення руки до рота, розведення руками), мімічні (посмішка, примруження) та ситуаційно-конфігураційні (зітхання, погляд) тощо.

Проведений аудиторський та електроакустичний аналіз інтонаційно-просодичних засобів вираження мітигації дає підстави стверджувати, що загалом тональні всіх мітигативних фраз вищі за середні показники кінодискурсу. Гучність (інтенсивність) мітигативних фраз є середньою і незначно коливається в залежності від типу тактики. Показники тривалості

мітигативних фраз виявляють значну гендерну залежність. Мітигативні фрази в жіночому виконанні значно довші за фрази в чоловічому виконанні.

Аудиторський та електроакустичний аналіз також уможливив встановлення диференційних просодичних ознак мітигативних тактик. Виявилось, що тактика непрямого вираження інтенції характеризується найдовшими репліками і тому завжди має шкалу (низхідну, висхідну або рівну), яка переважно поєднується з висхідним тоном, вирізняється високим тональним рівнем і трохи уповільненою швидкістю вимовляння. Фрази «туманної» відповіді вирізняються дещо зменшеною гучністю. Тактика позитивної оцінки характеризується найбільшою варіативністю ядрових тонів, вжитих у фразах, та уповільненням швидкості вимовляння. Тональний рівень вимовляння фраз позитивної оцінки має гендерну залежність: у мовленні жінок він є високим, а у мовленні чоловіків – середнім. Тільки для тактики жалкування характерним виявився висхідно-низхідний тон. Фрази жалкування характеризуються варіативністю шкал: низхідною, висхідною, ковзною та скандентною. Тональний рівень фраз жалкування теж має гендерну залежність: жінки оформлюють ці фрази високим, а чоловіки – середнім тональним рівнем. Тактики обіцянки найчастіше серед усіх тактик оформлюються низхідним ядровим тоном. Фрази обіцянки вирізняються вузьким тональним діапазоном і трохи прискореною швидкістю вимовляння. Фрази тактики вибачення є найкоротшими, тому вони не мають передтермінального контуру, їх тональний діапазон є вузьким, а швидкість уповільненою. На відміну від інших тактик, фрази часткової згоди вирізняються вузьким діапазоном, їм притаманний прискорений темп. Для тактики зниження категоричності характерною є мелодійна варіативність: різноманітні ядрові тони поєднуються з низхідною, висхідною або рівною шкалою.

Ключові слова: ввічливість, мітигація, інтенція, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, комунікація, художній дискурс, паравербаліка,

просодія, інтонація, шкала, мовленнєвий акт, персонаж, лексико-семантичні засоби, сугестив.

ABSTRACT

Dede Y. V. Verbal and paraverbal means realizing the communicative strategy of mitigation in English fictional discourse. Qualification work on the rights of the manuscript. PhD dissertation manuscript.

Dissertation for Doctor of Philosophy Degree (Ph.D.): Specialty 035 Philology. Odesa I.I. Mechnikov National University, Odesa, 2023.

The dissertation is devoted to the research of verbal and paraverbal means realizing the communicative strategy of mitigation in English fictional discourse. The work is focused on mitigation as a communicative strategy aimed at minimizing the violation of the communication partner's territory by modifying the value of the proposition, reducing categoricalness, or evasion. The work is based on the illustrative data from literary works by American and British writers of the 21st century and from modern English-language films, which include the communicative manifestation of mitigation.

The theoretical foundations of the research are based on the scientific works in communicative linguistics (F.S. Batsevich, L.R. Bezugla, I.A. Bekhta, S.A. Zhabotynska, T.Yu. Kovalevska, I.M. Kolegaeva, V.A. Kuharenko, G. I. Prykhodko, A. P. Romanchenko), pragmatics (S. Blum-Kulka, G. Kasper, B. Fraser, G. Leech, V. Velykaroda, I. O. Kivenko, I. B. Morozova, G.O. Oliynyk, A.P. Romanchenko), cognitive linguistics (H. Clark, R. Langacker, F. Bacevich, L. R. Bezugla, I. A. Bekhta, N. O. Bigunova, T. Kovalevska, N. Kondratenko, S. Shabat-Savka, I. Shevchenko), paralinguists (K.A. Kendon, M. Knapp, N.Yu. Butenko, A.V. Zhukovska, T.Yu. Kovalevska, O. M. Melnyk, T. Osipova, O.O. Selivanova, I.I. Seryakova, L. V. Soloschuk, O. M. Trumko).

Research needs to be performed towards the cognitive-pragmatic nature of the mitigation phenomenon, communicative situations in which speakers use mitigation, correlation of mitigation with related phenomena, verbal and paraverbal ways of mitigation manifestation in speech, communicative tactics of mitigation, so far

lacking in the linguistic literature.

This paper reports on the relationship between the term mitigation and the related terms, such as politeness, non-categoricalness, hedging and euphemization. A definition of mitigation phenomenon as a communicative strategy of negative politeness has been provided.

A contextual-interpretive analysis of literary dialogical contexts from the fiction discourse, in which characters mitigate the "face-threatening" speech acts, has enabled the author to compile a classification of "face-threatening" speech acts that need to be mitigated in polite communication: 1) disagreement with the interlocutor's opinion, 2) negative evaluation of the addressee's or their actions, 3) reproach, 4) refusal, 5) breaking bad news, 6) request, 7) advice, 8) promise, 9) topic avoidance, 10) completion of communication exchange.

The paper offers the author's own classification of face-threatening speech acts that need to be mitigated in polite communication. It has been established that mitigation of face-threatening speech acts occurs with the help of communicative tactics of reducing categoricalness, partial agreement, apology, regret, gratitude, positive evaluation, promise, vague answer, indirect expression of the face-threatening act, all of which are aimed at reducing the risk of a confrontation, conflict prevention and conflict elimination, as well as enhancing of the effectiveness of communicative actions.

Observations over the paraverbal behavior of personages of the English film discourse enabled the author to determine the register of paraverbal signs that reinforce the speech manifestation of mitigation: phonation (slowing down the pace, stuttering, long pause, low volume), pantomimic (shaking the head in disagreement, lowering the head, raising the eyebrows), manual (raising the hand to the mouth, spreading hands), facial expressions (smile, squint) and situational-configurational (sigh, look) paraverbal means.

Carried out auditory and electroacoustic analysis of intonation and prosodic means of mitigation have been helpful to conclude that on the whole the pitch of all mitigating phrases is higher than the average parameters of film discourse. The

volume (intensity) of mitigating phrases is average and varies slightly depending on the type of tactics. Duration indicators of mitigating phrases are determined by the speaker's gender. Mitigating phrases uttered by women are much longer than those uttered by men.

Auditory and electroacoustic analyses have also been helpful to establish differential prosodic features of mitigation tactics. The tactics of indirect intention has proved to be made of the longest cues and therefore it always includes a scale (descending, ascending or level), which is mostly combined with a rising tone; this tactics is also distinguished by a high pitch level and a slightly slower speech tempo. The phrases constituting the tactics of a vague answer are distinguished by a slightly reduced intensity. The tactics of positive evaluation is characterized by the greatest variability of nuclear tones and slowing down the speech tempo. The pitch level of the phrases that constitute positive evaluation has a gender dependence: it is high in the female speech, and medium in the male speech. The tactics of regret is mostly framed with the Rising-Falling tone, unusual for other tactics, and various scales: descending, ascending, sliding and scandent. The phrases that make up the tactics of regret have different pitch level, determined by the speaker's gender: women utter these phrases on a high pitch, while men utter them on a medium pitch. The tactics of promise is mostly framed with The Low Fall, it is characterised by a narrow voice range and a slightly accelerated speech tempo. Apology tactics phrases are the shortest, so they have no pre-terminal contour, their pitch range is narrow, and their speech tempo is slow. Unlike other tactics, phrases of partial agreement are characterized by a narrow voice range and accelerated tempo. The tactics of reducing categoricalness is characterized by melodic variability: various nuclear tones are combined with a descending, ascending or level scales.

Key words: politeness, mitigation, intention, communicative strategy, communicative tactics, communication, fictional discourse, paraverbal means, prosody, intonation, scale, speech act, personage, lexical-semantic means, suggestive.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, у яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Деде Ю.В. Мітігативні стратегії та тактики, якими керуються персонажі англomовного художнього дискурсу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія»*. Вип.43, т.2. Одеса, 2019. С. 93-97.
2. Деде Ю.В. Комунікативні тактики пом'якшення директивів в англomовному художньому дискурсі. *Закарпатські філологічні студії*. Вип.14, т.1. Ужгород, 2020. С.89-93.
3. Деде Ю.В. Мітігація VS негативна ввічливість (на матеріалі англomовного художнього дискурсу). *Записки з романо-германської філології*. Вип. 1(44) 2020. Одеса, 2020. С.107-115.
4. Деде Ю.В. Мітігативні стратегії обіцянки та прохання в англomовному художньому дискурсі. *Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства*. Вип. 37, Одеса, 2022. С. 84-89.
5. Деде Ю.В. Особливості мелодійного оформлення мітігативних тактик в сучасному англomовному кінодискурсі. *Актуальні питання гуманітарних наук: міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*. Вип. 66, т. 1. Дрогобич, 2023. С.112-117.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

1. Деде Ю.В. Формування висловлювань незгоди, відмови та критики у пом'якшувальній модальній упаковці. *Мова, література і культура: актуальні питання взаємодії: міжн. наук.-практ. конф.* Львів, 2019. С.119-121.
2. Деде Ю.В. Види мітігації в англomовному художньому дискурсі. *Стратегії розвитку та пріоритетні завдання філологічних наук: міжн. наук.-практ. конф.* Запоріжжя, 2019. С. 59-62.

3. Деде Ю.В. Пом'якшення в міжособистісному спілкуванні. *Паралелі та контрасти: мова, культура, комунікація: III Всеукр. наук.-практ. конф.* Одеса, 2019. С. 45-46.
4. Деде Ю.В. Категорія комунікативного пом'якшення в англійській комунікативній практиці. *Лінгвістична теорія та практика: історична спадщина, актуальні проблеми та перспективи розвитку: Матеріали тринадцятої Всеукр. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті доктора філологічних наук, професора В.Г. Таранця.* Одеса, 2019. С.17-21.
5. Dede Yuliia. Mitigation VS negative politeness in English fictional discourse. *Topical issues of practice and science: XXVI International scientific and practical conference.* London, Great Britain, 2021. P. 551-555.
6. Деде Ю.В. Мітігація відмови в персонажному мовленні (на матеріалі сучасного англомовного дискурсу). *Сучасні студії з романської і германської філології: II Всеукр. наук.-практ. конф.* Одеса, 2021. С. 21-23.
7. Деде Ю.В. Мітігація поради в персонажному мовленні (на матеріалі сучасного англомовного дискурсу). *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов: VIII Міжн. наук-практ. конф. присвяченої пам'яті докт. педагог. наук, проф. В.Л. Скалкіна.* Одеса, 2022. С.127-131.
8. Деде Ю.В. Мітігація критики в персонажному мовленні. (на матеріалі сучасного англомовного дискурсу). *Актуальні питання суспільних та гуманітарних наук XI Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених та студентів.* Глухів, 2021. С. 223-224.
9. Деде Ю.В. Інтонаційне оформлення висловлювань обіцянки в англомовному кінодискурсі. *Achievements of 21st Century Scientific Community: 1st International Scientific Practical Internet Conference.* Дніпро, 2023. С. 150-151.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	12
РОЗДІЛ 1. ЛІНГВОПРАГМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МІТИГАЦІЇ У ПАРАДИГМІ ВВІЧЛИВОСТІ	19
1.1. Висловлювання як реалізація комунікативної інтенції мовця.....	19
1.2. Мітигація як вияв кооперативної інтенції мовця	30
1.3. Співвідношення термінів <i>мітигація, некатегоричність, хеджування й евфемізація</i>	37
1.4. Когнітивно-прагматичні прояви мітигації в комунікативних інтера́кціях.....	44
Висновки до розділу	52
РОЗДІЛ 2. МІТИГАТИВНІ ТАКТИКИ В СПІЛКУВАННІ ПЕРСОНАЖІВ ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ	56
2.1. Дефініції термінів <i>комунікативна стратегія і комунікативна тактика</i>	56
2.2. Класифікація мітигативних тактик в англomовному художньому дискурсі.....	60
2.2.1. Персональне мовлення в художньому літературному дискурсі	60
2.2.2. Контекстуально-інтерпретаційний аналіз мітигативних тактик в художньому літературному дискурсі	66
2.2.2.1. Мітигація незгоди з думкою співрозмовника	67
2.2.2.2. Мітигація відмови	73
2.2.2.3. Мітигація негативної оцінки рис або вчинків адресата	77
2.2.2.4. Мітигація поганої новини	81
2.2.2.5. Мітигація прохання	84
2.2.2.6. Мітигація поради	90
2.2.2.7. Мітигація промісиву	94
2.2.2.8. Мітигація докору	97
2.2.2.9. Мітигація ухилення від відповіді	101

2.2.2.10. Мітигація завершення спілкування	107
Висновки до розділу	110
РОЗДІЛ 3. ПАРАВЕРБАЛЬНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТАКТИК МІТИГАЦІЇ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ	115
3.1. Комунікативні функції паравербальних засобів	115
3.2. Паравербальні засоби вираження мітигації в кінодискурсі	121
3.3.Інтонаційно-просодичні засоби вираження мітигації в кінодискурсі	127
3.3.1.Роль інтонаційно-просодичних ресурсів в оптимізації змісту дискурсу	128
3.3.2. Методика та результати аудиторського аналізу просодичних засобів мітигації	135
3.3.3. Методика та результати електро-акустичного аналізу просодичних засобів мітигації	155
Висновки до розділу.....	175
ВИСНОВКИ	179
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	183

ВСТУП

У фокусі уваги сучасної лінгвістики перебуває мовленнєве спілкування, умови його успішності, дотримання комунікантами правил та норм спілкування. Особлива увага зосереджена на з'ясуванні комунікативних намірів адресанта, стратегій і тактик їх реалізації. У цьому сенсі важливу роль в процесі спілкування відіграє мітигація як процес модифікації мовленнєвого акту, спрямований на зменшення можливих небажаних ефектів.

Комунікативна діяльність, що складається з таких взаємодіючих компонентів, як об'єкт діяльності, комунікативна ситуація, мета (інтенція), засоби діяльності (лінгвальні та паралінгвальні), продукт діяльності у вигляді мовленнєвих утворень (висловлювання, репліка, хід, мовленнєвий акт), дискурс, результат діяльності як вплив (перлокутивний ефект), сугестивні аспекти спілкування і когнітивні процеси, що передують комунікативній діяльності та супроводжують її, продовжує слугувати об'єктом вивчення *комунікативної лінгвістики*, започаткованої такими вітчизняними мовознавцями, як Ф.С. Бацевич, Л. Р. Безугла, І. А. Бехта, С.А. Жаботинська, Т.Ю. Ковалевська, І.М. Колегаєва, В.А. Кухаренко, Г.І. Приходько, А.П. Романченко, С. Т. Шабат-Савка.

Прагматичну настанову висловлювання реалізує комунікативний намір мовця, або інтенція, тобто спрямованість висловлювання на вирішення певного комунікативного завдання. В *прагмалінгвістичних* розвідках останніх років спостерігається зростання зацікавленості вчених проблемами забезпечення ефективності комунікативної діяльності (І. Базарова, Н.О. Бігунова, І.О. Ківенко, Н.В. Кондратенко, М.В. Косовець, І. Б. Морозова, Г.О. Олійник, А.Й. Паславська, Г.І. Приходько, А.П. Романченко). Мовець зазвичай опікується результативністю свого повідомлення, його ефективністю, він напівсвідомо враховує різні підходи, які більшою або меншою мірою відповідають умовам перебігу конкретної ситуації спілкування. В цьому сенсі комунікативна діяльність у кожній комунікативній ситуації зумовлена загальною комунікативною стратегією мовця і

конкретними тактиками її реалізації.

Стратегічні параметри активно вивчають зарубіжні (Dijk, 1997, 2008a, 2008b; Dijk, Kihitsch, 1983; Н.Р. Grice, R. Lakoff, О. Іссерс, G. Leech, J. Searle, К. Седов, Н. Формановська) та українські (Ф. Бацевич, А. Бєлова, Н. Бігунова, А. Загнітко, І. Ківенко, Т. Ковалевська, Н. Кондратенко, А. Корольова, О. Селіванова, Л. Стрій, С. Шабат-Савка, І. Шевченко) вчені.

Важливу роль в процесі спілкування відіграє комунікативна стратегія пом'якшення, або *мітигація*, що Б.Фрейзер визначає як процес модифікації мовленнєвого акту, спрямований на зменшення можливих небажаних ефектів (*unwelcome effects*) в тих ситуаціях, коли мовленнєва поведінка мовця може призвести до комунікативного збою або навіть конфлікту [Fraser, 1980, 341].

У сфері філологічних студій мітигація у лінгвістичному вимірі зумовлена правилами *ввічливості*, які становлять предмет дослідження вітчизняних та зарубіжних прагмалінгвістів Г.П. Грайса, Дж. Ліча, І.О. Ківенко, І.Р. Корольова, О.К. Пеліван, О. О. Селіванової, Н.І. Формановської (Grice, 1975; Leech, 1983; Ківенко, 2018; Корольов, 2009, 2014; Пеліван, 2022; Селіванова, 2010; Формановская, 2005) та ін. Дотримання мовцями правил ввічливості визначає звернення до мітигативних форм репрезентації власних інтенцій, які забезпечують скорочення можливих комунікативних ризиків за рахунок створення позитивної емоційної атмосфери спілкування.

Власне комунікативна стратегія мітигації стала об'єктом досліджень Б. Фрейзера (1980), Дж. Флауердью (1991), Дж. Елвуда (1996), К. Каффі (1999), Б. Мартиновського (2006), О.О.Селіванової (2010), С.С. Тахтарової (2010), Н.О. Бігунової (2019) та ін.

Проте, перелік мітигативних стратегій і тактик, якими послуговуються мовці для пом'якшення власної категоричності та підтримання гармонійних стосунків з іншими комунікантами, досі не встановлений, як і вербальні та паравербальні засоби реалізації мітигації, що зумовило вибір теми дисертації.

Актуальність теми дисертаційного дослідження зумовлена необхідністю поглиблення знань про когнітивно-прагматичну природу явища

мітигації, потребою визначення мовленнєвих актів, які у ввічливій комунікації набувають мітигації, а також необхідністю встановлення мітигативних тактик і прийомів їх вербальної та паравербальної реалізації у художньому дискурсі, що відповідає викликам сучасної комунікативної та прагмалінгвістики.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах науково-дослідницької теми кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови факультету романо-германської філології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова «Дослідження просодичних характеристик усного англомовного дискурсу» (номер державної реєстрації 0113U000807). Тему дисертації затверджено на засіданні вченої ради Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (протокол № 3 від 19 листопада 2019 р.).

Метою дослідження є визначення й опис вербальних та паравербальних засобів реалізації мітигації в англомовному художньому дискурсі.

Реалізація поставленої мети передбачає виконання таких **завдань**:

- встановити комунікативні риси висловлювання як вияву мовленнєвої інтенції мовця;
- визначити мітигацію як комунікативну стратегію негативної ввічливості;
- проаналізувати і порівняти *мітигацію* та суміжні терміни *ввічливість*, *некатегоричність*, *хеджування* і *евфемізація*;
- укласти класифікацію мовленнєвих актів, які становлять загрозу для «обличчя» комунікантів та потребують мітигації;
- укласти класифікацію комунікативних мітигативних тактик, які модифікують інтенцію загрозливих для «обличчя» актів;
- встановити вербальні засоби реалізації мітигативних тактик у спілкуванні персонажів англомовного художнього літературного дискурсу;
- визначити паравербальні засоби реалізації мітигативних тактик у спілкуванні персонажів англомовного художнього кінодискурсу;

- визначити просодичні засоби реалізації мітигативних тактик в англomовному художньому кінодискурсі.

Об'єктом дослідження є комунікативна стратегія мітигації в англomовному художньому дискурсі.

Предметом дослідження є вербальні та паравербальні засоби реалізації мітигації в англomовному художньому дискурсі.

Матеріалом дослідження слугували дві вибірки: 1060 комунікативних виявів мітигації персонажного мовлення, виокремлених методом суцільної вибірки із сучасних англomовних романів обсягом 4040 сторінок, а також 74 кіноепізоди мітигації персонажного мовлення, виокремлені із сучасних англomовних художніх фільмів. У художньому літературному дискурсі зображено внутрішнє мовлення персонажів, авторський опис їхніх думок, відчуттів та невербальної поведінки, а в кінодискурсі унаочнено вияви невербальної поведінки персонажів, які дають змогу судити про їхні прагматичні наміри, інтенції, стратегії й тактики, що в цілому уможливорює отримання когнітивно-комунікативного портрету феномену мітигації.

Для вирішення поставлених завдань використано загальнонаукові та спеціальні лінгвістичні дослідницькі **методи**. Серед загальнонаукових методів у роботі використано *метод синтезу й аналізу* – для цілісного дослідження художнього дискурсу з використанням системного підходу в розгляді окремих комунікативних конструкцій із кута зору їхньої участі в реалізації мітигації; метод *спостереження* уможливив виявлення характерних ознак досліджуваних одиниць; *описовий метод* – для планомірної інвентаризації та виявлення ознак аналізованого фактичного матеріалу; *кількісний метод* застосовано для математичної інтерпретації даних, отриманих унаслідок аудиторського й акустичного аналізу висловлювань позитивної оцінки. У межах *спеціальних* мовознавчих методів застосовано *контекстуально-інтерпретаційний* аналіз – для виявлення намірів та інтенцій комунікантів в кожному контексті вибірки; *компонентний аналіз* – для вивчення реалізації мітигації вербальними та паравербальними засобами; *аудиторський аналіз* дав

змогу ідентифікувати й інтерпретувати зібрані фонологічні дані; метод *інтонування* посприяв графічному відображенню інтонації мітигативних фраз та синтагм; *інструментально-фонетичний* метод прислужився в дослідженні параметрів частоти, інтенсивності та тривалості мітигативних фраз та синтагм.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що в дисертації *вперше* здійснено комплексне дослідження мітигації як комунікативної стратегії негативної ввічливості. *Встановлено* співвідношення терміну *мітигації* з термінами *ввічливість, некатегоричність, хеджування та евфемізація*, надано *власне визначення* явища *мітигації* як комунікативної стратегії негативної ввічливості. *Запропоновано власну класифікацію* мовленнєвих актів, які становлять загрозу для «обличчя» комунікантів і потребують мітигації, а також *класифікацію* комунікативних мітигативних тактик, які модифікують інтенцію загрозливих для «обличчя» актів. *Уперше встановлено* мовленнєві прийоми реалізації мітигативних тактик в англomовному художньому дискурсі. *Уперше визначено* паравербальні засоби вираження мітигації в англomовному художньому кінодискурсі. *Уперше* в ході аудиторського й електроакустичного аналізу *визначено та диференційовано* інтонаційно-просодичні маркери мітигативних тактик в англomовному художньому кінодискурсі.

Теоретичне значення дисертації полягає в тому, що здобуті напрацювання поглиблюють знання про когнітивно-прагматичне підгрунття поняття мітигації, його здатність модифікувати іллокутивний зміст певних мовленнєвих актів, його співвідношення із суміжними поняттями *некатегоричності, хеджування й евфемізації*, а також про способи вербальної та паравербальної експлікації мітигації в англomовному художньому дискурсі. Результати дослідження є певним внеском в такі сфери лінгвістики, як прагматика, психолінгвістика, соціолінгвістика, комунікативна лінгвістика, когнітивна лінгвістика, дискурсологія, паралінгвістика, фоностилістика.

Практичне застосування одержаних результатів визначається можливістю використання його положень і висновків у курсах лекцій та

семінарів із комунікативної лінгвістики, когнітивної лінгвістики, прагмалінгвістики, теоретичної фонетики, на семінарах, присвячених проблемам конверсаційного аналізу, теорії комунікації та дискурсології, а також у науково-дослідницькій роботі студентів та аспірантів.

Апробацію результатів дослідження здійснено на засіданнях кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови факультету романо-германської філології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (2019-2023 р.р.) і представлено на *одинадцяти міжнародних науково-практичних та наукових конференціях*: «Мова, література і культура: актуальні питання взаємодії» (Львів, 2019), «Стратегії розвитку та пріоритетні завдання філологічних наук» (Запоріжжя, 2019), «Паралелі та контрасти: мова, культура, комунікація» (Одеса, 2019), «Лінгвістична теорія та практика: історична спадщина, актуальні проблеми та перспективи розвитку» (Одеса, 2019), «Topical issues of practice and science», (London, 2021), «Сучасні студії з романської і германської філології» (Одеса, 2021), «Актуальні питання суспільних та гуманітарних наук» (Глухів, 2021), «Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов» (Одеса, 2022), «Achievements of 21st Century Scientific Community» (Дніпро, 2023).

Публікації. Основний зміст дисертації висвітлено в *чотирнадцяти* одноосібних публікаціях авторки, чотири з яких опубліковано у фахових виданнях України. Загальний обсяг публікацій – 2,6 друковані аркуші.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів з висновками до кожного з них, загальних висновків, списку використаної літератури. Обсяг тексту дисертації складає 182 сторінок, загальний обсяг дисертації разом зі списком використаної літератури становить 210 сторінок. Список використаних джерел налічує 267 позицій, із них 100 іноземними мовами, 11 джерел довідкової літератури. Список літературних та кінематографічних джерел містить 51 найменування.

У **Вступі** обґрунтовано вибір теми дослідження, її актуальність, окреслено мету й завдання роботи, встановлено її об'єкт і предмет, описано

ілюстративний матеріал та методи його дослідження, розкрито новизну і практичне значення отриманих результатів, сформульовано основні положення, що виносяться на захист.

У **першому розділі** «Лінгвопрагматичний підхід до дослідження мітигації у парадигмі ввічливості» проаналізовано теоретичні засади дослідження мітигації, розглянуто висловлювання як реалізацію комунікативної інтенції мовця, уточнено визначення мітигації як комунікативної стратегії негативної ввічливості, визначено співвідношення термінів *мітигація*, *некатегоричність*, *хеджування* та *евфемізація*, описано когнітивно-прагматичні вияви мітигації в комунікативних інтеракціях.

У **другому розділі** «Мітигативні тактики в спілкуванні персонажів художнього дискурсу» аналізуються сучасні дефініції термінів *комунікативна стратегія* і *комунікативна тактика*, наведено популярні класифікації комунікативних стратегій; запропоновано власну класифікацію загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів, що підлягають пом'якшенню, а також власну класифікацію мітигативних тактик в англomовному художньому дискурсі; здійснено контекстуально-інтерпретаційний аналіз мітигативних тактик у художньому літературному дискурсі.

У **третьому розділі** «Паравербальна реалізація комунікативних тактик мітигації в англomовному художньому дискурсі» надається опис комунікативних функцій паравербальних засобів, проаналізовано паравербальні засоби вираження мітигації в кінодискурсі та роль інтонаційно-просодичних ресурсів в оптимізації змісту дискурсу, описано методикау і результати аудиторського та електро-акустичного аналізу просодичних засобів реалізації мітигативних тактик.

У **Висновках** представлено підсумки та результати дисертаційного дослідження, визначено перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

РОЗДІЛ I

ЛІНГВОПРАГМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МІТИГАЦІЇ У ПАРАДИГМІ ВВІЧЛИВОСТІ

1.1. Висловлення як реалізація комунікативної інтенції мовця

Сучасні антропозорієнтовані лінгвістичні студії детермінують розгляд мовленнєвих явищ у тісній взаємодії з людиною, з її мисленнєвою та мовленнєвою діяльністю, з екстралінгвальними чинниками, які зумовлюють людську комунікацію, увиразнюють толерантний чи атолерантний перебіг спілкування.

З одного боку, як зазначає С. Шабат-Савка, спілкування є «потребою в нових враженнях, почуттях, знаннях, а з іншого – бажанням адресанта поділитися з адресатом власними переживаннями та думками. Соціальна потреба спілкування породжує певну мовленнєву діяльність, якою керують мотиви і яка обов'язково детермінована метою» [Шабат-Савка, 2014, 31].

На ґрунті досягнень прагма- й психолінгвістики виокремилася галузь комунікативної лінгвістики, об'єктом вивчення якої є вербальна комунікація як «цілеспрямована лінгвопсихоментальна діяльність адресанта й адресата у процесі інформаційного обміну та впливу на співрозмовника (адресата) за допомогою знаків природної мови» [Селіванова, 2010, 264]. Наразі лінгвісти враховують сугестивні фактори спілкування (Ф. Бацевич, О. Зелінська, Т. Ковалеська, О. Кравченко, І. Сусов та ін.), адже спілкування людей – «це насамперед, спеціально організований вплив на учасника по комунікації з метою зміни його зовнішньої поведінки та / або внутрішнього світу» [Бацевич, 2010, 138], формуючи в такий спосіб й одне із завдань цієї науки, орієнтоване на дослідження засобів мовленнєвого впливу (сугестії).

Одиницю комунікації – *висловлення* – виокремив ще М.М. Бахтін. Вчений наголосив, що, «попри відмінність висловлювань за своїм обсягом, за своїм змістом, за своєю композиційною будовою, вони як одиниці мовленнєвого спілкування володіють спільними структурними

особливостями та абсолютно чіткими межами» [Бахтин 1986, 440]. Межі кожного конкретного висловлення визначає, на думку М. М. Бахтіна, зміна суб'єктів-мовців. Учений визначив висловлення як реалізацією мовленнєвого задуму мовця, що являє собою «не умовну одиницю, а одиницю реальну, чітко відмежовану зміною мовленнєвих суб'єктів, закінчувану передачею слова іншому, немовби мовчазним «dixi», яке відчувається слухачами як знак, що мовець закінчив» [там само, 441].

О. В. Падучева звертає увагу на те, що в лінгвістичній літературі термін *висловлення* вживається у двох значеннях: 1) як синонім терміна *мовленнєвий акт* та 2) як позначення мовленнєвого твору, сформованого в процесі мовленнєвого акту та розглянутого в контексті цього мовленнєвого акту. Дослідниця, а також і ми, вслід за нею, приймаємо друге з наведених визначень [Падучева 2002, 29].

Висловлення справедливо вважається мінімальною комунікативною одиницею, нижньою межею дискурсу, одиницею, яка має різний обсяг – від одного слова до кількох речень [Ківенко, 2018; Максим'юк, Максим'юк, 2021; Романюк, 2010].

Як слушно зазначає О.О. Селіванова, «Висловлення – одиниця мовлення; конкретна реалізація в ситуації мовлення речення як інваріанта згідно з дихотомією мови й мовлення, емічного й етичного рівнів у дескриптивній і структурній лінгвістиці... Висловлення ситуаційно орієнтоване, характеризується вибірковістю и варіативністю компонентного складу (йому властива компресія або надмірність)» [Селіванова, 2010, 64].

Прагматичний підхід до висловлення передбачає звернення до *контексту, ситуації, фонових знань мовця, інтенційного та імплікаційного* планів. Адже саме у висловленні реалізуються комунікативні наміри (інтенції) мовця, його прагнення надати інформацію, або її запитати, або спонукати до здійснення чогось, або ще якимось чином вплинути на адресата. З появою комунікативної ціленастанови, інтенції мовця відбувається вербальне оформлення думки у мовленнєву форму.

Поза лінгвістикою терміни *ситуація* та *контекст* є синонімами, що вживаються на позначення сукупності обставин, оточення, середовища побутування об'єкта.

У лінгвістичних дослідженнях термін *ситуація* вживається у двох основних значеннях: як фрагмент дійсності і як сукупність реальних умов протікання комунікації, якийсь контекст мовлення, тобто сукупність умов (обставин, цілей, мотивів), в яких здійснюється це висловлювання [Ахманова, 2007, 402], а контекст розуміють як «середовище, час, особливості каналу комунікації та інші умови, в яких наявне конкретне спілкування» [Бацевич, с. 329].

У пропонованому дослідженні інтерес викликають саме комунікативна ситуація та комунікативний контекст.

Комунікативна ситуація визначає мовленнєву поведінку, способи реалізації комунікативної інтенції, є немовним компонентом процесу спілкування. На слушну думку Т.А. ван Дейка, ситуація є «відбиттям свідомістю людини сукупності об'єктів, ознак чи подій, про які вона говорить або думає, за якими вона спостерігає та в яких бере участь» [Dijk 1997, 189]. У такий спосіб поняття ситуації трактується у когнітивно-комунікативній парадигмі мовознавства, де воно «служить опису системи координат у поточній дискурсивній діяльності» [Кубрякова, 2009, 6].

А. В. Формановська зазначає, що під комунікативною ситуацією слід розуміти складний комплекс зовнішніх умов спілкування і внутрішніх ситуацій мовців, представлених в мовленнєвому творі, який спрямований на адресата [Формановская, 2002, 254]. По-перше, цей комплекс породжує мовлення, а по-друге, він відбивається в мовленні в своїх істотних компонентах. Першу модель спілкування запропонував Р. Якобсон: «адресант – повідомлення – адресат – контекст – контакт – код» [Jacobson, 1980]. В подальшому інші лінгвісти розвивали і поширювали цю модель, додавали нові компоненти. Зокрема, компонент «контекст» став включати кілька складових. Варто звернути увагу на те, що спочатку важливими компонентами вважали

екстралінгвальні фактори такі, як місце і час, а згодом, з розвитком лінгвістики в бік антропоцентризму, вагомості набувають такі аспекти, як соціум і етнос.

Українська дослідниця І. С. Семенюк розглядає комунікативну ситуацію як ієрархічно складний компонент дискурсу, що містить формально-семіотичний, когнітивно-інтерпретаційний, соціально-інтерактивний рівні і розподіляється на окремі фрагменти, одиниці комунікації – комунікативні акти [Семенюк, 2008].

Комунікативна ситуація має певну *структуру*. Згідно з Р. Якобсоном, стандартна комунікативна ситуація має такі складники: 1) адресант; 2) адресат; 3) контакт; 4) повідомлення; 5) контекст; 6) код [Jakobson, 1980, 81].

У розумінні І. Р. Корольова структура стандартної комунікативної ситуації складається з: 1) комунікантів; 2) висловлення (повідомлення, текста); 3) процесів вербалізації й розуміння; 4) обставин комунікативного акту; 5) комунікативних й практичних цілей комунікантів [Корольов, 2009].

І.П. Сусов уточнює структуру комунікативної ситуації стосовно висловлення – мовленнєвої дії: «з огляду на якийсь мотив або причину – з певною метою або наміром – за наявності певних передумов – певним способом» [Сусов, 1985, 243].

Конкретні комунікативні ситуації відрізняються одна від одної характером рольових взаємин між комунікантами, тематикою, зовнішніми обставинами. Як слушно зазначає О.І. Морозова, комунікативна ситуація визначається, насамперед, тим, що мовець (Я) та слухач (ТИ), які перебувають в певному місці (ТУТ) та часі (ЗАРАЗ), пов'язані комунікативними відношеннями, тобто обмінюються повідомленнями [Морозова, 2010, 79]. Сукупність цих елементів комунікації – мовленнєвої події (висловлювання), мовця, слухача та безпосередніх обставин їх взаємодії (місця та часу) – у когнітивній лінгвістиці позначається терміном «ґрунт» (ground) [Langacker, 2001, 145], а процес співвіднесення змісту мовної одиниці з чотирма ключовими координатами комунікативної ситуації (Я – ТИ – ТУТ – ЗАРАЗ), що його здійснює інтерпретатор, – «ґрунтуванням» (*grounding*) [Brisard, 2002].

Узагальнюючи вищенаведені трактування комунікативну ситуацію, можливо описати таким чином: «Хто – кому – про що – чому – навіщо – як – яким способом – в якому стані – де – коли – в якому соціумі – в якому культурному середовищі». Важливості набувають не тільки адресант, адресат і передане повідомлення, а й екстралінгвальні фактори: такі, як *місце* і *час*.

Адресант, орієнтуючись на адресата, спирається на загальний культурний фон, тематичний пласт, стилістичний реєстр і т.і., щоб бути зрозумілим і домогтися ефективного результату комунікації. Мовленнєвий вибір мовця в кожній конкретній ситуації спілкування визначають ситуаційні й особистісні фактори, такі як вік, стать, стиль життя, рівень освіти тощо [Ervin-Tripp, 1976].

Як зауважує М. Клак, критерій *учасників* комунікативної ситуації пов'язаний як з продуцентом, так і з реципієнтом тексту і передбачає врахування їх знань в галузі, членства в установі/організації, соціальної позиції щодо відносин між продуцентом та реципієнтом: чи знають вони один одного, чи існують між ними ієрархічні відносини та чи мають вони розрізнені знання в предметній галузі. Це передбачає знання продуцента щодо очікувань реципієнта від тексту [Klaue, 1992] (переклад наш – Ю.Д.).

Як зазначають М.О. Ярошевська та Т.В. Бурмістенко, «однотипність будь-якої комунікативної ситуації гарантують саме її учасники: адресант повідомлення із заданими мовленнєвими та поведінковими обов'язками і адресат, що володіє або його наділяють певними "спільними" знаннями (досвідом, інтересами, цілями); відомі комунікантам місце й час повідомлення, цілеспрямована тема повідомлення» [Ярошевська, Бурмістенко, 2013, 406]

Комунікативні партнери по-різному репрезентують комунікативну ситуацію у ментальному просторі, і як слушно вважає Л.В. Ковальчук, саме їх суб'єктивна інтерпретація комунікативної ситуації є основою для формування та функціонування *контексту* в дискурсі. Контекст є не об'єктивним

утворенням, а особливим ментальним конструктом, що забезпечує ефективну комунікативну взаємодію [Ковальчук, 2018, 7].

Під *ситуативним контекстом* розуміють предметне оточення, що містить суб'єктно-об'єктні відношення й обставинні орієнтири (вказівки на суб'єкт мовлення, місце, час, умови та ін. фактори спілкування). Ситуативний контекст передбачає врахування індикації не лише текстового масиву, а й глобальних умов оптимального забезпечення комунікації, зокрема, її мети, рольової природи комунікантів, їхніх тезаурусів, соціального й культурного середовища комунікації і т. ін. [Селіванова, 2008].

У комунікативній ситуації Н.Ю. Куравська виділяє такі компоненти ситуативного контексту: адресант, адресат, комунікативна інтенція або інтенції мовця, психологічні чинники, пов'язані з адресантом і адресатом, висловлення та їх контекст [Куравська, 2017, 179].

Під контекстом ситуації Ф.С. Бацевич розуміє обставини, в яких відбувається спілкування [Бацевич, с. 66], з точки зору їх впливу на зміст останнього, його детермінованості особливостями певної культурної спільноти. До цих умов Н.Ю. Куравська уналежнює: місце, час, стосунки між учасниками (соціальний статус і роль), тематика й форми вербальної комунікації та ін. [Куравська, 2017, 179].

Поняття *інтенції*, яке детермінує іллокутивну мету висловлювання, є одним з ключових в процесі аналізу дискурсивної діяльності мовця. Лінгвістичний аналіз імпліцитної семантики перетинається з розв'язанням логічних питань, внаслідок чого розкривається загальне розуміння імпліцитного як особливої форми вираження думки (у зіставленні з експліцитним), роль прихованого у функціонуванні мови, висвітлюються співвідношення поняття й судження.

Психолінгвістичні підвалини вивчення інтенції були розроблені в працях зарубіжних (Bratman, 1987; Wunderlich, 1976; Стросон, 1986; Формановская, 2002) та вітчизняних вчених (Бацевич, 2004; Добровольська, 2023; Ерліхман, 2010; Іванишин, 2011; Кардаш, 2014; Кожедуб, 2018;

Коропецька, 2010; Приходько, 2001, 2016; Селіванова, 2010; Шабат-Савка, 2014; 2018 та ін.).

Мотиваційно-потребова сфера індивіда постає складним інтегральним психологічним утворенням, що експлікує потреби людини в соціальних контактах та в спілкуванні. На слушну думку Л. Орбан-Лембрика, мотив слугує важливою ланкою у процесі генерації висловлення, у безпосередній експлікації комунікативних інтенцій, стійкою особистісною властивістю, яка «вбирає в себе потреби, наміри щось зробити, а також спонуку до цього» [Орбан-Лембрик, 2004, 133].

Сучасна психолінгвістика розглядає *комунікативний намір* як інтегральну характеристику висловлювання, що об'єднує в собі прагматичну і власне комунікативну ситуацію, мовця і адресата, прагматичний і інтенціональний смисл їхньої взаємодії [Wunderlich, 1976; Searle, Vanderveken, 1989; Бацевич, 2004].

Д. Вундерліх визначає інтенцію як особливе прагнення мовця до того, що він хоче досягти актом висловлювання, впливаючи на адресата, щоб змінити картину його світу, поведінку [Wunderlich, 1976, 96-97]. П. Стросон, аналізуючи поняття «намір» з точки зору складності його змістовної структури, зазначає, що типи намірів, які спрямовані на слухача, можуть бути різноманітними і різні типи можуть бути представлені одним висловлюванням [Стросон, 1986, 150]. На думку Дж. Серля і Д. Вандервекена, іллокутивна мета, що розуміється як задум, який внутрішньо властивий тому чи іншому типу мовленнєвого акту і визначає тим самим іллокутивну силу останнього, відноситься до фундаментальних невизначених понять іллокутивної логіки [Searle, Vanderveken, 1989].

Український психолінгвіст Ф.С. Бацевич витлумачує інтенцію як психоментальне утворення, «осмислений чи інтуїтивний намір адресанта, який визначає внутрішню програму мовлення та спосіб її втілення» [Бацевич, 2004, 116].

Н.І. Формановська визначає *мовленнєву інтенцію* як намір здійснити дію за допомогою такого інструменту, як мова – мовлення, тобто здійснити мовленнєву дію в комунікативній діяльності, у взаємодії з партнером. На думку дослідниці, мовленнєва інтенція як психічний стан і як когнітивний конструкт визначається мотивом і метою вжити висловлювання, оскільки задум мовця має вольову настанову, планування впливу на адресата і подальшу взаємодію з ним, передбачення можливого результату взаємодії [Формановская, 2002, 29].

Цілком логічно О. Селіванова визначає *інтенцію* як керівну силу у сфері свідомості й мислення людини, що впливає на пропозиційний компонент внутрішньої програми мовлення, вибір стилю, спосіб здійснення програми переведення її у вербальну форму [Селіванова, 2010, 203], тобто форма реалізації авторського задуму, увесь стратегічно-тактичний комплекс мовленнєвої діяльності перебувають у безпосередній залежності від інтенції мовця.

Залучення до аналізу інтенції емоцій мовців, їхніх почуттів, бажань та намірів дозволив українській дослідниці С. Шабат-Савці визначити інтенцію як «єдність двох складників: з одного боку, це афективний складник, мотиваційно-потребова сфера мовної особистості, вплив безпосередньої потреби на породження мовленнєвої діяльності, з іншого – інтелектуальний складник, за допомогою якого людина усвідомлює й вибирає адекватні мовні засоби, що дають їй змогу досягнути задоволення певної потреби й репрезентувати національну специфіку мови, її комунікативний потенціал. Намір, воля, бажання суб'єкта комунікації тільки тоді релевантні для лінгвіста, коли вони синтаксично маніфестовані [Шабат-Савка, 2018, 327].

Мовленнєвий вибір мовця щодо вербалізації своїх інтенцій обумовлений не тільки власне предметною або пропозиційною складовою інтеракції, а й соціально-особистісними характеристиками комунікантів, характером їхньої взаємодії, орієнтованістю мовця на інтереси та емоції адресата, а також певними комунікативними конвенціями і правилами, які регулюють

мовленнєву поведінку співрозмовників.

Комуніканти служать своєрідним «прагматичним містком» між вербальним та імпліцитним змістом. Засобом створення імпліцитного плану є *імплікація* (від лат. *implico* – тісно зв'язую, *implicatio* – сплетіння) – альтернативний вербальному невербальний спосіб передачі інформації, який ґрунтується на інтеграції вербальних засобів із досвідом, фондом знань комунікантів, їхньою комунікативною компетенцією та сприяє оптимізації комунікативної взаємодії, взаєморозумінню. Імпліцитність розглядають як маркер неявного використання мови, невідповідність між самим висловленням та переданим значенням [Сар, Дунел, 2017]; її пов'язують із тенденцією до мовної економії, називають потужним засобом компресії повідомлення [Невідомська, 2012]. Комуніканти враховують спільний для них досвід і спільні знання про світ, що дає змогу згортати висловлення, використовувати натяки, часто-густо зводячи до мінімуму вербальні засоби [Мельник, 2012; Невідомська, 2012; Рахімова, 2021; Черкашин, 2012].

Г. І. Приходько зазначає, що в широкому розумінні *імпліцитність* представляє собою складну взаємодію лінгвістичного та екстралінгвістичного, тобто сумарного змісту експліцитного значення висловлювання та значимого фону мовлення. Така імпліцитність передбачає приховане або непрямо виражене значення, що пов'язане з текстом чи висловлюванням та називається явищем, що супроводжує мовленнєворозумовий процес. У вузькому плані, на думку дослідниці, імпліцитність містить в собі різні редукації в синтаксисі, а також імплікації, що є частиною семантики висловлювань [Приходько, 2001, 222]. Г. І. Приходько наголошує на тому, що синтаксична та лексична імпліцитність мають достатню прозорість імпліцитних значень, які не вимагають серйозного розумового напруження [там само, 223].

Лінгвісти ототожнюють імплікацію з підтекстом, що створюється в результаті домислювання ідей, закладених у тексті словесно, і складає передумови сказаному, наслідок і висновки з нього [Fraser, 1975; Clark, 1979].

На думку В. А. Кухаренко, основою імплікації є «усвідомлення додаткового змістового або емоційного значення» [Кухаренко, 1988, 43].

Наразі поширена думка про те, що імпліцитний план висловлення є його глибинною структурою, яка взаємодіє з поверхневим планом вербальної організації макрозаказу й формує інформаційний масив, породжуваний адресантом і сприйнятий адресатом [Кардаш, 2014; Кожедуб, 2018].

А. М. Ерліхман витлумачує *імпліцитність* як феномен існування знання в засвоєній формі, без обов'язкової трансформації його в свідому форму. Вчена зазначає, що у мові імпліцитність проявляє себе в якості імпліцитних значень мовних одиниць, в мовленні – в якості імпліцитних смислів, тобто смислів, які утворюються при активізації імпліцитного знання ситуативно-прагматичним контекстом [Ерліхман, 2010, 13].

На думку Н. Я. Іванишин, *імпліцитність* – це універсальна категорія мови і мовлення, значення якої виявляється через взаємозв'язок із відповідними експліцитними одиницями; інтерпарадигмальний феномен, що інтегрує в одній семантичній площині логіко-філософські, психологічні, лінгвістичні чинники [Іванишин, 2011, 16]. Важливою умовою існування прихованого смислу вчена вважає вторинність імпліцитної інформації, тобто її вивіденість із експліцитного значення лінгвоодиниць. До джерел імпліцитного смислу Н. Я. Іванишин відносить підтекст, імплікацію, пресупозицію, імплікатури дискурсу [там само, 14].

Імпліцитний план, як вважає Л.В. Невідомська, «не залежить від специфіки природної мови й дозволяє аналогічним чином представляти та використовувати у всіх ментальних процесах інформацію, отриману як на підставі мови, так і перцептивно, незалежно від первинного джерела інформації» [Невідомська, 2012, 156].

Імплікація не є чимось побічним, зовнішнім, вона виявляється як закономірна, притаманна мові форма функціонування [Домбровольська, 2023]. Імплікацією є смисловий блок, що формується на підставі вербального масиву тексту та фонових знань комунікантів й уможливорює декодування

текстового концепту. У цьому розумінні імплікація має різні способи репрезентації, як-от: імплікатури, підтекст, пресупозиції [Селіванова, 2008, 521].

Ф. Бацевич виокремлює два вияви імпліцитного: 1) формальний, пов'язаний виключно з формою мовлення, його «технічним» вираженням, зовнішнім матеріалом; 2) змістовий, пов'язаний зі способами, типами й характером інформації, що передається [Бацевич, 1993, 56].

Контекстне породження мовлення відбувається із залученням поняття пресупозиції. *Пресупозиція* (від лат. *proae* - попереду, *suppositio* – припущення) як тип імплікації, на відміну від імплікатур і підтексту, є асерторичним знанням, що передуює вербальному плану висловлення чи тексту та сприяє їхньому успішному сприйняттю й розумінню [Селіванова, 2008, 523]. О. Доценко вважає, що важливим чинником ефективного спілкування є спільний фонд пресупозицій у комунікантів [Доценко, 2020]. Пресупозиція має ознаки істинності, несуперечливості, що відповідає постулатам релевантності, якості мовлення.

До того ж будь-яке висловлювання занурене в широкий контекст *фонових знань*, які є типом імплікації, невербальною в певному тексті чи повідомленні інформацією, спільною для співрозмовників, що додається до змісту вербального масиву й дає змогу оптимізувати його сприйняття й розуміння [Селіванова, 2008, 524].

Таким чином, будь-яке висловлювання занурене у ситуативний контекст, який є індикатором суб'єктів мовлення, місця, часу, умов та інших факторів спілкування. Комунікативна інтенція постає виявом особистісних цілей і мотивів мовця, для реалізації яких він використовує певні мовленнєві засоби. Успішність комунікації та реалізація комунікативної інтенції мовця ґрунтуються на інтеграції вербальних засобів із досвідом, фоновими знаннями, певними пресупозиціями та імплікаціями, що є умовами осмисленості спілкування.

Звернімося до комунікативних ситуацій, в яких мовці прагнуть

реалізувати власну комунікативну інтенцію, уникаючи ризиків конфлікту та керуючись правилами ввічливості.

1.2. Мітигація як вияв кооперативної інтенції мовця

Психологи наголошують на вродженій інстинктивній схильності людини до доброзичливого, кооперативного спілкування, до комунікативного «погладження». *Кооперативна установка* в спілкуванні передбачає наявність особливої уваги, яку мовець приділяє адресатові.

На думку І.Р.Корольова, кооперативна комунікація – це «ситуація спілкування, що базується на когнітивній структурі спільних намірів комунікантів із використанням ефективних мовних і мовленнєвих засобів, вибір яких зумовлений однаковими уявленнями про комунікативні цілі один одного, взаємним розподілом комунікативних ролей, насамперед партнерських» [Корольов, 2014, 370].

Звернення мовців до мітигативних форм репрезентації власних інтенцій обумовлено правилами *ввічливості*, які забезпечують скорочення можливих комунікативних ризиків за рахунок створення позитивної емоційної атмосфери спілкування. Як слушно зазначає В.І. Карасик, мета ввічливої поведінки полягає в тому, щоб «переконати партнера в доброму ставленні до нього і викликати у відповідь добре ставлення» [Карасик, 2002; 83].

Ввічливість розвивається суспільством, щоб зменшити розбіжності (*friction*) в особистому спілкуванні (переклад наш – Ю.Д.) [Lakoff, 1975, 64]. М. Сіфіану визначає ввічливість як «сукупність соціальних цінностей, які наказують учасникам взаємодії зважати один на одного, задовольняючи спільні очікування» (переклад наш – Ю.Д.) [Sifianou, 1992, 86].

На думку Н.І. Формановської, *ввічливість* є проявом шанобливого ставлення до адресата, соціально-культурним компонентом спілкування, пов'язаним з мовленням, моральною рисою, яка характеризує поведінку людини [Формановская, 1984; 2008].

Цілком виправданим є інтерес до ввічливості, який лінгвістика виявляє протягом останніх десятиліть, про що свідчить чимало досліджень, присвячених вивченню цього явища (Fraser, 1990; Janney, Arndt, 1992; Kasper, 1990; Lakoff, 1973, 1975; Sifianou, 1992; Watts, 1992; Карасик, 2002; Пеліван, 2022; Формановская, 2005 та ін.).

Проте, слід зазначити, що в сучасній лінгвістиці не існує єдиного погляду на категорію ввічливості. Можна виділити наступні *підходи і концепції ввічливості*: *ввічливість як культурно-обумовлений феномен* (Blum-Kulka, Kasper, 1989; Clyne, 1994; Sifianou, 1992) *ввічливість як дотримання мовленнєвих максим та правил* (Grice, 1975; Lakoff, 1973, 1975; Leech, 1983); *ввічливість як етична категорія* (Fukushima, 2003; Janney, Wayne-Arndt, 1992; Watts, 1989; Формановская, 2005); *ввічливість як оцінка статусу людини* (Kasper, 1990; Lakoff, 1990; Карасик, 2002); *ввічливість як збереження «обличчя»* (Brown, Levinson, 1987; Vonsea, 2014; Goffman, 1976; Gorina, Khrabrova, 2017).

Норми ввічливості систематизовані у вигляді максим, постулатів, принципів спілкування. У фокусі уваги сучасної лінгвістики опинилися дискурсивні характеристики ввічливості та ситуативно обумовлені стратегії ввічливості.

Г.П. Грайс (Grice, 1975), Р. Лакофф (Lakoff, 1973, 1995) і Дж. Ліч (Leech, 1983) витлумачують *ввічливість* як постулати мовленнєвого спілкування. Принцип кооперації Г.П. Грайса складається з чотирьох постулатів, або максим: 1) Максима якості: не говори того, що є неправдивим; не говори того, для чого немає достатніх підстав; 2) Максима кількості: говори інформативно; не говори більше, ніж потрібно; 3) Максима релевантності: говори по суті; не відхиляйся від теми; 4) Максима манери: будь послідовним; уникай двозначності; викладай думки [Grice, 1975].

Р. Лакофф пропонує розширити принцип кооперації Г.П. Грайса *правилами ввічливості*, які вказують задовольняти потреби адресата: 1) не будь нав'язливим (*Don't impose*); 2) надавай вибір (*Give option*); 3) будь доброзичливим, щоб твій

співрозмовник добре себе почував, спілкуючись з тобою (*Make A feel good – be friendly*) [Lakoff, 1973, 298]. Залежно від того, яка максима реалізується в тій чи іншій ситуації, Р. Лакофф пропонує диференціювати формальну (*Formal Politeness*), неформальну (*Informal Politeness*) і інтимну ввічливість (*Intimate Politeness*) відповідно [Lakoff, 1973].

Ще одним засновником теорії ввічливості є Дж. Ліч [Leech, 2014]. У розумінні Дж. Ліча *ввічливість* є стратегічним запобіганням конфліктів і проявом поваги до інших. Дж. Ліч вказує, що ввічливість забезпечує довіру і добру волю, які необхідні для духу співробітництва, який лежить в основі принципу співробітництва Г.П. Грайса [Grice, 1975]. Дж. Ліч наголошує, що в спілкуванні принцип кооперації і принципи ввічливості взаємодіють один з одним. Він слушно вважає ввічливість основою, що створює передумови для функціонування принципу кооперації [Leech, 2014].

Найбільший інтерес в плані реалізації мітигації представляють наступні максими ввічливості Дж.Ліча:

1) максима такту («Не надавай надмірної ваги своїм бажанням»), керуючись якою мовець пом'якшує директивні інтенції, залишаючи адресату можливість вибору.

2) максима схвалення (*Давай високу оцінку якостям інших*), яка зобов'язує мовця уникати в спілкуванні негативних характеристик адресата або об'єктів, з ним пов'язаних. Якщо ж вираження негативної оцінки становить іллокутивну силу даного висловлювання, то, слідує вказаній максимі, суб'єкт висловлювання прагне пом'якшити категоричність своїх оцінок.

3) максима скромності (*Не переоцінюй свої власні риси*), що реалізується, перш за все, в мовленнєвих актах, які містять позитивну оцінку мовця самому собі, так як вона зобов'язує адресанта бути стриманим у вираженні похвал на свою адресу.

4) максима згоди (*Давай високу оцінку думок інших, зводь до мінімуму незгоду між собою і співрозмовником*), яка детермінує, зокрема,

пом'якшення асертивної іллокуції, залишаючи можливість іншої думки [Leech, 2014].

Пом'якшення директивних інтенцій (згідно з максимою такту), уникнення негативних характеристик адресата, пом'якшення категоричності власних оцінок (згідно з максимою схвалення), стримане вираження похвали самого себе (згідно з максимою скромності) та пом'якшення асертивної іллокуції (згідно з максимою згоди) утворюють царину *мітигації*.

Комунікативна стратегія *мітигації* потрапила до кола інтересів лінгвістики в 1980 році, перш за все, завдяки роботам Б. Фрейзера (Fraser, 1980); потім мітигацію досліджували Дж. Флауердью (Flowerdew, 1991), М. Лангнер (Langner, 1994); Дж. Елвуд (Allwood, 1996); К. Каффі, (Caffi, 1999); Б. Мартиновський (Martinovski, 2006); О.О.Селіванова (2010); С.С. Тахтарова (2010).

Б.Фрейзер визначає *мітигацію* (від лат. *mitigare* – пом'якшувати, послаблювати) як процес модифікації мовленнєвого акту, спрямований на зменшення можливих небажаних ефектів (*unwelcome effects*) в тих ситуаціях, коли мовленнєва поведінка мовця може привести до комунікативного збою або навіть конфлікту [Fraser, 1980, 341]. Учений зазначає, що мітигація не є ввічливістю, оскільки мітигація передбачає зменшення небажаного ефекту від того, що зроблено, в той час як ввічливість залежить від того, наскільки правильно оратор діяв в цьому контексті [Fraser, 1980, 343].

Вслід за Б. Фрейзером, Дж. Холмс (1984) розглядає мітигацію як окремий випадок послаблення для пом'якшення передбачуваних негативних ефектів мовленнєвого акту [Holmes, 1984].

На думку Б. Мартиновського, мітигація є способом зниження вразливості як мовця, так і адресата, зниження очікуваного негативного ефекту мовленнєвого акту, уникнення загрози обличчя комунікантів і запобігання конфлікту [Martinovski, 2009].

К. Каффі зазначає, що поняття мітигації синонімічне послабленню (англ. *attenuation*). Мітигація знімає з комунікантів певну кількість

зобов'язань, виконання яких є умовою успішності мовленнєвого акту, і саме цим сприяє досягненню цілей комунікації. Таким чином, мітигація є ефективним засобом спрощення організації комунікативного акту, в якому вона знижує ризики учасників на різних рівнях, такі як: ризик суперечити самому собі, ризик отримати відмову, втратити «обличчя», почати конфлікт тощо [Caffi, 1999, 882].

К. Каффі визначає мітигацію як зонтичну категорію в прагматиці, що включає широкий набір стратегій, за допомогою яких мовець пом'якшує інтеракційні аспекти своєї промови, з метою зменшити можливі комунікативні ризики [Caffi, 2007, 40].

Згідно з С.С. Тахтаровою, мітигація є «комунікативною категорією, основним змістом якої є прескрипції, установки і правила, детерміновані максимами ввічливості і спрямовані на мінімізацію комунікативних ризиків в інтеракції» [Тахтарова, 2009, 90].

Згідно з Дж. Флауерд'ю, мітигація є комунікативним засобом, спрямованим на індикацію міжособистісного обміну між учасниками спілкування, а також прагматичною стратегією, мета якої полягає в модифікації значення, аналогічного ввічливості й ухильності [Flowerdew, 253].

На думку М. Лангнера, мітигація є комунікативною стратегією, за допомогою якої учасники інтеракції намагаються мінімізувати порушення території партнера по комунікації, тобто вона є окремим випадком негативної ввічливості [Langner, 1994, 22].

С. М. Кишко розглядає мітигацію як один із прагматичних варіантів категорії модерації. Мітигація, на її думку, має два функційно-прагматичні типи: пом'якшення негативної оцінки реалій об'єктивної дійсності; пом'якшення іллокуції мовленнєвих актів, які потенційно можуть становити загрозу адресатові [Кишко, 2016].

Міркуючи над природою комунікативної мітигації, Б. Фрейзер виокремлює два її типи: *егоїстичну* (self-serving) та *альтруїстичну* (altruistic)

[Fraser, 1980, 344]. Б. Фрейзер пояснює, що застосовуючи егоїстичну мітигацію, мовець прагне отримати «вибачення» за мовленнєвий акт, тим самим зменшуючи небажану реакції слухача. За словами Б. Фрейзера, «егоїстичне пом'якшення можна найкраще проілюструвати, розглянувши, наприклад, вплив на слухача, якому надають неприємне завдання» [там само].

Б. Фрейзер зазначає, що основним наміром альтруїстичної мітигації є лише пом'якшення ефекту, який висловлювання справляє безпосередньо на слухача, а не ефекту, який висловлювання у кінцевому підсумку справляє на мовця [1980, 345]. Л. Кванбо додає, що альтруїстична мітигація може бути викликана страхом викликати дискомфорт у інших [Qianbo, 2016, 74].

Більшість лінгвістів, які аналізують ввічливість як категорію, концепт або стратегію, наголошують на двох основних цільових характеристиках мовленнєвих засобів ввічливості – служити захисту *«обличчя»* комунікантів та забезпечити *безконфліктний* перебіг мовленнєвого контакту, що проявляється, зокрема, в толерантності, тактовності комунікативної поведінки мовців.

Засновниками теорії «обличчя» є Е. Гоффман [Goffman, 1972], а також П. Браун і С. Левінсон [Brown & Levinson, 1987], які розглядають «обличчя» як основну складову теорії ввічливості. «Обличчя», за Е. Гоффманом, є позитивною соціальною цінністю, суспільно безпечним засобом, за допомогою якого кожен член суспільства хоче заявити про себе. «Обличчя» складається з двох пов'язаних аспектів: позитивного і негативного. Позитивне обличчя є позитивним образом, який прагнуть створити учасники комунікації, бажанням отримати позитивну оцінку і схвалення з боку учасників комунікації. Негативне обличчя є бажанням учасників комунікації мати свободу дій і неприпустимість втручання з боку інших. Негативне обличчя позначає особистий простір мовця, сукупність його думок, почуттів, інформації [Goffman, 1972].

Учасники кооперативної комунікації зацікавлені в збереженні свого «обличчя» і «обличчя» інших учасників комунікації. Відповідно розрізняють

позитивну і негативну ввічливість. Перша заснована на зближенні, інша – на дистанціюванні [Brown & Levinson, 1987]. Позитивна ввічливість полягає в вираженні ставлення мовця до подій (вітання, подяка, оцінка, комплімент та ін.). Позитивна ввічливість означає бути люб'язним і великодушним. Це «ввічливість зближення», яка орієнтована на виявлення засобів, що вказують на спільність поглядів, солідарність, демонстрацію близькості, дружби, взаємності.

Метою негативної ввічливості є демонстрація поваги особистій автономії адресата, вона мінімізує примушування. Це «ввічливість віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем. Стратегії негативної ввічливості орієнтовані на мінімізацію збитку негативному обличчю співрозмовника і вживаються, якщо має місце певна влада мовця над слухачем і / або соціальна дистанція між ними [Brown, Levinson, 1987, 176].

Згідно з В.І. Карасиком, стратегії негативної ввічливості полягають у наданні свободи дій слухачеві, що в традиціях західної культури зазвичай і розуміється як ввічливість [Карасик, 1991, 50]. Як слушно зазначає О.К. Пеліван, негативна ввічливість служить задля збереження незалежності особистості та потреб в недоторканності її території та кордонів. Вона передбачає наявність соціальної дистанції та незручності у спілкуванні. Прикладами негативної ввічливості, на думку дослідниці, є стриманість, офіційність та вираз поваги [Пеліван, 2022, 99].

Ми вважаємо, що мітигація тісно пов'язана саме з негативною формою ввічливості, адже негативна ввічливість передбачає формулювання висловлювань в пом'якшувальній модальній упаковці. Звісно, негативна ввічливість є значно ширшим поняттям. До того ж, відмінність мітигації від негативної ввічливості вбачаємо в тому, що мовець, який прагне не зачепити співрозмовника, піклується і про те, щоб зберегти власне «обличчя». Таким чином, вважаємо, що терміни *негативна ввічливість* та *мітигація* гіперо-гіпонімічно співвідносяться один з одним. Інакше кажучи, *мітигація* є

проявом *негативної* ввічливості.

З урахуванням всього сказаного, визначаємо мітигацію як комунікативну стратегію негативної ввічливості, спрямовану мінімізувати порушення території партнера по комунікації за рахунок модифікації значення пропозиції, зниження категоричності або ухильності.

1.3. Співвідношення термінів *мітигація*, *некатегоричність*, *хеджування* й *евфемізація*

Негативна ввічливість передбачає звернення до мітигації, а також до суміжних з нею, проте нетотожних феноменів: *некатегоричність*, *хеджування* та *евфемізація*, які потребують визначення та розмежування.

Щодо співвідношення термінів *мітигація* та *некатегоричність*, вважаємо, що вони є дуже близькими за змістом, проте, мітигація є ширшим поняттям. У пропонованій розвідці мітигація вивчається як комунікативна стратегія, а некатегоричність – як менша одиниця – комунікативна тактика.

Загалом категоричність виявляється в абсолютизації особистої думки, у нав'язуванні її адресату. «Категоричний» у «Словнику української мови» витлумачується як безумовний, рішучий», а «категоричне судження» як «безумовне судження» [Словник української мови, с. 118]. Синонімічними є лексеми категоричний, рішучий, твердий, безапеляційний, беззаперечний, ультимативний, наважливий [Словник синонімів української мови, с. 531].

Категоричність наразі розглядається як прагматично орієнтований аспект експресивного висловлювання, що обмежує право співбесідника на вільне самовираження. Як зазначає Р.В. Козак, категоричність є модусною категорією, що уможливорює мовця жорсткіше або дипломатичніше висловити свою думку [Козак, 2011, 261].

Комунікативні лінгвісти (Boncea, 2017; Goffman, 1976; Hosman, 1989; Lakoff, 1972; Вольф, 2002; Козак, 2011) активно вивчають категоричність і засоби її посилення та зниження в різних мовах. Якщо категоричність витлумачують як догматичність, ультимативність, безапеляційність, надмірну

впевненість у власних словах і знаннях, то некатегоричність – як обережність, передбачливість, турботу про інтереси співрозмовника, прагнення до згоди, дотримання принципів кооперативного спілкування [Вольф, 2002; Wincea, 2014].

З одного боку, некатегоричність постає як лінгво-прагматична категорія, яка відображає мовну рефлексію мовця, який прагне сформулювати свою думку таким чином, щоб зберегти зацікавленість адресата мовлення в спілкуванні [Wincea, 2014; Goffman, 1976]. З другого боку, у більш вузькому значенні, зниження категоричності видається однією із найпоширеніших мітигативних тактик, поряд із ухиленням від відповіді, вживанням непрямих засобів вираження змісту, зміщення фокусу суб'єктного дейксиса на інший об'єкт думки. Зниження категоричності висловлювання дозволяє мовцю пом'якшити іллокутивну силу таких висловлювань, як відмова, осуд чи критика [Fraser, 1980; Lakoff, 1972].

Зниження категоричності відбувається різними способами, які слугують одній меті – висловити суб'єктивну думку, істинну лише у можливому світі суб'єкта, а не в усіх можливих світах. Як зазначає Вольф, соціально прийнятна, нормативно-адекватна мовленнєва поведінка співрозмовників, детермінована максимами ввічливості, передбачає зниження категоричності оцінних висловлювань, [Вольф, 2002, 171]. Серед найпоширеніших способів послаблення інтенсивності оцінки наразі виділяють такі: 1) використання деінтенсифікаторів та апроксиматорів; 2) використання експресивних можливостей заперечення; 3) використання аксіологічних предикатів; 4) використання модальних операторів припущення та дієслів з гіпотетичним значенням [Бігунова, 2017; Приходько, 2016].

Деінтенсифікатори або послаблювачі, в свою чергу, утворюють три семантичні групи: *помірні*, *інтенсивні* та *максимальні*. Помірні послаблювачі сигналізують незначний рух вниз за шкалою інтенсивності (*rather, kind of, sort of, fairly, nearly, quite*). Інтенсивні послаблювачі позначають значний рух вниз за шкалою інтенсивності (*slightly, somewhat, something, partly, in a way, a little*).

До групи максимальних послаблювачів, що переносять значення до нижньої межі та межують із запереченням, дослідник відносить *a bit (of), a shade, barely, hardly, in the least, in the slightest, at all* [Hosman, 1989, 385].

Л.А. Хосман виокремлює таку комунікативно-прагматичну функцію деінтенсифікації оцінних конструкцій, як *функцію іллокутивного послаблення* – зниження категоричності оцінних суджень з метою надати адресату можливість вибору та формування власного ставлення до об'єкта оцінки; а також при невпевненості мовця у своїх оцінках, їх істинності [там само].

Як бачимо, всі зазначені засоби зниження категоричності є також і засобами мітигації.

З іншого боку, некатегоричність є ширшим поняттям, ніж *хеджування* та *евфемізм*. Іншими словами, хеджи та евфемізми є засобами вираження некатегоричності і засобами мітигації. У пропонованій розвідці вони вивчаються як мітигативні комунікативні тактики.

Зарубіжні лінгвісти в рамках некатегоричності вивчають так звані «*hedges*». Цей термін складно перевести, тому лінгвісти використовують кальки «хедж» і «хеджинг». Іменник *hedge* означає «огорожа або межа, утворена густим рядом кущів або невисоких дерев; бар'єр, перешкода або захист від чогось» (*a fence or boundary formed by a dense row of shrubs or low trees, a barrier or protection against something*) [CED]. Дієслово *to hedge* серед своїх значень в сучасній англійській мові має значення «спробувати уникнути відповіді або будь-яких дій», «суворо щось обмежувати», (*to try to avoid giving an answer or taking any action, to limit something severely*) [CAL] [тут і далі переклад наш – Ю. Д.], в іншому словнику дієслово *to hedge* має таке значення: «ховатися за словами, відмовлятися взяти на себе відповідальність або давати пряму відповідь» (*to hide behind words; refuse to commit oneself or give a direct answer*), «захищати від чогось неприємного» (*to protect from unpleasant effects*) [CED]. Саме це значення – ухилення від прямої відповіді – стоїть за лінгвістичним вживанням терміну *хеджинг*.

Термін *хеджинг* уведений у науковий обіг Дж. Лакофф [Lakoff, 1972]. Вивчаючи логічні ознаки деяких слів (*rather, largely, in a manner of speaking, very, sort of, about, approximately, actually, almost, typically, can be view as, in a way kind of, I think, maybe, perhaps* тощо), він назвав їх хеджами [там само, 471]. До хеджів він уналежнює такі слова й словосполучення, яким притаманний ефект розпливчастості або які, навпаки, уточнюють, хеджують прихильність мовця до власного твердження. Слід зазначити, що Дж. Лакофф звертав увагу тільки на семантичне значення хеджів, не беручи до уваги їхнє контекстуальне значення, тобто вважав ці мовні одиниці семантичним феноменом.

В теорії ввічливості П. Браун і С. Левінсона хеджинг зафіксовано у використанні певних слів і поєднань як засобів, що зберігають «обличчя» співрозмовника. Дослідники звернули увагу на двосторонню функцію хеджів, які здатні як посилити, так і пом'якшити висловлення [Brown, Levinson, 1987].

Пізніше Б. Фрейзер ввів термін *hedged performatives*. Цей термін застосовувався до комбінацій різних модальних дієслів з певними дієсловами, такими як *apologize, request, promise* як засоби пом'якшення іллокутивної сили висловлювання [Fraser, 1975].

Л.А. Хосман і Дж. Райт розмежували поняття *хедж* та *інтенсифікатор*. Згідно з їхньою теорією, хеджі пом'якшують силу висловлювання, а інтенсифікатори, навпаки, його підсилюють [Hosman, Wright, 1987]. У свою чергу, А. Хюблер описав різницю між *хеджами* і *применшенням* (*understatement*), яке він вбачає в пропозиційному аспекті, в той час як хеджування пов'язане зі ставленням мовця до описуваної ситуації [Hübler, 1983].

К. Каффі запропонувала класифікацію мітигаційних механізмів (*bushes, i shields*) [Caffi, 1999]. Відповідно пропозиційне пом'якшення (*bushes*) реалізується як невизначеність формулювань, іллокутивне (*hedges*) – як опосередкованість, а дейктичне (*shields*) – як зниження відповідальності мовця за висловлювання» [Caffi, 1999].

Хеджування здійснюється такими мовними засобами, як *дискурсивні*

слова, словотвірні елементи, ланки, а також так звані *кластери* [Fraser, 2010; Lakoff, 1972]. Під *кластерами* розуміють ланцюжки слів з 2-5 компонентів, які розташовуються контактено і відтворюються в мовленні у вигляді цілісних оборотів [Conrad, Biber, 2009; Gorina, Khrabrova, 2017]. До їх числа належать як рекурентні закінчені висловлення, так і структурно не завершені поєднання знаменних і службових слів або тільки службових слів. Наприклад, ланцюжок *a bit of a* виконує прагматичну функцію даунтонера. Як правило, кластер вживається в поєднанні з негативно коннотованими іменниками, пом'якшуючи їхній негативний вплив [O'Keeffe et al., 2007]. Частотність вживання лексичних кластерів викликає необхідність подальшого осмислення їх прагматичних функцій в комунікації [Conrad, Biber, 2009; Biber, 2016; Salazar, 2014].

Е. Принс ділить хеджі на два класи, до яких уналежнює щити (*shields*) і аппроксиматори (*approximators*). Перша група хеджів показує, наскільки достовірним є ставлення мовця до пропозиції, друга група хеджів вказує на істинність всієї пропозиції. Прикладами хеджів служать такі слова і вирази, як *she says that, I think, according to her estimates, as far as I can tell, probably*. До пропозиційних хеджів належать такі слова і вирази: *sort of, somewhat, a little bit, almost describable as, some* і т. д. [Prince, 1982].

А.П. Романченко розуміє хеджування як комунікативну стратегію, що має на меті використання таких тактик, мовленнєвих ходів і відповідно мовних засобів, які убезпечують адресанта від категоричних суджень, прямолінійності в тих комунікативних ситуаціях, де існує ризик завдати образи авторові оригінального тексту, де існує ризик бути необ'єктивним адресантові, висловлюючи думки, що можуть не сприйматися як єдино істинні [Романченко, 2017]. Дослідниця вважає, що використання хеджів є найбільш ефективним засобом для гармонізації мовленнєвої взаємодії комунікантів, оскільки вони збільшують вірогідність прийняття думки, позиції адресанта й зменшують шанси непорозуміння чи несприйняття його поглядів адресатом [Романченко, 2016].

Як зазначають О.Г.Горіна та В.Є. Храброва, лінгвістичне хеджування в деякому сенсі є співзвучним хеджуванню в економіці, яке здійснюється з метою страхування ризиків. В контексті мовленнєвої комунікації хедж-маркери «страхують» відповідальність мовця за невірність пропозиції [Gorina, Khrabrova, 2017].

Хеджування виступає в ролі мовленнєвого «страхування» й дозволяє не тільки індивідуалізувати висловлювання, але і встановити межі відповідальності за достовірність інформації, пропозиції, обмежити ступінь достовірності або дійсності судження, уникнути абсолютного трактування [O’Keeffe et al., 2007; Knight et al., 2013].

Суміжним з мітигацією поняттям є також *евфемізація*. Евфемізацію як більш делікатне позначення явища або предмета, що є небажаним для згадування за морально-етичними причинами, як замінні, дозволені слова, які вживаються замість табуйованих вивчають чимало фахівців (Holder 1995; Neaman, Silver, 1995; Pravdivtseva, Bulavin, 2014; Qi Pan, 2013; Великорода, 2007; Курагіна, 2011; Булах, 2016; Рахімова, 2021; Снегір’ова, 2012 та ін.).

Евфемізм (від грец. εὐφημισμός – пом’якшений вираз) – заміна слів з грубим або непристойним змістом чи забарвленням на слова й вирази, які виражають цей зміст у пом’якшеній формі або завуальовано (напр., «говорити неправду» замість «брехати») [Словник іншомовних слів].

Евфемізми – це свого роду маскування, словесне кодування з метою пом’якшення того, що в даному соціумі вважається непристойним. За допомогою евфемізмів уникається комунікативний дискомфорт. Вони використовуються для заміни явищ, предметів об’єктивної дійсності не звичайними словами, а описовими, прикрашеними, естетичнішими [Курагіна, 2011, 211].

Р. Холдер, укладач словника Oxford Dictionary of Euphemisms, спирається на визначення евфемізму, надане Р. Фаулером: евфемізм є завуальованим виразом – перифразом, який заміщає лексичні одиниці, що вербалізують негативні факти дійсності. Сам Р. Холдер вказує, що евфемізми

використовуються при небажанні називати що-небудь неприємне своїм прямим ім'ям [Holder, 1995].

У Словнику лінгвістичних термінів евфемізм визначений як «троп, який являє собою непряме, приховане, ввічливе, пом'якшене значення будь-якого предмета» [Ахманова, 2007, 521].

На думку М.Б. Булах, евфемізми використовуються для дотримання етикету «з остраху образити або співрозмовника, або третю особу» [Булах, 2016].

У Тлумачному перекладацькому словникові евфемізм потрактовано як «слово або вираз, що служить в певних умовах для заміни тих позначень, які здаються мовцю небажаними, не цілком ввічливими або надто грубими» [Нелюбин, 2003, 253].

Словник-довідник української мови витлумачує евфемізми як «слова або словосполучення, які приховано, ввічливо, пом'якшено називають предмети чи явища: *нечистий-чорт, нерозумний – дурний, не довго рясст топтати – скоро померти, хірургічне втручання – операція* [Українська мова: Словник-довідник, 1998].

В. Великорода у тлумаченні евфемізму звертає увагу передусім на психологічний аспект і зазначає, що «евфемізми – це одиниці вторинної номінації з відносно позитивною конотацією, що використовуються для заміни прямих найменувань, вживання яких з соціально чи психологічно зумовлених причин вважається небажаним» [Великорода, 2007, 18]. Схожим чином визначають евфемізм Ю.С. Правдівцева та М.А. Булавін: «евфемізм – більш делікатне позначення явища або предмета, що є небажаним для згадування за морально-етичними причинами» [Pravdivtseva, Bulavin, 2014, 104].

На думку А.І. Погорілої, в основі процесу евфемізації є соціальні, а саме моральні і релігійні мотиви, через вплив яких предмети та явища соціального буття, що мають негативне забарвлення чи значення замінюються на інші більш сприйнятливі поняття. Те, що викликає негативні емоції (сором, відразу,

страх, зневагу) отримує нову номінацію а, отже, негативна емоція нейтралізується і відбувається пом'якшення висловлювання, яке й відповідає евфемістичній субституції, таким чином втілюється психологічний аспект евфемізації [Погорілова, 2022, 101-102].

Отже, негативно-оцінювані, неприємні, страшні, ганебні або одіозні через моральні або релігійні мотиви потребують заміни – евфемізації.

Евфемізмами можуть слугувати синоніми-запозичення; багатозначні слова, одне із значень яких збігається зі значенням табуйованого слова; описові вислови; слова, яке є хвалебною характеристикою для небезпечного явища або зневажливою для цінної речі; узагальнююче поняття; займенники тощо [Курагіна, 2011, 211]. Способи евфемізації існують і на фонетичному рівні. Так, на думку Л. Курагіної, табуйоване слово може зазнавати різних звукових змін, що сприяє утворенню нових значень уже існуючих слів, та кількісно і якісно збагачує вокабуляр мови [там само].

Наразі науковці виокремлюють функції, які евфемізми виконують у спілкуванні: уникати комунікативних конфліктів і невдач, запобігати створенню у співрозмовника відчуття комунікативного дискомфорту, вуалювати неприємні справи, повідомити щось адресату таким чином, щоб це було зрозуміло тільки йому [Qi Pan, 2013; Рахімова, 2021; Снегірьова, 2012].

Отоже, основним стимулом, який спонукає мовця користуватися евфемізмами, є ввічливість. Саме тому евфемізми близькі за своєю прагматичною суттю до мітигації та некатегоричності.

Включення мітигації, некатегоричності і евфемізації до парадигми ввічливості можна пояснити їхньою загальною прагматичною детермінованістю, спрямованістю на створення позитивної атмосфери, орієнтованістю на співрозмовника, спільністю тих прагматичних цілей, які досягаються мовцем під час комунікації при зверненні до тих чи інших стратегій ввічливості.

1.4. Когнітивно-прагматичні прояви мітигації в комунікативних інтеракціях

Мовленнєва дія має складну структуру, мітигація може зачіпати різні рівні: *пропозицію, іллокутивну силу* и *дейктичну* складову висловлювання, що спонукає дослідників, таких, як К.Каффі, С.С. Тахтарова виокремлювати *іллокутивне, пропозиційне та дейктичне* пом'якшення.

Пропозиційне пом'якшення, на думку К. Каффі, реалізується як невизначеність формулювань, іллокутивне пом'якшення – як опосередкованість, а дейктичне – як зниження відповідальності мовця за висловлювання [Caffi, 2007, 50].

У лінгвістиці *пропозиція*, або основне положення, передумова, предмет, тема, визначається як семантичний інваріант, загальний для модальної та комунікативної парадигми речення та інших мовних конструкцій, похідних від речення [Quine, 1981]. Одна пропозиція чи низка пропозицій утворюють семантичну основу речення, його глибинну або смислову структуру.

Речення і пропозицією диференціює А. Ребул, яка зазначає, що різниця між ними подібна до різниці між граматиною та логікою. Пропозиції, за визначенням дослідниці, «є для логіки, як речення для граматики. Речення можна визначити з синтаксико-лінгвістичної точки зору як завершену граматичну послідовність слів, повнота і граматична обумовленість якої визначаються узгодженістю з лінгвістичними правилами. Так само, як правильно сформовані речення відповідають граматичним правилам, пропозиції є правильно оформленими формулами відповідно до правил логіки» (переклад наш – Ю.Д.) [Reboul, 2001, 11].

О.О. Селіванова надає наступне визначення пропозиції: «(від лат. *Propositio* – основне положення) – структура репрезентації знань про певну ситуацію (подію), що характеризується відносною об'єктивністю й несуперечливістю і не використовує механізм уяви [Селіванова, 2010, 602]. Таким чином, показчик «відсутність уяви» маркує головну ознаку пропозиції – її відносну об'єктивність.

А. Ребул пропонує наступні характеристики пропозиції:

1. Пропозиція – це коректно складена формула, підпорядкована законам

логіки.

2. Пропозиція може бути оцінена щодо її істинності чи хибності.
3. Пропозиція може бути спільним елементом у реченнях, що виражають різне ставлення.
5. Пропозиція може мати різну ілокутивну силу і може бути спільним елементом у висловлюваннях різної ілокутивної спрямованості [Reboul, 2001, 14].

У *структурі пропозиції* традиційно виокремлюють два компонента: *терм* (імена, які відображають сутність, об'єкти, які є учасниками ситуації) і *предикат*, що позначають властивості об'єктів і відносини між ними. У мовленні пропозиція зазвичай представлена у вигляді багатослівної структури, організованої навколо предикативного ядра, що являє собою не тільки глобальну характеристику «положення справ», відображених в пропозиції, але й аргументів, передбачуваних її предикативним ядром [Quine, 1981].

Основними характеристиками *пропозитивного значення*, як наголошує Н.Д. Арутюнова, є те, що воно відноситься до одиниць, «які локалізовані не в реальному, а в логічному просторі, організованому координатами істини і брехні» [Арутюнова, 1997, 442]. Як зауважує З. Вендлер, пропозиції не можуть бути ані істинними, ані хибними. Істинним або хибним може бути те, що мовець вважає (думка, погляд, віра), висловлює – з більшим чи меншим ступенем відповідальності або думає з певного приводу [Vendler, 1984].

Істинними або помилковими пропозиції стають тільки в результаті вербалізації, включаючись до складу конкретного висловлювання. У процесі комунікації мовці при вербалізації однакових пропозицій можуть використовувати різні мовні засоби. Істинність вербалізованого пропозиційного змісту в процесі комунікації може варіюватися та градуватися, що досягається за допомогою введення у висловлювання *семантичних* та *модусних* операторів. При цьому слід зазначити, що «модус розуміють і як показник оцінки мовцем достовірності / недостовірності

повідомлення у разі, коли диктум не має ознак істинності й несуперечливості, а пропозицію ототожнюють з мисленнєвим корелятом будь-якого, істинного чи неістинного висловлювання» [Селіванова, 2010, 603].

Саме семантичні та модусні оператори реалізують **пропозиційну мітигацію**, для якої характерною є *модифікація істинних характеристик* пропозиційного змісту при *збереженні іллокутивної функції* мовленнєвого акту [Арутюнова, 1997].

Модусні оператори або предикати пропозиційного відношення, визначаючи зв'язок між мовцем і пропозицією, формують істинне значення висловлювання, маркуючи за необхідності невпевненість адресанта в істинності значення судження. Завданням семантичних операторів є «підготувати для цього ґрунт», забезпечивши правильну ідентифікацію предмета мовлення [Bazzanella, 2006].

Значення пропозиційного відношення, як вказує Н.Д. Арутюнова, безпосередньо пов'язане з ментальним модусом, який розпадається на кілька розрядів, серед яких для цілей нашого дослідження релевантними є модус **наголошення** (*I think, I believe, I guess*), який вводить думку, істинність якої недостовірною і яка може бути оскаржена, і модус **допущення** (*probably, maybe, perhaps* та ін.), який також припускає можливість іншої думки, але не виключає незгоди з нею, дозволяючи мовцю вважати свою думку більш обґрунтованою [Арутюнова, 1999, 429].

Таким чином, вживання модусних операторів, що виражають значення пропозиційних відносини або пропозиційної установки, стає можливим в тих випадках, коли мовець хоче підкреслити суб'єктивність своєї думки.

Е.М. Вольф виокремлює також модус «пом'якшення категоричності», що поєднується з певними видами пропозиції, семантика яких узгоджується з прагматичною настановою – наскільки відповідне положення справ зачіпає інтереси учасників акту комунікації [Вольф, 2003, 99].

На думку С.С. Тахтарової, модусна модифікація пропозиції дозволяє варіювати істинність повідомлення у вислові «стану справ» через

підкреслення суб'єктивності думки мовця. Семантичне пом'якшення об'єднує два варіанти – мітигативну модифікацію терма або предиката пропозиційного змісту [Тахтарова, 2010]. Даний вид пом'якшення реалізується в комунікації за рахунок використання слів з широкою референціальною співвіднесеністю, а також семантичних операторів, що зменшують точність формулювань.

На думку С. Базанелі, на рівні терма мітигація реалізується вживанням лексичних одиниць з широкою семантикою; на рівні предикації – за допомогою семантичних операторів, які знижують визначеність пропозиції [Bazzanella, 2006]. Найбільш поширеними засобами пропозиційного пом'якшення дослідники вважають літоту і семантичні оператори невизначеності [Вольф, 2003; Тахтарова, 2010].

Згідно з Н.Д. Арутюною, що менш інформативним є висловлювання, то більш іллокутивним воно є. Ущербність фактичного змісту заповнюється комунікативними цілями, в даному випадку – прагненням мовця уникнути в своєму висловлюванні прямого найменування повідомлення [Арутюнова, 1999, 207].

Таким чином, до інтенції мовця, який використовує мітигативні засоби для вербалізації пропозиційного змісту, як на рівні терма, так і на рівні предиката, належить не повідомлення з максимальною ясністю, однозначністю та інформативністю, а створення у адресата певного ставлення, як правило, позитивного, до повідомлення і / або до самого адресанта, що в решті решт сприяє оптимізації мовленнєвого контакту.

Отже, пропозиційне пом'якшення є модифікацією істинності, яка вербалізується у зображенні пропозиції шляхом введення в висловлювання модусних або семантичних операторів. Вживання цих модусних операторів стає можливим в тих випадках, коли мовець хоче підкреслити суб'єктивність своєї думки.

Іллокутивне пом'якшення має місце при зменшенні іллокутивної сили висловлення зі збереженням пропозиційного змісту. Ефективним засобом іллокутивного пом'якшення виступають непрямі методи вербалізації

комунікативних намірів, тобто непрямі мовленнєві акти, а також імпліцитні (контекстуально-ситуативні) мовленнєві акти, які вимагають інтепретивних здатностей и фонових знань адресата [Тахтарова, 2010].

Перш ніж окреслити прагматичні функції непрямих мовленнєвих актів, слід надати визначення мовленнєвому акту взагалі та непрямому мовленнєвому акту зокрема.

У розумінні Ф.С. Бацевича, *мовленнєвий акт* виступає як основна (мінімальна) одиниця вербальної комунікації і визначається як «цілеспрямована мовленнєва дія, що здійснюється відповідно до принципів та правил, мовленнєвої поведінки, прийнятих у даному суспільстві», як одиниця нормативної соціомовленнєвої поведінки, розглядуваної в рамках прагматичної ситуації [Бацевич, 2002].

Українська дослідниця О.О. Селіванова потрактовує *мовленнєвий акт* як «базову мінімальну одиницю вербальної комунікації; інтенційно й ситуаційно зумовлене, граматично й семантично організоване висловлення, що супроводжується відповідними діями мовця, спрямованими на адресата та його реакцію» [Селіванова, 2010, 425].

В структурі мовленнєвого акту виокремлюються *локутивний, іллокутивний і перлокутивний* акти. Локутивний акт зводиться до продукування мовлення як такого. Іллокутивний акт співвідноситься з комунікативним наміром або інтенцією мовця. Сутність іллокутивного акту відбивається в мовленнєвому акті як його іллокутивна сила, або іллокутивна функція [Searle, Vanderveken, 1985].

Згідно з визначенням Дж. Остіна, «локуція – це акт мовлення», а «іллокуція – акт, який відбувається разом із мовленням» [Austin 1962, 122]. Інакше кажучи, вимовляючи висловлювання, мовець усвідомлено здійснює дію з певною метою. Фаза перлокуції (перлокутивний акт) настає при досягненні іллокутивного впливу на адресата й отримання певного результату – «перлокутивного ефекту». Перлокутивний ефект зазвичай розпізнається по тій чи іншій дієвій або емоційній реакції адресата [Формановская, 2002, 112].

Нарешті, звернімося до *непрямих мовленнєвих актів*, які слугують засобами іллокутивного пом'якшення. Як відомо, непрямий мовленнєвий акт складається з того, що сказав мовець, і того, що він мав на увазі [Clark, 1979, 43]. Д. Вандервекен зазначає, що у процесі формування непрямого мовленнєвого акту смисл висловлювання, вкладений мовцем у повідомлення, набуває розширеного значення. Розширення відбувається завдяки прагматичному значенню висловлювання, яке породжує мовець у конкретній конситуації та «приглушує» семантичне значення мовленнєвого акту [Vanderveken, 1997, 336], взаємодіючи з ним і «накладаючись» на нього [Невідомська, 2012, 100]. Прагматичне значення мовець породжує в певній комунікативній ситуації за визначених обставин і з певною комунікативною метою [Griffiths, 2006, 5]. На думку Л. Безуглої, саме завдяки цьому буквально невираженому суб'єктивному значенню мовцеві вдається передати адресату більший смисл, ніж передбачає буквально значення висловленого [Безугла, 2010, 14].

Поширена думка про те, що прагматичні функції непрямих мовленнєвих актів можуть бути дуже різними. До них вдаються, щоб підкреслити силу переконання, апелювати до уваги, пом'якшити критику, проявити повагу та ввічливість, пощадити почуття, встановити більш тісний контакт, залучити до спільної справи.

Т.А. ван Дейк також зазначає, що непрямий мовленнєвий акт може стати стратегічно необхідним, якщо «прямий» мовленнєвий акт виявляється занадто негативним для предмета мовлення, або, так чи інакше, соціально небажаним [Dijk, 2008a].

А.Н. Баранов і Крейдлін Г.Є. виділяють іллокутивно незалежні мовленнєві акти (в яких інтенція мовця є головною) і іллокутивно залежні (їхнє призначення визначається контекстом або попередніми репліками в діалогічному спілкуванні) [Баранов, Крейдлин, 1992]. Імпліцитні (приховані) мовленнєві акти характеризують максимальний ступінь віддаленості сенсу від

буквального значення висловлювання, їхній комунікативний сенс максимально контекстуально зумовлений, не є конвенціональним.

Іллокутивні форми пом'якшення, детерміновані правилами етично коректної, ввічливої поведінки, спрямовані на захист «обличчя» як мовця, так і адресата, що є, по суті, одним з основних завдань ввічливості.

Дейктична мітигація спостерігається, коли мовець з метою збереження свого комунікативного іміджу зміщує фокус суб'єктного дейксиса з себе (з «я») на невизначений суб'єкт думки, виводить себе з фокусу об'єкта оцінки, а також використовує лексику з широкою референтною співвіднесеністю. З комунікативного фокуса можуть виводитися суб'єкт думки / говоріння, об'єкт повідомлення або адресат. Дейктичний компонент простежується в значенні вставних модальних слів *perhaps, probably, possibly, maybe* та ін., які використовують як мітигативні оператори, що пом'якшують пропозиційний зміст висловлювань [Тахтарова, 2010]. Слід зазначити, що в цьому сенсі дейктична мітигація близька до пропозиційної, де складовий модус допущення теж представлений модальними словами *probably, maybe, perhaps*.

Як вказує С.С. Тахтарова, дейктична мітигація може реалізовуватися в процесі комунікації як комунікативна деактуалізація, в результаті якої небажані з тих чи інших причин елементи змістовної структури висловлювання «виводяться» з комунікативного фокуса, переходячи в статус імплікативних [Тахтарова, 2010, 140]. В результаті дейктичного пом'якшення відбувається відсилання до передбачуваного в висловлюванні предмета або адресата повідомлення.

Р. Айяс в своєму дослідженні, присвяченому аналізу формальних і функціональних характеристик категоричних формулювань, вказує, що непряма референція до певного суб'єкту повідомлення слугує для пом'якшення категоричності висловлюваної думки, запобігаючи можливим комунікативним конфліктам [Ayas, 1996].

Т.В. Ларіна, аналізуючи стратегії ввічливості дистанціювання, зазначає, що вихід адресата з ситуації в подібних висловлюваннях є однією з форм реалізації стратегії «виражайся опосередковано» [Ларіна, 2009, 183].

В результаті дейктичного пом'якшення відбувається відсилання до передбачуваного в висловлюванні предмету або адресату повідомлення. Крім того, звернення до такого мітигативного виду дозволяє мовцю захистити себе від комунікативних ризиків завдяки використанню конструкцій з безособовим і невизначено-особовим суб'єктом.

Проте, на нашу думку, мітигація висловлювання не обмежена тільки змінами в його структурі, вона також реалізується певними формулами мовленнєвого етикету, які *передують* потенційно-загрозливому для «обличчя» адресата висловлюванню. Серед стійких формул мовленнєвого етикету Ю. М. Дерев'янка виокремлює «анестезуючий компонент», тобто пом'якшення негативної для адресата інформації попереднім або подальшим введенням в текст «доброго слова»: компліменту, подяки, вибачення, чемного, доброзичливого або ласкавого звернення [Дерев'янка, 2017, 52].

Для мітигації негативного впливу на адресата в ситуаціях відмови, докору, зауваження, заперечення, прохання мовленнєвий етикет має не тільки окремі мовні знаки (слова і вирази), але і моделі їхнього поєднання, фразеосхеми, за якими утворюються стійкі формули мовленнєвого етикету – *I'm sorry, but I can not ..., I'm afraid, but ...* та ін. Саме такі формули мовленнєвого етикету становлять особливий інтерес для цього дослідження.

Висновки до розділу I

Мовленнєвий вибір мовця щодо вербалізації своїх інтенцій обумовлений не тільки предметною складовою, а й соціально-особистісними характеристиками комунікантів, характером їхньої взаємодії, орієнтованістю мовця на інтереси та емоції адресата, а також певними комунікативними конвенціями і правилами, які регулюють мовленнєву поведінку співрозмовників. Успішність комунікації та реалізація комунікативної інтенції

мовця ґрунтуються на інтеграції вербальних засобів із досвідом, фоновими знаннями, певними пресупозиціями та імплікаціями, що є умовами осмисленості спілкування.

Проявом шанобливого ставлення до адресата є ввічливість як сукупність соціальних цінностей, які наказують учасникам взаємодії зважати один на одного, задовольняючи спільні очікування. Позитивна ввічливість означає бути люб'язним і великодушним, це «ввічливість зближення», яка орієнтована на спільність поглядів, солідарність, демонстрацію близькості, дружби, взаємності. Метою негативної ввічливості є демонстрація поваги особистій автономії адресата, вона мінімізує примушування. Це «ввічливість віддалення», яка допомагає зберегти дистанцію між мовцем і слухачем.

Мовленнєві засоби ввічливості слугують захисту «обличчя» комунікантів і забезпечують безконфліктний перебіг мовленнєвого контакту, що проявляється, зокрема, в толерантності, тактовності комунікативної поведінки мовців.

Способом зниження вразливості як мовця, так і адресата, зниження очікуваного негативного ефекту висловлення, уникнення загрози «обличчя» комунікантів і запобігання конфлікту слугує мітигація – комунікативна стратегія негативної ввічливості, яка допомагає комунікантам мінімізувати порушення території партнера по комунікації, модифікувати значення власних пропозицій зниженням категоричності або ухильністю.

Мітигація тісно пов'язана з негативною формою ввічливості, яка передбачає формулювання висловлювань в пом'якшувальній модальній упаковці. Терміни негативна ввічливість і мітигація гіперо-гіпонімічно співвідносяться один з одним. Інакше кажучи, мітигація видається проявом негативної ввічливості.

Щодо розмежування мітигації від суміжних з нею феноменів некатегоричності, хеджування й евфемізації, то всі вони є проявами мітигації. Некатегоричність є лінгво-прагматичною категорією, яка відображає мовну рефлексію мовця стосовно того, як сформулювати власну думку, щоб зберегти

зацікавленість адресата в спілкуванні.

Хеджування й евфемізація є проявами і мітигації, і некатегоричності. Хеджинг передбачає вживання засобів пом'якшення іллокутивної сили висловлювання з метою зберегти «обличчя» співрозмовника і є також проявом як мітигації, так і некатегоричності. Евфемізм є також проявом і некатегоричності, і мітигації: це завуальований вираз – перифраз, який замінює судження, які видаються мовцю небажаними, неввічливими, занадто різкими.

Мітигація може зачіпати різні рівні висловлювання: пропозицію, іллокутивну силу і дейктичну складову. Пропозиційне пом'якшення реалізується як зниження категоричності висловлення, іллокутивне пом'якшення – як опосередкованість, а дейктичне – як зниження відповідальності мовця за висловлювання.

Пропозиційне пом'якшення допомагає мовцю підкреслити суб'єктивність своєї думки. Пропозиційний зміст пом'якшується завдяки включенню в висловлювання модусних (маркування ступеня впевненості, суб'єктивність адресанта, що визначають пропозиційну установку) і семантичних (які ідентифікують предмет мовлення та визначають пропозиційний зміст) операторів. Іллокутивне пом'якшення досягається непрямими методами вербалізації комунікативних намірів, тобто непрямими мовленнєвими актами, які вимагають інтепретивних здатностей і фонових знань адресата. Дейктичне пом'якшення реалізується як комунікативна деактуалізація, в результаті якої небажані з тих чи інших причин елементи змістовної структури висловлювання виходять із комунікативного фокуса і набувають імплікаційного значення.

Мітигація висловлювання не обмежена тільки змінами в його структурі, вона також реалізується певними формулами мовленнєвого етикету, які передують потенційно-загрозливому для «обличчя» адресата висловлюванню. Пом'якшення негативної для адресата інформації (відмови, докору,

зауваження, заперечення, прохання) відбувається також попереднім введенням «доброго слова»: схвалення, компліменту, подяки, вибачення.

Отже, мітигація базується на прескрипціях, установках і правилах, що характеризують кооперативну, гармонійну комунікацію. Керуючись даними прескрипціями, мовець обирає найбільш оптимальні, адекватні стратегії реалізації своїх інтенцій в процесі інтеракції. Вважаємо необхідним скласти класифікацію мітигативних стратегій і тактик, якими послуговуються мовці з установкою на кооперативну комунікацію.

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [38], [40], [41], [45], [48], [191].

РОЗДІЛ 2

МІТИГАТИВНІ СТРАТЕГІЇ В СПІЛКУВАННІ ПЕРСОНАЖІВ ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ

2.1. Дефініції термінів комунікативна стратегія і комунікативна тактика

Незважаючи на те, що комунікативні стратегії є предметом багатьох лінгвістичних досліджень, однозначного визначення цього поняття досі не існує.

У сучасній лінгвістиці комунікативні стратегії та тактики розглядаються в рамках комунікативно-прагматичного підходу в міжпарадигмальних лінгвістичних дослідженнях з опертям на логіко-філософську доктрину мовленнєвих актів, розроблену Дж. Остіном, Дж. Сьорлом, З. Вендлером та ін., а також з опертям на теорію мовленнєвої діяльності, що розробляється в працях С. Фаерха та Дж. Каспера, Р. Якобсона, ван Дейка, В. Левелта та ін. [Jakobson, 1980; Faerch, Kasper 1983; Dijk, 1997; Levelt, 1995; Asher, Lascarides, 2013].

Стратегічні параметри активно вивчають зарубіжні (Dijk, 1997, 2008a, 2008b; Dijk, Kihitsch, 1983; H.P. Grice, R. Lakoff, O. Иссерс, G. Leech, J. Searle, К. Седов, Н. Формановська) та українські вчені (Ф. Бацевич, А. Белова, Н. Бігунова, А. Загнітко, І. Ківенко, Т. Ковалевська, Н. Кондратенко, А. Корольова, О. Селіванова, Л. Стрій, С. Шабат-Савка, І. Шевченко).

Термін *стратегія*, запозичений прагматикою з військового мистецтва, з'явився в лінгвістиці в 70 рр. ХХ століття в роботі Дж. Селінкер [Selinker, 1972] і отримав розвиток у роботі С. Фаерха й Г. Каспера [Faerch and Kasper, 1983]. Вони розуміли комунікативну стратегію як потенційно усвідомлювані плани вирішення того, що для індивіда складає проблему при досягненні певної комунікативної мети. Таким чином, спочатку вважалося, що комунікативні стратегії потрібні, якщо спроба реалізувати вихідний задум висловлювання виявилася невдалою.

У подальших дослідженнях комунікативну стратегію витлумачують

ширше, їй не приписують компенсаційного характеру функції виправлення комунікативних помилок.

З позиції дискурсології комунікативну стратегією визначають як «сукупність запланованих мовцем заздалегідь і реалізованих у ході комунікативного акту теоретичних ходів, спрямованих на досягнення комунікативної мети» [Клюев, 2002, 18].

На думку Ф. С. Бацевича, стратегія мовленнєвого спілкування – це оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і їх гнучкої видозміни в конкретній ситуації. Як правило, у випадку неконфліктного (кооперативного) спілкування його стратегію визначають пошуки «спільної мови», тобто основ діалогічного (або полілогічного) співробітництва: відбір мовних засобів представлення реального стану речей, вибір тональності спілкування, формування сприятливої атмосфери взаємодії всіх учасників комунікації і т.ін. [Бацевич, 2004, 118].

Як бачимо, наведені визначення тотожні в тому, що комунікативна стратегія використовується мовцем для реалізації своєї комунікативної мети.

Проте, окрім інтенціонального підходу до комунікативної стратегії лінгвісти застосовують і більш широкий підхід – когнітивний. Приміром, О. С. Іссерс зазначає, що «мовленнєва стратегія включає планування процесу мовленнєвої комунікації в залежності від конкретних умов спілкування і особистостей комунікантів, а також *реалізацію* цього плану» [Іссерс, 2003, 54]. В тому ж руслі Н. В. Глінка та А.В. Іваниця стверджують, що комунікативна стратегія передбачає відбір фактів та їхню певну подачу, змушує мовця організувати своє мовлення, впливає на підбір і використання мовних засобів [Глінка, Іваниця, 2017, 32].

Когнітивний підхід прослідковується і у визначенні О.О. Селіванової, яка бачить комунікативну стратегію як складник евристичної інтенційної програми планування дискурсу, його проведення й керування ним із метою досягнення кооперативного результату, ефективності інформаційного обміну

та комунікативного впливу [Селіванова, 2010, 268].

Т.А. Пастернак також трактує комунікативну стратегію як певний засіб впливу на світогляд отримувача інформації з використанням мовних засобів. Метою комунікативної стратегії дослідниця вважає зміну орієнтацій і установок цільової аудиторії [Пастернак, 2011, 363].

О. О. Чорна теж зазначає, що спільним у баченні лінгвістами комунікативної стратегії є ставлення до них як до: «плану, організуючого начала комунікації; засобу моніторингу ефективності та можливості коригування комунікації; таких, що спрямовані на досягнення певних позамовних цілей; таких, що варіюються в процесі спілкування залежно від власної ефективності; таких, що зумовлює вибір мовних і мовленнєвих засобів; таких, які визначаються ситуацією, комунікантом і змістом комунікації; – таких, що формуються на кількох рівнях (зокрема, когнітивному), а реалізуються на комунікативному» [Чорна, 2012, 41]. В цьому сенсі не можна не погодитися з тлумаченням комунікативної стратегії як «загальної схеми, плану реалізації комунікативного задуму, що передбачає використання конкретних мовленнєвих дій (тактик і відповідних мовних засобів)» [Стрій, 2015, 183].

Цікавим і комплексним видається тлумачення, надане А. Загнітком: стратегія – «інтенційно спрямований комплекс мовленнєвих дій, що ґрунтуються на когнітивних процесах узагальнення минулого комунікативного досвіду для планування дискурсу в сукупності з реалізацією цього плану» [Загнітко, 2008, 25].

Таким чином, поняття комунікативної стратегії включає як інтенційний, так і результативний плани; аналіз комунікативної стратегії передбачає визначення тактик та прийомів, які її реалізують, а також успішність їх застосування: сугестивний вплив на слухача, трансформація його моделі світу в бажаному для мовця напрямі.

В залежності від типу комунікативної взаємодії виокремлюють *кооперативні, конфліктогенні й маніпулятивні* стратегії. Перші, як зазначає

О.О. Селіванова, спрямовані на комунікативне співробітництво партнерів спілкування. Такими є зумовлені метапрагматичними стимулами стратегії мітигації, які дають змогу мовцеві підвищити ефективність власних мовленнєвих дій [Селіванова, 608]. «Конфліктогенні стратегії призводять до конфліктних ситуацій... Маніпулятивні стратегії спрямовані на зміну свідомості чи поведінки партнера спілкування в цілях мовця» [там само].

Класифікація комунікативних стратегій О. С. Іссерс з точки зору їх функційних особливостей включає *основні* (семантичні й когнітивні) і *допоміжні* (прагматичні, діалогові й риторичні) стратегії. Основні стратегії є найбільш значущими щодо ієрархії мотивів і цілей, вони пов'язані із впливом на адресата, на його модель світу, систему цінностей, поведінку (стратегії підпорядкування, дискредитації і т.і.). До допоміжних комунікативних стратегій дослідниця уналежнює стратегії, що зумовлені ситуацією, контролем за перебігом спілкування й поверненням уваги адресата. Цей різновид стратегій поділено на підкласи: прагматичні (стратегія саморепрезентації, статусні та рольові стратегії тощо), діалогічні (стратегія контролю) і риторичні (стратегії повернення уваги та драматизації) [Іссерс, 2003, 106-109].

Комунікативні стратегії реалізуються через комунікативні тактики, кожна з яких включає одну або кілька дій. Як вважає В.С. Пугач, тактика являє собою гнучке використання мовцем власних вербальних навичок побудови комунікативного ходу згідно з наміченим планом для того, щоби отримати пошукуваний реагуювальний комунікативний хід слухача або його невербальну реакцію на мовленнєвий хід мовця. Тактики залежать від умов комунікації, ситуації спілкування, соціально-психологічних факторів (статусу комунікантів, їх соціально-рольових відносин, дистанції спілкування, віку, статі, обізнаності щодо обговорюваних питань) [Пугач, 2002].

На слушну думку українського дослідника Ф. С. Бацевича, комунікативна тактика є усвідомленою лінією поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованою на досягнення бажаного ефекту або

запобігання небажаного ефекту; це мовленнєві прийоми, які дають змогу досягти комунікативної мети. Комунікативні тактики виконують функцію способів здійснення мовленнєвих стратегій: вони формують складові діалогу (полілогу), групуючи і чергуючи відтінки складових комунікативного акту розмови – оцінку, радість, горе, сумнів і т.ін. [Бацевич, 2004, 120].

Є.В. Ключев виокремлює прямі та непрямі тактики. Під прямою тактикою лінгвіст розуміє тактику відкритого типу, за допомогою якої адресант повідомляє адресатові просто і безпосередньо те, що він має на увазі. Непряма тактика описується дослідником як інтригуюча, вона включає слухача у повідомлення [Ключев, 2002].

На динамічне використання комунікантами тих чи інших тактик впливають наступні чинники:

- загальні знання про комунікативну ситуацію (доречність / недоречність певного мовленнєвого акту);
- знання про відповідний мовленнєвий акт (ритуальний, стереотипний, нестереотипний, який взагалі не має прецеденту в індивідуальному досвіді);
- знання про співрозмовника (як особистості / як партнера) [Бігунова, 2017, 46].

Отже, комунікативна стратегія є характеристикою когнітивного плану спілкування, це планування процесу мовленнєвої комунікації в залежності від конкретних умов спілкування і особистостей комунікантів, а також реалізація цього плану, а комунікативна тактика – це одна або кілька дій, які сприяють реалізації комунікативної стратегії.

2.2. Класифікація мітигативних тактик в англomовному художньому дискурсі

2.2.1. Персональне мовлення в художньому літературному дискурсі

На слушну думку С. В. Рижкової та О. В. Радзієвської, проникнення дискурс-аналізу в лінгвістику сприяло підвищенню її статусу в ієрархії

наукових дисциплін: «результатом дискурсивного етапу досліджень став той факт, що вивчення дискурсу як поєднання вербального та невербального у комунікації призвело до більш тісної взаємодії лінгвістики з багатьма антропоорієнтованими дисциплінами, сприяло проникненню лінгвістичної інформації в інші галузі знань» [Ryzhkova S. V., Radzievska, 2023, 58].

Якщо в 70-ті роки минулого століття дискурс розглядався як зв'язна послідовність речень або мовленнєвих актів [56; 64], то з позиції сучасних підходів дискурс – це складне комунікативне явище, що містить, окрім тексту, ще й екстралінгвальні чинники (знання про світ, думки, переконання), необхідні для розуміння тексту [Пентилюк, 2012;]; це спілкування з огляду на приналежність мовців до певної соціальної групи або типової мовленнєвої ситуації [Карасик, 2002; Tomchakovska, 2022, et.al].

В Україні дискурсивні дослідження представлені в межах як україністики (О. Билінська, Н. Кондратенко, О. Селіванова, О. Семенюк, І. Ухванова та ін.), а також й інших мов, зокрема англійської (Н.Бігунова, Т. Крисанова, Г. Олійник, О. Пеліван, І. Шевченко, тощо).

Наразі дискурс висвітлюється як динамічний процес соціальної взаємодії комунікантів, під час якого відбувається конструювання спільних смислів, які ґрунтуються на ментальних моделях мовної й немовної поведінки у свідомості суб'єктів [Крисанова, 2020, 279].

В.І. Карасик наголошує, що дискурс – це логічно обумовлена думка, тобто суворий перехід від одного твердження до іншого, що прослідковується у мисленні за допомогою логічних правил, що має за мету послідовне і систематичне розгортання думки» [Карасик, 2004, 315]. І.С. Шевченко бере до уваги соціолінгвальний аспект і називає дискурсом «текст (тексти), створені в результаті мовної діяльності представників певної лінгвокультурної спільноти, розглянутий у сукупності його лінгвістичних параметрів і соціокультурного контексту» [Шевченко, 2005, 105].

Цікавою видається думка С.М. Романчук про те, що дискурс – це когнітивний процес, що реалізується в ціннісно-смысловому просторі

індивіда, тому що про дискурсивний підхід до тексту можна говорити тоді, коли розглядається світ, що репрезентується особистісним світоглядом і представлений когнітивними знаками кодової системи мовної особистості. Дискурсивні рамки дослідження допомагають конкретизувати коди ціннісно-сміслового простору, з метою виявлення розумово-мовних процесів, що відбуваються у світогляді індивіда [Романчук, 2023, 50].

Як слушно зазначає В.Ю. Осипенко, лінгвопрагматичний підхід до дослідження дискурсів ґрунтується на тому положенні, що дискурси функціонують у широкому розумінні – у певних історичних, ідеологічних, культурологічних, етнографічних ситуаціях, та у вузькому – в конкретних комунікативних обставинах, тому вони можуть бути досліджені в категоріях лінгвістики з позицій загальної теорії комунікації. Лінгвопрагматичні методи дозволяють вивчити характеристики ролей комунікантів, комунікативного ланцюжка, комунікативно-прагматичні наміри адресанта, міжособистісні стосунки учасників комунікації, час і місце ситуації [Осипенко, 2023, 5].

Доцільною видається пропозиція І. Шевченко щодо того, що мінімальною одиницею дискурсу потрібно вважати мовленнєвий акт як «мовленнєву взаємодію мовця і слухача для досягнення певних перлокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення у ході спілкування» [Шевченко, 2005, 113]. Як зазначає О.С. Билінська, такий підхід об'єднує комунікативну та прагматичну методології та уможливорює розглядати дискурс на різних рівнях, зокрема в межах мовленнєвих актів, комунікативних ролей та інтерактивного спілкування [Билінська, 2021, 254].

Художній діалогічний дискурс, що слугує джерелом для аналізу вербальних проявів мітигації в нашій науковій розвідці, є різновидом художньої комунікації, в якому персонажі як моделі мовної особистості (термін В. Виноградова) реалізують себе в дискурсивній взаємодії зі своїми комунікативними партнерами, генеруючи контекст дискурсу, сфокусований навколо предмета обговорення [Колегаєва, 2018; Морозова, Мкртчян, 2023].

За словами І.М. Колегаєвої, «художнє мовлення пропонує властиві лише йому способи відбиття, а точніше створення художньої реальності. Дослідження цих засобів вабить комунікативних лінгвістів, стилістів, психологів, обіцяючи цікаві результати у пізнанні таємниць людського мозку» [Колегаєва, 2018, 150].

В. Б. Бурбело розуміє художній дискурс як таке стильове середовище, що віддзеркалює «культурно-мовний універсум відповідної епохи на основі валоризації комунікативних і лінгвостилістичних параметрів» [Бурбело, 1999, 4].

Аналізуючи особливості художнього дискурсу, лінгвісти зазначають, що аналіз дискурсу перемикає увагу з тексту як такого на прагматичні моменти, що визначили ті або ті його особливості, без урахування яких неможлива його правильна інтерпретація [Жуковська, 2018; Нетребіна, 2016]. Н.В. Кондратенко вказує на та таку важливу ознаку художнього дискурсу, як мовленнєва діяльність мовця, який «удає», що здійснює певний комунікативний намір [Кондратенко, 2015, 63].

Як вказує В.А. Кухаренко, текст художнього прозаїчного твору є абсолютно антропоцентричним, тому що в ньому окрім звичних для будь-якої комунікації адресанта повідомлення й адресата, ще присутній об'єкт повідомлення – персонаж. Дослідниця розглядає художній текст як цілком завершене в смисловому відношенні мовленнєве висловлювання незалежно від своєї протяжності, у якому є всі когнітивні процедури й поняття [Кухаренко, 2002].

Цю думку поділяє О.А. Семенюк, яка також однією з визначальних ознак художнього дискурсу вважає його антропоцентричність. Як наголошує дослідник, «в просторі художнього дискурсу центральне місце посідає людина: її думки, почуття, переживання, взаємовідносини з іншими людьми, відображення дійсності крізь призму думок та переживань» [Семенюк, 2019, 9].

Н.В. Карамішева вважає діалогічний дискурс особливим напрямом

розумово-мовленнєвої діяльності людей, суб'єктів пізнання та спілкування у формі «запитання-відповідь», яка спрямована на здобуття точнішого, повнішого знання про об'єктивний світ і пошук нової інформації [Карамішева, 2011]. Цю думку розвиває І. Р. Корольов, який компонентами дискурсу в художньому творі вважає «конкретні висловлювання діалогічної чи монологічної форми з наявними в них численними кореляціями історичного, соціального, психологічного чи культурологічного змісту, які в структурі тексту реалізують часовий аспект, інтеракції між партнерами, відповідно до типу дискурсу, а також простір, в якому він відбувається, значення, які він експлікує, використовує, репродукує або перетворює» [Корольов, 2012, 297].

Як зазначають І. М. Матіяш-Гнедюк та В. М. Юрчишин, побудова драматичного тексту залежить від кількох факторів: принцип обміну реплік персонажів, характеристика героїв в контексті інтеракцій, головної ідеї твору [Матіяш-Гнедюк, Юрчишин, 2023, 102].

У художньому діалозі репліки персонажів відображають особливості їхнього мовлення, характер і мету спілкування, які обумовлені задумом автора. Художній дискурс віддзеркалює особливості мовленнєвої особистості та має інтерактивну структуру, що виявляється у взаємодії його актантів у сукупності з комплексом їх установок, мотивів, цінностей та переконань [Нетребіна, 2016].

У персонажа є три можливості безпосередньої комунікації з читачем: вимовлена репліка в діалозі (*direct speech*), аналогічна репліка, переказана автором (*reported speech*), та думки, оформлені словом (*interior speech*), крайнім способом вираження яких є потік свідомості (*stream of consciousness*), який досить рідко з'являється у сучасній літературі. Але й у автора є можливість донести особисту думку щодо персонажа опосередковано. В.А. Кухаренко стверджує, що автор це може зробити у діалозі через свою ремарку до персонажної репліки за допомогою зображувальних дієслів, які передають не тільки факт дії, тобто зовнішні та внутрішні приговорювання, але й якісні

характеристики та/або супутні міміку, жести імпліцитного наміру [Кухаренко, 2002].

А.В. Жуковська підкреслює, що зовнішнє мовлення персонажа – діалог – являє собою не точну копію усного розмовного мовлення, а його художню репрезентацію в літературному творі. У прямій мові персонажа часто допускається відхилення від літературної норми. Ця задана автором «неправильність» в поєднанні з широким використанням лексичних і синтетичних засобів, що відображають емоційність, виразність усного розмовного мовлення, створюють відчуття його безпосередності, спонтанності, невимушеності, іншими словами, конструюють природну атмосферу людського спілкування. В результаті, саме через діалог читач прямо, без зовнішнього опосередкування, знайомиться з персонажем [Жуковська, 2018].

У персонажному мовленні імпліцитний авторський момент полягає в свідомій перевазі самої форми репрезентації художньої дійсності, у виборі і способі подання суб'єкта мовлення, в системній організації його мовлення, в заданому способі подачі і зображення мовлення персонажа. Зображуючи індивіда через його зовнішній мовленнєвий план, автор моделює мовленнєве буття людини, розкриває опосередковано свою позицію.

Як стверджує С.М. Кишко, характерною особливістю прямого персонажного мовлення є відсутність в ньому вираженого адресата-читача, який тим не менше імпліцитно присутній в тексті. Пряме персонажне мовлення, звернене не тільки до конкретного адресата, дійової особи літературного тексту, а й як будь-яке художнє мовлення, прагматично спрямоване на потенційного адресата, читача [Кишко, 2011].

Ми поділяємо думку І. Бехти про те, що «художній текст сприймається як комунікативне ціле і передбачає розгляд його частин як елементів реального спілкування» [Бехта, 2012, 249].

Не можна не погодитися з І.В. Романюк, яка зазначає, що що «художній діалог є стилізованою формою розмовного мовлення. При відтворенні

розмовного діалогічного мовлення у художній літературі роль ситуації відіграє авторський коментар, тобто ремарки, а мовностилістичні особливості діалогічного мовлення відповідають індивідуальному стилю письменника й естетичним нормам мовленнєвого жанру. Художній діалог будується за такими ж принципами, що й усно-мовний, але зазнає художньоестетичних трансформацій» [Романюк, 2010, 6].

I. Бехта зосереджується на дискурсній зоні персонажа художнього тексту, яку за способами репродукції уявляє у вигляді тричленної опозиції «пряме ↔ непряме ↔ невласне-пряме мовлення» персонажа [Бехта, 2012, 249].

Завданням пропонованої розвідки було проаналізувати мітигативні висловлювання персонажів художнього дискурсу, а також супроводжуюче їх непряме та невласне-пряме мовлення та авторський опис цих комунікативних ситуацій.

2.2.2. Контекстуально-інтерпретаційний аналіз мітигативних тактик в художньому літературному дискурсі

Наші спостереження над комунікативною поведінкою персонажів художнього літературного дискурсу у загрозованих для гармонійного перебігу спілкування ситуаціях доводять, що з метою зниження ризику суперечки, згладжування відмови, втрати «обличчя», запобігання або усунення конфлікту і підвищення ефективності комунікативних дій персонажі послуговуються *комунікативною стратегією мітигації* і низкою *комунікативних мітигативних тактик*.

Пропонуємо наступну **класифікацію загрозованих для «обличчя» мовленнєвих актів**, що підлягають пом'якшенню:

1. незгода з думкою співрозмовника,
2. негативна оцінка адресата або його вчинків,
3. докор,
4. відмова,

5. погана новина,
6. прохання,
7. порада,
8. промісив,
9. ухилення від відповіді;
10. завершення спілкування.

Мітигація окреслених загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів відбувається за допомогою наступних **комунікативних мітигативних тактик:**

1. зниження категоричності,
2. часткової згоди,
3. вибачення,
4. жалкування,
5. подяки,
6. позитивної оцінки (схвалення, похвали та компліменту),
7. обіцянки,
8. «туманної» відповіді,
9. непрямого вираження загрозливого для обличчя акту.

Розглянемо вживання комунікативних тактик для мітигації загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів в художньому літературному дискурсі.

2.2.2.1. Мітигація незгоди з думкою співрозмовника

Категорія незгоди належить до числа фундаментальних комунікативних категорій, які відіграють значну роль в організації мовленнєвої взаємодії. В комунікативному процесі за допомогою категорії незгоди корегуються комунікативно-прагматичні відношення між мовцями. Вербалізацію *категорії незгоди* у тексті та дискурсі досліджують такі вчені-лінгвісти, як Дж. Остін, Дж. Сьорль, К. Бах, П. Браун та С. Левінсон, Г.Х. фон Райт, А.Д.Зербіно, О.В. Рибакіна, Н.О. Рябокін та ін. Вони наголошують на тому, що категорію незгоди у мовленні реалізує *мовленнєвий акт незгоди*. За

різними класифікаціями мовленнєвих актів незгоду відносять до перформативів (Дж.Остін), комісивів (Дж.Сьорль) або констативів (К.Бах).

П. Браун та С. Левінсон зазначають, що комунікативний намір незгоди корелює з глобальною метою комунікації, визначеною двома універсальними мотивами: створення власного позитивного іміджу («збереження лиця») і недопущення ущемлення власних інтересів («збереження території») [Brown, Levinson, 1978, 288].

Незгода означає негативне ставлення мовця до дії або ініціюючої репліки. Згідно з Н.О. Рябокінь, мовленнєвий акт незгоди є «реактивним актом, який відображає протилежну позицію адресата відносно позиції адресанта й виражений інформативним або оцінним висловлюванням із різноманітними емоційними відтінками» [Рябокінь, 2009].

О.В. Рибаківа вважає, що *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 [Рибаківа, 2016, 10].

Г.Х. фон Райт виокремлює *сильну* та *слабку* незгоду. Сильна незгода пов'язана з вираженням протилежної думки, а слабка незгода лише заперечує інформацію, дану в репліці-стимулі. Крім того, вчений звертає увагу на те, що незгода може виявлятися стосовно цілого висловлення або окремих його частин [Wright, 1959].

Дж. Тотті першим запропонував розділити засоби вираження незгоди на *експліцитні* та *імпліцитні*. Вчений також встановив, що імпліцитна незгода трапляється значно частіше за експліцитну [Tottie, 1991]. Слід згадати, що в цілому «імпліцитні мовленнєві акти – це мовленнєва взаємодія комунікантів у дискурсі, в процесі якої ними конструюються імпліцитні смисли. Інакше кажучи, це такі мовленнєві акти, в яких під час інтендування адресантом і виведення адресатом мовленнєвого смислу переосмислюється один або кілька його компонентів» [Безугла, 2007, 60]. Вслід за Дж. Тотті, А.Д.Зербіно

зазначає, що в імпліцитному мовленнєвому акті незгоди інтенція мовця відрізняється від значення його висловлювання, а особливістю імпліцитної незгоди дослідник вважає асиметрію, тобто невідповідність плану змісту планові вираження, а також невираженість значення формально-граматичними показниками [Зербіно, 2011].

Використовуючи імпліцитність, мовець розраховує на мовні та екстралінгвальні навички співрозмовника [Searle, 1969, 22-23]. Наявність імпліцитної незгоди маркують певні сигнали: мовець, який володіє достатньою компетенцією і екстралінгвальними знаннями, здатний розпізнати незгоду, яка імпліцитно міститься в репліці свого співрозмовника.

Імпліцитними проявами незгоди вважають спростування, заперечення, осуд, невдоволення, несхвалення [Зербіно, 2011; Рябокінь, 2009; Рибаківа, 2016].

На нашу думку, використання мітигаційної стратегії пом'якшення незгоди з думкою співрозмовника зумовлено бажанням мовця «зберегти обличчя» співрозмовника.

Спостереження за комунікативними ситуаціями, в яких персонажі художнього дискурсу намагаються пом'якшити власну незгоду з думкою співрозмовника, доводять, що найпоширенішою тактикою реалізації мітигативної стратегії виявилася тактика **зниження категоричності висловлювання**.

Відомо, що зниження категоричності висловлювання дозволяє мовцю пом'якшити іллокутивну силу таких висловлювань, як відмова, осуд чи критика.

Наведемо епізод з англомовного художнього дискурсу, в якому незгода із співрозмовником пом'якшена вставним реченням *I'm afraid*, яке мовці активно вживають як тактику зниження категоричності висловлювання:

“Tell these daft biddies to go away,” said Iain. “They are after saying I cannot bulldoze that ruin because there are bats in it. Haff you ever heard the like?”

“I’m afraid they are right,” said Hamish. “Bats are protected, Iain, and you’ll need to leave that ruin alone” [Beaton, 2011, 27].

У наступних прикладах незгода зі співрозмовником пом’якшена прислівниками-кваліфікаторами *really* та *exactly*, які вживаються із заперечною часткою *not*:

1) *He wears nice clothes, volunteered Joanna.*

Not really, said Peggy. I mean, he has a look, but it’s just tracksuits most of the time. I doubt he even owns a suit. [Rooney, 2019, 35].

2) *‘I don’t think he’s anyone,’ said the old girl. ‘Are you anyone? Are you her daddy?’*

‘Well, not exactly.’

‘No, he’s certainly not,’ said Peggy, hugging the leg of Ronan’s mum. ‘My daddy has a motorbike.’ [Parsons, 2010, 5].

Іншою тактикою мітигації незгоди вважаємо тактику **часткової згоди**, яку реалізують модусні оператори – модальні дієслова *maybe* та *perhaps*:

1) *“Do you think we’re magicians? We just put out the call for him a few hours ago. He’s no amateur. If he doesn’t want to be picked up, and he obviously doesn’t, he’ll go to ground and we’ll have our work cut out for us finding him. I can’t see that it’s particularly important anyway.”*

“Maybe you’re right,” Larry said. “But you never know. He might have learned some things that we’re not up on. See you later, Walt.” [Reynolds, 2008, 61]

2) *I think Make More Money is a much better option. If I ever had to choose, that’s definitely the one I’d go for.”*

“Yes,” I say slowly. “Yes, maybe you’re right. Maybe that’s what I should do.” I reach down with a shaky hand and take a bite of warm nan. “But how shall I do it?” I say eventually. “How shall I make more money?”

There’s silence for a while, with both of us thoughtfully chewing on nan [Kinsella, 2000, 67].

Поширеним засобом реалізації тактики часткової згоди є етикетна фраза

If you say so, яка свідчить про бажання мовця уникнути конфлікту та догодити співрозмовнику, що можна спостерігати у наступних прикладах:

1) *Jimmy's just come out and your girlfriend's just gone in.*"

"Lesley is not my girlfriend."

"If you say so." [Beaton, 2010, 94].

2) *Sonsie approached Fiona and stared up at her. Fiona bent down and scratched the cat behind the ears. She began to purr.*

"What a huge beast," said Fiona. "Looks like a wild cat." "Och, no," said Hamish quickly. "Chust a big tabby."

"If you say so." [Beaton, 2016, 54].

Тактику часткової згоди також реалізує прислівник *partly*, що не є дивним, адже семантика частковості закладена в його значенні:

"What was wrong?"

"I don't really know," I say with a sigh, putting the letters back down on the hall table. "I just had to get away and think. I was all confused."

"Because of Tarquin?" says Suze at once, and I feel myself stiffen apprehensively.

"Partly," I say after a pause, and swallow. "Why? Has he—"

"I know you're not that keen on Tarkie," says Suze wistfully, "but I think he still really likes you. He came round a couple of nights ago and left you this letter." [Kinsella, 2000, 187].

Незгода із співрозмовником також може бути пом'якшена **тактикою вибачення**, що можна простежити у наступному прикладі:

He said one time after he got back "I wish we didn't always have to wait till the last minute to get our income taxes in," and she said "I'm sorry, but that seems to be what it takes." "Couldn't you start doing them a week or two earlier?" [Dixon, 2013, 213].

Якщо мовленнєвий акт незгоди виявляється занадто негативним для мовця, він звертається до **непрямого мовленнєвого акту** як засобу

іллокутивного помякшення. Як ілюстрацію наведемо епізод, в якому незгода виражена через непрямі акти здивування та недовіри:

“Well, there’s Angus Macdonald.”

“Why him?”

“Look at it this way.” Priscilla leaned forward eagerly and he caught a whiff of French perfume. “He lost face over that wrong prediction about the general election. He could have poisoned that whisky himself.”

“And killed Trixie Thomas first? Come on, Priscilla.”

“I suppose it is rather far-fetched. But he could still have poisoned that whisky [Beaton, 2011, 93].

Ще один приклад ілюструє вираження відмови непрямыми мовленнєвими актами схвалення та запрошення:

“Shall we go to my office?” she asked, casting a nervous glance at the head teacher’s door.

“It’s a grand day. Let’s take a wee walk outside.”

She followed him meekly out of the school and stood beside him on the grey asphalt of the playground [Beaton, 2007, 20].

Ще одною формою прояву імпліцитної незгоди є використання риторичних чи зустрічних питань, які є за своєю структурою непрямыми мовленнєвими актами, тобто засобом мітигації незгоди, що можна спостерігати в наступному епізоді:

Patricia waited until she was sure he was out of earshot and then rounded on Hamish. “How could you? And you a policeman.”

“Well, I’m a Highlander as well, and it iss considered no crime up here to take a fish from the river.”

“If it is no crime, then why do they have game laws and why do they have water bailiffs?”

“That,” said Hamish, unrepentant, “is to add a spice o’ danger to the sport.” [Beaton, 2014, 6].

Таким чином, **мітигація незгоди** з думкою співрозмовника досягається

тактиками зниження категоричності висловлювання, *часткової згоди, вибачення* та тактикою *непрямого вираження* незгоди.

2.2.2.2. Мітигація відмови

Відмова як мовленнєвий акт стала об'єктом досліджень Г.Є. Крейдлина, О.В. Крайник, О. Мазепоної, О. В. Максим'юк та Н. В. Максим'юк, І.М. Осовської, А. Й. Паславської, Г.Г. Почепцова, С.С. Тахтарової та ін. Відмова, так само, як і незгода, відноситься до МА негативної реакції, тобто таких актів, які виражають негативне ставлення мовця до висловлення співрозмовника.

Відмова виникає, якщо один з учасників інтеракції не сприймає позицію партнера, її слід розглядати як комунікативну невдачу. Відмова у лінгвістичній теорії ввічливості кваліфікується як МА, що є загрозою обличчю комунікантів. Як пояснює О. Мазепова, відмова – це МА, який загрожує позитивному обличчю співрозмовника, оскільки завдає шкоди його інтересам і може викликати його невдоволення або образу [Мазепова, 2023, 18].

У термінах Принципу ввічливості Дж. Ліча відмова сигналізує про неготовність мовця до співпраці, оскільки порушує максимум великодушності, яка вимагає від учасників спілкування зменшувати протиріччя, збільшувати згоду та брати на себе додаткові зобов'язання відносно слухача [Leech, 1983; Формановская, 1998].

Важливою характеристикою мовленнєвого акту відмови є його залежний, контекстно обумовлений характер, оскільки він не використовується як стимул, а є ретроспективним [Почепцов, 1989, 48], він виникає як реакція на певний комунікативний стимул, а його ілокутивне призначення детермінується ілокутивним призначенням попередньої репліки [Баранов, Крейдлин, 1992, 86].

О.В. Крайник вважає, що відповідно до класифікації ілокутивних актів Дж. Р. Сьорла, заперечні мовленнєві акти відмови реалізуються у асертивному, комісивному, директивному та експресивному типах висловлень. Дослідниця витлумачує відмову як мовленнєву дію, яка містить негативну реакцію

(незгоду, заперечення) на прохання, вимогу, наказ, флірт, пропозицію, пораду [Крайник, 2018].

На думку О. В. Максим'юк та Н. В. Максим'юк, «висловлення зі значенням відмови репрезентують внутрішньоособистісний стан індивіда, який виявляється в егоскерованості його вербальних дискурсів. Воля мовця (продуцента відмови) реалізується в небажанні виконати адресовану йому дію чи прийняти нав'язувані йому інтереси, що вмотивовано психологічними механізмами самозбереження. Акт волевиявлення закріплюється в семантичних ознаках волюнтативності і небажаності, які визначають зміст відмови» [Максим'юк, Максим'юк, 2021,347].

Звернемося до лексико-семантичних засобів мітигації негативного впливу на адресата-персонажа художнього дискурсу в ситуаціях відмови. Наведемо епізод з англомовного художнього дискурсу, в якому відмова пом'якшена етикетною формулою – вставним реченням *I'm afraid*, що мовці активно вживають як **тактику зниження категоричності висловлювання**:

'Can you work it for me?'

'I'm afraid not, though I've done as much as I can. Practically speaking, I can't give you an answer. Even a math professor would have a tough time with this one' [Tartt, 2013,121].

У інших випадках тактику зниження категоричності відмови експлікують модальні дієслова *maybe* та *perhaps*:

1) *Agatha turned to Miss Simms. "I have a present for you as well."*

"That's ever so nice of you," said Miss. Simms. "But you haven't had any tea, Agatha, and Mary makes such good cakes."

"Maybe next time," replied Agatha, who had no intention of making herself suffer further by going and joining James and Mary [Beaton, 2009, 8].

2) *"We could go for a ride," Baba said. An invitation, but only a half-hearted one.*

"Maybe later. I'm a little tired," I said [Hosseini, 2003, 86].

3) *“You’ll think this very forward of me, but I was thinking of asking you out myself.”*

“Why?” asked Agatha in surprise.

“You’re a very attractive woman.”

And a rich one, thought Agatha cynically.

“Perhaps some evening,” said Agatha cautiously. “Let me think about it”

[Beaton, 2014, 3].

Відмову пом’якшує також вживання модального дієслова *might*, яке номінує можливу дію, проте верогідність її є досить сумнівною:

“Are you going to the Barclays Champagne Reception?” I say as a last gasp, thinking maybe we can go and have some fun together. But she pulls a little face and shakes her head.

“I might pop in,” she says, “but I’ll be quite tied up here” [Kinsella, 2000, 97].

Використання вставних оборотів – етикетних кліше зумовлене бажанням мовця «зберегти обличчя» і пом’якшити відмову шляхом зниження категоричності:

‘Can you work it for me?’

*‘I’m afraid not, though I’ve done as much as I can. **Practically speaking**, I can’t give you an answer. Even a math professor would have a tough time with this one’ [Tartt, 2013, 121].*

Крім того, для мітигації відмови персонажі дискурсу вживають **тактику жалкування**, яку реалізують умовні речення другого типу, які починаються з *I wish (I could)*, наприклад:

‘I know, Bendrix. I’m sorry. I haven’t been sleeping well lately. I wake up in the night wondering what to do about this wretched letter.’

‘Burn it.’

‘I wish I could.’ He still had it in his hand and for a moment I really thought he was going to set it alight [Greene, 2010, 11].

Пом'якшення відмови зазвичай відбувається шляхом використання **тактики вибачення**. Її мета – «відновлення гармонії між мовцем та слухачем» [Searle, 1975]:

Her therapist had been unhappy that she was terminating treatment.

"We recommend a full course," she had said.

"I know," Robin replied, "but, well, I'm sorry, I think this has done me as much good as it's going to" [Galbraith, 2018, 22].

Ще одною тактикою мітигації відмови слугує **тактика обіцянки**: мовець відмовляється від пропозиції, але обіцяє зустрітися іншим разом (приклад 1) або відповісти пізніше (приклад 2):

1) *I touched her arm. 'Can I get you a drink?'*

She laughed. 'Got to work, babe. I'll see you later, okay? We can go home together, if you can stick around until I've cleared up.' [Parsons, 2010, 61].

2) *"I'll come right away," she said. "What happened to Peta? Did she have an accident?"*

"It appears not," said Maria, running a worried hand through her short hair. "They say it's murder."

"How? When?"

"I'll tell you downstairs. I've got to get the others." [Beaton, 2011, 33].

Окрім тактик зменшення категоричності, вибачення та обіцянки, мітигативний ефект створюється також **тактикою виправдання**: переліченням прагматичних причин, з яких мовець не може виконати прохання співрозмовника, як це можна спостерігати у розмові Еліно́р з Уї́лом. Уїл не може особисто запросити Еда на роботу тому, що ледве знайомий з ним і це буде виглядати дивно:

'Will you do something for me?'

'Of course.'

'Will you tell Ed to call me?'

She looked straight at him again. She said, 'You should do that directly.'

'Elinor, I hardly know him. I know of him, thanks to you, and I have a

strong instinct that he's right for Delaford, but I can't call him out of the blue. It would seem weird.' [Trollope, 2001, 137].

Таким чином, **відмова** виражає негативне ставлення мовця до висловлення співрозмовника, тому у ввічливому спілкуванні вона потребує пом'якшення. Мітигація відмови відбувається шляхом використання тактик **зменшення категоричності, вибачення, обіцянки, жалкування та виправдання** для чого вживаються формули мовленнєвого етикету: *I'm afraid, I'm sorry*, модальні дієслова *maybe* та *perhaps* та умовні речення другого типу, які починаються з *I wish*. Мітигація може бути не тільки стилістичною, а й логічною – тоді мовець пом'якшує відмову аргументацією, наводячи причини, з яких згода не виявляється можливою – так експлікується тактика виправдання.

2.2.2.3. Мітигація негативної оцінки адресата або його вчинків

Визначенню категорії оцінки й засобів її реалізації присвячено праці таких вітчизняних та закордонних лінгвістів, як Н. Бігунова, О. Вольф, М. Добровольська, Т. Космеда, В. Леснова, Г. Приходько, В. Шаховський та ін.

О. Вольф, досліджуючи оцінне значення в системно-семасіологічному і прагматичному аспектах, визначає його як різновид емотивних (або конотативних) значень, які, на її думку, «співіснують в окремій лексичній одиниці з її дескриптивними значеннями, утворюючи складне самостійне ціле» [Вольф, 2002].

В уявленні Г.І. Приходько оцінка є складною багатоплановою і багатоаспектною прагматичною когнітивною функційно-семантичною категорією, наслідком осмислення й відображення дійсності через призму її сприйняття людиною [Приходько, 2016].

Згідно з І. В. Онищенко, оцінка являє собою сукупність різнорівневих мовних одиниць з оцінним значенням, які виражають позитивне чи негативне ставлення мовця до змісту повідомлення, спрямоване на реалізацію певного комунікативно-прагматичного завдання [Онищенко, 2004, 17].

В мовознавчих розвідках найбільш дослідженою є негативна оцінка, про що свідчать роботи Г.І. Приходько (2000), М.М. Михальченко (2009), А.П. Романченко (2017), Ю.В. Калужинської (2017) та ін. Для цілей нашого дослідження на цьому етапі нас також цікавить негативна оцінка, адже саме її намагаються пом'якшити мовці за допомогою мітигативних тактик.

Ю.В. Калужинська кваліфікує негативну оцінку як функціональну категорію та один зі способів вираження ставлення мовця до предметів навколишньої дійсності. Об'єктом негативної оцінки є будь-який предмет чи особа як джерело виникнення в мовця негативних почуттів та емоцій. Негативна оцінка – це вираження негативного ставлення мовця до об'єкта дійсності [Калужинська, 2017].

М.М. Михальченко під негативною оцінкою розуміє вираження негативного ставлення (несхвалення) до об'єктів дійсності та зазначає, що для структури негативної оцінки характерна наявність інтенсифікаторів [Михальченко, 2009, 140].

Критика адресата або об'єктів, які з ним пов'язані, на думку Б.Фрейзера, є потенційно конфліктогенною ситуацією [Fraser, 1980, 341], а зменшити можливість виникнення небажаних ефектів в такому разі допомагає *мітигація* як процес модифікації мовленнєвого акту [там само]. Цю думку підхоплює А. П. Романченко, яка зауважує, що тактику мітигації критики застосовують для того, щоб послабити очікуваний негативний ефект: з одного боку, існування різних засобів пом'якшення мовленнєвої поведінки накладає на адресанта певні обмеження, зумовлені етичними, соціальними та іншими нормами комунікативної взаємодії, із другого боку, дозволяє йому вербалізувати свої когнітивно-комунікативні потенції, реалізувати лінгвокреативний складник мовної особистості [Романченко, 2017, 132].

На думку Н.В. Кондратенко, стратегія критики ґрунтується на комунікативній інтенції мовця представити негативну оцінку літературного твору, але з опертям на докази та аргументи, тому значною мірою тут поєднано стратегію аргументації з негативним оцінюванням. Вчена вважає, що для

стратегії критики характерна мотивація позиції мовця: критик оцінює літературний твір негативно, але пояснює причину свого рішення [Кондратенко, 2023, 169]. При цьому є важливим аспект дотримання принципу ввічливості Дж. Ліча [Leech, 1983], оскільки неприпустимим є перехід на особистості або безпідставні негативні оцінки.

Для вираження негативної оцінки існує великий набір лексико-семантичних засобів, що дозволяють висловити свою думку в прихованій, непрямій, некатегоричній формі. Негативна оцінка експлікується за допомогою негативно-оцінних іменників та прикметників та може посилюватися за рахунок допоміжних засобів – інтенсифікаторів. Однак, при цьому основне оцінне навантаження несе саме іменник або прикметник. Засобами корекції категоричності негативної оцінки вважаються *інтенсифікатори* (*such, so, awfully, utterly, too*), які підсилюють інтенсивність оцінки, *деінтенсифікатори* – лексичні одиниці (*pretty, enough, rather, a little*), які зменшують категоричність мовця, та вставні конструкції (*I think, I suppose*), які підкреслюють суб'єктивність думки мовця та частково знімають з нього відповідальність.

Негативна оцінка досить часто передається непрямим, що дещо ускладнює дослідження негативно-оцінних мовленнєвих актів та їх однозначну інтерпретацію. Низка лінгвістів (Буренко, 2017; Калужинська, 2017; М.Б. Добровольська) вважають, що негативно-оцінні висловлювання можуть бути адекватно інтерпретовані виключно в рамках контексту, вони вимагають пояснень та уточнень тих позицій, з яких дається оцінка, а також знання загального фону спілкування.

Мітигативна стратегія пом'якшення оцінки реалізується за допомогою певних мітигативних тактик. Ці тактики дозволяють комунікантам зберігти власний імідж або імідж значущих для них суб'єктів, а також запобігти конфліктам та підтримати добрі відносини із співрозмовником. На нашу думку, у художньому дискурсі мітигація негативної оцінки / критики співрозмовника відбувається головним чином за допомогою **тактик позитивної оцінки:**

схвалення, похвали та компліменту (згідно з класифікацією Н.О. Бігунової) [Бігунова, 2017]. Наприклад, в наступному епізоді критиці одягу Вільяма передує комплімент його зовнішності (*you're a good-looking man*):

“Promise me that you will never, ever again wear a jumper draped around your shoulders.”

“Done.”

*“Are you sure? Because I can tell you, William Naughton, **you're a good-looking man, but I will never be seen in public with you if you dress like that.**”*

He raised his eyebrows slightly. “Are you planning on being seen with me on public?” [Cohen, 2010, 557].

Синтаксично комплімент та критична частина висловлення поєднуються сполучником *but*, який експлікує перехід від позитивної частини висловлювання до негативної.

Наступний приклад теж ілюструє комплімент стосовно приготовленої страви, який передує негативній оцінці, критиці. Ситуативний контекст – авторський опис почервоніння, сліз та кашлю Рока, який покуштував страву, свідчить про те, що їжа йому не сподобалася. Проте, норми ввічливості та бажання зберегти гармонійні стосунки з дівчиною не дозволяють йому відкрито критикувати:

“Hey, Rock, how do you like the tofu?”

*Rock's face went bright red. He coughed violently, reached for a little napkin and spat something, hopefully tofu, into it. Then he wiped his eyes and turned to me. “It's good,” he said. **“A little tough, maybe.”***

“I think there was an accident with the oven” [Cohen, 2010, 132].

У наведеному епізоді, окрім позитивної оцінки, яка передує критиці, висловлення критики пом'якшене деінтенсифікатором *a little* та модусним оператором *maybe*.

В наступному епізоді тактикою мітигації критики виступає похвала:

“And nothing you say, Nellie, will coax me to go in a pub to ask questions.”

Nellie tutted. “I know ye’re clever, girl, but now and again yer can be as thick as two short planks. Have we got a corner shop at the end of our street?” [Jonker, 2005, 191].

Ще один приклад ілюструє комплімент стосовно одягу (сукні та светера), поєднаний (знову за допомогою сполучника *but*) з критикою джинсів, які, на думку матері, зайві:

The door opened. Rachel held one foot up, shod in Emma’s mule.

“Don’t tell me, don’t tell me, I’m going to put them back.”

Carrie looked at her.

“I like the dress and the sweater but why the jeans?”

“It’s cool” [Trollope, 2001, 177].

Використання мітигаційної стратегії пом’якшення негативної оцінки адресата або його вчинків теж зумовлено бажанням мовця «зберегти обличчя» співрозмовника. Наведемо епізод, в якому критика одягу співрозмовника пом’якшується схваленням: одяг, який Агата вважає непридатним для села, проте, на її думку, підійшов би для Лондона:

“You’d better wear something more conservative. She and her partner are a couple of bitches.”

“I think I look rather smart in a sinister way.”

Agatha looked at Roy’s rather weak face topped with its crop of gelled dyed-black hair. “Very nice for London,” said Agatha with rare tact. “But a bit too exotic for down here” [Beaton, 2007, 33].

Таким чином, мітигація **негативної оцінки** або **критики** співрозмовника відбувається за допомогою тактик **схвалення, похвали** або **компліменту**, при цьому перехід від позитивної частини висловлювання до негативної здійснюється за допомогою сполучника *but*. Крім того, критику пом’якшують кваліфікатори *maybe* та *perhaps*, які знижують ступінь категоричності мовця.

2.2.2.4. Мітигація поганої новини

Феномен новини здебільшого вивчається у рамках *новинного дискурсу*, вчені зосереджують увагу на поданні новин засобами масової інформації та аналізують структурні, семантичні, соціологічні та інші ознаки новинного дискурсу [Землянова, 2004; Сірінюк-Долгарьова, 2012; Чічановський, 2003; Вайшенберг, 2004].

Проте, надані соціологами численні визначення новин (див. наприклад, визначення Л. Землянової: «новини – «нові відомості, вісті, повідомлення про різні, але перш за все, найважливіші події у країні й світі» [Землянова, 2004, 231]) не можливо застосувати до нашого дослідження, оскільки ми розглядаємо новину у рамках *повсякденного спілкування знайомих між собою комунікантів*.

Ми будемо відштовхуватися від виокремлення американським соціологом Р. Парком *новини-повідомлення*, яка, на слухну думку вченого, заснована на *події*, що має бути *незвичайною* або *неочікуваною* [Park, 1967].

Як робоче визначення в роботі приймаємо трактування новини як *незвичайної події, яка щойно трапилася та входить до «зони інтересу» адресата або безпосередньо торкається його*.

До того ж ми зосереджуємо нашу увагу тільки на новинах зі знаком «мінус», тобто поганих, або неприємних, які мовець, персонаж художнього дискурсу, намагається пом'якшити.

Мітигація поганої новини можлива шляхом використання *тактики зниження категоричності* висловлювання (вставне речення *I'm afraid*):

“Who would attack him? James didn't have any enemies.”

“I am afraid the police are going to be concentrating on you for a bit.”

“Why me?”

“You've been heard threatening him.” [Beaton, 2009, 27].

Проте, найпоширенішою тактикою, яка слугує засобом мітигації неприємної новини, слід визнати *тактику вибачення*, наприклад, коли Джеймсу доводиться скасувати вечерю з Агатою, він спочатку просить вибачення:

Then the doorbell went, and with a little sigh of relief, she went to answer it. James Lacey stood there. His face was pale and his eyes glittered feverishly.

"I'm sorry, Agatha," he said. "I'll need to cancel our dinner. I've been so ill. I've been to the doctor and he is treating me for food poisoning." [Beaton, 2009, 42].

До тактики вибачення вдається і касир магазину, в якому Бетті має сплатити за покупки. Поганій новині про те, що картка не працює, передують вибачення:

"Erm. . . debit card," I say, and reach for my purse. As she's swiping it, I eye up my carrier bags and wonder how I'm going to get all this stuff home.

But immediately my thoughts bounce away. I don't want to think about home. I don't want to think about Suze, or Tarquin, or last night. Or any of it.

"I'm sorry," says the girl apologetically, "but there's something wrong with your card. It won't authorize the purchase." She hands it back to me. "Do you have anything else?" [Kinsella, 2000, 123].

В іншому епізоді з того ж роману спостерігаємо поєднання обох тактик: зниження категоричності та вибачення:

"Becky!" she hisses down the phone. "I was on speakerphone! Our head of department was in my office."

"Oh God!" I say, aghast. "Sorry! Is he still there?"

"No," says Elly, and sighs. "God knows what he thinks of me now."

"Oh well," I say reassuringly. "He's got a sense of humor, hasn't he?"

Elly doesn't reply.

"Oh well," I say again, less certainly. "Anyway, are you free for a drink at lunchtime?"

"Not really," she says. "Sorry, Becky, I've really got to go." And she puts the phone down [Kinsella, 2000, 76].

Наведемо ще один приклад, який теж демонструє вживання обох виокремлених тактик: вибачення та зменшення категоричності:

Agatha returned to her own home, feeling she had scored a victory over her own juvenile emotions. But her elation was short-lived. For on the doorstep was Bill

Wong with a group of men.

"I'm sorry about this, Mrs Raisin," said Bill formally. "But we are searching the houses in the village for anyone who knew Mary Fortune, and I'm afraid you can't be excluded." [Beaton, 2009, 67].

Таким чином, комунікативними тактиками **мітигації неприємної новини** вважаємо тактику **зниження категоричності** висловлювання та тактику **вибачення**.

2.2.2.5. Мітигація прохання

Мовленнєвий акт прохання досліджують такі вчені-лінгвісти, як А.В. Дедушно, Н.І. Формановська, Дж. Сьорл, Дж. Ліч, К. Лакофф, С. Блум-Кулка, С. Фукушима та ін.

Відповідно до теорії мовленнєвих актів, прохання належить до директивів, тобто до таких мовленнєвих дій, які спрямовані на зміну навколишнього світу, що спонукає адресата до виконання речей, про які повідомляє мовець. При цьому мовець розглядається як джерело прогнозованої дії, а адресат (іноді спільно з мовцем) як виконавець [Searle, Vanderveken, 1985].

С. Блум-Кулка та Дж. Каспер розглядають МА прохання як трьохкомпонентне утворення: 1) привертання уваги, 2) допоміжні ходи, 3) власне прохання [Blum-Kulka, Kasper, 1989].

А.В. Дедушно відносить МА прохання до реквестивів. У реквестивах дія, яку мовець спонукає адресата виконати, не є обов'язковою для виконання. Бенефіціантом є або мовець, або мовець і адресат. Виконавцем та відповідальним за прийняття рішення є адресат [Дедушно, 2011].

Чимало лінгвістів звертались до такої властивості прохання як непрямість (Grice, 1975; Searle, 1975; Leech, 1983; Blum-Kulka, 1987; Sifianou, 1993; Бульгіна, Шмелев 1997 и др.). За визначенням Дж. Сьорла, непрямий МА має дві іллокутивні сили: по-перше, адресант, використовуючи непрямий МА, передає як пряме значення (буквальне), так и непряме (небуквальне), по-

друге адресат намагається передати дещо більше, ніж те, що він насправді повідомляє [там само, 196-198].

Дж. Сьорл, розрізняючи пряме і непряме прохання, вказує на чітку та ясну форму викладу першого, на відміну від питальної форми другого: адресант запитує про здатність адресата завершити МА. Просте непряме прохання не містить звертання до адресата і не містить прямого посилання на ту дію, яку необхідно виконати. Воно дає адресату можливість самостійно інтерпретувати висловлювання [Searle, 1975].

С. Фукушима аналізує особливості непрямого прохання:

1. Адресат не показує явно, що висловлювання є проханням, він не дає експліцитного посилання на адресата чи дію, яку потрібно виконати.

2. Значення висловлювання не співпадає з його ймовірним смислом.

3. Адресат повинен зробити припущення, щоб зрозуміти значення висловлювання.

4. Можливо більше однієї інтерпретації висловлювання.

5. Адресат не втрачає «обличчя», навіть якщо інтерпретує непряме прохання як просте твердження. Адресат також не втрачає «обличчя», якщо інтерпретація адресата не збігається з наміром адресанта [Fukushima, 2003, 70-71].

Загальновідомо, що стратегії негативної ввічливості, до яких відносяться мітигативні стратегії, обов'язково передбачають уникнення прямих прохань та використання непрямих мовленнєвих актів.

Наші спостереження над художнім персонажним діалогом доводять, що *непрямий* характер прохання забезпечує здебільшого мовленнєвий акт *квеситиву*, який, як правило, поєднується з тактикою *зниження категоричності* висловлювання, реалізовану модальним дієсловом *could*:

1) “Okay? ***Well, could you like . . . leave or something so I can get dressed?***”
He hasn't even noticed I'm in a towel. Or maybe he has but it doesn't impress him
 [Todd, 2019, 17].

2) *I flush and shake my head. “Nothing, I just missed you, that's all,” I tell him.*

Oh . . . and I cheated on you last night, my subconscious adds. Ignoring that, I say, “But, Noah, could you please stop telling my mother when I do things? It makes me really uncomfortable. I love that you are close to her but I feel like a child when you basically tell on me.” It feels good to get that off my chest [Todd, 2019, 70].

Слід зазначити, що як справедливо наголошують М. Вінтонів та К. Бортун, слово *please* не є ефективним модифікатором імперативу. Його функція – бути індикатором ввічливості. Ефект пом'якшення прохання досягається тільки в комбінації *please* з іншими засобами (в питальному реченні з *could* або *would*) [Вінтонів Бортун, 2020].

Окрім слова *please* функцію пом'якшення прохання можуть виконувати також модусні оператори, прислівники *possibly* та *just*:

1) *But it's a terrible story, truly awful!*

'Could you possibly tell it quickly?'

'Of course' [Trollope, 2013, 22].

2) *'Darling Ellie. **Could you just go one more time? Because I think it's time Marianne came home.**'* [там само, 123]

Тактика зниження категоричності прохання увиразнюється не тільки вживанням загального питання з дієсловом, а й розділовим питанням. Слід зазначити, що *tag-question* (хвостик питання) слідує за імперативним реченням, яке є прямим засобом вираження прохання. Мовець ніби корегує сказане, додаючи пом'якшувальний засіб *would you?*:

'Will you be OK?'

'Yes. Yes. **Just get that bag out of the room, would you? And could you ring Ma again for me? Poor Ma. You'd think it had all happened to her.**' [Trollope. 2013, 106].

Наведемо ще один типовий приклад мітигації прохання вживанням непрямих мовленнєвих актів, таких як квеситив. Для пом'якшення прохання тут використовується негативне спеціальне питання з займенником *Why*:

“Look, you’re frazzled to bits. Why don’t you come with me and we’ll go off for a drive, have dinner somewhere and keep away from this workhouse” [Beaton, 2011, 80].

У наведеному прикладі квеситив є складним реченням у простому минулому часі, який передає майбутні дії, до яких закликає мовець.

Ще одне непряме прохання, виражене квеситивом, додатково пом’якшено модусним оператором *perhaps* та модальним дієсловом *might*:

At last, she phoned the police station in Lochdubh. When Hamish answered, she said, “This is Patricia Martyn-Broyd. Do you remember me?”

“Oh, yes, you stood me up,” said Hamish cheerfully.

“I am sorry, but you see...” She told Hamish all about the television deal, ending with a cautious, “Perhaps you might be free for dinner tomorrow night?”

“Aye, that would be grand,” said Hamish. “That Italian restaurant?”

“I will see you there at eight,” said Patricia [Beaton, 2014, 18].

Зниження категоричності прохання реалізують також стереотипні етикетні кліше, наприклад:

‘I’m glad you’re here. I want you to do a little favour for me, if you don’t mind.’

‘What is it?’

‘I want to drive you downtown after dinner so you can see those movies at the Orpheum and tell us what they’re about. Do you mind?’

‘No.’

‘Really,’ said Henry, ‘I hate to ask you to do this. I think they’re dreadful movies’ [Tartt, 2013, 153].

Пом’якшення прохання, як і інші стратегії негативної ввічливості, передбачає пониження «обличчя» мовця. Тому мітигація прохання часто реалізується **тактикою самопониження**. Наприклад, Тріксі, яка намагається випросити у поліцейського щось з його меблів для свого майбутнього хостелу, спочатку каже, що не хоче бути докучливою:

When they stood up to go, Trixie said, “I don’t want to be a pest, but if you’ve

any little thing in the way of furniture...? I mean, it's all paid for by the government anyway.” [Beaton, 2011, 86].

У наведеному прикладі пом'якшення прохання увиразнюється умовним реченням з *anopionezicом* (скасуванням кінцевої частини речення). Слід зазначити, що «відкидається» саме та частина, де мало бути прохання, напевне спонукальне речення.

Мітигація прохання також здійснюється умовним реченням з *літотою*. Замість того, щоб прямо сказати *I'd like that whiskey*, адресант прохання замінює значення бажання протилежним, негативним за значенням (*I wouldn't be averse to that whiskey*):

He folds his hands together on the counter and gives Amel a dry look.

“I wouldn't be averse to that whiskey now if it's still on offer” [Backman, 2014, 213].

Прохання часом поєднується з *тактикою обіцянки*, що дещо зменшує майбутній «борг» мовця, адже він, зі свого боку, теж вчинить певні дії, на користь адресата прохання, як робить поліцейський Хейміш, який просить журналіста дізнатися інформацію, а потім обіцяє йому першому повідомити хто вбивця:

“Aye, and I've some names here for you to check. You do that for me and I'll give your rag first bite of the cherry when we get the murderer.” He briefly outlined the case and gave Rory a list of the suspects [Beaton, 2011, 52].

Ще один приклад ілюструє мітигацію прохання (щоби дівчина назвала своє ім'я), реалізованою, по-перше **позитивною оцінкою**, а по-друге, **обіцянкою** (мовець виграє парі та поділиться з дівчиною грошима):

What do you think?

I think you're beautiful, said Jasper Black. So do my friends. They bet me 20 quid I couldn't get your name. So tell me your name and I'll split the cash with you and never bother you again. [Cleave, 2010, 10].

У іншому прикладі для пом'якшення прохання мовець вдається не тільки до тактики зниження категоричності (за допомогою вставної конструкції *I am*

afraid), але й до до позитивної оцінки мовця, яку вважаємо лестощами:

He called on the dentist, a Mr Jones, who was justifiably annoyed at his call, having already been interviewed by the Inverness police. Hamish was not surprised. He knew Blair had sent him to Inverness to get him out of the way.

“You are such an important witness, Mr Jones,” he said, “that I am afraid you have to be questioned all over again. I will not be taking up much of your time.”

“Oh, well,” said the dentist, mollified [Beaton, 2011, 38].

Як бачимо з реакції адресата, лестощі були ефективними: поліцейський може приступати до повторного опитування свідка.

Наведемо ще один приклад мітигації прохання тактикою позитивної оцінки, яка комбінується з непрямим вираженням прохання через квеситив:

'...Is that you, Outrage? Will you be good enough to come round and see me as soon as you can? There are several things which I must discuss with you.'

'Really, Rothschild... I don't see why I should. I have a guest.' [Waugh, 2012, 32].

Мітигація прохання часом відбувається також шляхом вживання **тактики вибачення**, як свідчить наступний мовленнєвий епізод, в якому Тіллі просить Місс Грант поворожити, але спочатку просить вибачення за турбування:

*“Miss Grant,” said Tilly. “I’m right sorry to bother you but I mind you from the days when you did the horoscopes for the Highland Times and **I wonder if I could have a reading.**” [Beaton, 2010, 100].*

В нижченаведеному контексті мовець звертається до дівчини з проханням, якому теж передуює вибачення:

“Hi,” she said.

*“Sorry to bother you. **I wonder if I can use your backyard to access my backyard.**” [Hanks, 2017, 66].*

Нижче наведемо ще один приклад застосування тактики вибачення поліцейським інспектором, який запрошує свідка дати свідчення:

“I’m glad she’s dead, but I didn’t kill her.”

“I’m sorry,” said Hamish. “But I’ll need to ask you to come with me to make a statement” [Beaton, 2008, 27]

Слід зазначити, що в наведеній ситуації, окрім тактики вибачення, мітигація прохання також реалізується тактикою зменшення категоричності (модальне дієслово *could*).

Отже, у художньому дискурсі комунікативна стратегія мітигації прохання здебільшого реалізована непрямим способом, що зумовлено бажанням мовця бути ввічливим та не завдати ризику власному «обличчю». Непряма мітигація досягається вживанням різних видів квеситивів: загальних питальних речень з модальним дієсловом *could*; розділових питань, в яких перша спонукальна частина пом'якшується питанням-хвостиком *would you*; негативних спеціальних питань з займенником *Why*. Функцію пом'якшення прохання також активно виконує **тактика зниження категоричності** за допомогою модусних операторів *possibly* та *just* та вставного слова *please*. В інших випадках тактикою мітигації прохання виступає **тактика обіцянки**, яка зменшує «борг» адресанта прохання, а також **тактика вибачення** та **позитивної оцінки**. Зазвичай тактики комбінуються.

2.2.2.6. Мітигація поради

Мовленнєвий акт поради пригортає увагу багатьох вчених: А. Вежбицка, Д. Вундердих, Дж. Остін, Б.Фрейзер, В.І. Карасик, О.В. Наумук, Г.Г. Почепцов, Ю.О. Томащук.

Дж. Сьорль уналежнює пораду до класу директивів, іллокутивна направленість яких є спробою з боку мовця досягти того, щоб слухач виконав щось [Searle, 1976].

Порада виражає думку, висловлену комусь щодо того, як йому слід вчинити, що робити в конкретній ситуації. Ю.О. Томащук розглядає пораду як вираження суб'єктивної думки адресанта, його погляд на будь-які явища або проблеми та донесення їх до адресата мовлення. На думку дослідниці, порада може бути не тільки відображенням особистого досвіду, міркувань або

роздумів адресанта, що передаються адресату з метою змінити його спосіб думок чи дій, а й попередженням адресата про небезпеку, застереження, рекомендацію, інструкцію, професійну консультацію [Tomashchuk, 2015].

У класифікації Б. Фрейзера поради належать до розряду «пропозицій», які виражають бажання мовця, щоб адресат оцінив суть дії висловлюваного в пропозиції дії [Fraser, 1975].

В класифікації Г.Г. Почепцова порада належить до комунікативно-прагматичного типу директивних висловлювань [Почепцов, 1981]. В цьому сенсі пораду можна визначити як директивний мовленнєвий акт, іллокутивна мета якого полягає у спонуканні до дії (мовленнєвої, фізичної, ментальної) або зміни стану, доцільному та корисному, на думку мовця.

О. В. Наумук визначає пораду як директив, що характеризується обов'язковими й факультативними диференційними ознаками. До обов'язкових диференційних ознак вчена уналежнює бенефактивну спрямованість на адресата-реципієнта поради, яка означає врахування інтересів адресата й переслідування його користі, незалежність комунікантів, зацікавленість адресата у виконанні спонукуваної дії, необов'язковість щодо її виконання; а до факультативних диференційних ознак вона уналежнює спрямованість спонукання на користь мовця, залежність адресата від мовця, зацікавленість мовця у виконанні рекомендованої дії, обов'язкове виконання слухачем рекомендованої дії [Наумук, 2010].

Н.В. Кондратенко розглядає пораду, по-перше, як стратегію і вважає, що вона «підпорядкована меті висловлення конструктивної критики: мовець характеризує недоліки твору, але разом з цим вказує на шляхи їх усунення» [Кондратенко, 2023, 166]. Стратегія поради, на думку дослідниці, передбачає аргументовану критику, переважно позитивні оцінки та рекомендації щодо усунення недоліків. З іншого боку, Н.В. Кондратенко вважає пораду різновидом наказового мовленнєвого акту, що передбачає вживання граматичних форм наказового способу і спонукальних речень [там само].

Останнім часом пораду відносять до сугестивів, що, на нашу думку, є цілком виправданим, адже сугестія є «спрямованим впливом на свідомість і поведінку людини або групи людей з метою створення у них певного психічного стану або спонукання до певних дій, через що у людини знижується усвідомленість сприйманої інформації і критичне ставлення до неї, внаслідок чого вона починає діяти всупереч своїм знанням, переконанням намірам і звичкам» [Степанов, 2006, 215].

Вважаємо, що порада, як і всі сугестиви, належить до найменш конфліктних директивних мовленнєвих актів, оскільки їхнє функціонування пов'язане з наданням адресату свободи у виборі стратегій поведінки. На нашу думку, когнітивними ознаками поради є некатегоричність спонукання до виконання дії, необлігаторність виконання дії для адресата, пріоритетність статусу мовця, бенефактивність дії для слухача.

Як свідчать наші спостереження, мовленнєвий етикет та правила ввічливості не дозволяють комунікантові прямо висловлювати пораду, зазвичай її пом'якшують, роблять менш категоричною. Розглянемо контексти мітигації поради у персонажному мовленні сучасних англомовних художніх творів.

Найбільш поширеною тактикою мітигації поради є **тактика зменшення категоричності**. Наведемо епізоди з англомовного художнього дискурсу, в яких модифікаторами мітигації поради виступають мовленнєві засоби вираження суб'єктивної модальності дієслова *would, should, may, have to*. Указані модусні оператори пом'якшують іллокутивну силу висловлювання:

1) *'We should get back,' Elinor said with decision.*

Mrs Jennings nodded. Her expression sobered. 'Maybe you should.'

'Yes.' [Trollope, 2001, 60].

2) *"Like I said, it doesn't mean anything to me now."*

"Except that maybe you shouldn't flash it if you ever go to China."

[Sparks, 2006, 25].

Правила ввічливості вимагають від суб'єкта поради пошуку інших

мовних засобів її вираження, зокрема **непрямих**. На синтаксичному рівні імпліцитне вираження поради може досягатись використанням квеситивів:

1) *"Miss Bloomwood, let me assure you. I have looked at this from all angles and there is no brilliant solution. There is no way out."* Garson Low sighs.

"May I give you three small pieces of advice?" [Kinsella, 2002, 160].

2) *"Becky, I don't often give you advice, do I?"*

"Well... no."

"But I want you to listen to me on this. I want you to remember, this is your wedding. Not your mother's. It's yours and Luke's, and you only get one shot. So do it the way you want to. Believe me, if you don't, you'll regret it." [Kinsella, 2002, 122].

Крім того, пораду експлікують спонукальні речення у формі другого типу умовного речення з прислівником у вищому ступені порівняння *better*:

"You'd better come in and sleep it off," he said in a weary sort of way. "Can you walk?" [Wodehouse, 2009, 68].

Ще одним прикладом вживання непрямой тактики вираження поради є ситуація, коли мовець хоче уникнути дії, якої просить співбесідник і пропонує замість себе іншу особу. Промісив виражений квеситивом:

'...Is that you, Outrage? Will you be good enough to come round and see me as soon as you can? There are several things which I must discuss with you.'

'Really, Rothschild... I don't see why I should. I have a guest.'

'The baroness had better return immediately. The waiter who brought you your coffee has a brother at the Japanese Embassy.'

'Good God, has he? But why don't you go and worry Brown? He's P.M., you know, not me.'

'You will be in office to-morrow.... As soon as possible, please, at my usual address.'

'Oh, all right.'[Waugh, 2012, 32].

Отже, пораду вважають директивним мовленнєвим актом або більш

точно сугестивом, іллокутивною метою якого є спонукання адресата до дії. У художньому персонажному мовленні вираження поради зазвичай пом'якшують та роблять менш категоричним модальні дієслова *would, should, may, have to*, які є засобами мітигативної **тактики зменшення категоричності**. Іншою тактикою мітигації, до якої вдаються мовці, є тактика **непрямого вираження** поради. Непряме спонукання до виконання дії виражають питальні речення та спонукальні речення у формі другого типу умовного речення з прислівником у вищому ступені порівняння (*you'd better*).

2.2.2.7. Мітигація промісиву

Мовленнєвий акт обіцянки або промісиву привертає увагу таких лінгвістів, як Дж. Сьорль (1986), Гашева (2007), Д. Вундерліх (1976), А. А. Романов (1988), Б. Фрейзер (1980), Г. Г. Почепцов (1987).

В класифікаціях Дж. Остіна та Дж. Сьорля обіцянка належить до класу комісивних МА. Загальна іллокутивна мета комісивів полягає в тому, що мовець бере на себе зобов'язання виконати в майбутньому певну дію: «Мовець хоче, щоб слухач повірив у те, що мовець хоче зробити в майбутньому якийсь акт» [Searle, 1976].

Найважливіші умови для успішного здійснення МА обіцянки сформульовані Дж. Сьорлем таким чином: 1) предмет обіцянки має бути представлений ясно; 2) пропозиційний зміст обіцянки має належати до майбутнього; 3) обіцянка має бути вигідною (бенефактивною) для адресата; 4) обіцяна дія мовця має бути ваговою, а не само собою зрозумілою [Searle, 1976].

Спираючись на ідеї Дж. Остіна та Дж. Сьорля, Г. Почепцов відносить МА обіцянки до промісивів.

О. В. Гашева вважає, що обіцянка – це добровільне зобов'язання, запевнення виконати будь-яку дію на користь адресата. Іллокутивна мета комісивного МА обіцянки полягає у прийнятті щирого зобов'язання мовця виконати / не виконати певну дію на користь адресата. На думку дослідниці,

обіцянка має бути чимось, чого хочу слухач, в чому він зацікавлений або що він вважає кращим, а мовець повинен усвідомлювати, вважати або знати, що це так [Гашева, 2007].

Т. Врабель зазначає, що МА обіцянки може виражатися експліцитними перформативними актами, проте експліцитна форма є доволі рідким явищем, що можна пояснити легкістю пізнання (ідентифікації) акту. Значно частіше мають місце «імпліцитні перформативні акти – висловлювання у прямій мові з суб'єктом мовлення, вираженим особовим займенником або власним іменником та предикатом, експлікованим дієсловом переважно у майбутньому неозначеному часі, напр.: *We'll contact, It will unfold*» [Врабель, 2020, 104].

Ми вважаємо, що мовець, який висловлює промісив, часто намагається знизити ризик взятого на себе зобов'язання і тому вдається до мітигативних тактик.

Наведемо епізод з англomовного художнього дискурсу, в якому мітигація обіцянки реалізується *тактикою зниження категоричності* висловлювання завдяки модусу допущення *perhaps* та невизначеного займенника *some*:

“Why?” asked Agatha in surprise.

“You're a very attractive woman.”

And a rich one, thought Agatha cynically. But then Mr. John was so very handsome with his intense blue eyes and blond hair. If James came back and if James saw them going out together, perhaps he would be jealous; perhaps he would be prompted into saying huskily, “I always loved you, Agatha.”

“Sorry.” Mr. John dug a pin into the back of Agatha's hair and her rosy dream burst like a brightly coloured soap bubble.

“Perhaps some evening,” said Agatha cautiously. “Let me think about it.”
[Beaton, 2009, с. 7].

Щодо лексико-семантичних засобів зниження категоричності обіцянки, у наведеному епізоді у авторській ремарці вживано прислівник *cautiously*, в

семантиці якого закладена сема некатегоричності, обережності. Більше того, мовець ще подумає про це (*Let me think about it*).

Мітигацію промісиву також реалізує модусний оператор, прислівник ступеня впевненості *maybe*:

He says she'll end on the streets."

"Oh, I shouldn't think so. She wouldn't make any money."

"And that's just the sort of nasty callous thing I would expect from you. You haven't been to church in ages. That's what's up with you, Hamish Macbeth."

"Maybe next Sunday," said Hamish, sliding around her bulk [Beaton, 2014, 110].

Сема некатегоричності притаманна також дієслову *try*, яке мовці активно застосовують для мітигації обіцянки:

1) *"Will my past life come out? I've gone respectable, and I don't want the neighbours to know."*

"I'll try to keep it quiet. A detective will be calling on you soon. Don't run away again, or they'll find you. And do not contact Mrs. Barret-Wilkinson, or we will arrest you. What was her name before she married?" [Beaton, 2008, 94].

2) *"I'll try to look after you for as long as possible, but for my sake and your own, try to get off to Glasgow soon" [Beaton, 2010, 72]*

Для пом'якшення прохання активно використовуються модальне дієслово *could*, яке загалом є найбільш типовим засобом зниження категоричності:

"Did that reporter get married?"

"I don't know."

Hamish filled the teapot and put mugs, sugar, and milk on the table.

"I could find out for you" [Beaton, 2008, 94].

Поряд із тактикою зниження категоричності висловлювання, обіцянку також пом'якшує **тактика вибачення**. В англійській мові лексико-граматичними засобами вираження вибачення є формула *I'm sorry*, а також кліше зі словами *apology, apologies, apologize, regret*, які дозволяють мовцю

відновити гармонію з слухачем, оскільки вибачення має «ефект компенсації за завдану образою шкоду» [Harras, 1983], що демонструють наступні приклади:

1) *Jenny smiled at him. She was so relieved to find he was only angry about the car and not about her bedfellow.*

“I am so sorry,” she said. “Give me a bill for the maids’ work and I will gladly pay it and for any damage to the car. I insist.”

“Well, I’m sure that won’t be necessary,” said Mr Johnson, mollified. “Just be more careful in future.” [Beaton, 2011, 115].

2) *Hamish got the call on his phone and sent Mr. Johnson to fetch Charlie. “Did you have to bring that poodle?” complained Hamish.*

“You’ve got Lugs.”

“Lugs is a dog. That’s a thing.”

*“No superior rank is going to stop me from punching your head, sir.” **“Sorry, Charlie. But we’ll drop the beasts at the police station first. Blair will be on the scene.”*** [Beaton, 2018, 75].

Зазначимо, що мітигація обіцянки тактикою вибачення завжди досягається вживанням відповідного дієслова у негативній формі, тобто мовець вибачається за якийсь промах та обіцяє в майбутньому так більше не вчиняти.

Отже, комунікативну стратегію **мітигації промісиву** реалізують **тактики вибачення та зниження категоричності** висловлювання. Тактика зменшення категоричності дозволяє мовцю знизити власну відповідальність, а тактику вибачення мовець вживає, коли відчуває провину перед адресатом та мусить обіцяти більше не робити таких дій.

2.2.2.8. Мітигація докору

Докір з позицій прагматики та теорії мовленнєвих актів описано в працях Ф.С. Бацевича (2004); Т.В. Булигіної і А.Д. Шмельова (1994; 1997); Т. Врabelь (2020); Т.О. Давидової (2003); А.Л. Фьодорова (2004); О.І. Коропецька (2010); Т.М. Буренко (2017); С.А. Жаботинської (2019).

Адресант докору оцінює якість явище як обман його очікувань і повідомляє про це адресата [Булыгина & Шмелев, 1997, 421].

На слухну думку Т.В. Булигіної і А.Д. Шмельова, докір є висловленням несхвалення, розчарування, невдоволення з боку мовця, спричиненим провокуючою поведінкою з боку адресата (який вчинив не таку дію, на яку очікував від нього адресант докору) [там само].

Основним наміром адресанта МА докору є висловлення негативного ставлення до кого-небудь. При цьому адресант орієнтується на певні норми, з якими експліцитно або імпліцитно порівнюється те, що підлягає негативній оцінці. Ці норми можуть бути соціальними, моральними, етичними, естетичними, офіційними, неофіційними, колективними, груповими, індивідуальними, вербалізованими й невербалізованими тощо [Бацевич, 2004, 161-162]. Ф.С. Бацевич наголошує на тому, що часто у докорі зона невідповідності нормам може бути «розмитою»; цим він відрізняється від звинувачення, дорікання, скарги, нотації. Міра ж невідповідності цим нормам є незначною, а тому форма несхвалення в докорі є «м'якою», чим він відрізняється від звинувачення, осуду, засудження, догани, розносу. М'якість форми, способу, манери тощо докору, на думку дослідника, є свідченням того, що адресант не має на меті приниження, висміювання когось, а тому докір можна вважати неконфронтативною формою спілкування. Цим він відрізняється від сварки, образи, лайки, погрози, дошкульності, інвективи, огиди, ущипливості, шпильок, картання [там само].

Докір уналежнюють до експресивів (МА, які виражають емоції мовця) або до негативних оцінних МА. Адресант докору імпліцитно висловлює негативну оцінку вчинку, поведінки адресата, маючи намір надати емоційний вплив на адресата з метою приведення міжособистісних відносин у стан, що відповідає інтересам докоряючого. Отже, висловлюючи негативну оцінку, мовець звільняється від негативних емоцій та здійснює емоційний вплив на адресата. Як слушно вказує С.А. Жаботинська, «складники площини оцінки і площини емотивності є суміжними, вони репрезентують поняття «позитивна

або негативна оцінка + позитивна або негативна емоція мовця» [Жаботинська, 2019, 193].

Грунтуючись на тому, що докір є пейоративною оцінкою з низькою інтенсивністю вираження іллокутивної сили, Т. Врабель доходить висновку про те, що імпліцитна перформативна форма передавання цього МА впливає на позитивне вирішення конфлікту точок зору комунікантів. Конверсію (модель $N \rightarrow V$) дослідник вважає основним способом словотворення похідних дієслів для передавання МА докору [Врабель, 2020, 135]. О.І. Коропецька зазначає, що МА докору різняться ступенем інтенсивності представлення іллокутивної мети, тому вона виокремлює низьку, середню та високу силу вираження докору [Коропецька, 2010, 27].

С.А. Жаботинська вивчає докір як прямий МА, як непрямий МА, а також як іллокутивний концепт, структурований зміст якого вона визначає як схемне значення відповідних мовних і позамовних форм [Жаботинська, 2019]. Важливою рисою докору, пов'язаною з його непрямістю, вчені вважають небажання мовця надавати приводу для докору занадто велике значення. Те, за що дорікає мовець, існує як би на тлі загального доброго ставлення до адресата [Булыгина & Шмелев, 1997]. На нашу думку, це небажання акцентувати привід для докору і обумовлює звернення мовця до засобів мітигації.

З другого боку, Т.М. Буренко вважає, що «докір має конфліктогенний характер, може бути причиною порушення мовленнєвого етикету та має необхідність застосовувати різноманітні засоби для нейтралізації неетикетного характеру комунікативної мети докору, оскільки мета мовця суперечить соціальним нормам і традиціям у спілкуванні» [Буренко, 2017, 65]. У цій концепції звернення мовців до мітигативних засобів обумовлене усвідомленням мовцем власної «провини» та намаганням врятувати «власне обличчя».

Таким чином, існує принаймні дві прагматичні причини звернення адресанта докору до мітигативних засобів: загальне позитивне ставлення до

адресата та девальвація власного порушення мовленнєвого етикету, яка шкодить «обличчю» адресанта докору.

Розглянемо контексти з англомовного художнього дискурсу, в яких мовці пом'якшують докір спірозмовнику. Виявляється, що мітигація докору реалізується виключно тактикою зниження категоричності висловлювання. Докір, як правило, реалізують модальні дієслова *should* або *could*, поєднані у третьому типі *Subjunctive Mood* з дієсловами, що позначають бажану мовцем, але не виконану адресатом дію. А мітигацію докору зазвичай реалізує модусний оператор, прислівник ступеня впевненості *maybe*:

Does Marianne know you're taking someone else? says Lorraine.

Not as of yet. I will tell her.

Lorraine covers her mouth with her hand, so he can't make out her expression: she might be surprised, or concerned, or she might be about to get sick.

And you don't think maybe you should have asked her? she says [Rooney, 2019, 23].

В наступному прикладі докір виражає другий тип *Subjunctive Mood*, оскільки докір торкається правил поведінки людей у певному середовищі (в Китаї) і не лімітований вже скоєними діями. Мітигація знову досягається вживанням мітигативного оператора *maybe*:

"Like I said, it doesn't mean anything to me now."

"Except that maybe you shouldn't flash it if you ever go to China." [Sparks, 2006, 25].

Наведемо ще один приклад мітигації докору за рахунок тактики зниження категоричності висловлювання:

"I don't suppose you could remember what he came in here for," said Robin with a small laugh. "I'd love to know what he read."

"Oh yes, I remember," said her companion at once. "He bought three novels: Jonathan Franzen's Freedom, Joshua Ferris's The Unnamed and...and I forget the third...told me he was going away for a break and wanted reading matter. We

discussed the digital phenomenon – he more tolerant of reading devices than I...somewhere in here,” he muttered, raking in the bin. Robin joined the search halfheartedly.

*“The eighth,” she repeated. “How **could** you be so sure it was the eighth?”*
[Galbraith, 2015, 150].

Тут мітигацію забезпечує модальне дієслово *could*, оскільки воно знижує категоричність вислову *be sure*.

Отже, **стратегію мітигації докору** реалізує виключно тактика **зниження категоричності**. Звернення мовців до цієї тактики обумовлене намаганнями врятувати «власне обличчя». Модусними операторами пом'якшення виступають модальне дієслово *could* і прислівник ступеня впевненості *maybe*, які знижують категоричність висловлювання.

2.2.2.9. Мітигація ухилення від відповіді

Різні аспекти вияву ухилення від відповіді проаналізовано в наукових розвідках вітчизняних і закордонних лінгвістів, таких як Дж. Лакофф (1973), Б. Фрейзер (1975), П. Браун и С. Левинсон (1987), М. Клайн (1994В.С. Пугач (2002), М.П. Чуріков (2005), Л.Б. Головаш (2008), Г.Р. Власян (2013), С.В. Черкашин (2012)), Л.А. Білоконенко (2019) та ін.

Як вже було сказано (див. пункт 1.3.), ухилення від прямої відповіді в лінгвістиці називають хеджингом. Тому тут ми звернемося до мовленнєвих епізодів, в яких мовець ухиляється від відповіді за допомогою таких модусних операторів, як *rather, largely, in a manner of speaking, very, sort of, about, approximately, actually, almost, typically, can be view as, in a way kind of, I think, maybe, perhaps* и т.д., яким властивий ефект розмитості, неясності, або які уточнюють приналежність висловлювання до певного комуніканта та становлять *хеджинг* [Lakoff, 1973,471].

Г.Р. Власян розуміє стратегію ухилення від прямої відповіді як лінію мовленнєвої поведінки адресата, яка дозволяє уникнути необхідності

терміново відповідати на питання співрозмовника, завуалювати істинний смисл репліки або взагалі ухилитися від прямої відповіді [Власян, 2013].

Дж. Діллон стверджує, що при ухиленні від відповіді адресат питання нерідко дає неповну/ свідомо відому інформацію / не релевантну інформацію / свідомо хибну інформацію і т.д.. Дослідник відносить тактику ухилення від відповіді до дисгармонійних мовних засобів, що обслуговують стратегії домінування та опору (м'якого та жорсткого) словесному та емоційному впливу. Мета тактики ухилення від відповіді, на думку дослідника, – приховати думки, оцінки, емоції щодо подій у особистому та громадському житті [Dillon, 1990].

В.С. Пугач справедливо вважає, що «ухилення від відповіді – це цілісний мовленнєвий акт, який є умисно семантично іррелевантною відповіддю на питання» [Пугач, 2002, 23]. Він розглядає ухилення від відповіді як різновид непрямой відмови від відповіді, яка відбувається тоді, коли мовець не прямо говорить *Hi*, а імпліцитно дає співрозмовнику зрозуміти, що не має наміру відповідати на питання. Дослідник вважає, що ухилення від відповіді виражає негативне відношення щодо питання в імпліцитному вигляді непрямим способом. Буквальна іллокутивна функція такого висловлювання мовця може бути різною: демонстративне повідомлення непотрібної інформації, демонстративне уточнення значення питання, демонстративна обіцянка відповісти в найближчому майбутньому і т.д., але імпліцитна ціль висловлювання полягає в тому, щоб питання залишилося без відповіді [там само].

Як зазначає Л.Б. Головаш, стратегія ухилення від відповіді – це послідовні рішення мовця, комунікативний вибір мовленнєвих дій та засобів, які дозволяють завуалювати, приховати істинний сенс репліки у відповідь або зовсім ухилитися від відповіді [Головаш, 2008]. Отже, на думку дослідниці, стратегія ухилення від прямої відповіді є типом поведінки у ситуації діалогічного спілкування, що дозволяє реалізувати дипломатичний сценарій мовленнєвої взаємодії [там само].

Л.А. Білоконенко вважає, що ухилення від відповіді – це прагматичний вибір людини, яка за допомогою спеціальних комунікативних прийомів сигналізує про те, що не має наміру реагувати на запит. Його основа – імпліцитні смисли. У разі небажання особи надати певну інформацію контактеру, вона відкидає співпрацю, для чого вдається до ухилення [Білоконенко, 2019, 77].

С.В. Черкашин слушно розрізняє пряме та непряме ухилення від відповіді. Прийом прямого ухилення від відповіді полягає у зізнанні адресата у власній некомпетентності й прямій відмові від коментування факту, ситуації, позиції тощо. Прийом непрямого ухилення від відповіді являє собою приховану відмову адресата в наданні необхідної інформації, тобто без експлікації свого небажання або відсутності можливості надання запитуваної інформації. У цьому випадку прихована відмова від відповіді аргументується посиленням на обмаль часу (ситуація ще не визначилась до кінця), відсутністю умов для одержання однозначної відповіді та супроводжується проханням або закликком звернутися до більш надійних джерел інформації [Черкашин 2012, 668].

Г.Р. Власян аналізує прагматичні причини звернення до стратегії ухилення та стверджує, що інколи комуніканту потрібен час для обмірковування, іноді питання співрозмовника зв'язане для мовця з небажаною темою, або мовець не вважає за потрібне демонструвати своє відношення щодо попереднього висловлювання співрозмовника. Дослідниця виокремлює наступні причини використання ухилення: непоінформованість комуніканта; небажання демонструвати власну непоінформованість; небажання піддаватися словесному впливу, тобто щось робити, пояснювати чи чинити так, як хоче співрозмовник; відмова обговорювати неприємну тему та відповідати на неприйнятне питання; «захисна реакція» (бажання сховати свій внутрішній світ, завуалювати справжні почуття); намір емоційно вплинути на співрозмовника [Власян, 2013].

М.П. Чуріков, який описав реалізацію тактики ухилення в інтерв'ю,

виділив наступні прийоми: визнання у некомпетентності, уникнення коментування, ухилення через апеляцію до фактору часу, ухилення через апеляцію до фактору складності, ухилення через апеляцію до компетентнішого джерела, ігнорування питання інтерв'юера та постановка зустрічного питання [Чуриков, 2005]. Вважаємо, що такі прийоми характерні суто для дискурсу політичного інтерв'ю і спричинені стратегічними намірами політичних діячів підвищити свій політичний авторитет, уникнути відповідальності або перекласти її на іншу особу, утворити ефект театральності та інтриги і т.і., тому ми не будемо послуговуватися цією класифікацією для дослідження персонажної комунікації художнього дискурсу, яка наближена до буденної комунікації знайомих або близьких один одному людей.

Л.Б. Головаш, яка аналізує сучасні художні твори, наголошує, що стратегія ухилення від прямого питання реалізується за допомогою наступних тактик: тактики повторів та перепитувань; тактики затримки відповіді, тактики пом'якшення категоричності висловлювання; тактики узагальнення; тактики підтакування; тактики власне імпліцитної відмови; тактики ігнорування; тактики іронії; тактики натяку; тактики умови; комбінованих тактик (що включають різні поєднання вище перерахованих тактик); а також невербальних засобів [Головаш, 2008].

Наш аналіз тактик реалізації стратегії ухилення від відповіді персонажами художнього дискурсу підтверджує правомочність виділення частини запропонованих Л.Б. Головаш тактик. Не зовсім доцільним видається виокремлення *невербальних засобів* як тактики, вони радше можуть супроводжувати інші тактики. *Затримку відповіді* ми не вважаємо тактикою ухилення: затримка відповіді, на нашу думку, є окремим феноменом, оскільки після затримки мовець все-таки надає відповідь або вдається до використання інших тактик для того, щоби уникнути відповіді. Що ж до тактики *ігнорування*, мовець зазвичай не просто ігнорує питання, а змінює тему, тому пропонуємо замінити тактику ігнорування тактикою *зміни теми*. Ми також вважаємо за

можливе додати до переліку дві тактики, які зафіксовані в нашій вибірці: тактику *неясної, «туманної» відповіді* та тактику *обіцянки* (коли мовець обіцяє дати відповідь пізніше).

Проте, ухилення від відповіді не завжди пом'якшується мовцем. Для цього дослідження інтерес становлять мітигативні засоби ухилення від відповіді, до яких ми уналежнюємо тактику «туманної» відповіді та тактику обіцянки.

Звернемося до прикладів. Найбільш поширеними тактиками ухилення від відповіді у вибірці є **тактика «туманної» відповіді**, коли мовець надає неповну або нерелевантну інформацію, для чого вживає слова широкої семантики, тобто такі, які мають високий ступінь узагальнення (*general, some, someone, all, we*). У детективних романах М.С. Бітон про молодого поліцейського Хейміша Макбета головному герою часто доводиться ухилятися від відповіді, щоб зберегти таємницю слідства:

1) *“I would like to talk to your husband.”*

“What about?”

“I’m making general enquiries, that is all.” [Beaton, 2007, 12].

2) *“What of yourself? Did you ever have any suspicions about anyone?”*

She shook her head. “To tell the truth, I got fair sickened wi’ all the accusations flying around. Why all these questions and why all the polis?”

“We like to be thorough,” said Hamish. *He couldn’t really tell her that her friend had been murdered until after the official announcement* [Beaton, 2007, 9].

3) *With a flash of Highland intuition, Hamish said, “When you heard on the grapevine that Harry was going to do this series, you went after the main part, only to be told he wanted Penelope.”*

“Who told you that?”

“Someone or other,” said Hamish *vaguely* [Beaton, 2014, 134];

В наступному прикладі відхилення від відповіді пом'якшують комбіновані тактики «туманної» відповіді, обіцянки та заспокоєння:

“Who was it?”

“Oh, just someone. I’ll maybe let you know later. Nothing to worry about. What was your impression of Miss Beattie?” [Beaton, 2007, 35].

Туманні відповіді також є характерними для героїні роману “Confessions of a shopaholic”, яка взялася за справу, в якій не є професіоналом:

“You journalists have to be expert on everything, I suppose,” says Derek, who has given up trying to shake my hand and is swigging his champagne instead.

“Yes, we do really,” I reply, and risk a smile. “We get to know all areas of personal finance – from banking to unit trusts to life insurance.”

“And how do you acquire all this knowledge?”

“Oh, we just pick it up along the way,” I say smoothly [Kinsella, 2000, 78].

Ця ж сама героїня ухиляється від відповіді на запитання начальника про те, чим вона зараз займається, тому що, як доводить її внутрішнє мовлення, на роботі не можна визнавати, що нічого не робиш, треба мати «заклопотаний» вигляд. Тому дівчина вдається до туманної відповіді з невизначеним займенником *some*:

“So – what are you up to now?” he asks.

Don’t say “nothing.” Never say “nothing.”

“Well, I’ve got some bits and pieces to do,” I say. “Calls to make, people to see. That kind of thing.”

“Ah,” he says, nodding. “Yes. Well. Don’t let me keep you” [Kinsella, 2000, 67].

Ще одна «туманна» відповідь Бекі реалізована модусним оператором *maybe* та увиразнюється її внутрішнім мовленням (*I say vaguely*):

When I look back again, Luke’s writing something down in a little notebook. He looks up and meets my eye for a moment, then says, ‘Rebecca, are you serious about leaving journalism?’

‘Oh,’ I say vaguely. ‘To be honest, I’d forgotten all about leaving journalism. I don’t know. Maybe.’

‘And you really think banking would suit you better?’

‘Who knows?’ I say, feeling a bit rattled at his tone [Kinsella, 2000, 87].

Таким чином, *мітигативними тактиками* ухилення від прямої відповіді вважаємо тактику *«туманної» відповіді, тактику обіцянки, заспокоєння*, які часто комбінуються одна з одною.

2.2.2.10. Мітигація завершення спілкування

Часто комуніканту доводиться завершувати спілкування через те, що він поспішає, або тому що він не хоче більше спілкуватися із певним співрозмовником. Правила ввічливості не дозволяють завершити спілкування в категоричній формі. Найбільш типовою та поширеною тактикою мітигації завершення спілкування є *тактика вибачення*. Наведемо типові приклади:

1) *He said, hesitantly, 'This isn't about that.'*

'Then what?'

He seemed to pull himself together. He said, 'I can't tell you. I can't tell Marianne. But none of this, none of it, has anything to do with her. She's—' He stopped and then he said, 'I'm really sorry but I've got to go.' [Trollope, 2013, 65]

2) *"You mean you work for the police?" asked Harriet.*

*"I occasionally work with the police," said Agatha grandly. She proceeded to brag about her cases. To her irritation, just as she had got to the exciting bit of one of them, Harriet rose and said abruptly, "**Sorry, we've got to go.**"*

Agatha saw them out [Beaton, 2013, 9].

3) *"He wants you to fly up to New York. We'd like to send the plane for you. Excuse me one second?" The sudden, deep well of the hold button, long enough for me to wonder if he'd forgotten me. Then he returned. "**Joe, I'm sorry, but there are some people here I have to see. Totally urgent stupid stuff, but there you are. Where did we leave this?**"* [Cronin, 2004, 20].

В перших двох наведених прикладах мовець просто вибачається за те, що мусить йти, а в третьому – персонаж наводить причини, з яких комунікація має бути перервана. Слід зазначити, що ступінь мітигації, як і сугестивний вплив на адресата, підсилюються з наданням аргументів.

Щойно завершуються дебати, журналісти сипнуть до виходу, проте правила ввічливості не дозволяють їм так раптово піти, не сказавши доброго слова про захід. І Ема, і Лорі спочатку вживають мітигативні **тактики позитивної оцінки** (компліменту), а Ема ще й просить вибачення – тобто вдається до тактики вибачення:

The theme music blares out of the loudspeakers and both Emma and Rory leap to their feet.

“Wonderful debate,” says Emma, hurrying off. “Sorry, I’m dying for a wee.”

*“Excellent stuff,” adds Rory earnestly. “Didn’t understand a word – **but great television.**” He slaps Luke on the back, raises his hand to me, and then hurries off the set.*

And all at once it’s over [Kinsella, 2003, 94].

Якщо комунікант намагається перервати неприємну бесіду, мітигація завершення спілкування реалізується **тактикою обіцянки**, що можна спостерігати в наступному мовленнєвому епізоді:

‘Jesus,’ she said, looking at her watch. ‘I’ve got to run. Can we talk about this when I get home?’

‘Sure.’

She squeezed my hand, kissed my cheek.

‘It’ll all work out, babe, I promise you. Got to run now. Don’t forget that Jim’s picking up Peg.’ [Parsons, 2010, 30].

Таким чином, мітигативними тактиками завершення спілкування є тактика вибачення, тактика **позитивної оцінки** та, у разі якщо обговорюється неприємна тема, **тактика обіцянки**.

Отже, проведене дослідження мітигативних тактик в англomовному художньому дискурсі дозволяє дійти висновку про те, що:

- **мітигація незгоди** з думкою співрозмовника досягається використанням **тактик зниження категоричності** висловлювання,

часткової згоди, вибачення та тактикою непрямого вираження незгоди;

- *мітигація відмови відбувається шляхом використання тактик зменшення категоричності, вибачення, обіцянки, жалкування та виправдання;*
- *мітигація негативної оцінки або критики співрозмовника відбувається за допомогою тактик схвалення, похвали або компліменту;*
- *мітигація неприємної новини реалізується тактиками зниження категоричності висловлювання та вибачення.*
- *мітигація прохання відбувається за допомогою тактик зниження категоричності обіцянки, тактика вибачення та позитивної оцінки;*
- *мітигація поради реалізується тактиками зменшення категоричності та непрямого вираження;*
- *мітигація промісиву реалізуються тактиками вибачення та зниження категоричності висловлювання;*
- *мітигацію ухилення від прямої відповіді здійснюють тактики «туманної» відповіді, обіцянки та заспокоєння;*
- *мітигація завершення спілкування реалізується тактиками вибачення, позитивної оцінки та обіцянки.*

Виокремлені в дослідженні мовленнєві акти, які становлять загрозу для «обличчя», та мітигативні тактики, які до них застосовують, представлені на Рис.1.

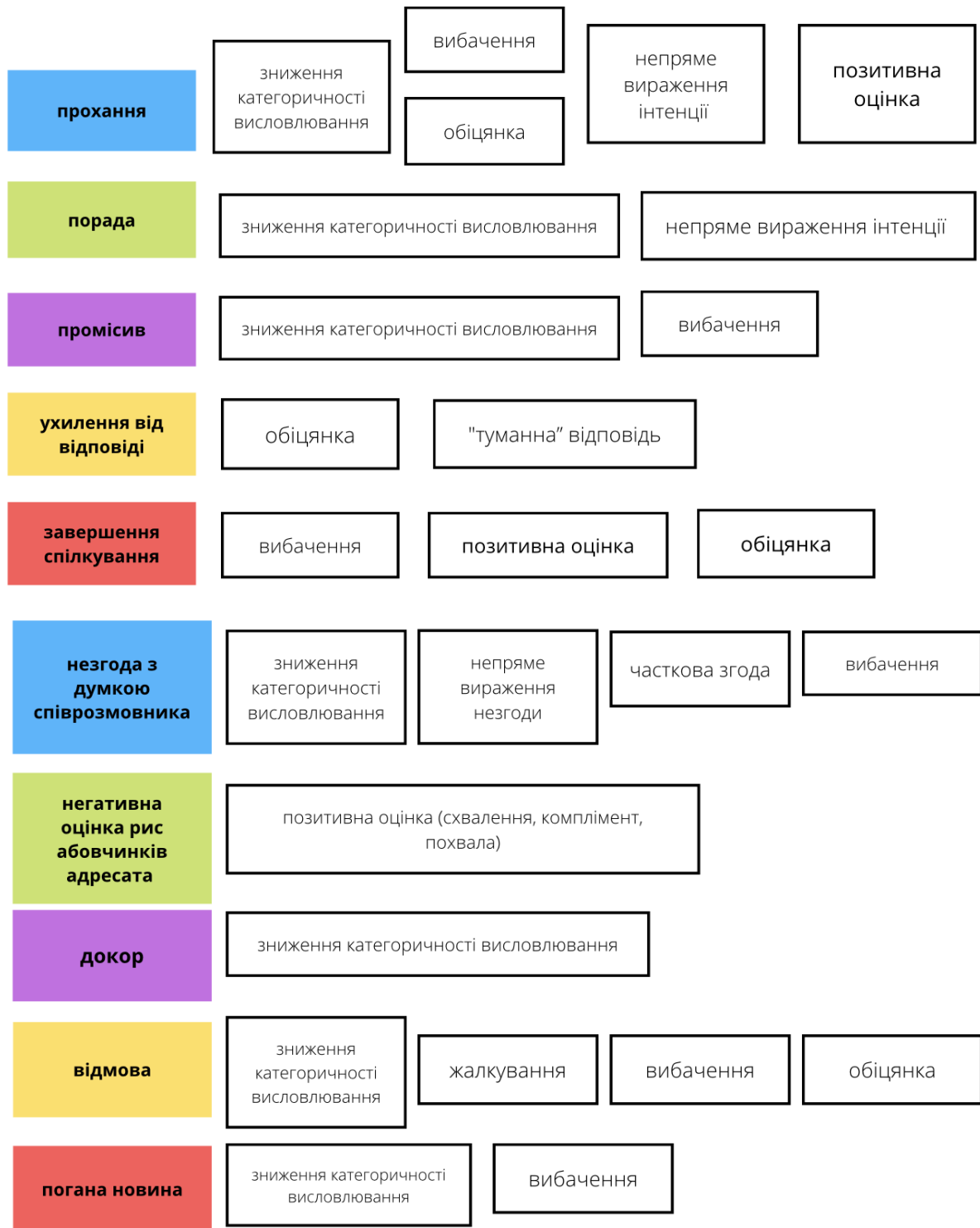


Рис. 1. Мітигативні тактики, що модифікують інтенцію загрозливих для «обличчя» актів в англomовному художньому дискурсі

Висновки до розділу II

Комунікативна стратегія постає як планування процесу мовленнєвої комунікації в залежності від конкретних умов спілкування і особистостей

комунікантів, як вербальна та невербальна комунікативна поведінка, яка слугує досягненню певної мети. Реалізації комунікативної стратегії сприяють певні комунікативні тактики.

Художній діалогічний дискурс, що слугує джерелом для аналізу вербальних проявів мітигації в пропонованій науковій розвідці, є різновидом художньої комунікації, в якому персонажі як моделі мовної особистості реалізують себе в дискурсивній взаємодії зі своїми комунікативними партнерами, генеруючи контекст дискурсу, сфокусований навколо предмета обговорення.

Однією з визначальних ознак художнього дискурсу є його антропоцентричність, тому що у ньому окрім звичних для будь-якої комунікації адресанта повідомлення й адресата, присутній реципієнт повідомлення – персонаж.

Аналіз діалогічних контекстів художнього дискурсу, в яких персонажі пом'якшують загрозливі для «обличчя» висловлення, уможливив укладення класифікації загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів, що підлягають пом'якшенню: 1) незгода з думкою співрозмовника, 2) негативна оцінка адресата або його вчинків, 3) докор, 4) відмова, 5) погана новина, 6) прохання, 7) порада, 8) промісив, 9) ухилення від відповіді, 10) завершення спілкування.

Мітигація окреслених загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів відбувається за допомогою наступних комунікативних мітигативних тактик: 1) зниження категоричності, 2) часткової згоди, 3) вибачення, 4) жалкування, 5) подяки, 6) позитивної оцінки, 7) обіцянки, 8) «туманної» відповіді, 9) непрямого вираження загрозливого для обличчя акту, які спрямовані на зниження ризику суперечки, запобігання або усунення конфлікту і підвищення ефективності комунікативних дій.

Незгоду вважають реактивним мовленнєвим актом, який відображає протилежну позицію адресата відносно позиції адресанта і виражений інформативним або оцінним висловлюванням. У художньому дискурсі **мітигація незгоди з думкою співрозмовника** досягається переважно

використанням **тактиками зниження категоричності** висловлювання, **часткової згоди, вибачення** та тактикою **непрямого вираження** незгоди.

Відмова виражає негативне ставлення мовця до висловлення співрозмовника, тому у ввічливому спілкуванні вона потребує пом'якшення. **Мітигація відмови** відбувається шляхом використання тактик **зменшення категоричності, вибачення, обіцянки, жалкування** та **виправдання** для чого вживаються формули мовленнєвого етикету: *I'm afraid*, *I'm sorry*, модальні дієслова *maybe* та *perhaps* та умовні речення другого типу, які починаються з *I wish*. Мітигація може бути не тільки стилістичною, а і логічною – тоді мовець пом'якшує відмову аргументацією, наводячи причини, з яких згода не виявляється можливою – так експлікується тактика виправдання.

Критика адресата або об'єктів, які з ним пов'язані, вважається потенційно конфліктогенною ситуацією, отже вона потребує мітигації. **Мітигація негативної оцінки або критики** співрозмовника в художньому персонажному мовленні відбувається за допомогою **тактик схвалення, похвали** та **компліменту**, при цьому перехід від позитивної частини висловлювання до негативної здійснюється за допомогою сполучника *but*. Крім того, критику пом'якшують кваліфікатори *maybe* та *perhaps*, які знижують ступінь категоричності мовця.

Комунікативними тактиками **мітигації неприємної новини** вважаємо тактику зниження категоричності висловлювання та тактику вибачення.

Комунікативна стратегія **мітигації прохання** здебільшого реалізована **непрямим способом**, що зумовлено бажанням мовця бути ввічливим та не завдати ризику власному «обличчю». Непряма мітигація досягається вживанням різних видів квеситивів: загальних питальних речень з модальним дієсловом *could*; розділових питань, в яких перша спонукальна частина пом'якшується питанням-хвостиком *would you*; негативних спеціальних питань з займенником *Why*. Функцію пом'якшення прохання також активно виконує **тактика зниження категоричності** за допомогою модусних операторів *possibly* та *just* та вставного слова *please*. В інших випадках

тактикою мітигації прохання виступає **тактика обіцянки**, яка зменшує «борг» адресанта прохання, а також **тактика вибачення** та **позитивної оцінки**. Зазвичай тактики комбінуються.

Пораду вважають директивним мовленнєвим актом або більш точно сугестивом, іллокутивною метою якого є спонукання адресата до дії. У художньому персонажному мовленні вираження поради зазвичай пом'якшують та роблять менш категоричним модальні дієслова *would, should, may, have to*, які є засобами мітигативної **тактики зменшення категоричності**. Іншою тактикою мітигації, до якої вдаються мовці, є тактика **непрямого вираження** поради. Непряме спонукання до виконання дії виражають питальні речення та спонукальні речення у формі другого типу умовного речення з прислівником у вищому ступені порівняння (*you'd better*).

Комунікативну стратегію мітигації **промисиву** реалізують **тактики вибачення** та **зниження категоричності** висловлювання. Тактика зменшення категоричності дозволяє мовцю знизити власну відповідальність, а тактику вибачення мовець вживає, коли відчуває провину перед адресатом та мусить обіцяти більше не робити таких дій.

Ухилення від відповіді – це послідовні рішення мовця, комунікативний вибір мовленнєвих дій та засобів, які дозволяють завуалювати, приховати істинний сенс репліки у відповідь або зовсім ухилитися від відповіді. Мітигативними тактиками ухилення від прямої відповіді в англomовному художньому дискурсі вважаємо **тактику «туманної» відповіді, тактику обіцянки, заспокоєння**, які часто комбінуються між одна з одною.

Мітигативними тактиками **завершення спілкування** є тактика **вибачення**, тактика **позитивної оцінки** та, у разі якщо обговорюється неприємна тема, **тактика обіцянки**.

Найбільш активно вживаються тактики зменшення категоричності та вибачення. **Тактика зменшення категоричності** пом'якшує сім загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів (незгоду з думкою співрозмовника, докор, відмову, погану новину, прохання, пораду та промісив). **Тактика вибачення**

модифікує інтенцію наступних шести мовленнєвих актів (незгоду з думкою співрозмовника, відмову, погану новину, прохання, промісив та завершення спілкування).

Досить активно вживається **тактика обіцянки**, яка пом'якшує інтенцію трьох мовленнєвих актів (відмову, прохання, ухилення від відповіді), а також **тактика позитивної оцінки**, яка пом'якшує іллокуцію трьох загрозливих для «обличчя» мовленнєвих актів (негативну оцінку (критику) рис або вчинків адресата, прохання, завершення спілкування).

Менш активно виявилася **тактика непрямого вираження інтенції**, яка пом'якшує два мовленнєвих акти (незгоду з думкою співрозмовника та пораду). Найрідше персонажі вдаються до тактик «туманної» **відповіді** (пом'якшує ухилення від відповіді), **жалкування** (пом'якшує іллокуцію відмови) і **часткової згоди** (пом'якшує іллокуцію незгоди з думкою співрозмовника).

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [42], [43], [44], [46], [49].

РОЗДІЛ 3

ПАРАВЕРБАЛЬНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТАКТИК МІТИГАЦІЇ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

3.1. Комунікативні функції паравербальних засобів

Диференціація вербальної та паравербальної комунікації відбувається з урахуванням способів кодування інформації – мовних або немовних знаків. Ці види комунікації не існують ізольовано, вони перебувають у тісному взаємозв'язку на всіх етапах породження й реалізації повідомлення.

Паравербальні засоби комунікації є об'єктом вивчення окремої галузі мовознавства – паралінгвістики, яку активно розвивають такі українські та зарубіжні дослідники, як Н.Ю. Бутенко (2004), О.М. Мельник (2017), Т. Осіпова (2019), О.О. Селіванова (2011), І.І. Сєрякова (2009), Л.В. Солощук (2013), О.М. Трумко (2017); К. Бове (1992), Г. Ю. Крейдлін (2005), Дж. Бургун et al. (2006), А. Кендон (1987), М. Неп et al. (2012), М. Паттерсон (1983), Г. Г. Почепцов (мол.) (2017), Н.І. Формановська (2002), А.В. Жуковська (2017), Т.Ю. Ковалевська (2018) та ін.

О.О. Селіванова визначає паравербальні засоби комунікації як «супровідні для вербального мовлення невербальні знаки інших семіотичних систем, що відіграють значну роль в процесі спілкування, зокрема, реалізують протишумову програму мовлення, доповнюють й уточнюють його, надають йому емотивності й експресивності і т.ін.» [Селіванова 2011, 128].

Паравербальні засоби іноді утотожнюють з невербальними. Проте, О.О. Селіванова наголошує на тому, що паравербальні знаки репрезентують відповідну форму та зміст, а невербальний масив знань комунікантів не має знакової природи [там само, 130]. Отже, всі паравербальні засоби є також і невербальними, але невербальні засоби не завжди можна назвати паравербальними. Паравербальні засоби виявляються одиницями вищого рангу, адже вони мають певне значення, на відміну від невербальних.

Паравербальні засоби часто кваліфікують як допоміжні у спілкуванні,

хоча це не є справедливим, адже, за підрахунками фахівців, вони передають значно більшу кількість інформації (від 93% до 60% – за даними О.О. Селіванової), ніж вербальні [Селіванова, 2011, 128].

Г. Г. Почепцов (мол.) наголошує на важливості невербальної комунікації, оскільки ми живемо у символічному світі, де кожна реальна фізична дія може мати символічний зміст [Почепцов, 2002]. О.М. Мельник теж вважає невербальні засоби однаково значущими та обов'язковими разом з вербальними. На думку дослідниці, словами можна замаскувати й приховати будь-який емоційний стан. Невербальні особливості мовлення чи поведінки, будучи мимовільними за своїм походженням, в одну мить можуть викрити мовця. Вони сприймаються слухачем підсвідомо, адресовані до тих самих підкіркових структур мозку і перевершують вербальний канал за швидкістю дешифрування [Мельник, 2017, 109].

Провідною ознакою процесу комунікації є взаємодія різних кодових систем. Т. Осіпова розуміє невербальні коди як немовні засоби, що поєднують різні знакові системи й використовуються для передавання інформації або активізації цього процесу [Осіпова, 2019, 73].

Особливістю невербальних повідомлень Н.Ю. Бутенко вважає їх ситуативність (міміка, тон голосу вказують на нинішній стан мовця та його ставлення до співрозмовника), синтетичність (експресивну поведінку важко розкласти на окремі одиниці), мимовільність, спонтанність (справжні емоції заявляють про себе через експресивні прояви) та здійснення за допомогою різних сенсорних систем (зору, слуху, смаку, нюху та шкірно-тактильного чуття) [Бутенко, 2004, 80].

Класифікації невербальних засобів базуються на різних критеріях. До системи засобів невербальної комунікації належать різні за формою, ступенем експресивності та функціональною навантаженістю немовні знаки, а саме: просодичні, мімічні, жестові, проксемічні, тактильні дії людини; різноманітні симптоми психофізичного стану людини; а також різні артефакти (одяг, зачіска, запахи) як засоби самовираження людини в процесі соціальної

взаємодії [Knapp et.al., 2012].

К. Бове до галузі невербаліки залучає вираз обличчя і поведінку очей, жести і пози, голосові характеристики, дотики, зовнішність, використання часу і простору під час мовленнєвої взаємодії [Bovee, 1992, 30].

Л.В. Солощук до невербальних компонентів комунікації уналежнює кінесичні комунікативні компоненти, проксемічні комунікативні компоненти, просодичні комунікативні компоненти [Солощук 2013].

І.І. Серякова формою систематизації невербальних компонентів комунікації вважає семіотичне поле невербальної системи, яке включає мікрополя перформативних невербальних знаків: погляд, голос, посмішку, позу, жест, відстань [Серякова, 2014, 86].

О.О. Селіванова пропонує поділ паравербальних засобів на:

1. Фонаційні (тембр, темп, мелодика, тон, гучність, дефекти, індивідуальні особливості мовлення, паузи, хезитації тощо),
2. Мануальні (жести),
3. Мімічні (рух м'язів обличчя),
4. Пантомімічні (рух тіла, голови, ніг, хода, постава),
5. Ситуаційно-конфігураційні: колір шкіри, характер дихання, погляд (окулістика), відстань комунікантів (проксеміка), час спілкування (хронеміка), торкання (гаптика), одяг, загальна манера поведінки мовця [Селіванова 2011, 131].

Цікавою видається класифікація, запропонована Л. В. Солощук, в якій невербальні компоненти систематизуються у такий спосіб: кінесичні комунікативні компоненти, проксемічні комунікативні компоненти, просодичні комунікативні компоненти [Солощук, 2006, 36].

Т.Ю. Ковалевська слушно пропонує розмежовувати *невербаліку* як загальносеміотичну комунікативну сферу, що властива індивідуально-колективним репрезентаціям, і *паравербаліку* (міміка, жест, поза), а також *парафонічні* показники (тембр, тон, інтонація та ін.), які характеризують субстратне забарвлення мовлення [Ковалевська, 2001, 89].

До паравербальних засобів Т. Осіпова залучає параметри й звукового забарвлення мови – *просодиду* (темп, тон, тембр, манеру й спосіб артикуляції), і писемного мовлення – *графеміку* (особливості почерку, графічні додатки до літер, замітники літер), що не можуть існувати відокремлено від мови, оскільки виконують функцію репрезентації мовних засобів у комунікативному процесі [Осіпова, 2019, 73].

Українські вчені активно досліджують невербальну поведінку персонажів художнього дискурсу, зокрема А.В. Жуковська зосереджує увагу на тактильній поведінці мовців і визначає дотик як «комунікативно значущу та прагматично навантажену тактильну дію мовця або тактильний контакт, установлений мовцем з об'єктом дотику в межах дискурсу, а також комунікативну тактильну взаємодію мовців» [Жуковська, 2018, 142]. О.О.Пономаренко звертається до невербальних компонентів погрози і доходить висновку про те, що невербальними індикаторами реалізації директиву є зменшення дистанції між співрозмовниками та певні інтонаційні характеристики мовлення [Пономаренко, 2019, 127].

Системною одиницею розвідок паралингвістики є *кінема* або *жест* – комунікативні засоби, природа яких відмінна від мовних, прояви рухової активності людини, комунікативні рухи.

Згідно з визначенням, наданим у Великому тлумачному словнику української мови, жест – це «рух тіла чи рук, який супроводжує людську мову або замінює її» [Великий тлумачний словник сучасної української мови, 366].

У Словнику лінгвістичних термінів жест визначається як «система різного роду рухів тіла, особливо рухів рук, як частина комунікативного акту і як предмет кінесики» [Ахманова, 2007, 125].

Термін *кінема* вперше був запропонований американським антропологом Р. Бірдвістелом, який визначав кінеми як «комплекси кінів («найдрібніших, далі неподільних, найменш помітних рухів»), за допомогою яких відбувається реальне спілкування людей» [Birdwistell, 1970, 25].

Н.І. Формановська зазначає, що жест несе інформацію про соціально-

особові взаємовідносини партнерів. Дослідниця підкреслює, що жест може виражати те ж значення, що й мовлення, суперечити значенню, акцентувати частину висловлювання, заповнювати паузи, виражати пошуки слова, підтримувати контакт, при цьому може посилюватися контакт уваги, контакт розуміння, емоційний контакт, модально-оцінний контакт, етичний контакт [Формановская 2002, 201-203].

Як слушно зазначає С.П. Нетребіна, кінесичні засоби передають найтонші відтінки ставлення, оцінки, емоцій [Нетребіна, 2016, 54].

Формами кинесичної поведінки є кіними рук, ніг, голови, виразу обличчя, статичні положення тіла (пози) і різноманітні рухи тіла, тобто жести в широкому розумінні. Під *жестом* розуміють усвідомлений рух тіла – рук, голови та інших частин з наміром комунікації. Жест як семіотичне поняття визначається як «знакова одиниця спілкування і повідомлення, яка має мануальну, мімічну або іншу пантомімічну форму вираження, виконує комунікативну функцію і характеризується відтворюваністю й смисловою ясністю для представників будь-якої нації або для членів будь-якої соціальної групи» [Филиппов, 1975].

Жести мають значущі характеристики, а саме: амплітуду, силу відтворення, швидкість і напрям.

Допоміжним для парамови жестів є *мімічний* компонент, функції якого є ширшими за функції паравербальних засобів звукової мови.

Скорочення лицьових м'язів змінює вираз обличчя людини і сигналізує про стан мовця. За визначенням Дж. Бургуна та його колег, «*міміка* є сукупністю виразних жестів і гри обличчя, які супроводжують або замінюють мовлення, виконуючи при цьому комунікативну функцію, і мають свій стереотип у свідомості будь-якої кількості людей» [Burgoon et al, 1996].

На слушну думку І. І. Серякової, ключова роль серед мімічних засобів належить погляду, оскільки «очі не тільки бачать, але і реалізують думку й емоцію, вони активні навіть тоді, коли людина мовчить і контролює свої міміку і рухи» [Серякова, 2014, 86].

Ще одним елементом кінесичної структури невербальної поведінки є *поза* – положення людського тіла, типове для даної культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. А. Кендон під позою розуміє «не тільки положення, яке приймає людина, але і рухи, які змінюють це положення» [Kendon, 1987].

Мовні і жестові одиниці взаємодіють з контекстом, в якому вони знаходяться [Patterson, 1987]. До комунікативних функцій жестів відносять: 1) прагматичну функцію жесту (встановлення контакту, спонукання до дій, регуляція ходу комунікації); 2) експресивну функцію (вираз різних емоційних і фізичних станів мовця); 3) соціальну функцію (міжособистісні, статусні особливості); 4) стереотипну функцію (клішірована поведінка) [Крейдлін, 2005; Осіпова, 2019; Селіванова, 2011; Формановская 2002].

Крім того, лінгвісти виокремлюють два семантичних типи жестів: *комунікативні* та *симптоматичні* [Крейдлін et.al., 2001]. До першої групи належать жести, які передають інформацію, яку жестикулююча людина навмисно передає адресатові. За своєю природою ці жести є діалогічними (погрозити кулаком, поманити рукою, показати язика, показати пальцем, підморгнути, поклонитися, покрутити пальцем біля виску і т.і.). Жести другої групи – симптоматичні – свідчать про емоційний стан мовця. Прикладами симптоматичних жестів є прикривання рота рукою (від подиву), стиснення губ, кусання губ, постукування пальцем по столу. Симптоматичні жести займають проміжне положення між фізіологічними рухами і комунікативними жестами. З рухами їх зближує те, що прояв будь-якої емоції спочатку є фізіологічним [там само].

Дж. Хол та М. Неп слушно вважають, що жестові функції можна звести до наступних: а) створення вражень про людину; б) управління комунікацією; в) вираз емоцій; г) передача інформації про ступінь інтимності, близькості відносин; д) здатність обманювати; е) маніпулювання за допомогою сили, влади й умовлянь [Hall, Knapp, 2013].

Г. Ю. Крейдлін виділяє два типи невербальної діалогічної поведінки: 1)

поведінка, яка орієнтована на досягнення кооперації з партнером і відображає рівень соціалізації та компетентності людини, й 2) поведінка, яка спрямована на домінування в комунікативному акті. Цей тип поведінки вважається домінантним, часто агресивним, загрозливим, ворожим, таким, що завжди контролює поведінку комунікативного партнера й навіть викликає в нього стрес [Крейдлин, 2005, 133].

Як показав проведений аналіз ілюстративного матеріалу, для комуніканта, який вважає за потрібне пом'якшувати власне мовлення, характерним є другий тип поведінки. Отож розглянемо паравербальні компоненти комунікації на позначення мітигації в рамках поведінки, орієнтованої на досягнення кооперації з партнером.

Як слушно зазначає О.М. Трумко, мовна репрезентація невербальної поведінки дійових осіб художнього тексту надає можливість не тільки виявити зміст і значення основних невербальних засобів комунікації, що використовують персонажі, але й виявити особливості їх реалізації, встановити певні співвідношення [Трумко, 2017].

3.2. Паравербальні засоби вираження мітигації в кінодискурсі

У центрі уваги кінофільму як аудіовізуальної форми мистецтва перебуває людина, зокрема її тіло. Це зумовлює «антропоморфічність» кінодискурсу, де всі події розглядають через рухи тіла людини, утілюючи їх [Branigan, 2006, 36].

У художньому кінодискурсі актори, спираючись на свій особистий комунікативний досвід та професійні навички, зображують паравербальні сигнали, які супроводжують мітигати́вні висловлювання.

Спостереження над жестами, мімікою, позами, рухами тіла персонажів англomовного кінодискурсу, які вживають мітигати́вні тактики, дозволили нам дійти до низки висновків.

У фільмі *Love Actually* прем'єр-міністр (актор – Г'ю Грант) розмовляє з секретаркою та повідомляє їй, що хоче звільнити помічницю. Але для нього

це складне рішення і він уповільнює темп на мітигативній фразі позитивної оцінки «*I'm sure she's a lovely girl*». Прикладає руку до рота, даючи собі час подумати, навіть трошки заїкається і робить велику паузу. Це є ознакою нерішучості мовця та важкості вибору. В момент саме загрозливого для «обличчя» акту прохання «*I wonder if you could, erm...redistribute her?*», прем'єр-міністр робить відповідний жест рукою, який означає усунення або звільнення:

ANNIE: I think there's a pretty sizeable arse there, yes, sir. Huge thighs.

PM: Yeah. Well, whatever, erm...I'm sure she's a lovely girl but I wonder if you could, erm...redistribute her?

ANNIE: It's done [Love Actually, 00:57:00].



Отже, в наведеному прикладі спостерігаємо вживання актором *фонаційних* (уповільнення темпу, заїкання, велика пауза) та *мануальних* (піднесення руки до рота) *паравербальних* засобів під час вираження мітигативної тактики позитивної оцінки.

Прикладом пом'якшення відмови може слугувати наступний епізод з з фільму *The Words*, в якому головний редактор відмовляється публікувати роман молодого письменника Рорі Дженсена (актор – Бредлі Купер). Редактор вдається не тільки до тактики зменшення категоричності (за допомогою

вставної конструкції *but unfortunately*), але й до тактики позитивної оцінки, тому що на початку розмови хвалить Рорі. При цьому він часто відводить погляд, піднімає брови, розводить руками або ж прикладає руки до рота. Така велика кількість *пантомімічних* рухів посилює враження незручності мовця:

- *It's good. It's really good. I mean, it's a beautiful piece of writing, and the truth is that you should be very proud of yourself. <...>I look at you, I can't believe how young you are. <...>I have to tell you, Rory, just see so much truth in your work. I am... I'm so impressed.*
- *Wow, I can't believe this. This is-- Heh-heh.*
- *Whoa.*
- *But unfortunately, the nature of the publishing business right now, at this particular time, is such that I don't know how to publish a book like this [The Words, 00:14:54].*



При вираженні мітигації прохання у фільмі *The Help*, служниця Джул Мей Девіс просить гроші в кредит у роботодавиці для навчання сина. Слід звернути увагу на те, що служниця стоїть, а роботодавиця сидить. Цей проксемічний сигнал увиразнює різний соціальний статус персонажів. Джул ніяково, вона соромиться та відчувається невпевнено. У Джул немає іншого вибору, її родині дуже потрібні гроші, тому саме під час прохання вона опускає голову, потім підіймає брови і намагається усміхнутись від зняковілості:

- *Now... We're faced with having to choose. Which son gets to go ... If we don't find all the money. Would you consider giving us a loan? I'll... I'll work for free until it's paid off.* [The Help, 00:46:59]

Таким чином, у наведеному прикладі тактика непрямого вираження інтенції увиразнюється *пантомімічними* рухами (опущена голова, підйом бровей) та *мімікою* (сором'язлива посмішка).



Епізод з фільму *Safe Haven* є прикладом мітигації ухилення від відповіді. Головна героїня Кеті (акторка – Джуліан Гаф) уникає прямої відповіді на питання її нового бойфренда Алекса, якого цікавить чи планує Кеті залишитись у маленькому містечку. Алекс підсів досить близько до дівчини (проксеміка). Таке наближення і персональні питання призводять до того, що дівчина, посміхаючись та трішки прижмурюючись, відповідає «*So many questions*»:

- *Are you staying? Or it's passing through? Or what's your story?*
- *So many questions*
- *I'm just curious* [Safe Haven, 00:40:35].

Отже, тактику «туманної» відповіді увиразнюють фонаційні (тиха гучність) та мімічні (посмішка та прижмурення) паравербальні засоби.

Прикладом мітигації негативної оцінки є наступний епізод з фільму *Catering Christmas*, у якому кондитерка Моллі Фрост намагається догодити місіс Харрісон, приготувавши ідеальну помадку з волоських горіхів.



Але місіс Харрісон використовує схвалення перед тим як порівняти десерт кондитерки з десертом її дідуся і каже «*This is very good, but...*». При цьому вона робить паузу, схвально хитає головою та не відводить погляд, дивиться прямо на Моллі:

- *This is... very good.*
- *Thank you.*
- *But it doesn't compare with my grandfather's Christmas walnut fudge* [Catering Christmas, 00:14:48].

Отже, в наведеному кіноепізоді тактика позитивної оцінки супроводжується виразним поглядом (ситуаційно-конфігураційний засіб, окулістика) довгою паузою (фонаційний засіб), схвальне хитання головою (пантомімічний засіб).

У наступному кіноепізоді з фільму *Catering Christmas*, Моллі Фрост відмовляє брату провести з родиною Різдво.



*

Саме перед загрозовим моментом для «обличчя» акту відмови, який оформлюється тактикою жалкування «*I wish I could*», вона зітхає, а потім відводить погляд і розводить руками:



- *Are you sure you can't join us for Christmas in the Keys?*

- *I wish I could. I have a couple holidays orders. I just can't afford to cancel them* [Catering Christmas, 00:03:04].

Отже, тактику жалкування увиразнюють ситуційно-конфігураційні (зітхання та погляд) та пантомімічні (жест руками) паравербальні засоби.

При вираженні мітигації відмови у фільмі *Purple Hearts*, Френкі відмовляє своїй подрузі Кессі одружитися з нею тільки, щоб отримати гроші. Він нервує та почувається ніяково, саме тому говорить тихо, відводить погляд, підіймає брови та заперечно хитає головою. Слід зазначити, що

репліка лунає менш категорично саме завдяки тихій гучності. Френкі використовує тактику вибачення для пом'якшення відмови:

- *I was wondering... I was hoping that you might marry me. <...>*
- *What? Are you okay? <...>*
- *So?*
- *Cass, I can't. Okay? I'm... I'm sorry* [Purple Hearts, 00:20:20].



Таким чином, у наведеному прикладі тактика вибачення увиразнюється пантомімічними рухами (заперечне хитання головою, підйом бровей) та фонаційними (тиха гучність) паравербальними засобами.

Отже, паравербальними ознаками, які супроводжують мітигативні засоби, є фонаційні (уповільнення темпу, заїкання, велика пауза, тиха гучність), пантомімічні (заперечне хитання головою, опущена голова, підйом брів), мануальні (піднесення руки до рота, розведення руками), мімічні (посмішка, прижмурення) та ситуаційно-конфігураційні (зітхання, погляд) паравербальні засоби.

3.3.Інтонаційно-просодичні засоби вираження мітигації в кінодискурсі

3.3.1. Роль інтонаційно-просодичних ресурсів в оптимізації змісту дискурсу

Сучасна антропозорієнтована лінгвістична наука по-новому розглядає традиційні фонологічні розвідки. Інтонацію та інтонаційне оформлення висловлення, мовленнєвого акту, дискурсу вчені-лінгвісти починають розуміти як основу для декодування семантики висловлювання як такого, що сприяє або шкодить ефективній комунікації.

Як слушно зазначає О.О. Головнєва, багато суперечливих питань в області інтонації знаходять своє вирішення, коли інтонація розглядається не як ізольований феномен і не як додатковий розділ до фонетики або синтаксису, а як рівноправний мовний засіб, який бере участь у передачі змістової сторони вислову як основної одиниці мовного спілкування [Головнєва, 2015].

У цьому розділі ми звернулися до ролі інтонаційно-просодичних ресурсів в маркуванні мітигативних висловлювань.

Перш ніж приступити безпосередньо до опису методики та результатів дослідження просодичних параметрів, слід зупинитися на співвіднесеності термінів «інтонація» і «просодія», на функціях просодії у мовленні, на її структурних складових, що підлягають аналізу.

Нині у роботах з вивчення усного мовлення широко використовуються терміни *просодія* й *інтонація*.

Згідно з визначеннями, наданими у Великому тлумачному словнику української мови, *просодія* – це «система вимови наголошених і ненаголошених, довгих і коротких складів у певній мові» [Великий тлумачний словник сучасної української мови, 2005, 1169], а *інтонація* – це «ритміко-мелодійний лад мови, послідовна зміна висоти тону, сили й часу звучання голосу, що відображає інтелектуальний та емоційно-вольовий зміст мовлення» [Великий тлумачний словник сучасної української мови, 2005, 502]. Отже, вже на етапі словникових дефініцій, можна спостерігати, що термін *просодія* стосується певних фізичних характеристик мовлення, а термін *інтонація* передбачає звернення до смислової та функційної сторони цих

характеристик.

Р.К. Потапова справедливо вважає, що просодія є субстанційним поняттям, що відноситься до матеріальних засобів реалізації усного мовлення і наголошує, що характеризуючи просодію усного мовлення, лінгвісти звертаються до таких засобів мовного ланцюга, як частота основного тону, інтенсивність і тривалість [Потапова, 1997, 276]. Під інтонацією ж дослідниця розуміє таке спостерігаєме в мовленні явище мови, за допомогою якого смисловий зміст речення, виражені в ньому предикативні відносини, комунікативне значення й модальність, а також лексичний склад і синтаксичний лад набувають свого конкретного виразу, визначаючись характером реальної або уявної ситуації спілкування через мову або контекст. Інтонація слугує також засобом розрізнення стилістичних особливостей мовлення та відрізняє орфоепічно правильне мовлення даною мовою [Потапова, 1997, 279].

У реальному мовленні обидві сфери (просодія та інтонація) нерозривно пов'язані між собою. Мовець не в змозі вимовити будь-який склад або слово, не інтонуючи його певним чином. При цьому жоден з компонентів інтонаційної системи мови не може не включати просодичні інгредієнти мовленнєвого потоку. Як слушно зазначає Н.О. Бігунова, «будь-яка реалізація мовленнєвого потоку є складною структурною єдністю субстанції (просодичних характеристик) та функції (інтонації)» [Бігунова, 2003, 98]. Виходячи з цього, ми не обмежуватимемося в рамках даного дослідження будь-яким одним терміном: у даній роботі ми зосередимося як на просодичних, так і інтонаційних особливостях матеріалу.

Однією з вихідних передумов нашого дослідження є положення про те, що інтонація є одним з найважливіших засобів як здійснення зв'язності дискурсу, так і забезпечення відносної окремоті, смислової дискретності частин, формування в тексті смислового ядра і периферії [Тер-Григор'ян, Домбровська, 2021].

Інтонаційно-просодичне аранжування дискурсу визначається його

прагматичним наміром, особливостями композиційної та логіко-семантичної структури [Бігунова, Савілова, 2023].

Ритмізованість англійського мовлення сприяє тому, що увага реципієнта зосереджується на найважливішій семантичній інформації [Crystal, 1975; Féry, 2017]. Розподіл потоку мовлення на окремі одиниці є необхідною умовою його сприйняття та розуміння. Поділ смислових одиниць у лінійному потоці мовлення, виділення головного та згадування найменш важливого для процесу комунікації здійснюється мовцем на підставі його задуму, який вибудовує перспективу висловлювання. В усному мовленні, коли семантика і синтаксис є нейтральними у вирішенні питання про семантичний фокус, на перше місце виходить інтонація [Crystal, 1975; Halliday, 1970].

Не підлягає сумніву, що саме інтонація перетворює будь-який текст на оптимальну комунікативну одиницю, оскільки вона відображає структурно-змістовні особливості його організації та оформляє його як цілісну, зв'язкову, ритмічно організовану структуру [Волошин, Григорян, Олінчук, 2011].

Окрім свої основні функції – делімітації та інтеграції потоку мовлення, інтонація виконує й функцію виділення. Спостереження показують, що найбільший ступінь інтонаційної виділеності властивий ділянкам, що передають основну інформацію, менший – тим, що передають надлишкові елементи [Тер-Григор'ян, Домбровська, 2021; Кравченко, Богуславський, 2023]. Це пов'язано з провідною роллю перших у розвитку функціональної перспективи цілісного дискурсу, яка, як відомо, є постійним перегрупуванням тема-рематичних блоків. У розгляді ієрархії формальних засобів інтонація виступає провідним диференціатором рематичних ділянок.

Як слушно вважає О. Алексієвець, просодія як засіб звукового оформлення повідомлення, як система передачі індивідуальної манери мовлення, як важливий інструмент досягнення комунікативної мети здатна модифікувати й навіть докорінно змінити зміст висловлення [Алексієвець, 2013, 177].

У письмовому та усному мовленні використовуються однакові правила

побудови речень, проте їх реалізація призводить до різних результатів, що особливо яскраво проявляється у сфері членування. Якщо для письмового мовлення основною одиницею є речення, то для усного – це *комунікативна* одиниця – *синтагма (сміслова група)*. Іноді межі речення та синтагми збігаються. Синтагма може бути меншою за речення або включати кілька речень. Будучи одиницею передачі змісту, синтагма є як одиницею вербального, так і просодичного планування, чіткість якого визначається ступенем упорядкованості усного мовлення [Казакова, 2020].

У Словнику лінгвістичних термінів *синтагма (мовленнєва ланка, мовленнєвий такт, ритміко-інтонаційна група)* визначається як найкоротша самостійна частина фрази, що виділяється ритміко-інтонаційними засобами [Ахманова, 2007, 405].

У Словнику фонетичних термінів А.А. Калити та Л.І. Тараненко *сміслова група* витлумачується як «слово або група слів, які утворюють найкоротшу одиницю в реченні (або висловлюванні) і мають зміст з точки зору значення, граматичного і фонетичного складу» [Калита, Тараненко, 2010, 195] [переклад наш – Ю.Д.].

При використанні поняття «синтагми» в даній роботі ми приєднуємося до того його трактування, згідно з яким синтагмою вважається семантико-синтаксичний відрізок, що вичленюється в мовленнєвому континуумі, що складається з одного або більше слів, здатних актуалізуватися в усному мовленні за допомогою характерних для даної мови, і який характеризується певною смисловою самостійністю [Торсуева, 1979, 35]. Основними синтагмами вважаються ті, які здійснюють у мовленні основне смислове членування, мінімальними – ті, які є далі неподільними синтаксичними структурами, на які, у свою чергу, можуть членуватися основні синтагми [там само].

Синтагми об'єднані тональною та темпоральною спільністю. Єдність ритму та наявність термінального тону вважаються необхідними передумовами для виділення ритмічних груп у самостійну синтагму та для

відокремлення однієї ритмогрупи від іншої [Crystal, 1975; Halliday, 1970]. Просодичні засоби сигналізують про появу нової думки та сприяють розвитку функціональної перспективи повідомлення.

Під ритмом мають на увазі періодичне чергування різних за тривалістю структурних одиниць, що створює впорядковану ритміко-мелодійну систему тексту та дискурсу: наприклад, у Словнику фонетичних термінів А.А. Калити та Л.І. Тараненко ритм визначають як «усвідомлену закономірність або періодичність наголошених складів, що сегментують мовленнєвий континуум [Калита, Тараненко, 2010, 187] [переклад наш – Ю.Д.]».

Ритмічна організація дискурсу може слугувати засобом стилізації, створення різних соціальних варіантів мовлення, різноманітних художніх ефектів – милозвучності, динаміки, тобто виконувати свою експресивну функцію. Основою експресивності слугують різноманітні ритмічні одиниці, варіювання самого ритму впродовж всього дискурсу, чередування різних видів ритму, наприклад, плавного та неплавного, монотонного та уривчастого, заміна швидкого темпу на повільний, чіткого на нечіткий, розмитий і т.і. [Cruttenden, 1981, 21].

Як відомо, правильна ритмічна організованість мовлення має дуже велике значення для його адекватного сприйняття [Cruttenden, 1981; Halliday, 1970; Торсуева, 1979]. Навпаки, руйнація ритму, його безладність ускладнює сприйняття мовлення. Сам ритм формується як просодією, а й мовними засобами. Однак, просодія оформлює ці мовні засоби у певні однорідні одиниці, які, періодично чергуючись у мовленнєвому відрізку, забезпечують його певну впорядкованість, а це означає, що ритм вибудовує та організує мовлення.

За допомогою гучності, посилюючи чи зменшуючи її, мовці можуть або виділити, або зробити менш значущим те чи інше слово чи відрізок мовлення [Cruttenden, 1981; Féry, 2017]. Акустичним корелятом такої структурної характеристики мовлення, як гучність, є амплітуда звукового тиску, або інтенсивність.

Сьогодні вже добре відомо, що темп відіграє важливу роль поряд з іншими компонентами інтонації у передачі інформації. За допомогою темпу виділяються найважливіші ділянки висловлювання [Halliday, 1970; Féry, 2017; Бігунова, 2003]. Під темпом мовлення розуміється середня швидкість мовлення протягом певного мовленнєвого відрізка [Halliday, 1970; Warren, Britain, 2000]. Темп вимірюється кількістю складів (звуків) в секунду, або середньостроковою тривалістю відрізка мовлення в сотих або тисячних секунди (мілісекундах). Вимірювання та оцінку темпу можна здійснювати у двох планах: на основі сприйняття та на основі вимірювання часу. Найбільш надійним методом при вивченні мовлення є метод співвіднесення обох видів вимірювання [Волошин et. al., 2011; Кузенко, 2000; Казакова, 2020].

Фахівці з фонології виділяють принаймні три можливі характеристики темпу: середній (нормальний), швидкий та повільний. Швидкість мовлення може змінюватися протягом висловлювання. Злитість і швидкість мовлення можуть бути зумовлені нелінгвістичними факторами і вказувати як на паралінгвістичну інформацію про ставлення до ситуації та її емоційний стан, так і / або на екстралінгвістичну інформацію про індивідуальні та особистісні риси мовця [Торсуева, 1979].

Тим не менш, кожен мовленнєвий стиль має свої особливості темпоральної організації. Зокрема, непідготовлене мовлення, на відміну від читання, характеризується чергуванням швидших і повільних ділянок [Crystal, 1975; Halliday, 1970; Warren, Britain, 2000]. Непідготовленому мовленню також властиві різноманітні «збої»: заповнені паузи (паузи хезитації), виправлення, затримки.

На параметр тривалості слова впливає безліч факторів, лінгвістичних та нелінгвістичних: фізіологічний та фізичний стан людини; швидкість мовлення; виділеність та семантична новизна; збільшення фразової структури; розтягування кінця слова; внутрішня фонологічна тривалість сегмента; вплив лінгвістичного наголосу; взаємодія сегментів, наприклад, поєднання приголосних та ін.

Важливою темпоральною характеристикою є пауза. Звертаючись до проблеми паузи, ми передусім маємо дати ясне визначення поняттю паузи взагалі. Пауза – це тимчасова зупинка звучання, що розриває потік мовлення. Традиційно під паузою розуміють перерву у звучанні певної тривалості [Crystal, 1975; Halliday, 1970]. У сучасних дослідженнях пауза представлена як основа смислового членування мовлення на синтагми, фрази у дискурсах різних стилів. Пауза має незалежний статус у просодичній системі мови [Féry, 2017; Тер-Григорьян, Домбровська, 2021].

За допомогою пауз автор може виділити будь-яке слово, будь-який відрізок мовлення та повернути до нього увагу слухача. Використання пауз та варіювання їх довготи безпосередньо впливає на виразність мовлення [Алексієвець, 2013; Бігунова, 2003; Warren, Britain, 2000].

Синтаксичні паузи виникають у мовленні задля вирішення завдань прагматичного характеру, для маркування важливих композиційних та змістовних моментів.

До пауз коливання уналежнюють перерви в звучанні, що виникають усередині одиниць мовлення. Пауза коливання не порушує тема-рематичної єдності структури синтагми і тому не вважається її кордоном, проте може бути важливим засобом передачі певного значення, у тому числі й значення виділення попередніх або наступних компонентів [Halliday, 1970; Торсуева, 1979].

Повертаючись до питання ролі інтонації в оптимізації передачі змісту дискурсу, зазначимо, що синтагми об'єднані тональною і темпоральною єдністю. Просодичні засоби сигналізують про появу нової думки, акцентують увагу на рематичній частині висловлення, маркують модальні та емоційні відтінки, сприяють розвитку функціональної перспективи.

Як слушно зауважує О.М. Коломієць, актуальними стають дослідження, пов'язані з вивченням інтонації у ситуативно-прагматичних актах (мовленнєвих діях), які мають певну комунікативну мету і відображають суб'єктно-модальне відношення та емоційний стан мовця [Коломієць, 2023].

Отже, завданням наступної розвідки було встановити, які інтонаційно-просодичні компоненти беруть участь у маркуванні мітигативних засобів мовлення.

3.3.2. Методика та результати аудиторського аналізу просодичних засобів мітигації

Якщо для письмового мовлення основною комунікативною одиницею є *речення*, то для усного – це *фраза*. Фраза може складатися з однієї або більше *синтагм*. Синтагма – це мінімальна одиниця усного мовлення. Тому на цьому етапі роботи одиницями дослідження слугуватимуть фрази і їх складові – синтагми.

Аудиторському аналізу були піддані 180 мітигативних фраз, виокремлених з сучасних англомовних фільмів: по 20 фраз, які реалізують мітигативні тактики. Ці фрази були розбиті на синтагми та піддані аудиторському аналізу, призначеному встановити, як реалізуються в кожній синтагмі інтонаційні показники: висота тону, мелодія, ритм і темп.

Перцептивний аналіз фраз і синтагм, які реалізують мітигацію, проводився за традиційною схемою [см, наприклад, Волошин, Григорян, Олінчук, 2011; Бровченко, Волошин, 1986; Féry, 2017]. Основним методом вивчення матеріалу став метод суцільного просодичного аналізу фраз.

Аудиторський аналіз проводився за методом контрастного виділення інтонаційних характеристик. Аудиторами були запрошені фахівці з англійської фонетики. Отже, п'яти українським аудиторам, викладачам фонетики англійської мови, було запропоновано, по-перше, диференціювати пропонувані мітигативні фрази за семантичними групами: зниження категоричності, часткової згоди, вибачення, жалкування, подяки, позитивної оцінки (схвалення, похвали та компліменту), обіцянки, «туманної» відповіді, непрямого вираження загрозливого для обличчя акту. Для цього ці фрази пропонувалися в контексті.

Потім на другому етапі аудиторського аналізу визначалися просодичні

характеристики мітигативних фраз виокремлених типів. Аудитори отримали завдання проінтонувати окремі фрагменти вибірок, щоб отримати криву мелодійного компонента інтонаційної структури аналізованих синтагм, а також вказати, за рахунок яких інтонаційних засобів досягається виділеність мітигативних фраз. Перед аудиторами ставилися наступні завдання:

- 1) дати визначення тональних характеристик інтонаційних груп;
 - а) показати напрям руху тону в передтермінальних і термінальних частинах інтонаційних груп;
 - б) охарактеризувати рівень вимовляння фраз та синтагм за наступною шкалою: високий, середній, низький;
 - в) визначити діапазон фраз за наступною шкалою: широкий, середній, вузький;
 - г) визначити тональний інтервал мітигативних одиниць;
- 2) позначити зміни швидкості вимовляння у фразах;
- 3) відмітити, яким чином мітигативна лексика виділяється інтонаційно:
 - а) сильним наголосом,
 - б) спеціальним підйомом,
 - в) елементом ковзної шкали,
 - г) зміною темпу (уповільненням або прискоренням).

Під час проведення аудиторського аналізу були використані наступні перцептивні дискретні градації за кожною ознакою: 1) тип термінального тону: низхідний, висхідний, низхідно-висхідний, висхідно-низхідний, рівний, 2) тип шкали: поступово низхідний, ковзний, скандентний, ступінчастий, поступово висхідний, рівний середній, рівний високий і рівний низький; 3) діапазон термінального тону: вузький, середній, широкий, 4) тональний рівень: середній, низький, високий, 5) швидкість вимовляння: повільна, середня, швидка.

Передусім, аудитори звернулися до параметра фінального ядрового тону. Тон розуміється як висотна варіативність голосу (підвищення/зниження), а також як рівне вимовляння мовленнєвого відрізка

[Crystal, 1975]. Як варіативний тон розглядають не будь-які висотні модуляції голосу, а лише різкі висотно-мелодійні перепади, за допомогою яких створюється яскравий перцептивний контраст між суміжними складами [Горсуева, 1979]. Такого роду тон зазвичай іменується в інтонології ядровим тоном. Тон як порушення поступовості, плавності руху голосу усередині синтагми є найсильнішим засобом виділення змістовної одиниці.

Кожен тон має свою семантику або інгерентне значення. У фонології прийнято вважати, що низхідні тони в цілому виражають посилення думки (*reinforcement*), її закінчення, догматичне твердження чого-небудь. Висхідні тони, навпаки, вважаються «відкритими», і виражають не категоричність, а продовження думки, незавершеність, стриманість, примирення і так далі [Cruttenden, 1981, 81].

Результати ідентифікації аудиторомі термінальних ядрових тонів в мітигативних висловленнях відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати ідентифікації аудиторомі термінальних ядрових тонів в мітигативних висловленнях (%)

Тип тактики	Термінальний ядровий тон					
	Низхідний	Висхідний	Низхідно-висхідний	Висхідно-низхідний	Рівний	Низхідний
непряме вираження інтенції	37.5	50.0	12.5	0	0	37.5
«туманна» відповідь	33.3	50.0	0	0	16.7	33.3
позитивна оцінка	25.0	37.5	25.0	12.5	0	25.0
жалкування	0	0	25.0	75.0	0	0
обіцянка	85.7	14.3	0	0	0	85.7

вибачення	44.4	33.3	16.7	5.6	0	44.4
часткова згода	50.0	0	25.0	0	25.0	50.0
зниження категоричності	35.0	25.0	15.0	20.0	5.0	35.0
В середньому	38.9	26.3	14.9	14.1	5.8	38.9

Згідно з думкою аудиторів, у мітигативних фразах переважно використовується низхідний ядровий тон – в середньому він вживається в 38.9% мітигативних висловлювань. Низхідний ядровий тон переважає у тактиках зниження категоричності (35.0%), часткової згоди (50.0%), вибачення (44.4%) та обіцянки (85.7%).

Частотність вживання низхідного ядрового тону можна пояснити його властивістю забезпечувати серйозність, зваженість та зсувати фокус уваги з фраз, «загрозливих для обличчя», на мітигативні репліки.

Особливо часто низхідний тон оформлює тактику обіцянки (85.7%). Наведемо ситуацію з фільму *Hotel Rwanda*, у якій головний герой Пол не хоче відповідати негативно на запитання, а замість цього обіцяє знайти допомогу для сиріт:

- *Tell me, Paul, what country's gonna take 20 Rwanda orphans?*
- *I will find someone. I promise you* [Hotel Rwanda, 01.26.26]

Наступним за частотністю вживання у мітигативних фразах є висхідний тон. В середньому він вживається у 26.3% мітигативних висловлювань і домінує в тактиках позитивної оцінки (37.5%), «туманної» відповіді (50.0%) та непрямого вираження інтенції (50.0%).

Частина фахівців з фонології вважає, що висхідний тон висловлює невпевненість та сумнів [Crystal, 1975; Halliday, 1970]. Інші вважають його проявом поваги до слухача, а також позитивним маркером ввічливості, що спонукає учасників розмови до інтеракції та обміну інформацією [Warren, Britain, 2000, 169].

Ми вважаємо, що в мітигативних висловлюваннях висхідний тон є саме

позитивним маркером ввічливості, тому не дивно, що він є найбільш характерним для тактики «туманної» відповіді та непрямого вираження інтенції мовця. На нашу думку, у фразах непрямого прохання або поради він забезпечує поважливе ставлення, а в «туманній» відповіді висхідний тон надає значення легковажності, незацікавленості в пропонованій темі, м'якого відхилення теми, дозволяє мовцю уникнути грубості або агресивності.

Наведемо контексти вживання висхідного термінального тону під час вираження «туманної» відповіді та непрямого вираження інтенції мовця.

У першому кіноепізоді мати ухиляється від прямої відповіді сину про нового співробітника на фермі, адже це питання зв'язане з небажаною для неї темою та вона не бажає розвивати її:

- *Who's that?*
- *That's just somebody that Nana hired.* [The Lucky One, 00:16:27]

Наступний приклад демонструє тактику непрямого вираження прохання, оформлену висхідним термінальним тоном.

- *Oh, that's good.*
- *Something weird's going on right here.*
- *Hey dad, um... I was wondering if I could go play my new beautiful present at the train station tonight.* [Midnight Sun, 00:07:04]

Наступним за частотністю вживання у мітигативних фразах є низхідно-висхідний тон, зафіксований у 14.9% усіх фраз, окрім фраз обіцянки і «туманної» відповіді. Як відомо, цей тон використовується тоді, коли мовець розраховує, що слухач розпізнає в повідомленні більше інформації, ніж у ньому закладено експліцитно [Crystal, 1975]. Адресант розраховує на досвід і знання співрозмовника. У цьому випадку висловлювання набуває додаткового емоційного забарвлення.

Низхідно-висхідний тон властивий найбільшою мірою фразам, які виражають часткову згоду (25.0%), жалкування (25.0%) та позитивну оцінку (25%), рідше він характеризує фрази мітигативної тактики вибачення (16.7%) і тактики зниження категоричності (15%) і у край рідко – фрази тактики

непрямого вираження (12.5%).

Ілюстрацією вживання низхідно-висхідного тону може служити наступне висловлювання з фільму *The Dressmaker*. Героїня використовує вставну конструкцію *I'm afraid* для того, щоб зберегти «обличчя» і пом'якшити відмову шляхом зниження категоричності:

- *Well, our Gert's a handsome, capable girl. She knows feedstock, haberdashery and what powders are lethal to maggots and fly-struck merinos!*
- *I'm afraid William will have to look much further than here for suitable... companionship.* [The Dressmaker, 00:13:23]

Низхідно-висхідний тон характеризує саме мітигативну конструкцію *I'm afraid*, надає їй яскравого мелодійного забарвлення і готує мовця до відмови.

Висхідно-низхідний тон властивий всім мітигативним тактикам, крім тактик обіцянки (яка є найбільш категоричною) та «туманної відповіді» (яка здебільшого маркована висхідним тоном).

За даними аудиторського аналізу, мітигативним тактикам зниження категоричності, вибачення, жалкування та позитивної оцінки властивий висхідно-низхідний тон – в середньому, він характеризує 14.1% досліджених фраз. Найбільшою мірою він властивий тактиці зниження категоричності (20.0%). Дещо рідше цей тон оформляє фрази мітигативної тактики позитивної оцінки (12.5%).

Поширеність висхідно-низхідного ядрового тону можна пояснити його властивістю забезпечувати бажання уникати конфліктів та догодити співрозмовнику, а також, як зазначає Г.О. Олійник, висхідно-низхідний ядровий тон надає висловлюванню невпевненості [Олійник, 2019, 149].

Прикладом вживання висхідно-низхідного тону може слугувати епізод з фільму *Midnight in Paris*, в якому головний герой, сценарист Гіл Пендер, відмовляється від пропозиції відвідати день відкритих дверей та передує відмову тактикою жалкування:

- *We run an open house.*

- *Are you coming with us?*
- ***I wish that I could but I can't – but hopefully I'll see you again.*** [Midnight in Paris, 00.41.40]

У наступному прикладі висхідно-низхідний тон забезпечує значення некатегоричності, невпевненості. У фільмі *Love, Rosy* власниця готелю просить співробітницю показати гостю його кімнату та використовує фразу *would you mind* для того, щоб зменшити категоричність свого прохання:

- *Um, Ruby, **would you mind** showing our guest upstairs to his room? Please.*
- *Sorry, chief, but I'm really busy doing the files right now* [Love, Rosy, 01:34:57].

Рівний тон властивий пом'якшувальним висловлюванням у значно меншому ступені (в середньому 5.8%). Найчастіше він характеризує мітигативні висловлювання часткової згоди (25.0%), що можна пояснити його властивістю висловлювати нерішучість, незначність репліки чи небажання її наголосити.

Наведемо приклад з фільму *The Irishman*. Хоча головний герой має сумніви, він бажає уникнути конфлікту та догодити другу, використовуючи мітигативну фразу *I hope you're right*:

- *You want a nice guy. People like him. Not dumb, but somebody you have walking behind you without getting knifed.*
- ***Well, I hope you're right.*** [The Irishman, 01:14:39]

Далі аудиторів спостерігали за передтермінальним контуром у мітигативних фразах (див. табл. 2).

Таблиця 2

Результати ідентифікації аудиторів шкал в мітигативних висловленнях (%)

Тип тактики	Шкали немає	Тип шкали				
		Низхідна	Висхідна	Рівна	Ковзна	Скандентна

непряме вираження інтенції	0	37.5	12.5	50.0	0	0
«туманна» відповідь	50.0	33.3	0	16.7	0	0
позитивна оцінка	71.4	28.6	0	0	0	0
жалкування	25.0	25.0	25.0	0	12.5	12.5
обіцянка	25.0	0	50.0	0	25.0	0
вибачення	88.2	11.8	0	0	0	0
часткова згода	50.0	0	25.0	25.0	0	0
зниження категоричності	20.0	20.0	35.0	20.0	0	5.0
В середньому	41.4	19.3	18.4	14.0	4.7	2.2

Оскільки більшість мітигативних реплік є короткими та мають всього один наголошений склад, цей склад звісно виконує функцію ядра та характеризується певним термінальним ядровим тоном: в такому разі передтермінального контуру – шкали – не спостерігається. За нашими підрахунками, шкали відсутні у 41.4% всіх досліджених мітигативних фраз. Отже, звернімося до решти фраз, що мають певний передтермінальний контур та схарактеризуємо наявні варіації шкал у мітигативних тактиках.

Г.М. Кузенко зазначає, що типи шкал корелюють з емоційним станом: невдоволення, роздратованість – висхідна; захоплення, здивування – низхідна скандентна; злість, скептицизм – рівна висока; ворожість – рівна низька [Кузенко, 2000, 28]. Проте, слід зазначити, що сама по собі шкала не має такого конкретного емоційного навантаження, вона лише доповнює значення термінального тону. Отже, можна говорити, приміром, що поєднання висхідної шкали з високим низхідним тоном забезпечує невдоволення, роздратованість та неприємний подив мовця, а скажімо комбінація високої рівної шкали з високим висхідним тоном забезпечує значення захоплення та

приємного здивування.

Як показує аудиторський аналіз, передтермінальний контур мітигативних фраз є варіативним. Майже в однаковій пропорції вживаються низхідна (19.3 % реалізацій), висхідна (18.4 %) та рівна (14.0%) шкали.

Найбільш характерною шкалою є низхідна, вона складає у середньому 19.3 %. Особливо характерною вона є для тактик непрямого вираження інтенції (37.5%) та «туманної» відповіді (33.3%). Наведемо приклад з фільму *The Help*, у якому служниця просить у роботодавців гроші в кредит для навчання сина, висловлюючи прохання у непрямій формі (у формі квеситиву):

- *Go on...*
- *Now... We're faced with having to choose. Which son gets to go ... If we don't find all the money. **Would you consider giving us a loan?** I'll... I'll work for free until it's paid off.* [The Help, 00:46:59]

Наступною за частотністю вживання в мітигативних фразах є висхідна шкала, яка в середньому вживається у 18.4 % мітигативних висловлювань. Особливо часто висхідна шкала оформлює мітигативні тактики обіцянки (50.0%) та зниження категоричності (35.0%), Ілюстрацією вживання висхідної шкали може слугувати наступний кіноепізод з фільму *Catering Christmas*, у якому героїня намагається пом'якшити погану новину і зменшити категоричність висловлювання, використовуючи вставтакож ну конструкцію *I am afraid*:

- *This is the first year we won't have a silent auction.*
- *What about the antiques?*
- ***I'm afraid that didn't work out.***
- *Oh, no.* [Catering Christmas, 00:53:25]

За даними аудиторського аналізу, мітигативним тактикам зниження категоричності, часткової згоди, «туманної» згоди та непрямого вираження інтенції властива також рівна шкала – в середньому, вона характеризує 14.0% досліджених фраз.

Прикладом демонстрації рівної шкали може слугувати наступний епізод

з фільму *A man called Otto*, у якому сусідка просить головного героя Отто про допомогу, уникаючи прямого питання та використовує мітигативну конструкцію *I was wondering*:

- *I was wondering if you could help us tonight. Me and Tommy don't get a lot of time to go out for a dinner before the baby comes.*
- *I'm not gonna drive you two around on a date.*
- *No, we're gonna take a cab.* [A man called Otto, 01:14:00]

Ковзна та скандентна шкали властиві пом'якшувальним висловлюванням у значно меншому ступені. Ковзна шкала використовується в середньому у 4.7 % мітигативних фраз, які здебільшого оформлюють тактику обіцянки (25.0 %) та жалкування (12.5%), а скандентна – у 2.2 %. Наведемо приклад скандентної шкали у кіноепізоді з фільму *Love Actually*: Джулія просить друга Марка про допомогу, але її прохання непряме та не містить прямого посилання на дію, яку необхідно виконати:

- *So, what can I do for you?*
- *It's only a tiny favour. I've just tried the wedding video and it's a disaster.* [Love Actually, 00:36:08]

Отже, шкала доповнює значення ядрового термінального тону, надає фразам певного відтінку, підсилює або зменшує рівень емоційності. Слід зазначити, що такі яскраві, емпатичні шкали, як плинна або скандентна не є характерними для мітигативних реплік. У поєднанні переважно зі спадним тоном, вживаються низхідна, висхідна та рівна шкали. Поєднання спадного тону та низхідної шкали забезпечує значення серйозності, обміркованості; поєднання спадного тону та висхідної шкали завдяки низькому початку налаштовує слухача на неприємний характер повідомлення, про що мовець жалкує. Рівна шкала зі спадним тоном або з рівним тоном маркують зніяковіння мовця, його незручність.

Далі аудиторі спостерігали за тональними характеристиками в мітигативних висловлюваннях (див. табл. 3).

Таблиця 3

**Результати ідентифікації аудиторами тональних характеристик в
мітигативних висловлень (%)**

Тип тактики	Рівень вимовляння фрази			Тональний діапазон фрази		
	Високий	Середній	Низький	Широкий	Середній	Вузький
непряме вираження інтенції	0	100	0	0	75.0	25.0
«туманна» відповідь	0	100	0	0	83.7	16.7
позитивна оцінка	0	100	0	0	100	0
жалкування	37.5	62.5	0	37.5	62.5	0
обіцянка	25.0	75.0	0	50.0	50.0	0
вибачення	0	64.7	35.3	0	76.5	23.5
часткова згода	0	100	0	0	100	0
зниження категоричності	10.0	85.0	5.0	15.0	65.0	20.0
В середньому	9.0	86.0	5.0	12.8	76.6	10.6

Як свідчать дані таблиці 3, більшість мітигативних тактик характеризуються середнім тональним рівнем вимовляння (86.0%) і середнім тональним діапазоном (76.6%).

Середній тональний рівень є найбільш характерним для мітигативних – в середньому він складає 86.0% всіх досліджених фраз. Цей тон є інваріантним для чотирьох тактик: він вирізняє тактику часткової згоди (100%), позитивної оцінки (100%), «туманної» відповіді (100%) та непрямого вираження інтенції (100%).

Високий тональний рівень (9.0%) використовується значно рідше: переважно для тактики жалкування (37.0%), обіцянки (25.0%), та зменшення категоричності (10.0%). Зрозуміло, що високий тональний рівень як прояв емоційної збудженості мовця не може бути характерним для мітигативних

фраз, адже мовці почуваються дещо незручно, відчуваючи провину за звернення до «загрозливих для обличчя» мовленнєвих актів, тому пом'якшують їх.

Низький тональний рівень, як відомо, є проявом невдоволеності мовця, тому цілком виправданим є його невелика кількісна представленість – всього 5% в середньому по всіх тактиках. Низький тональний рівень є характерним для тактики вибачення (35.3%) та зниження категоричності (5.0%). Прикладом оформлення тактики вибачення низьким тональним рівнем може слугувати наступний епізод з фільму *Marley & Me*, у якому лікар намагається пом'якшити погану новину про те, що пара втратила дитину, використовуючи мігигативну фразу *I'm sorry*:

- *Is there anything in there? <...>*
- *There is no heartbeat, Jen. I'm very, very sorry.* [Marley & Me, 00:42:05].

Щодо тонального діапазону досліджуваних фраз, найбільш характерним є середній – в середньому він складає 76.6% реалізацій. Він характеризує всі фрази часткової згоди та позитивної оцінки (100%). Наведемо приклад з фільму *Purple Hearts*: мати просить доньку повернутися та жити з нею, прохання виражене непрямо, для пом'якшення прохання використовується негативне спеціальне питання з займенником *Why*. Непряме прохання оформлюється середнім тональним діапазоном:

- *They're not going to throw me out on the street.*
- *Why don't you move back with me? You can share my bedroom.* [Purple Hearts, 00:13:00].

Менш характерними виявилися широкий (12.8% випадків) та низький (10.6%) тональний діапазон, які більшою мірою характерні для мігигативної такти вибачення (23.5%) та непрямого вираження інтенції (25.0%).

Наступним завданням аудиторського аналізу було визначення сприйманої гучності (інтенсивності) мігигативних висловлювань.

Результати визначення аудиторами міри гучності знаходяться в таблиці 4.

Сприймана міра гучності в мітигативних висловленнях (у %)

Тип тактики	Міра гучності		
	Голосно	Нормально	Тихо
непряме вираження інтенції	0	87.5	12.5
«туманна» відповідь	0	66.7	33.3
позитивна оцінка	0	85.7	14.3
жалкування	0	87.5	12.5
обіцянка	0	75.0	25.0
вибачення	0	76.5	23.5
часткова згода	0	100	0
зниження категоричності	0	85.0	15.0
В середньому	0	82.8	17.2

Згідно з думкою аудиторів, в цілому, фрази, які реалізують мітигативні тактики, характеризуються нормальною гучністю (82.8%). Підвищення гучності взагалі не притаманне мітигативним висловлюванням, адже підвищена гучності є, навпаки, проявом категоричності.

Пониження гучності, що забезпечує більш довірливу, інтимну тональність спілкування, сприяє зменшенню категоричності і найчастіше спостерігається у фразах тактики «туманної» відповіді (33.3%). Прикладом тихого вимовляння «туманної» відповіді може слугувати епізод з фільму *Me before you*, в якому Луїза Кларк (головня героїня, яку грає Емілія Кларк) відповідає, що не дуже любить «такі» фільми. Вона надає неповну інформацію та вживає слово *those*, яке має високий ступінь узагальнення. Репліка лунає менш категорично та довірливо саме завдяки тихій гучності:

- *Have you seen it?*
- *I don't really like **those kinds** of films.*

- *Those kinds of films?*
- *Films with subtitles.* [Me before you, 00:26:36].

Далі аудиторів звернулися до параметра темпу мовлення (див.табл.5). Як слушно вказує Г.М. Кузенко, кожен із компонентів інтонаційної системи несе певне семантичне навантаження. Так, темп дає можливість розрізняти стилі вимови, передає емоційний стан співрозмовників, дозволяє розрізняти важливе та другорядне, вказує на соціальний статус, вік і стать мовця [Кузенко, 2000, 27].

Таблиця 5

Сприймана швидкість вимовляння мітигативних висловлень (у %)

Тип тактики	Швидкість вимовляння		
	Швидко	Нормально	Повільно
непряме вираження інтенції	50.0	21.5	28.5
«туманна» відповідь	16.7	83.3	0
позитивна оцінка	0	71.4	28.6
жалкування	12.5	75.0	12.5
обіцянка	25.0	50.0	25.0
вибачення	58.8	41.2	0
часткова згода	75.0	25.0	0
зниження категоричності	35.0	55.0	10.0
В середньому	34.1	52.8	13.1

Дослідження темпу вимовляння мітигативних висловлень показує його мінливий характер. На думку аудиторів, близько половини мітигативних фраз (52.8%) вимовляються в нормальному темпі, який є характерним для всіх мітигативних тактик. Досить поширеним є також прискорений темп (34.1%) і украй рідко зафіксовано вживання уповільненого темпу (13.1%).

Нормальний темп мовлення є ознакою серйозності, важливості

повідомлення: мовець відчуває провину за те, що йому доводиться повідомляти щось неприємне, тому він вимовляє мітигативні репліки у нормальному темпі, до того, як повідомити негативно-оцінювану інформацію. Нервування мовця, його бажання скоріше завершити неприємну тему часом спонукає його прискоритися. Тому не дивно, що прискорення темпу, як індикатор нервозності, метушливості мовця, властиве третині (34.1%) мітигативних реплік. Особливо характерним прискорений темп є для тактики часткової згоди (75.0%) та вибачення (58.8%). Прискорення темпу свідчить про бажання скоріше отримати відповідь на запитання, нетерплячість або бажання якомога швидше закінчити спілкування.

Прикладом прискорення темпу може слугувати епізод з фільму *Midnight Sun*: у головного героя Чарлі є прохання до батька його дівчини, він висловлює непряме прохання у формі квеситиву в умовному способі (*Conditional Mood*) *Would you mind*. Він нервує, боїться отримати відмову, і тому прискорює темп:

- *Thank you for letting Katie come.*
- *I couldn't have stopped her.*
- *Mr. Price, **would you mind** if I took out Katie tomorrow?*
- *Yeah, I think that'd be fine* [Midnight Sun, 01:09:09].

Повільний темп як прояв інтонаційного виділення повідомлення або як прояв нерішучості притаманний в середньому 13.1% мітигативних фраз і оформлює тактики непрямого вираження інтенції (28,5), позитивної оцінки (28,6%), обіцянки (25.0%), жалкування (12.5%) та зниження категоричності (10.0%). Означені тактики є більш емоційно-насиченими, тому мовець акцентує їх вживанням повільного темпу, що можна спостерігати в такому епізоді:

ANNIE: I think there's a pretty sizeable arse there, yes, sir. Huge thighs.

PM: Yeah. Well, whatever, erm...I'm sure she's a lovely girl but I wonder if you could, erm...redistribute her?

ANNIE: It's done. [Love Actually, 00:57:00]

Прем'єр-міністру, якого грає Г'ю Грант, ніяково, він вирішив звільнити працівницю, проте, це рішення для нього складне, він визнає, що вона гарна людина. Тому уповільнення темпу на мітигативній репліці позитивної оцінки – ознака важкості вибору та нерішучості мовця.

На слухове сприйняття темпу мовлення впливає не лише швидкість вимовляння тих чи інших одиниць, а й тривалість пауз між ними. Результати експериментально-фонетичних розвідок свідчать про те, що довгі паузи зумовлюють сприйняття швидкого темпу мовлення як нешвидкого (Levelt, 1995).

За даними аудиторського аналізу, деяким висловлюванням властиві прагматичні паузи перед одиницями, які експлікують пом'якшення. У мітигативних фразах вони виконують важливу функцію: надають мовцю можливість «потягнути час», продумати висловлювання, зменшити категоричність, оскільки він має бути обережним і ввічливим.

Наведемо епізод, в якому доволі швидкий темп мовлення поєднується з паузою, завдяки чому темп мовлення сприймається як нормальний: сусідка просить Отто допомогти з опаленням, вона робить паузи, намагається бути обережною, щоб пом'якшити своє прохання та зменшити категоричність:

- *Otto, hate to bother you, but...um, we don't have any heat. Um... could you come take a look?* [A man called Otto, 00:34:15].

Таким чином, проведений аудиторський аналіз дозволяє дійти певних висновків.

Дослідження представленості **ядрових тонів** показує, що незалежно від типу висловлювання в мітигативних фразах переважно використовується низхідний ядровий тон (38.9%) Частотність вжитку низхідного ядрового тону можна пояснити його властивістю забезпечувати серйозність, зваженість та зсувати фокус уваги з фраз, «загрозливих для обличчя», на мітигативні репліки. Особливо активно цей тон використовується у тактиках обіцянки (85.7% вживань), часткової згоди (50.0% вживань) та вибачення (44.4% вживань).

Висхідний тон оформлює 26.3% мітигативних фраз та є маркером позитивної ввічливості. У фразах непрямого прохання (50.0% вживань) або позитивної оцінки (37.5% вживань) він забезпечує поважливе ставлення, а в «туманній» відповіді (50.0% вживань) висхідний тон надає значення легковажності, незацікавленості в пропонованій темі, м'якого відхилення теми, дозволяє мовцю уникнути грубості або агресивності.

Майже в однаковій пропорції в мітигативних репліках вживаються емпатичні тони: низхідно-висхідний тон (14.9% усіх фраз, окрім фраз обіцянки і «туманної» відповіді) та висхідно-низхідний тон (14.1%); досить рідко зафіксовано вживання найменш емпатичного тону – рівного (5.8% фраз).

Предтермінальний контур – шкала – в частині мітигативних реплік не спостерігається тому, що мітигативні фрази мають всього один наголошений склад. Шкали відсутні у 41.4% досліджених мітигативних висловлювань.

Дослідження предтермінального контуру показує, що майже в однаковій пропорції вживаються низхідна (19.3 %), висхідна (18.4 %) та рівна (14.0%) шкали. Низхідна шкала особливо характерна для тактик непрямого вираження інтенції (37.5% вживань) та «туманної» відповіді (33.3% вживань).

Висхідна шкала оформлює 18.4% мітигативних висловлювань, що є характерним для мітигативних тактик обіцянки (50.0% вживань) та зниження категоричності (35.0% вживань).

Рівна шкала є характерною для 14.0% досліджених мітигативних фраз. Ковзна та скандентна шкали властиві пом'якшувальним висловлюванням у значно меншому ступені. Ковзна шкала використовується в середньому у 4.7 % мітигативних фраз, які здебільшого оформлюють тактику обіцянки (25.0 %) та жалкування (12.5%), а скандентна – у 2.2 %.

Більшість мітигативних фраз характеризується середнім **тональним рівнем** вимовляння (86.0%). Цей тон є інваріантним для чотирьох тактик: він вирізняє тактику часткової згоди (100%), позитивної оцінки (100%), «туманної» відповіді (100%) та непрямого вираження інтенції (100%).

Високий тональний рівень (9.0%) використовується значно рідше:

переважно для тактики жалкування (37.0%), обіцянки (25.0%), та зменшення категоричності (10.0%). Високий тональний рівень як прояв емоційної збудженості мовця не може бути характерним для мітигативних фраз, адже мовці почуваються дещо незручно, відчуваючи провину за звернення до «загрозливих для обличчя» мовленнєвих актів, тому пом'якшують їх.

Низький тональний рівень оформлює тільки 5% мітигативних фраз тому, що він є проявом невдоволеності мовця. Низький тональний рівень є характерним для тактики вибачення (35.3%) та зниження категоричності (5.0%).

Щодо **тонального діапазону**, більшості мітигативних висловлювань притаманний середній тональний діапазон (76.6% вживань). Середній тональний діапазон виявився інваріантним для всіх фраз часткової згоди та позитивної оцінки (100% вживань).

Широкий і вузький тональний діапазон є менш характерними для мітигативних висловлювань, вони вживаються майже в однаковій пропорції (12.8% і 10.6% відповідно).

У цілому, мітигативні фрази характеризуються нормальною **гучністю** (82.8%). Пониження гучності, що забезпечує більш довірливу, інтимну тональність спілкування, спостерігається у тактиках «туманної» відповіді (33.3% вживань), обіцянки (25.0% вживань) та вибачення (23.5 вживань).

Підвищення гучності взагалі не притаманне мітигативним висловлюванням, адже підвищена гучності є, навпаки, маркером категоричності.

Дослідження **темпу** вимовляння мітигативних висловлювань свідчить про його мінливий і нестабільний характер. На думку аудиторів, близько половини мітигативних фраз (52.8%) вимовляються в нормальному темпі, він є характерним для всіх мітигативних тактик. Досить поширеним є також прискорений темп (34.1%) і значно в меншій кількості зафіксовано вживання уповільненого темпу (13.1%).

Прискорений темп мовлення є характерним для тактики часткової згоди

(75.0%) та вибачення (58.8%), він свідчить про бажання скоріше отримати відповідь на запитання, нетерплячість мовця та його бажання якомога швидше завершити спілкування.

Повільний темп як прояв інтонаційного виділення повідомлення або як прояв нерішучості притаманний в середньому 13.1% мітигативних фраз і оформлює тактики непрямого вираження інтенції (28,5), позитивної оцінки (28,6%), обіцянки (25.0%), жалкування (12.5%) та зниження категоричності (10.0%).

За сприйнятими акустичними ознаками кожна тактика вирізняється типами мелодійного контуру, тональним рівнем, тональним діапазоном, енергетичними характеристиками, темпоральними характеристиками і, таким чином, має свій **акустичний імідж**.

Для тактики **зниження категоричності** характерним є мелодійна варіативність: різноманітні ядрові поєднуються з низхідною (20%), висхідною (35%) або рівною (20%) шкалою. Як і інші тактики, зниження категоричності характеризується середнім тональним рівнем вимовляння (85.0%) і середнім тональним діапазоном (65.0%).

Тактика **часткової згоди** оформлюється низхідним (50%), низхідно-висхідним (25%) або рівним (25%) ядровим тоном, які у половині випадків поєднуються з двома видами шкал: висхідною (25%) або рівною (25%). Тактика часткової згоди характеризується виключно середнім тональним рівнем вимовляння і середнім тональним діапазоном. На відміну від інших тактик, які здебільшого вимовляються у нормальному темпі, ця тактика переважно оформлена прискореним темпом мовлення (75.0%).

Фрази **вибачення** є найкоротшими, тому вони вкрай рідко мають передтермінальний контур (11.8% фраз, в яких зафіксовано низхідну шкалу), а оформлюються низхідним (44.4%) або висхідним ядровим тоном (33.3%). Тактиці вибачення притаманний середній (64.7%) або низький тональний рівень вимовляння (35.3%) та середній (76.5%) або вузький (23.5%) тональний діапазон. Ця тактика характеризується нормальною (76.5%) або рідше тихою

(23.5%) гучністю. На відміну від інших тактик, які здебільшого вимовляються у нормальному темпі, ця тактика у більше половині фраз оформлена прискореним темпом мовлення (58.8%).

Переважає більшість фраз **обіцянки** оформлюється низхідним ядровим тоном – 85.7%, що є найвищим показником вживання цього тону серед всіх типів мітигативних фраз. Якщо у синтагмах більше одного наголошеного (75%), такі синтагми характеризуються вживанням висхідної (50.0%) або ковзної шкали (25.0%). Фрази обіцянки характеризуються середнім (75.0%) або високим (25.0%) тональним рівнем вимовляння та широким (50.0%) або середнім (50.0%) тональним діапазоном. Ця тактика характеризується варіативним темпом вимовляння: нормальним (50.0%), прискореним (25.0%) або уповільненим (25.0%).

На відміну від решти мітигативних тактик, фрази, що реалізують тактику **жалкування**, ніколи не оформлюються ані низхідним, ані висхідним ядровим тоном. Для них характерним виявився висхідно-низхідний тон (75.0%), який вкрай рідко вживається у фразах інших типів. Фрази жалкування характеризуються варіативністю передтермінального контуру: їм притаманні низхідна (25.0%), висхідна (25.0%), ковзна (12.5%) та скандентна (12.5%) шкали. Жалкування характеризується середнім (62.5%) або високим (37.5%) тональним рівнем вимовляння та середнім (62.5%) або широким (37.5%) тональним діапазоном.

Фрази тактики **позитивної оцінки** характеризуються найбільшою варіативністю ядрових тонів: низхідний, висхідний та низхідно-висхідний тони вживаються майже в однаковій пропорції (25.0, 37.5 та 25.0% відповідно). Ці фрази є досить короткими, тому вони рідко мають передтермінальний контур (28.6% фраз, в яких зафіксовано низхідну шкалу). Тактика позитивної оцінки характеризується виключно середнім тональним рівнем вимовляння і середнім тональним діапазоном.

Для фраз «**туманної**» **відповіді** цілком логічно характерними виявився висхідний тон, який є ознакою невпевненості та некатегоричності мовця

(50.0%), а також зафіксовано рівний тон, схожий за семантикою (16.7%), який оформлює тільки три досліджувані тактики. Ці тони у половині фраз поєднуються з низхідною (33.3%) або рівною (16.7%) шкалою. Ця тактика характеризується виключно середнім тональним рівнем вимовляння і переважно середнім тональним діапазоном (83.7%). Ця тактика характеризується нормальною (66.7%) або зниженою (33.3%) гучністю та нормальним темпом (83.3%).

Непряме вираження інтенції, яке зазвичай виражається питальними реченнями, оформлюється висхідними тонами (радше висхідний тон сягає 50%, а низхідно-висхідний – 12.5%). На відміну від інших тактик, фрази непрямого вираження інтенції завжди мають шкалу: це або низхідна (37.5), висхідна (12.5%) або рівна (50.0%) шкали. Ця тактика характеризується виключно середнім тональним рівнем вимовляння, переважно середнім тональним діапазоном (75.0%) та нормальною гучністю (87.5%). Ця тактика характеризується варіативним темпом вимовляння: швидким (50.0%), уповільненим (28.5 %) або прискореним (21.5%).

3.3.3. Методика та результати електро-акустичного аналізу просодичних засобів мітигації

Експериментально-акустичне дослідження здійснювалося в лабораторії експериментальної фонетики Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова.

У даній роботі електро-акустичний експеримент складався з трьох етапів:

- 1) дослідження частотних характеристик;
- 2) дослідження інтенсивності;
- 3) дослідження тривалості.

Цифрові аудіо матеріали були проаналізовані за допомогою програмних пакетів обробки мовленнєвого сигналу PRAAT 5.0. Праат – це програма аналізу усного мовлення, розроблена для досліджень у галузі фонетики. Автори програми – Пол Боерсма та Девід Вінінк (Paul Voersma and David

Weenink) з Амстердамського університету фонетичних наук (Institute of Phonetic Sciences of the University of Amsterdam), Нідерланди.

За допомогою даної програми був здійснений інструментальний аналіз, у процесі якого відбувалася сегментація мовленнєвих відрізків необхідної тривалості. Програмне забезпечення дозволяє отримати графічне зображення висловлювань будь-якої тривалості та детальну інформацію про характер мовленнєвого сигналу, а також синхронну текстову анотацію отриманих осцилограм, тональних та амплітудних контурів. За допомогою програми PRAAT 5.0 були отримані комп'ютерні інтонограми з автоматичним виділенням огибаючої основного тону, інтенсивності та тривалості мовленнєвого фрагменту висловлювання у часовій осі реального часу його звучання.

Програма PRAAT надає лінгвісту комп'ютерний еквівалент фоноакустичної лабораторії, вона уможливорює інструментальний аналіз усного мовлення. За допомогою цієї програми фахівці з фонетики здійснюють наступні операції:

- 1) запис звуку з мікрофону або магнітофону на частоті 11,025 Гц та 22,050 Гц;
- 2) відтворення запису у сповільненому темпі;
- 3) вимірювання показників частоти основного тону;
- 4) вимірювання тривалості звуків, складів, синтагм та фраз;
- 5) графічне зображення параметрів ЧОТ, інтенсивності та тривалості на екрані;
- 6) відтворення необхідної ділянки запису незалежно від його позиції;
- 7) вимірювання параметрів інтенсивності;
- 8) графічне виділення ключових складів з автоматичним визначенням їх параметрів.

Інтонографічний аналіз усної частини фактичного матеріалу, проведений за допомогою комп'ютерної програми дослідження мовлення, уможливив визначення наступних просодичних характеристик:

1. Діапазон ЧОТ та гучності мовця, його темп мовлення під час аналізу усього корпусу матеріалу;
2. Частотний, силовий і часовий діапазон виділення мовленнєвої одиниці логічним наголосом;
3. Зміни в інтонаційній моделі, гучності та тривалості під час мовлення.

На мал.1 репрезентовано зразок комп'ютерної обробки мовленнєвих сигналів. Значення акустичних параметрів розташовані наступним чином:

1. Показники звукових коливань (осцилограма) - зверху;
2. Значення ЧОТ - посередині (у Гц);
3. Значення інтенсивності - знизу (у dB).

Mr. Price, would you mind if I took out Katie tomorrow?

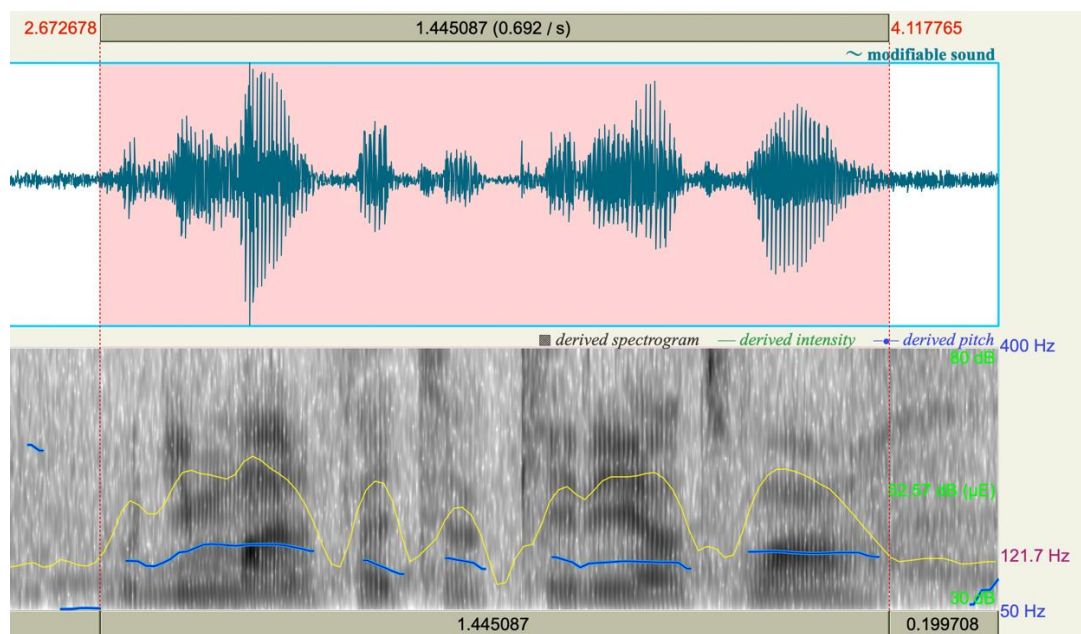


Рис. 2. Зразець комп'ютерної обробки мовленнєвих сигналів

Дані, отримані під час електро-акустичного аналізу, були оброблені математично зі вживанням інструментарію симптоматичної та вірогіднісної статистики. Статистична обробка отриманих даних, проведена методом симптоматичної статистики, дозволила встановити для всього матеріалу середній рівень ЧОТ (Гц), середню інтенсивність (гучність), середньосинтагмену та середньослівну тривалість (мс).

Комп'ютерному аналізу були піддані 180 мітигативних фраз, виокремлених з сучасних англомовних фільмів. Кожна з 9 досліджуваних тактик: зниження категоричності, часткової згоди, вибачення, жалкування, подяки, позитивної оцінки (схвалення, похвали та компліменту), обіцянки, «туманної» відповіді, непрямого вираження загрозливого для обличчя акту – представлена на цьому етапі дослідження 20 синтагмами: 10 синтагм, вимовлених чоловіками, та 10 синтагм, вимовлених жінками.

В результаті аналізу були отримані абсолютні значення частоти основного тону, тривалості та інтенсивності матеріалу. Їх нормування дало відносні величини, необхідні для зіставлення акустичних параметрів. Під час аналізу ЧОТ і виділенні висотних рівнів як нормуючого параметру виступав середній рівень ЧОТ кожного мовця. Особлива роль середньодикторської ЧОТ зумовлена тим, що вона є базисною, нейтральною, немаркованою, величиною і слугує основною точкою відліку під час виявлення частотних модифікацій. Зміни ЧОТ у бік підвищення чи зниження є інформативними та номінують просодичне маркування.

Частотний діапазон визначався шляхом співвіднесення акустичних показників максимального та мінімального рівнів. Для цього виділялося максимальне і мінімальне значення ЧОТ у межах експериментального матеріалу. Отриманий діапазон ділився на три зони:

1. зону вузького діапазону (30-50 Гц);
2. зону середнього діапазону (51-80 Гц);
3. зону широкого діапазону (81-260 Гц).

Частотні рівні також були кваліфіковані за трьома зонами – високого, середнього та низького рівня:

1. зону низького рівня (40-90 Гц);
2. зону середнього рівня (91-190 Гц);
3. зону високого рівня (191-350 Гц).

Акустичним коррелятором такої структурної характеристики мовлення, як гучність, є інтенсивність. Дана характеристика також є одною з важливіших

у створенні ефекту логічного наголосу: відомо, що найбільш важливі у семантичній структурі тексту слова лунають значно гучніше, ніж інші, тобто на них припадають високі значення інтенсивності.

Параметр інтенсивності також був кваліфікований за трьома зонами – високий, середній та низький рівень:

1. зона низького рівня (45-54 dB);
2. зона середнього рівня (55-65 dB);
3. зона високого рівня (66-80 dB).

Середня тривалість синтагми обчислювалася у мілісекундах на підставі графіків комп'ютерного аналізу та обчислювалася як середнє арифметичне абсолютних величин.

Параметр середньоскладової тривалості також був кваліфікований за трьома зонами:

4. зона швидкого темпу (120-160 мс);
5. зона нормального темпу (161-250 мс);
6. зона повільного темпу (251-370 мс).

Суттєвим при проведенні даного дослідження був когнітивний підхід, який спирається на сприйняття того чи іншого повідомлення або іншого явища людиною, а не його відображення машиною. Саме перцептивний аналіз дозволяє сказати, наскільки значимими є ті чи інші просодичні засоби реалізації конкретного комунікативного наміру.

3.4. Результати електро-акустичного дослідження

Отримані в ході електроакустичного аналізу дані дозволяють виявити просодичні характеристики мітигативних фраз в мовленні чоловіків і жінок. Для наочної демонстрації просодичного маркування цих фраз, передусім, наводимо усереднені показники ЧОТ, інтенсивності і тривалості, які характерні для чоловічих і жіночих голосів в досліджених фрагментах кінодискурсу.

Частотні характеристики мовлення у жінок вищі, ніж у чоловіків:

усереднені показники максимальної ЧОТ в мовленні жінок дорівнюють 226 Гц, а в мовленні чоловіків – 163 Гц; частотний діапазон жіночих голосів в середньому складає 215 Гц, а діапазон чоловічих голосів – 105 Гц. Щодо інтенсивності спостерігаються практично рівні максимальні показники як чоловічих, так і жіночих голосів – в середньому 70-68 dB. Середня інтенсивність склала 54 dB у чоловіків і 53 dB у жінок. Середньоскладова тривалість в матеріалі дослідження складає 187 мс у чоловіків і 194 мс у жінок.

Отримані дані підсумовувані в таблиці 6:

Таблиця 6

Усереднені показники ЧОТ, інтенсивності і тривалості в мовленні чоловіків і жінок в кінодискурсі

Диктори	Просодичні характеристики				
	Максимальна ЧОТ, Гц	Частотний діапазон, Гц	Максимальна інтенсивність, dB	Середня інтенсивність, dB	Середньоскладова тривалість, мс
Чоловіки	163	105	70	54	187
Жінки	226	215	68	53	194

Як вже було сказано, завдання, яке вирішувалося в цій роботі, було наступне, – визначити, які просодичні показники властиві мітигативним висловлюванням. Тому опис результатів електроакустичного експерименту був розділений на 3 етапи:

1. Опис частотних показників мітигативних фраз.
2. Опис показників інтенсивності мітигативних фраз.
3. Опис показників тривалості мітигативних фраз.

Передусім, ми звернулися до показників **ЧОТ** фраз та синтагм, які виконують роль тактик мітигації. Для зручності будемо надалі називати їх мітигативні фрази та мітигативні синтагми. Як відомо, фраза може складатися з одної або декількох синтагм, які відокремлені у мовленні паузами.

Параметр ЧОТ відповідає перцептивно сприйманому параметру

висотного тонального рівня. Були досліджені наступні частотні показники: ЧОТ першого наголошеного складу, ЧОТ ядрового складу, максимальне значення ЧОТ у фразах, мінімальне значення ЧОТ у фразах і частотний діапазон фраз. Завданням цього етапу дослідження було встановити, чи підтверджують дані електроакустичного аналізу перцептивні спостереження, зроблені аудитором і описані в попередньому розділі. Отримані дані відбиті в таблиці 7.

Таблиця 7

Частотні показники мітигативних фраз, Гц

Мітигативні тактики	ЧОТ 1 наголош. складу		ЧОТ ядра		Max ЧОТ		Min ЧОТ		Діапазон	
	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж
непряме вираження інтенції	114	214	160	186	184	243	106	146	82	108
«туманна» відповідь	210	328	330	271	330	328	132	70	198	258
позитивна оцінка	145	266	140	230	160	273	71	116	85	158
жалкування	148	170	138	273	148	273	96	173	60	102
обіцянка	86	78	130	177	136	177	86	98	51	79
вибачення	-	-	123	184	183	200	72	118	112	81
часткова згода	120	210	110	192	140	210	73	169	68	42
зниження категоричності	102	250	136	220	173	260	87	104	121	156
В середньому	132	190	158	217	182	245	239	113	97	114

Дані про ЧОТ першого складу у мітигативних фразах, вимовлених чоловіками та жінками, представлені на Рис.3.

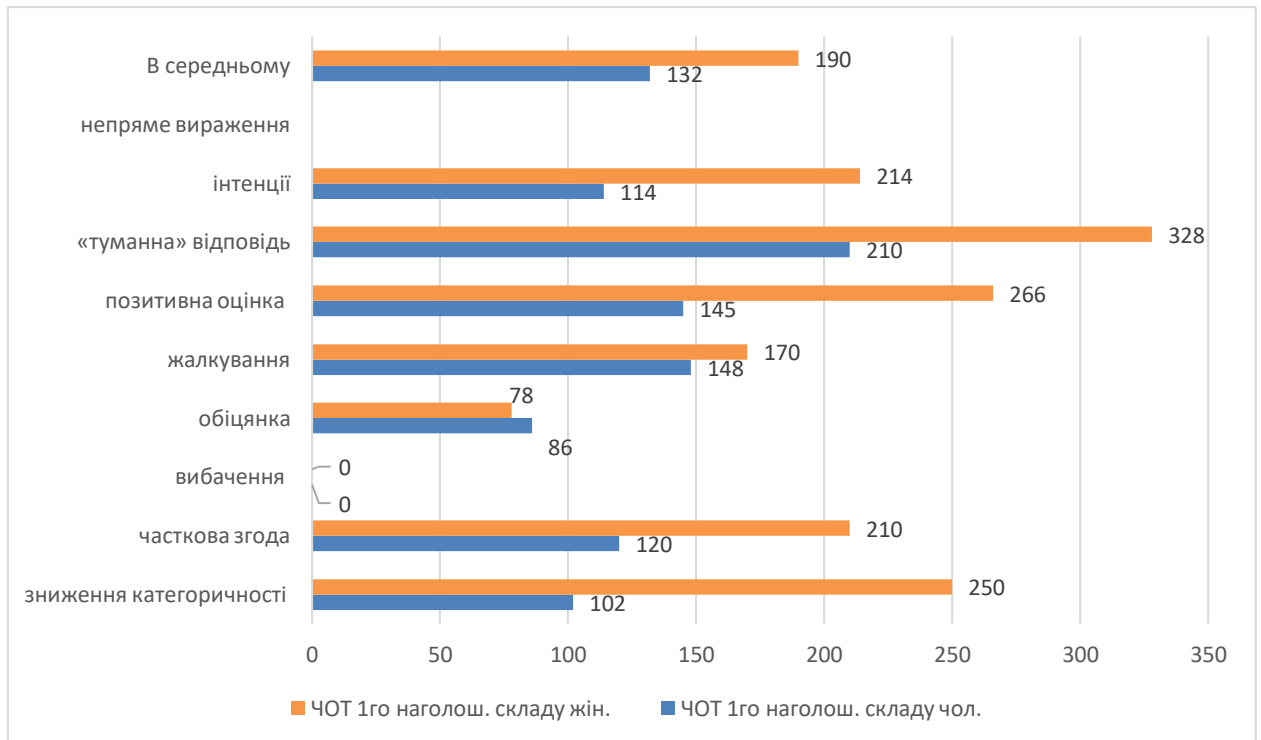


Рисунок 3. ЧОТ першого наголошеного складу у мітигативних фразах, в Гц

Дані, представлені в таблиці 6 та на Рис.3, 4, 5, підтвержують наявну у фонологічних розвідках тенденцію більш високих тональних показників у мовленні жінок, ніж у мовленні чоловіків. Як бачимо, у середньому ЧОТ першого наголошеного складає 132 Гц в мовленні чоловіків, 190 Гц в мовленні жінок. Нагадаємо, що фрази вибачення є найкоротшими і мають лише один наголошений склад – ядровий, тому дані про ЧОТ першого наголошеного складу фраз вибачення відсутні.

В цілому, і в чоловічому, і в жіночому мовленні спостерігаються *схожі тенденції* щодо показнику ЧОТ першого наголошеного складу. Найбільш *високі* тональні характеристики спостерігаються у мітигативних фразах туманної відповіді (328 Гц у чоловіків та 210 Гц у жінок), що коригує данні отримані під час аудиторського аналізу. Високими тональними показниками відрізняються також фрази позитивної оцінки (145 Гц у чоловіків та 266 Гц у

жінок) та зниження категоричності (250 Гц і 102 Гц відповідно).

Низьким тональним рівнем відрізняються фрази обіцянки: ЧОТ першого наголошеного у фразах обіцянки сягає лише 86 Гц у чоловічому виконанні та 78 Гц – у жіночому. Решта мітигативних фраз мають *середні* показники ЧОТ першого наголошеного, що підтверджує спостереження, зроблені аудиторами.

Далі звернімося до показника ЧОТ ядрового складу мітигативних фраз (див. Рис.4).

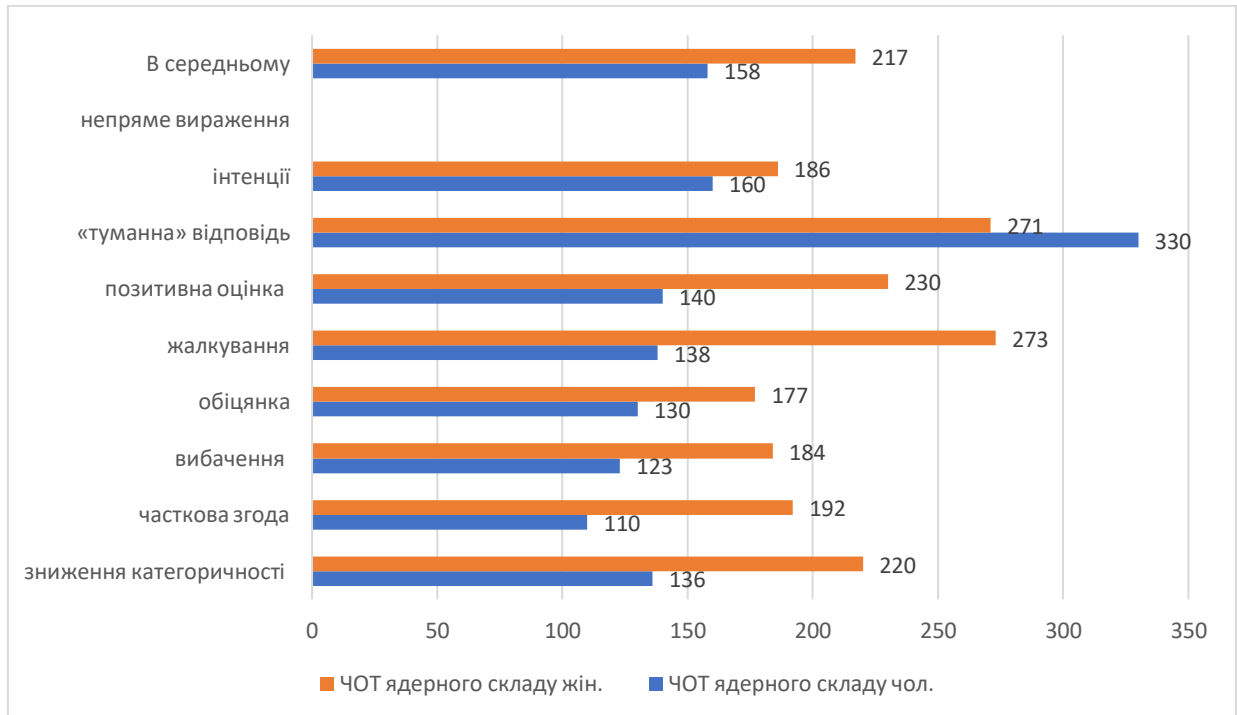


Рисунок 4. ЧОТ ядрового складу у мітигативних фразах

Згідно з даними, представленими на Рис.4, і в чоловічому, і в жіночому мовленні спостерігаються *схожі* тенденції щодо показнику ЧОТ ядрового складу. Найбільш *високі* тональні характеристики знову спостерігаються у мітигативних фразах туманної відповіді (330 Гц у чоловіків та 271 Гц у жінок). Також високий тональний рівень спостерігається при вимовленні ядра у фразах жалкування (особливо високий показник зафіксовано у жіночому мовленні – 273 Гц, і доволі високий – у чоловічому – 138 Гц) та у фразах позитивної оцінки (140 Гц у чоловіків та 230 Гц у жінок).

Решта фраз мають середні показники ЧОТ ядрового складу.

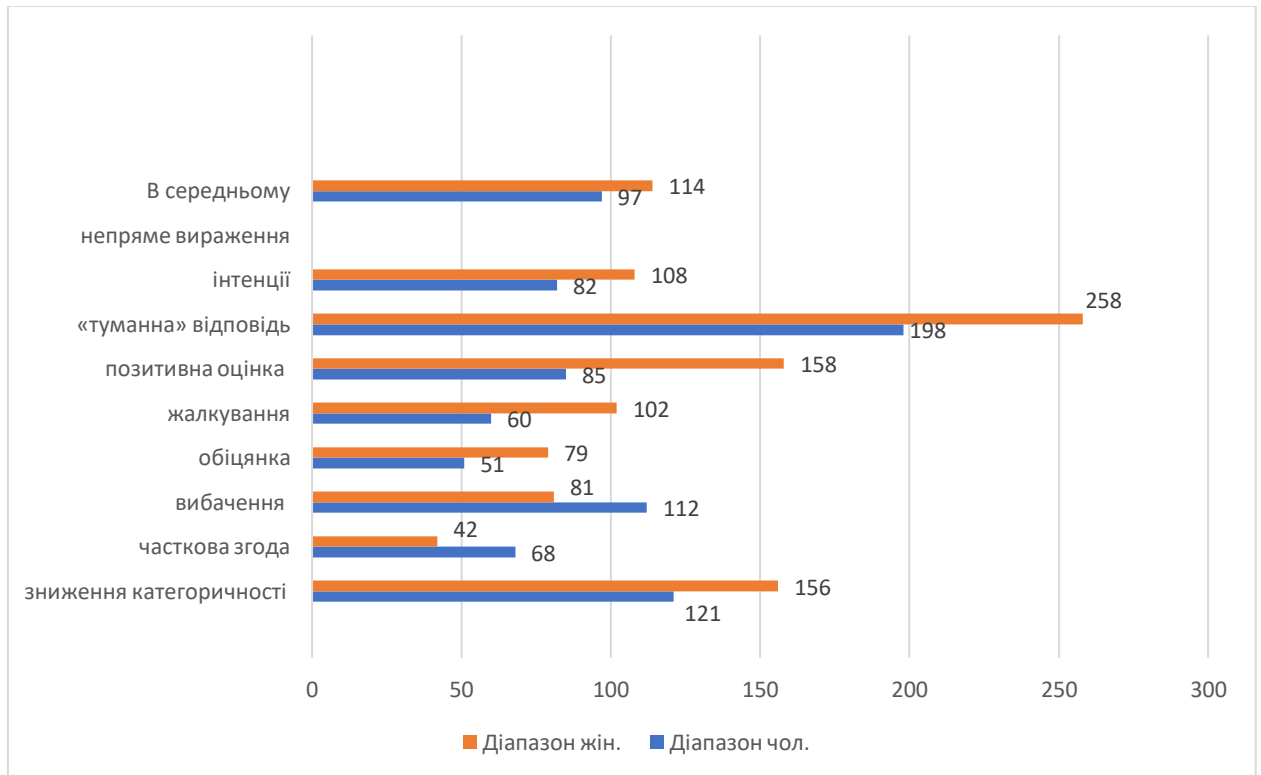


Рисунок 5. Тональний діапазон мітигативних фраз, в Гц

Як відомо, широкий діапазон мовлення у жінок свідчить про більш виражену жіночу просодичну експліцитність, тоді як чоловікам властива лексична експліцитність [Потапова, 194]. Ці дані підтверджуються в нашому дослідженні, оскільки тональний діапазон в мовленні жінок значно ширший за діапазон чоловічого мовлення. Єдиним винятком є мітигативні фрази тактики вибачення, які вирізняються більш широким діапазоном (112 Гц), ніж у виконанні жінок (81 Гц).

Згідно з даними, які представлені на Рис. 5, найширший діапазон властивий мітигативним фразам тактики «туманної» відповіді, які були вимовлені жіночими голосами (258 Гц). Далі слідує мітигативні висловлювання, які є характерними для тактик позитивної оцінки (158 Гц) та зниження категоричності (156 Гц). Найвужчий діапазон у жіночому мовленні вирізняє фрази тактики часткової згоди (42 Гц).

Щодо діапазону мітигативних висловлювань, які були вимовлені чоловічими голосами, то найширший діапазон, як і у мовленні жінок, властивий мітигативним фразам тактики «туманної» відповіді (198 Гц). Потім йдуть мітигативні фрази тактик зниження категоричності (121 Гц) і вибачення

(112 Гц). Найвужчий діапазон зафіксовано у мітигативних репліках, які оформлюють тактику обіцянки (51Гц), що повністю відповідає даним аудиторського аналізу.

На наступному етапі електроакустичного експерименту був досліджений параметр інтенсивності, що відповідає такому перцептивно сприйманому параметру, як гучність.

Показники інтенсивності першого наголошеного складу, ядрового складу, максимальної і середньої інтенсивності мітигативних фраз підсумовані в таблиці 8.

Таблиця 8

Показники інтенсивності мітигативних фраз, дВ

Синтагма	Інтенсивність 1 ^{го} наголош. складу		Інтенсивність ядрового складу		Мах інтенсивність		Середня інтенсивність	
	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж
непряме вираження інтенції	55	61	63	58	66	52	64	59
«туманна» відповідь	52	60	55	60	55	61	53	58
позитивна оцінка	54	63	56	61	57	62	56	61
жалкування	61	51	64	66	65	65	64	64
обіцянка	50	54	58	59	58	59	55	53
вибачення	-	-	56	46	57	49	56	47
часткова згода	61	58	59	60	60	60	57	59
зниження категоричності	53	61	50	56	57	61	54	57
В середньому	55	58	58	58	59	59	57	57

Спочатку звернімося до аналізу інтенсивності першого наголошеного складу в мітигативних синтагмах. Дані про інтенсивність першого складу у мітигативних фразах, вимовлених чоловіками та жінками, представлені на Рис.6.

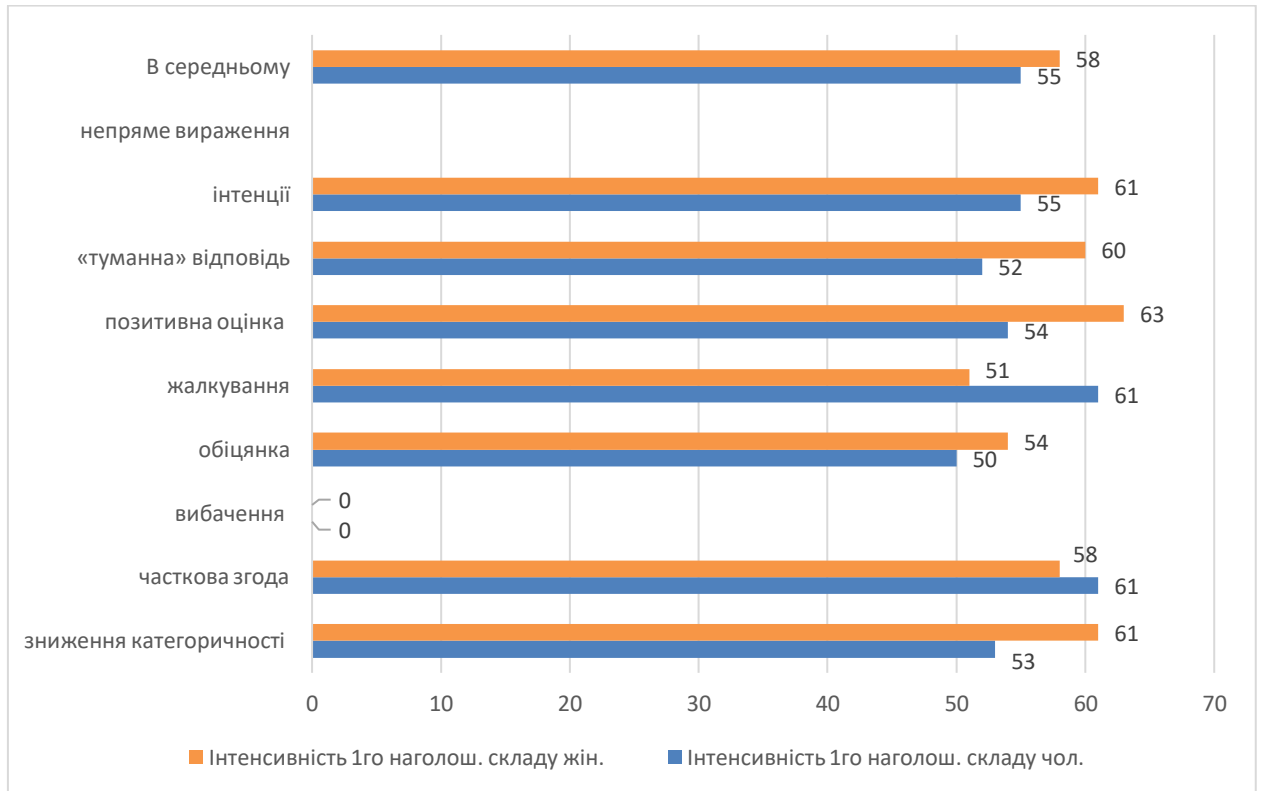


Рисунок 6. Інтенсивність першого наголошеного складу мітигативних фраз, dB

Загалом мітигативні фрази вирізняються середньою гучністю і коливання інтенсивності у межах виокремлених мітигативних тактик не є значним. Проте, лід зупинитися на певних тенденціях. Невеликим інтенсивності першого наголошеного складу характеризуються насамперед мітигативні фрази позитивної оцінки у мовленні жінок (63dB), а також фрази, що утворюють тактики зменшення категоричності (61dB) та непрямого вираження інтенції (61dB).

У мовленні чоловіків показники інтенсивності теж середні, незначне збільшення на першому наголошеному складі зафіксовано у мітигативних синтагмах тактик часткової згоди (61dB) та жалкування (61dB).

Найнижчий показник інтенсивності мітигативних висловлювань у мовленні жінок є характерним для тактики жалкування (51 dB), а у мовленні чоловіків – для тактики обіцянки (50 dB). Ці показники теж в межах середнього значення інтенсивності.

Дані про інтенсивність першого наголошеного складу фраз вибачення відсутні, тому що фрази вибачення є найкоротшими і мають лише один наголошений склад – ядровий.

В цілому, як бачимо, і в чоловічому, і в жіночому мовленні спостерігаються *схожі тенденції* щодо показників інтенсивності першого наголошеного складу.

Далі ми звернулися до параметру інтенсивності ядрового складу мітигативних фраз, показники якого відображені на рис. 7.

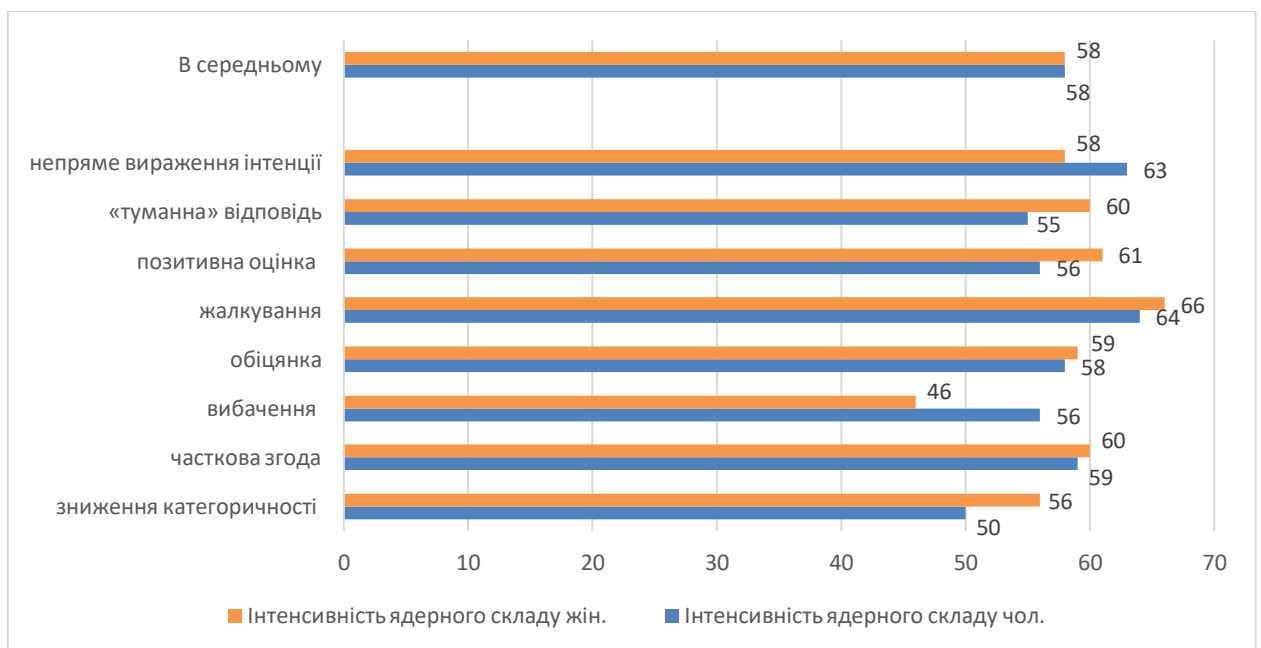


Рисунок 7. Інтенсивність ядрового складу мітигативних фраз, dB

Згідно з даними, представленими на рис. 7, невелике зростання інтенсивності ядрового складу відбувається на мітигативних фразах тактики жалкування (66 dB у жінок та 64 dB у чоловіків). Деяко нижчими є показники інтенсивності у мітигативних репліках часткової згоди (60 dB у чоловіків і 59 dB у жінок). Найнижчі показники інтенсивності зафіксовані у мітигативних синтагмах, які утворюють тактики вибачення (46 dB у жінок та 56 dB у

чоловіків) і зниження категоричності (56 dB у жінок та 50 dB у чоловіків). Зазначимо знову, що коливання показників інтенсивності ядрового тону у межах різних мітигативних тактик є незначними, і дані про всі фрази свідчать про середній рівень інтенсивності ядрового складу.

На завершальному етапі електроакустичного аналізу ми досліджували параметр тривалості: тривалість синтагми, тривалість першого наголошеного і ядрового складів, середньоскладову тривалість синтагми. Параметр тривалості пауз усередині синтагм не входив в нашу царину завдань зважаючи на стислість, яка властива мітигативним фразам. Дані дослідження параметра тривалості відображені в таблиці 9.

Таблиця 9

Показники тривалості мітигативних фраз, мс

Синтагма	Тривалість синтагми		Тривалість 1 наголош.		Тривалість ядра		Середньо-складова тривалість	
	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж	Ч	Ж
непряме вираження інтенції	2218	1613	156	303	308	339	191	198
«туманна» відповідь	574	2410	185	263	309	241	287	253
позитивна оцінка	1807	1652	151	286	357	360	283	331
жалкування	1059	1311	300	140	206	363	212	284
обіцянка	890	1320	118	120	265	287	163	193
вибачення	631	502	-	-	385	346	211	223
часткова згода	719	855	108	238	224	223	163	181

зниження категоричності	900	1242	113	220	243	321	207	204
В середньому	1100	1363	162	196	286	310	215	233

Для наочності зіставимо тривалість синтагм, які складають мітигативні фрази, і відобразимо їх на рис. 8.

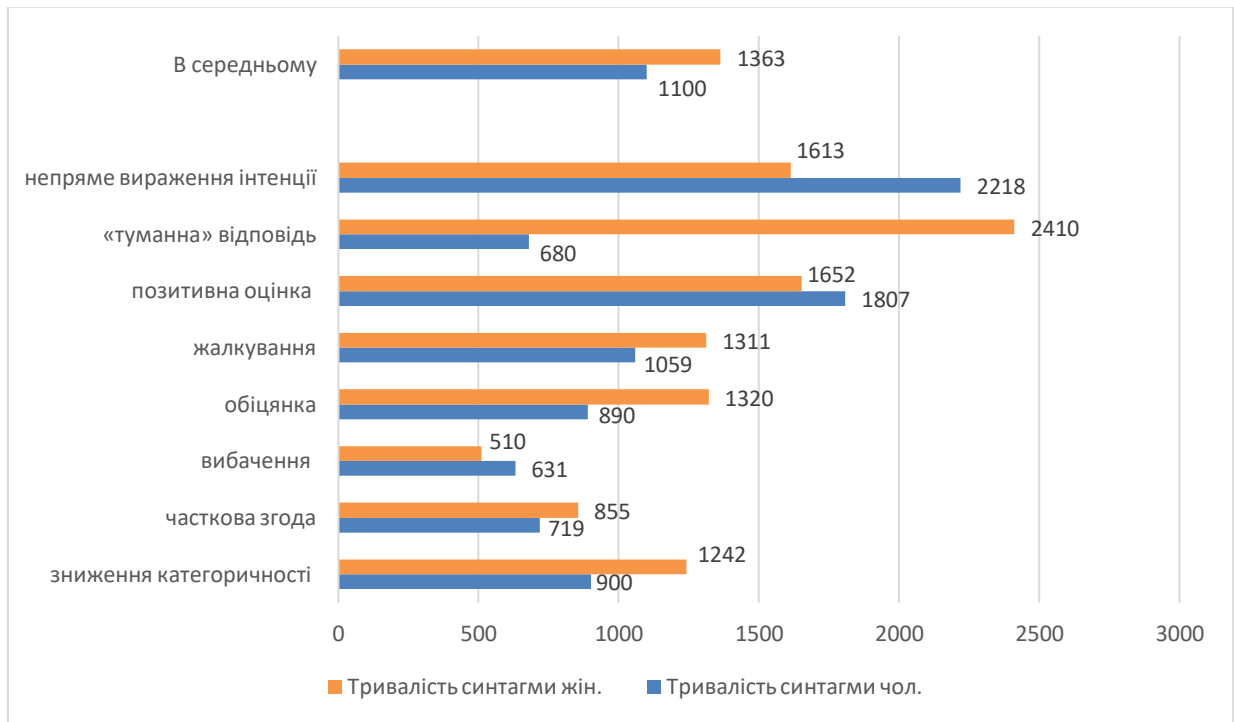


Рисунок 8. Тривалість синтагми мітигативних фраз, мс

Згідно з рис. 8, в середньому мітигативні фрази в жіночому виконанні значно довше в порівнянні з чоловічим. В середньому в мовленні жінок мітигативні репліки звучать 1363 мс, у мовленні чоловіків – 1100 мс. У жіночому мовленні найбільшою тривалістю звучання характеризуються мітигативні фрази тактики «туманної» відповіді (2410 мс). Найбільш низький показник тривалості звучання мітигативних фраз зафіксований під час вираження вибачення (510 мс).

У мовленні чоловіків спостерігається інша тенденція. Найбільша тривалість вимовляння властива мітигативним фразам, які є характерними для тактики *непрямого вираження інтенції* (2218 мс). Найменший показник тривалості звучання, так само як і у мовленні жінок, властивий мітигативним фразам тактики *вибачення* (631 мс).

Отже, загальна тенденція відносно тривалості звучання мітигативних фраз, зафіксована як у мовленні чоловіків, так і в мовленні жінок, спостерігається під час вираження *вибачення*: саме мітигативні фрази, які оформлюють тактику вибачення, відрізняються найменшою тривалістю звучання, що підтверджують дані аудиторського аналізу.

Далі звернемося до параметру середньоскладової тривалості мітигативних фраз (рис. 9).

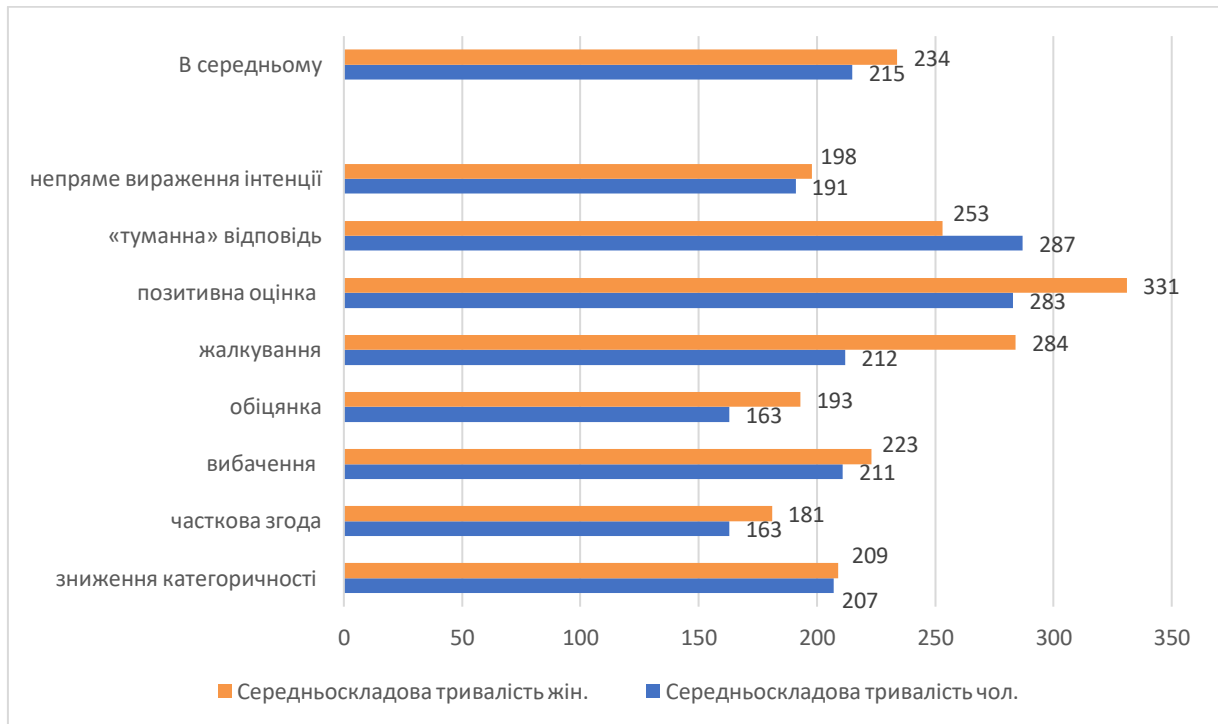


Рисунок 9. Середньоскладова тривалість мітигативних фраз, мс

Згідно з даними, представленими на Рис. 9, середньоскладова тривалість мітигативних фраз у мовленні жінок складає 234 мс, а у мовленні чоловіків – 215 мс.

Найвища середньоскладова тривалість притаманна мітигативним фразам позитивної оцінки, вимовленим жінками (331 мс). У мовленні чоловіків найвища середньоскладова тривалість характеризує мітигативні фрази тактики «туманної» відповіді (287 мс). Найкоротшою середньослоговою тривалістю характеризуються мітигативні репліки, які оформлюють тактики часткової згоди (181 мс у жінок та 163 у чоловіків) і обіцянки (193 мс у жінок та 163 у чоловіків). Схожі показники середньоскладової тривалості спостерігаємо у мітигативних висловлюваннях тактики зниження

категоричності (209 мс у жінок та 207 у чоловіків).

Отже, фіксуємо *уповільнення темпу* під час вираження позитивної оцінки, вимовленої жінками, та під час вираження «туманної» відповіді чоловіками. *Прискорення темпу* спостерігаємо під час вираження часткової згоди і обіцянки як чоловіками, так і жінками.

На наступному етапі ми вивчали параметри тривалості першого наголошеного складу мітигативних фраз (див. рис. 10).

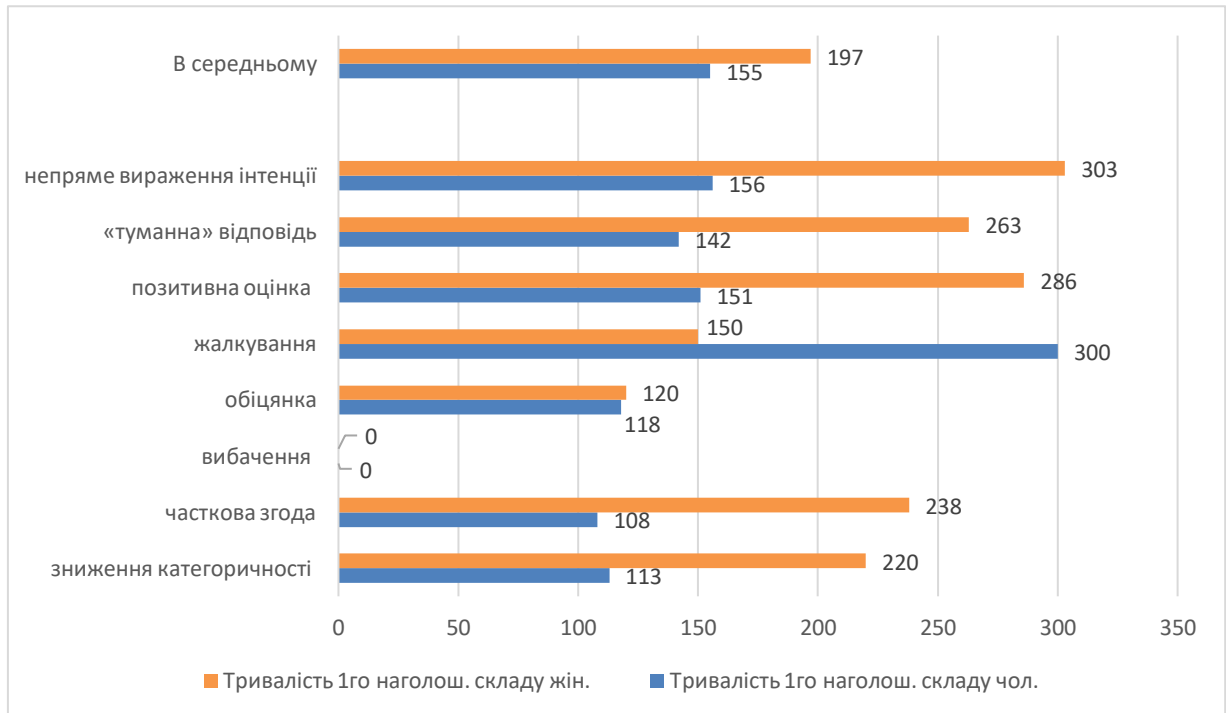


Рисунок 10. Тривалість першого наголошеного складу мітигативних фраз, мс

Згідно з даними, представленими на рис.10, в середньому тривалість першого наголошеного складу мітигативних фраз у мовленні жінок значно довша в порівнянні з чоловічим мовленням (в середньому 197 мс у жінок і 155 мс у чоловіків). Найвищий показник тривалості першого наголошеного складу мітигативних фраз зафіксовано у тактиці непрямого вираження у мовленні жінок (303 мс), що відповідає результатам аудиторського аналізу. Наступним йде показник тактики позитивної оцінки у мовленні жінок (286 мс).

Щодо чоловіків, найбільш високий показник є характерним для тактики жалкування (300 мс). Усі інші тактики мають середні показники тривалості першого наголошеного складу, окрім тактики часткової згоди (108 мс), для якої швидкий темп є характерним, що підтверджує результати аудиторського

аналізу.

Найнижчі показники тривалості першого наголошеного складу, тобто найшвидший темп вимовляння (108-120 мс), є характерними для тактики обіцянки (118 мс у чоловіків та 120 мс у жінок), тактик часткової згоди та зниження категоричності в мовленні чоловіків (108 та 113 мс відповідно).

Нагадаємо, дані про тривалість першого наголошеного складу фраз вибачення відсутні, тому що фрази вибачення є найкоротшими і мають лише один наголошений склад – ядровий.

Нарешті, було досліджено параметри тривалості ядрового складу мітигативних фраз (див. рис. 11).

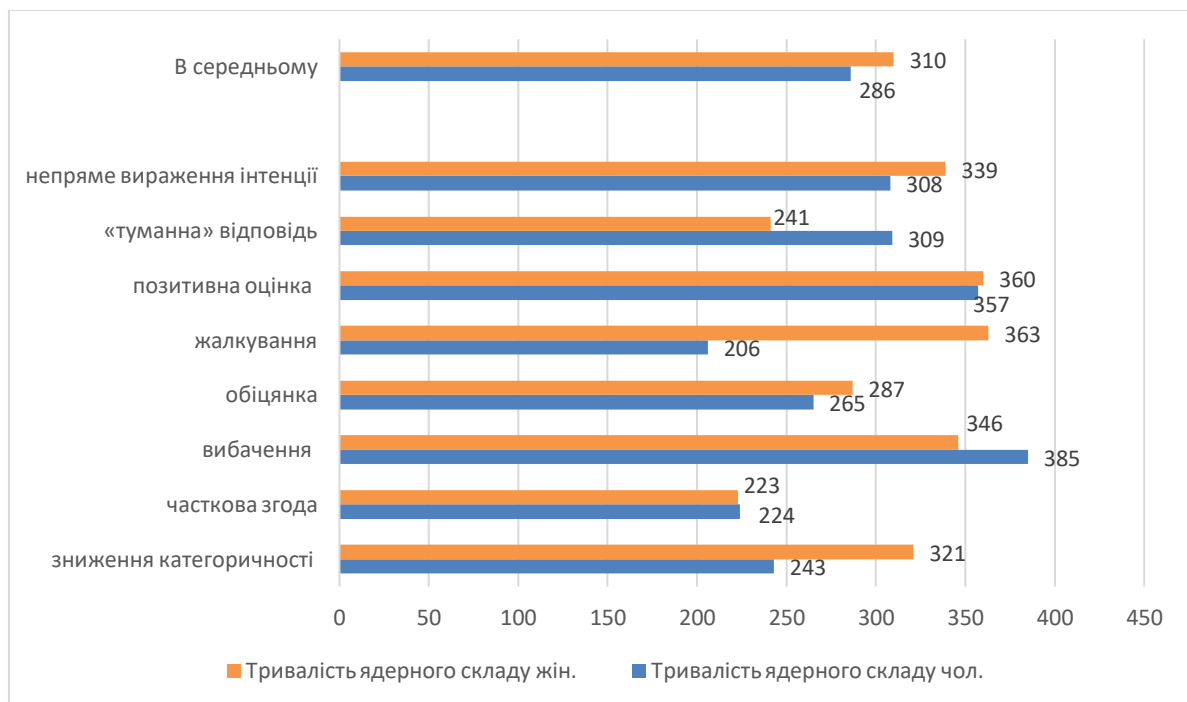


Рисунок 11. Тривалість ядрового складу мітигативних фраз, мс

Як показує рис.11, в середньому тривалість ядрового складу мітигативних фраз складає 310 мс у жінок та 286 мс у чоловіків. Найдовший показник тривалості ядрового складу виявлено у мітигативних репліках тактики вибачення (385 мс у мовленні чоловіків та 346 мс у мовленні жінок) та позитивної оцінки (357 мс у мовленні чоловіків та 360 мс у мовленні жінок). У мовленні жінок повільним темпом при вимовлянні ядрового складу також вирізняються мітигативні фрази жалкування (363 мс).

В решті тактик спостерігається нормальний темп вимовляння. Слід зазначити майже однакові показники тривалості ядрового складу у мітигативних репліках часткової згоди, вимовлених чоловіками та жінками (224 мс у чоловіків та 223 мс у жінок).

Проведене електроакустичне дослідження надає змогу дійти певних висновків що просодичного оформлення мітигативних фраз.

ЧОТ. Показники ЧОТ усіх мітигативних фраз вищі за середні показники кінодискурсу. Найвищі показники *максимальної ЧОТ* зафіксовані у мітигативних фразах «туманної» відповіді (330 Гц у чоловіків та 328 Гц у жінок). У фразах, які входять до складу тактик часткової згоди, жалкування, позитивної оцінки та непрямого вираження інтенції, максимальний показник ЧОТ зафіксований на *ядрових складах* як у чоловічому, так і в жіночому мовленні. Ця тенденція характерна і для решти тактик, зафіксованих в мовленні чоловіків. Тільки у мітигативних фразах зниження категоричності та туманної відповіді, вимовлених жінками, показник ЧОТ першого наголошеного складу перевищує ЧОТ ядрового складу. Найширший *тональний діапазон* притаманний мітигативним фразам «туманної» відповіді (258 Гц у жінок та 198 Гц у чоловіків). Досить широкий діапазон властивий також мітигативним та фразам позитивної оцінки у жіночому виконанні (158 Гц). Найвужчий діапазон зафіксовано у мітигативних фразах тактики обіцянки (51 Гц у чоловіків та 79 Гц у жінок) та тактики часткової згоди (68 Гц у чоловіків та 42 Гц у жінок), що повністю відповідає даним аудиторського аналізу.

Інтенсивність. Показники інтенсивності усіх мітигативних фраз незначною мірою перевищують середні показники кінодискурсу. Діапазон значень інтенсивності мітигативних фраз досить вузький і трохи коливається залежно від типу фрази. Відносно параметра *середньої інтенсивності* слід зазначити, що у чоловіків він найбільш високий у фразах, які є характерними для тактик жалкування (64 dB) та непрямого вираження інтенції (теж 64 dB). У жіночому мовленні параметр середньої інтенсивності вище у фразах

зниження категоричності (57 dB) та часткової згоди (59 dB). Відносно інтенсивності *першого наголошеного* складу і інтенсивності *ядрового складу* найголоснішими виявилися фрази тактики жалкування (64 dB у чоловіків та 66 dB у жінок).

Тривалість. Показники тривалості мітигативних фраз виявляють значну гендерну залежність. Синтагми в жіночому виконанні значно довші (в середньому 1363 мс) за синтагми у чоловічому виконанні (в середньому 1100 мс). У жіночому мовленні *найбільшою тривалістю синтагм* характеризуються фрази «туманної» відповіді (2410 мс) і позитивної оцінки (1652 мс). У чоловічому мовленні найбільшою тривалістю синтагм характеризуються фрази непрямого вираження інтенції (2218 мс) і позитивної оцінки (1807 мс). Найбільша *середньоскладова тривалість*, тобто найповільніший темп вимовляння, припадає на фрази позитивної оцінки та туманної відповіді як в мовленні чоловіків (283 та 287 мс відповідно), так і в мовленні жінок (331 та 253 мс). Найменша середньоскладова тривалість, тобто прискорений темп вимовляння, спостерігається у фразах часткової згоди, обіцянки та непрямого вираження інтенції (у чоловіків 163, 163, 191 мс відповідно, у жінок – 181, 193 та 198 мс). *Тривалість ядра* у більшості випадків перевищує *тривалість першого наголошеного* складу і в середньому складає в жіночому виконанні 310 мс, в чоловічому – 286 мс, тривалість першого наголошеного майже однакова в чоловічому і в жіночому виконанні (162 мс і 196 мс).

Висновки до розділу III

Спостереження над паравербальними засобами вираження мітигації в англomовному кінодискурсі свідчать про те, що мітигацію увиразнюють фонаційні (уповільнення темпу, заїкання, велика пауза, тиха гучність), пантомімічні (розведення руками, заперечне хитання головою, опущена голова, підйом брів), мануальні (піднесення руки до рота), мімічні (посмішка, прижмурення) та ситуаційно-конфігураційні (зітхання, погляд) паравербальні засоби.

На підставі проведеного аудиторського та електроакустичного аналізу інтонаційно-просодичних засобів вираження мітигації був складений «просодичний портрет» кожної з виділених мітигативних тактик.

Непряме вираження інтенції оформлюється висхідними тонами. На відміну від інших тактик, фрази непрямого вираження інтенції завжди мають шкалу: це або низхідна (37.5), висхідна (12.5%) або рівна (50.0%) шкали. Фрази вирізняються *високим тональним рівнем* (максимум ЧОТ складає 184 Гц в мовленні чоловіків і 243 Гц в мовленні жінок). Фрази непрямого вираження інтенції характеризуються *варіативним тональним діапазоном*: вузьким – в мовленні чоловіків (82Гц) і середнім тональним діапазоном в мовленні жінок (108Гц). Фрази непрямого вираження інтенції вирізняються, як правило, *середньою гучністю* (максимальна інтенсивність сягає 66 dB у чоловіків і 52 dB у жінок) і трохи *уповільненою швидкістю* вимовляння: середньоскладова тривалість майже однакова у мовленні чоловіків – 191 мс і у мовленні жінок – 198 мс, помітне уповільнення мовлення спостерігається на ядровому складі (308 мс у чоловіків і 339 мс у жінок).

Для фраз «туманної» відповіді характерними є висхідний тон як ознака невпевненості та некатегоричності мовця (50.0%), а також зафіксовано рівний тон, схожий за семантикою (16.7%). Ці тони поєднуються переважно з низхідною (33.3%) або рівною (16.7%) шкалою. Характерним є *високий тональний рівень* (максимум ЧОТ складає 330 Гц в мовленні чоловіків і 328 Гц в мовленні жінок). Фрази «туманної» відповіді вирізняються *широким тональним діапазоном* у мовленні чоловіків і жінок (198 Гц і 258 Гц відповідно). Фрази «туманної» відповіді характеризуються дещо *зменшеною гучністю* (у середньому 53 dB у чоловіків та 58 dB у жінок). Фрази тактики «туманної» відповіді є найдовшими у мовленні жінок (2410 мс) та найкоротшими у мовленні чоловіків (574 мс). Фрази тактики «туманної» відповіді оформлюються *нормальним темпом* (середньоскладова тривалість у мовленні чоловіків – 287 мс і у мовленні жінок – 253 мс, помітне уповільнення мовлення спостерігається на ядровому складі (309 мс у чоловіків

та 241 мс у жінок) і на першому наголошеному складі у жінок (263 мс).

Фрази тактики **позитивної оцінки** характеризуються найбільшою варіативністю ядрових тонів: низхідний, висхідний і низхідно-висхідний тони вживаються майже в однаковій пропорції. Ці фрази є досить короткими, тому вони рідко мають передтермінальний контур (28.6% фраз, в яких зафіксовано низхідну шкалу). **Тональний рівень** вимовляння фраз має гендерну залежність: у мовленні жінок він є високим (максимум ЧОТ складає 273 Гц), а у мовленні чоловіків – середнім (максимум ЧОТ складає 160 Гц). По-друге, фрази позитивної оцінки у мовленні жінок вирізняються **середнім тональним діапазоном** (158 Гц), а у мовленні чоловіків – **вузьким** (85 Гц). Для фраз позитивної оцінки у виконанні чоловіків, характерними є **середні показники гучності** (в середньому 56 dB) і **трохи підвищені** показники гучності для фраз у виконанні жінок (в середньому 61 dB). Для всіх фраз тактики позитивної оцінки характерним є **уповільнення швидкості** вимовляння (середньоскладова тривалість 331 мс у жінок і 283 мс у чоловіків).

Для тактики **жалкування** характерним виявився висхідно-низхідний тон (75.0 %), який вкрай рідко вживається у фразах інших типів. Фрази жалкування характеризуються варіативністю шкал: мають місце низхідна (25.0%), висхідна (25.0%), ковзна (12.5%) та скандентна (12.5%) шкали. Тональний рівень фраз має гендерну залежність: жінки оформлюють ці фрази **високим тональним рівнем** (максимум ЧОТ складає 273 Гц), а чоловіки – **середнім** (максимум ЧОТ складає 148 Гц). Фрази жалкування характеризуються **вузьким тональним діапазоном** у мовленні чоловіків (60 Гц) і **середнім тональним діапазоном** в мовленні жінок (102 Гц). Усі фрази жалкування вирізняються **середньою інтенсивністю** (64 dB у жінок і 64 dB у чоловіків) і **уповільненою швидкістю** вимовляння (тривалість ядрового складу 363 мс у жінок та 212 мс у чоловіків, першого наголошеного – 300 мс у жінок та 140 мс у чоловіків).

Переважає більшість фраз тактики **обіцянки** оформлюється низхідним ядровим тоном – 85.7% (що є найвищим показником вживання цього тону

серед всіх тактик) і висхідною (50.0%) або ковзною шкалою (25.0%). Характерним є *середній тональний рівень* (максимум ЧОТ складає 136 Гц у чоловіків та 177 Гц у жінок). Фрази обіцянки, як правило, вирізняються *вузьким тональним діапазоном* (51 Гц у чоловіків та 79 Гц у жінок). Фрази обіцянки характеризуються *середньою гучністю* (в середньому 55 dB у чоловіків і 53 dB у жінок) і трохи *прискороною швидкістю вимовлення* (середньоскладова тривалість 163 мс у чоловіків та 193 мс у жінок).

Фрази **тактики вибачення** є найкоротшими, тому вони вкрай рідко мають передтермінальний контур (11.8% фраз, в яких зафіксовано низхідну шкалу), а оформлюються низхідним (44.4%) або висхідним ядровим тоном (33.3%). Фрази вибачення характеризуються *середнім тональним рівнем* (максимум ЧОТ складає 183 Гц у чоловіків та 200 Гц у жінок). Тональний діапазон фраз вибачення є вузьким (112 Гц у чоловіків та 81 Гц у жінок). Фрази вибачення характеризуються *середніми показниками інтенсивності* у чоловіків (середня інтенсивність – 56 dB, максимальна – 57dB), а у виконанні жінок спостерігається *невелике зниження гучності* (середня інтенсивність – 47 dB, максимальна – 49 dB). Для фраз вибачення характерною є *уповільнена швидкість* (тривалість ядрового складу сягає 385 мс у чоловіків та 346 мс у жінок).

Тактика часткової згоди оформлюється низхідним (50%), низхідно-висхідним (25%) або рівним (25%) ядровим тоном, які у половині випадків поєднуються з двома видами шкал: висхідною (25%) або рівною (25%). Фрази часткової згоди переважно оформлюються *середнім тональним рівнем* (максимум ЧОТ складає 140 Гц у чоловіків та 210 Гц у жінок). На відміну від інших тактик, фрази часткової згоди вирізняються *вузьким діапазоном* (68 Гц у чоловіків та 42 Гц у жінок), що уточнює дані аудиторського аналізу, згідно з якими фрази часткової згоди характеризуються середнім тональним рівнем. Для фраз часткової згоди характерним є *середні показники інтенсивності* (у середньому 57 dB у чоловіків і 59 dB у жінок, з однаковою максимальною інтенсивністю у чоловіків та жінок – 60 dB) та *прискорений темп*

(середньоскладова тривалість сягає 163 мс у чоловіків та 181 мс у жінок).

Для **тактики зниження категоричності** характерним є мелодійна варіативність: різноманітні ядрові тони поєднуються з низхідною (20%), висхідною (35%) або рівною (20%) шкалою. Фрази характеризуються **високим** тональним рівнем в мовленні жінок (максимум ЧОТ складає 260 Гц) та **середнім тональним рівнем** в мовленні чоловіків (максимум ЧОТ складає 173 Гц). Для фраз зниження категоричності характерним виявився середній тональний діапазон. Фрази зниження категоричності оформлюються **нормальною гучністю** (в середньому 54 dB у чоловіків і 57 dB у жінок) та **нормальним темпом** (середньоскладова тривалість сягає 207 мс у мовленні чоловіків та 204 мс у мовленні жінок) з **невеликим уповільненням на ядровому складі** (243 мс у чоловіків та 321 мс у жінок).

Результати та положення розділу висвітлено в таких публікаціях автора [39], [47].

ВИСНОВКИ

Мотиваційна сфера індивіда постає складним інтегральним психологічним утворенням, що експлікує потреби людини в соціальних контактах та спілкуванні.

Звернення мовців до мітигативних форм репрезентації власних інтенцій зумовлене правилами негативної ввічливості, які забезпечують зменшення можливих комунікативних ризиків завдяки створенню позитивної емоційної атмосфери спілкування.

Пом'якшення директивних інтенцій (згідно з максимою такту), уникнення негативних характеристик адресата, пом'якшення категоричності власних оцінок (згідно з максимою схвалення), стримане вираження похвали самого себе (згідно з максимою скромності) та пом'якшення асертивної іллокуції (згідно з максимою згоди) утворюють царину мітигації.

В пропонуваній дисертаційній праці мітигація визначається як комунікативна стратегія негативної ввічливості, спрямована мінімізувати порушення території партнера з комунікації за рахунок модифікації значення пропозиції, зниження категоричності чи ухильності.

Спостереження над персонажним мовленням художнього дискурсу, контекстуально-інтерпретаційний аналіз настанов та інтенцій комунікантів уможливили укладання класифікації мітигативних стратегій за критерієм об'єкта мітигації – загрозливого для «обличчя» мовленнєвого акта, що підлягає пом'якшенню. Отже, мітигації потребують мовленнєві акти незгоди з думкою співрозмовника, негативної оцінки адресата або його вчинків, докору, відмови, поганої новини, прохання, поради, промісиву, а також комунікативні ситуації ухилення від відповіді та завершення спілкування.

Виокремлені мітигативні стратегії реалізують такі комунікативні мітигативні тактики: зниження категоричності, часткової згоди, вибачення, жалкування, подяки, позитивної оцінки, обіцянки, «туманної» відповіді, непрямого вираження загрозливого для «обличчя» акту.

Вивчення представленості тактик і мовленнєвих прийомів реалізації мітигації показує, що мітигація незгоди з думкою співрозмовника досягається використанням тактик зниження категоричності висловлювання, часткової згоди, вибачення та тактикою непрямого вираження незгоди; мітигація відмови відбувається шляхом використання тактик зменшення категоричності, вибачення, обіцянки, жалкування та виправдання; мітигація негативної оцінки або критики співрозмовника відбувається за допомогою тактик схвалення, похвали або компліменту; мітигація неприємної новини реалізується тактиками зниження категоричності висловлювання та вибачення; мітигація прохання відбувається за допомогою тактик зниження категоричності обіцянки, тактика вибачення та позитивної оцінки; мітигація поради реалізується тактиками зменшення категоричності та непрямого вираження; мітигація промісиву реалізуються тактиками вибачення та зниження категоричності висловлювання; мітигацію ухилення від прямої відповіді здійснюють тактики «туманної» відповіді, обіцянки та заспокоєння; мітигація завершення спілкування реалізується тактиками вибачення, позитивної оцінки й обіцянки.

Паравербальними маркерами мітигації є фонаційні (уповільнення темпу, заїкання, велика пауза, тиха гучність), пантомімічні (заперечне хитання головою, опущена голова, підйом брів), мануальні (піднесення руки до рота, розведення руками), мімічні (посмішка, примруження) та ситуаційно-конфігураційні (зітхання, погляд) засоби.

До паравербальних засобів вираження мітигації також належать інтонаційно-просодичні, які вивчалися на підставі власного аудиторського й електроакустичного аналізу. Виявилось, що загалом тональні показники всіх мітигативних фраз вищі за середні показники кінодискурсу. Гучність (інтенсивність) мітигативних фраз є середньою і незначно коливається в залежності від типу тактики. Показники тривалості мітигативних фраз виявляють значну гендерну залежність. Мітигативні фрази в жіночому виконанні значно довші за фрази в чоловічому виконанні.

Щодо диференційних просодичних ознак мітигативних тактик, то виявилось, що непряме вираження інтенції характеризується найдовшими репліками і тому завжди має шкалу (низхідну, висхідну або рівну), яка переважно поєднується з висхідним тоном. Фрази вирізняються високим тональним рівнем і трохи уповільненою швидкістю вимовляння. Фрази «туманної» відповіді характеризуються дещо зменшеною гучністю. Фрази тактики позитивної оцінки характеризуються найбільшою варіативністю ядрових тонів: низхідний, висхідний та низхідно-висхідний тони вживаються майже в однаковій пропорції. Характерним є уповільнення швидкості вимовляння. Тональний рівень вимовляння фраз позитивної оцінки має гендерну залежність: у мовленні жінок він є високим, а у мовленні чоловіків – середнім. Тільки для тактики жалкування характерним виявився висхідно-низхідний тон. Фрази жалкування характеризуються варіативністю шкал: низхідною, висхідною, ковзною та скандентною. Тональний рівень фраз жалкування також має гендерну залежність: жінки оформлюють ці фрази високим, а чоловіки – середнім тональним рівнем. Тактики обіцянки найчастіше серед всіх тактик оформлюється низхідним ядровим тоном. Фрази обіцянки вирізняються вузьким тональним діапазоном і трохи прискореною швидкістю вимовляння. Фрази тактики вибачення є найкоротшими, тому вони вкрай рідко мають передтермінальний контур. Тональний діапазон фраз вибачення є вузьким, а швидкість уповільненою. На відміну від інших тактик, фрази часткової згоди вирізняються вузьким діапазоном; їм притаманний прискорений темп. Для тактики зниження категоричності характерною є мелодійна варіативність: різноманітні ядрові тони поєднуються з низхідною, висхідною або рівною шкалою.

Здійснений аналіз вербальних та паравербальних засобів реалізації стратегії мітигації в англomовному художньому дискурсі відкриває перед лінгвістами можливість якнайдетальнішого вивчення стратегічних особливостей виявлення мітигації у проєкції на комплекс соціальних характеристик (стать, фах, вік та ін.) учасників комунікації, а також

подальшого дослідження цього явища в комунікативній, когнітивній та прагматичній площинах у широкій амплітуді дискурсивних практик. Перспективним вважаємо і здійснення контрастивних досліджень зазначеної проблематики в аспекті її лінгвокультурологічної специфіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексієвець О. Просодія як фактор вираження точки зору політика. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Філологічні науки. Мовознавство*. Луцьк: Вид-во СНУ ім. Лесі Українки, 2013. № 20. С. 177-181.
2. Арутюнова Н. Д. Модальные и семантические операторы. *Облик слова* : сб. ст. М. : РАН ; Ин-т рус. яз., 1997. С. 22–40.
3. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. М.: Языки русской культуры, 1999. 896 с.
4. Базарова І.В. Комунікативні стратегії і тактики учасників світського спілкування. *Записки з романо-германської філології*. Вип. 1 (44) 2020, м. Одеса, 2020. С. 4 – 13.
5. Баранов А.И., Крейдлин Г.Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога. *Вопросы языкознания*. М.: Наука, 1992. №2. С.84 – 99.
6. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров. *Эстетика словесного творчества*. М.: Искусство, 1986. С.250 – 296.
7. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики : монографія. Львів : ПАІС, 2010. 336 с.
8. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ : «Академія», 2004. 344 с.
9. Бацевич Ф.С. Співвідношення типів смислової імпліцитності в мові. *Мовознавство*. 1993. № 1. С. 54-59.
10. Бацевич Ф.С. Термінологія комунікативної лінгвістики: аспекти дискурсивного підходу. Термінологія. Вісник: Проблеми української термінології. № 453. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2002. С. 30–34.
11. Безугла Л. Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : монографія. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. 332 с.

12. Безугла Л. Р. Когнітивно-прагматичні характеристики імпліцитних смислів в німецькомовному художньому дискурсі : автореф. дис. ... д-ра філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови». Київ, 2010. 28 с.
13. Бехта І. А. Дискурсна зона персонажу фактурі художнього тексту. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна.* Острог, 2012. Вип. 29. С. 248-250.
14. Білоконенко Л.А. Тактика відмови від відповіді та її мовна репрезентація. *Український смисл.* Дніпро, 2019. С.71-82.
15. Бігунова Н.О. Схвалення як тактика реалізації стратегії пом'якшення висловлювання (на матеріалі англомовного літературного дискурсу). Актуальні питання гуманітарних наук. Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка. №23, 2019. С. 58 – 62.
16. Бігунова Н. О. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання: монографія. Одеса: КП ОМД, 2017. 580 с.
17. Бигунова Н.А. Уровневое представление концепта времени в устном нарративном дискурсе (на материале современного английского языка): дис.... канд. филол. наук: 10.02.04. Одесса, 2003. 225 с.
18. Бігунова Н.О., Савілова Л.В. Інтонаційна організація мовленнєвих актів компліменту та лестощів в англомовному кінодискурсі. Записки з романо-германської філології. Випуск 1 (50). Одеса: Фенікс, 2023. С. 4 – 14.
19. Билінська О. С. Дискурс як продукт комунікативної діяльності людини: основні магістральні підходи до вивчення. Одеська лінгвістична школа: траєкторії досліджень: колект. моногр. / за заг. ред. Ковалевської Т.Ю. Одеса : ПолиПринт, 2021. С. 250-258.
20. Бровченко Т.А., Волошин В.Г. Методические указания по математической обработке и анализу результатов фонетического эксперимента. Одесса: ОГУ, 1986. 49 с.

21. Булах М.Б. Евфемізми в медіатексті: функціональний аспект. *Актуальні проблеми української лінгвістики: теорія і практика*. Вип. 33, Київ. С.97-100
22. Булыгина Т. В., Шмелев А. Д. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. 578 с.
23. Бурбело В. Б. Художній дискурс в історії французької мови та культури IX-XVIII ст.: автореф. дис.... доктора філол. наук: спец. 10.02.05. Київ: Київський ун-т ім. Тараса Шевченка, 1999. 32 с.
24. Буренко Т.М. Докір у різних парадигмах лінгвістичного аналізу. *Подолання мовних та комунікативних бар'єрів: освіта, наука, культура: збірник наукових праць / за заг. ред. АГ Гудманяна, ОВ Ковтун*. Київ: НАУ, 2017. С. 65-66.
25. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 383 с.
26. Вайшенберг З. Новинна журналістика: навч. посіб./ за загал. ред. В.Ф. Іванова. К.: Академія української преси, 2004. 262 с.
27. Великорода В. Б. Семантичні та функціонально-прагматичні характеристики евфемізмів в англійській мові : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Львів, 2007. 232 с.
28. Вінтонів М., Бортун К. Структурно-семантичні типи та функції імперативних висловлень у публіцистичному й офіційно-діловому стилях. Київ: 2020. 201 с.
29. Власян Г.Р. Стратегия уклонения от прямого ответа в разговорном дискурсе. *Вопросы когнитивной лингвистики*. Тамбов : Тамб. гос. ун-т им. Державина, 2013. № 4. С.76–81.
30. Волошин В. Г., Григорян Н. Р., Олінчук В. В. Методи обробки результатів експериментально-фонетичних досліджень мови та їх лінгвістична інтерпретація. Навчальний посібник. Одеса : ВМВ, 2011. 185 с.

31. Вольф Е. М. Субъективная модальность и семантика пропозиции. *Логический анализ языка. Избранное*. М.: Индрик, 2003. С. 87-101.
32. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. 2-е изд., доп. М.: Едиториал УРСС, 2002. 280 с.
33. Врабель Т. Словотворча прагматика у сучасній англійській мові : монографія. Берегове – Ужгород : ЗУІ ім. Ф. Ракоці II – ТОВ «РІК-У», 2020. 236 с.
34. Гашева О. В. Речевой акт обещания в современном французском и английском языках: семантико-прагматический и грамматический аспекты: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20. Екатеринбург, 2007. 24 с.
35. Глінка Н.В., Іваниця А.В. Комунікативні стратегії і тактики автора англомовного художнього тексту. *Вісник НТУУ «КПІ». Філологія. Педагогіка: збірник наукових праць*, Вип. 10, Київ, 2017. С. 31-35.
36. Головаш Л.Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа (на материале английского языка): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Кемерово, 2008. 18 с.
37. Головнюва О.О. Просодичні особливості ділових переговорів в українській та англійській мовах (експериментально-фонетичне дослідження). Одеса, 2015. 24 с.
38. Деде Ю.В. Види мітігації в англомовному художньому дискурсі. *Стратегії розвитку та пріоритетні завдання філологічних наук: міжн. наук.-практ. конф.* Запоріжжя, 2019. С. 59-62.
39. Деде Ю.В. Інтонаційне оформлення висловлювань обіцянки в англомовному кінодискурсі. *Achievements of 21st Century Scientific Community: 1st International Scientific Practical Internet Conference*. Дніпро, 2023. С. 150-151.
40. Деде Ю.В. Категорія комунікативного пом'якшення в англійській комунікативній практиці. *Лінгвістична теорія та практика: історична спадщина, актуальні проблеми та перспективи розвитку*: Матеріали

- тринадцятої Всеукр. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті доктора філологічних наук, професора В.Г. Таранця. Одеса, 2019. С.17-21.
- 41.Деде Ю.В. Комуникативні тактики пом'якшення директивів в англомовному художньому дискурсі. *Закарпатські філологічні студії*. Вип.14, т.1. Ужгород, 2020. С.89-93.
- 42.Деде Ю.В. Мітігація відмови в персонажному мовленні (на матеріалі сучасного англомовного дискурсу). *Сучасні студії з романської і германської філології: II Всеукр. наук.-практ. конф.* Одеса, 2021. С. 21-23.
- 43.Деде Ю.В. Мітігація поради в персонажному мовленні (на матеріалі сучасного англомовного дискурсу). *Актуальні питання лінгвістики та методики викладання іноземних мов: VIII Міжн. наук-практ. конф. присвяченої пам'яті докт. педагог. наук, проф. В.Л. Скалкіна.* Одеса, 2022. С.127-131.
- 44.Деде Ю.В. Мітігативні стратегії обіцянки та прохання в англомовному художньому дискурсі. *Мова: науково-теоретичний часопис з мовознавства*. Вип. 37, Одеса, 2022. С. 84-89.
- 45.Деде Ю.В. Мітігативні стратегії та тактики, якими керуються персонажі англомовного художнього дискурсу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія»*. Вип.43, т.2. Одеса, 2019. С. 93-97.
- 46.Деде Ю.В. Мітігація VS негативна ввічливість (на матеріалі англомовного художнього дискурсу). *Записки з романо-германської філології*. Вип. 1(44) 2020. Одеса, 2020. С.107-115.
- 47.Деде Ю.В. Особливості мелодійного оформлення мітігативних тактик в сучасному англомовному кінодискурсі. *Актуальні питання гуманітарних наук: міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*. Вип. 66, т. 1. Дрогобич, 2023. С.112-117.

48. Деде Ю.В. Пом'якшення в міжособистісному спілкуванні. *Паралелі та контрасти: мова, культура, комунікація: III Всеукр. наук.-практ. конф.* Одеса, 2019. С. 45-46.
49. Деде Ю.В. Формування висловлювань незгоди, відмови та критики у пом'якшувальній модальній упаковці. *Мова, література і культура: актуальні питання взаємодії: міжн. наук.-практ. конф.* Львів, 2019. С.119-121.
50. Дедухо А.В. Комунікативно-прагматичні та структурно-семантичні характеристики мовленнєвого акту прохання. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету.* Вип.6, Кривий Ріг, 2011. С. 145-152.
51. Дерев'янка Ю. М. Особливості етикету як знакової системи. *Нова філологія.* Запоріжжя, 2017. № 70. С. 51-58.
52. Добровольська М.Б. Засоби вираження імпліцитної оцінки в англійськомовному художньому дискурсі: лінгвокогнітивний та прагматичний аспекти дис... д. філософії : 10.02.04. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 194 с.
53. Доценко О. Л. Пресупозиція як складова комунікативно-прагматичної структури судового дискурсу. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 10 : Проблеми граматики і лексикології української мови.* 2011. Вип. 7. С. 164-170.
54. Ерліхман А. М. Типологія імпліцитності. Івано-Франківськ : *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* Серія : Філологічна. Острог, 2010. Вип. 15. С. 105-111.
55. Жаботинська С. А. Семантика іллокуції: лінгвокогнітивний ракурс (на матеріалі англійськомовного мовленнєвого акту докору). *Вісник Львівського університету. Серія філологічна.* Львів, 2019. Вип. 70. С. 185-203.

56. Жуковська А.В. Тактильна поведінка мовця в англomовному художньому дискурсі: номінативний та комунікативно-прагматичний аспекти: дис. ... канд. філол. наук. Київ, 2018. 230 с.
57. Загнітко А. П. Основи дискурсології. Донецьк: ДонНУ, 2008. 194 с.
58. Захарова Е.П. Типы коммуникативных категорий. *Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. Трудов.* Саратов: Изд-во СГУ, 2000. С. 12-19.
59. Зелінська О. Ю. Синтаксичні засоби мови в реалізації функції впливу на адресата. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки.* Вип. 2 (100), Житомир, 2023. С. 148 – 158.
60. Землянова Л. М. Коммуникативистика и средства информации: англорусский толковый словарь концепций и терминов. М. : Изд-во М. ун-та, 2004. 415 с.
61. Зербіно АД. Специфіка типологізації мовленнєвих актів згоди/незгоди у сучасній англійській мові. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* Серія : Філологічна. 2011. Вип. 19. С. 18-24.
62. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРСС, 2003. 284 с.
63. Іванишин Н. Я. Ознаки імпліцитності як мовної категорії. Лінгвістичні студії : зб. наукових праць. Доне-цький нац. ун-т. Донецьк : ДонНУ, 2011. Вип. 22. С. 12-17.
64. Казакова Н. О. Просодичні особливості рекламного слогану з урахуванням гендерного і регіонального факторів. *Одеська лінгвістична школа: кола реконструкцій: колект. моногр. / за заг. ред. Ковалевської Т.Ю.* Одеса : ПолиПринт, 2020. С.400-408.
65. Калужинська Ю.В. Лексико-словотвірна вербалізація негативної оцінки в мові української газетної періодики початку ХХІ сторіччя: Автореф. дис. ... канд. філол. наук. Луцьк, 2017. 20 с.
66. Карамішева Н.В. Логіка (теоретична і прикладна): навчальний посібник. Київ : Знання, 2011. 455 с.

67. Карасик В. И. Язык социального статуса. М.: Высшая школа, 1991. 495 с.
68. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М., 2004. 477 с.
69. Кардаш Л.В. Імплікація як особливий спосіб передачі інформації. *Young Scientist*. № 12 (15), 2014. С. 217 – 220.
70. Ківенко І.О. Мовленнєвий акт подяки: прагмалінгвістичний аналіз (на матеріалі англійської мови): дис ... канд. філол. наук: 10.02.04. Одеса, 2018. 226 с.
71. Кишко С.М. Комунікативний феномен модерації в сучасному англomовному художньому дискурсі: дис. ...канд. філол. наук: 10.02.04 Донецьк, 2011. 204 с.
72. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: учебное пособие для университетов и вузов. М.: Изд-во ПРИОР, 2002. 315 с.
73. Ковалевська Т.Ю. Комунікативна роль невербаліки: типологічні ознаки та нейролінгвістична специфіка. Одеська лінгвістична школа: модерні парадигми : колект. моногр. / за заг. ред. Ковалевської Т. Ю. Одеса : ПолиПринт, 2018. С. 129-152.
74. Ковалевська Т.Ю. Комунікативні основи нейролінгвістичного програмування. Одеса: Астропринт, 2001. 344 с.
75. Ковальчук Л.В. Контекст та контекстуальність у сучасному англomовному художньому дискурсі: автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Запоріжжя, 2018. 23 с.
76. Кожедуб Л. Імпліцитний план змісту тексту як лінгвістична категорія. *Іноземна філологія*. №1(49), 2016. С. 39 – 42.
77. Козак Р. В. Модус категоричності в системі експресивних синтаксичних засобів східнослов'янських мов. *Філологічні студії: Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. Том 6 № 1. Кривий Ріг, 2011. С. 259 – 265.

78. Колегаева І.М. Сенсорика восприяття мира и сенсуалізм художественной прозы. *Любовь к слову: филологические заметки в честь юбилея профессора В.А.Кухаренко: сборник научных статей* / под ред. И.М.Колегаевой. Одесса: КП ОГТ, 2018. С. 137-151.
79. Коломієць О.М., Баланда Т.М. Роль інтонації у процесі декодування семантики висловлювання в англійській мові. *Закарпатські філологічні студії*. Вип. 28, т. 1. Ужгород, 2023. С. 117-120.
80. Кондратенко Н. В. Дискурсивна парадигма досліджень художнього тексту. *Записки з романо-германської філології*. Вип. 1 (34). Одеса: Фенікс, 2015. С. 60 – 65.
81. Кондратенко Н. В. Кооперація і конфлікт у віртуальному полемічному дискурсі літературних конкурсів. *Одеська лінгвістична школа: виміри сьогодення: колект. моногр. / за заг. ред. Ковалевської Т.Ю.* Одеса : ПолиПринт, 2023. С.163-178.
82. Корольов І.Р. Когнітивно-комунікативна категорія кооперативності в міжособистісному спілкуванні. *Studia linguistica*. Київ: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2014. Вип. 8. С. 369-375.
83. Корольов І. Р. Мовленнєвий жанр і комунікативна ситуація: співвідношення понять. *Studia Linguistica* : зб. наук. пр. Київ : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2009. Вип. 3. С. 130-134.
84. Коропецька О.І. Типи мовленнєвих актів з інтенцією докору в сучасній англійській мові. *Kluczowe aspekty naukowejdzialalnosci*. Vol.13. Praha, 2010. С. 26-28.
85. Косо́вець М.В. Комунікативні тактики реалізації стратегії маніпулювання в англomовному детективі. *Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія*. Дрогобич. Вип. 45, 2021, С. 181 – 192.

- 86.Кравченко Н. О., Богуславський С. С. Мелодика усної релігійної проповіді. *Записки з романо-германської філології*. Одеса: Астропринт, 2023. Випуск 1 (50). С. 137 – 147.
- 87.Крайник О.В. Стратегії і тактики відмови. *Science and Education a New Dimension. Philology*, VI(52), Issue: 177, Budapest, 2018. С. 30 – 33.
- 88.Крейдлин Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации. М. : Языки славянской культуры, 2005. 224 с.
- 89.Крисанова Т. А. Актуалізація негативних емоцій в англomовному кінодискурсі: когнітивно-комунікативний і семіотичний аспекти : дис д-ра. філол. наук : 10.02.04. Харків, 2020. 542 с.
- 90.Кузенко Г. М. Емотивність на різних мовних рівнях. *Наукові записки Національного університету Острозька академія*. Острог : Видавництво Національного університету Острозька академія, 2000. Том 18. С. 76–82.
- 91.Куравська Н. Ю. Комунікативна ситуація волевиявлення в системі її складників: прагмалінгвістичний аспект. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Філологічна». Острог : Вид-во НаУОА, 2017. Вип. 67. С. 178–181.
- 92.Курагіна Л. Евфемізми як форма реалізації мовних табу (на прикладі німецької мови). *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Лінгвістика: зб. наук.праць. Херсон: ХДУ, 2011. Вип.15. С. 209-213.
- 93.Кухаренко В.А. Интерпретация текста: Учебное пособие для студентов педагогических институтов по специальности «Иностранные языки». Одесса, 2002. 192 с.
- 94.Леснова В. В. Засоби вираження лінгвістичної категорії оцінки в українських прислів'ях. *Лінгвістика*. 2012. № 3 (27). Ч. I. С. 138–146.
- 95.Мазепова О. Мовленнєві акти «пропозиції» та «відмови» у складі комунікативної поведінки носіїв перської мови. *Вісник Київського*

- національного університету імені Тараса Шевченка. *Східні мови та літератури*. Том 1. № 28. Київ, 2023. С. 17 – 24.
96. Максим'юк О. В., Максим'юк Н. В. Висловлення з ілокутивною силою відмови в контексті мовленнєвої діяльності людини (на матеріалі українськомовного художнього діалогійного дискурсу). *Philological science and education : transformation and development vectors: Collective monograf*. Vol. 1. Riga, Latvia : «Baltija Publising», 2021. P. 340-364.
97. Матіяш-Гнедюк І. М., Юрчишин В. М. Суміжні пари та організація преференцій у діалогах британських драм ХХ ст. (крізь призму інструментарію конверсаційного аналізу). *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. Одеса, 2023. № 59 Том 2. С. 102-107.
98. Мельник О.М. Лінгвальні та паралінгвальні засоби актуалізації егоїзму комунікантів (на матеріалі англomовної художньої прози ХХ–ХХІ століть): дис. ... канд. філол.наук: 10.02.04. Запорізький нац. ун-т. Луцьк-Запоріжжя, 2017. 230 с.
99. Михальченко М. М. Способи реалізації позитивної та негативної оцінки в тексті: кількісне та функціональне співвідношення. *Лінгвістика*. 2009. № 1 (16). С.132-141.
100. Морозова І. Б. Формування лінгвальної поведінки англomовної елітарної особистості (на матеріалі промов Герцогині Кембриджської Кейт Міддлтон). *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. Том 32 (71). № 1. Ч. 1. Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.157-164.
101. Морозова І.Б., Марченко В.В. Вербальні засоби об'єктивізації мовленнєвої мімікрії (на матеріалі кінострічки “Catch Me if You Can”). *Закарпатські філологічні студії*, 2022. Вип. 23. Т. 1. С. 155-160.
102. Морозова І. Б., Мкртичян А. А. Містер Шерлок Холмс чи Шерлок? (порівняльний аналіз граматичних особливостей мовленнєвих партій Ш. Холмса у повісті А. К. Дойла та телесеріалі). *Наукові записки*

- Національного університету «Острозька академія»: серія «Філологія».*
Острог : Вид-во НаУОА, 2023. Вип. 17(85). С. 78–83.
103. Морозова О.І. Когнітивні моделі ситуації в лінгвістичних студіях. *Нова філологія*. Запоріжжя: Вид-во ЗНУ, 2010. № 41. С. 75-84.
104. Наумук О. В. Компоненти комунікативної ситуації поради. *Вісн. Житомир. держ. ун-ту. Філол. науки*. 2011. Вип. 56. С. 140–143.
105. Невідомська Л. В. Імпліцитність: мовносистемний аспект : монографія. Харків : Ранок-НТ, 2012. 416 с.
106. Нетребіна С. П. Соматикон емоційного реагування персонажа в англomовному художньому дискурсі: дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2016. 235 с.
107. Онищенко І. В. Категорія оцінки та засоби її вираження в публіцистичних та інформаційних текстах : автореф. дис....канд. філол. наук : 10.02.01. Дніпропетровськ, 2004. 19 с.
108. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник : у 2 кн. Київ : Либідь, 2004. Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. 576 с.
109. Олійник Г.О. Вербальні та невербальні засоби вираження нерозуміння в сучасному англomовному літературному та кінодискурсі: когнітивно-прагматичне дослідження: дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2019. 209 с.
110. Осипенко В. Ю. Дискурс і лінгвістика тексту в мовознавстві другої половини ХХ ст. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Філологія. Одеса, 2023. № 59. Том 3. С. 4-7.
111. Осіпова Т. Невербальна комунікація та своєрідність її омовлення в українському дискурсі: феномен вербалізації невербаліки: монографія / наук. ред. проф. Т. А. Космеда. Харків: Вид-во Іванченка І. С., 2019. 388 с.

112. Осовська І.М. Офіційна «ввічлива відмова» як мовленнєвий акт. *Іноземні мови сьогодні і завтра: тези міжнар. наук.-практ. конф.* Тернопіль : Тернопільський держ. пед. ун–т, 1999. С. 43-44.
113. Паславська А. Й. Заперечення як мовна універсалія: принципи, параметри, функціонування. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2005. 290 с.
114. Пастернак Т. А. Комунікативні стратегії і тактики дискурсу «співбесіда при прийомі на роботу». *Studia Linguistica* : Зб. наук. пр. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. Вип. 5. Ч. 2. С. 363-367.
115. Пеліван О.К. Лінгво-просодичні засоби актуалізації ввічливості/неввічливості в англomовному неформальному конфліктному дискурсі. *Записки з романо-германської філології / за ред. І.М. Колегаєвої. Випуск 2 (49). Одеса, 2022. С. 93-108.*
116. Пентиліук М. І. Текст і дискурс у перспекції сучасної лінгвістики. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Лінгвістика : зб. наук. праць.* Херсон : ХДУ, 2012. Випуск 16. С. 13-19.
117. Погоріла А.І. Функціонування евфемізмів у англomовному медійному дискурсі. *Закарпатські філологічні студії.* Вип. 21, т. 2. Ужгород, 2022. С. 100-103.
118. Пономаренко О. О. Мовленнєві акти погрози в сучасному англomовному діалогічному дискурсі: когнітивно-прагматичний аспект. Автореферат. Харків : ХНУ ім. В.Н. Карамзіна, 2019. 246 с.
119. Попик И. П. Вербализация кинесики в художественном тексте. *Записки з романо-германської філології: Збірник наукових праць факультету ром.-герм. філол.* Одеса: Фенікс, 2008. Вип. 21. С. 138 – 148.
120. Потапова Р.К. Речь: коммуникация, информация, кибернетика. М.: Радио и связь, 1997. 528 с.

121. Почепцов Г. Г. Семантика и прагматика вопросительного предложения (на материале английского языка) : авторефер. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Київ, 1979. 24 с.
122. Почепцов Г.Г. Речевой акт и организация дискурса. Вестник Харьковского ун-та. Вып. 339: Человек и речевая деятельность. Харьков, 1989. № 339. С. 47–51.
123. Почепцов Г.Г. (мл.) Коммуникативные аспекты семантики: Монография. Киев: Высшая школа. 1987. 132 с.
124. Почепцов Г. Г. (мл.) Семиотика. Киев : Ваклер, 2002. 432 с.
125. Приходько Г.І. Еволюція способів вираження оцінки в історії англійської мови (на матеріалі негативного оцінювання). *Ренесансні студії. VI. Мова і культура*. Випуск № 4. Запоріжжя: ЗНУ, 2000. С. 120 – 129.
126. Приходько Г. І. Категорія оцінки в контексті зміни лінгвістичних парадигм: монографія. Запоріжжя: Кругозор, 2016. 200 с.
127. Приходько Г. І. Способи вираження оцінки в сучасній англійській мові : монографія. Запоріжжя : ЗДУ, 2001. 362 с.
128. Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования: дисс. ... канд. филол. наук. Белгород, 2002. 208 с.
129. Рахімова О.К. Соціокультурні характеристики засобів евфемії сучасного німецькомовного простору. *Актуальні проблеми філології та перекладознавства*. Хмельницький національний університет, 2021. Вип. 22. С. 116-120.
130. Рибаківа О. В. Гендерна специфіка втілення стратегії незгоди в усній англомовній неофіційній комунікації : автореф. дис. ... канд. філ. наук. Харків, 2016. 22 с.
131. Романченко А. Мітигація як комунікативна тактика стратегії хеджування. *Лінгвістичні студії*. Вінниця : ДонНУ ім. Василя Стуса, 2017 д. Вип. 33. С. 131–135.

132. Романченко А. П. Феномен хеджингу в лінгвістиці. *Science and Education a New Dimension. Philology*. IV (27). Budapest, 2016. Issue: 107. P. 7–10.
133. Романченко А., Ковалевська Т., Дружинець М. Комунікативна мережа наукового дискурсу. *Bratislava: Slavica Slovaca*, 56, 2021, No 1, pp. 3-16.
134. Романчук С. М. Комунікація як дискурс в об'єктиві когнітивістики. *Закарпатські філологічні студії*. Вип. 27, т. 2. Ужгород, 2023. С. 48-53.
135. Романюк І.В. Діалог в оповідному тексті : структурно-семантичні та стилістичні функції : автореф. дис. ... к. філол. наук : 10.02.01. Одеса, 2010. 22 с.
136. Рябокінь Н. О. Перформативи як індикатори негопозитивних мовленнєвих актів. *Лінгвістичні дослідження: зб. наук. пр. Харківського держ. пед. ун-ту ім. Г. С. Сковороди*. 2009. Вип. 27. С. 129–137.
137. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. 711 с.
138. Семенюк І.С. Типологія комунікативних ситуацій. *Наукові записки Житомирського державного університету імені Івана Франка. Серія: Філологія*. №10. Житомир, 2008. С. 190-194.
139. Семенюк О. А. Художній дискурс як відображення авторської картини світу (лінгвокультурологічний підхід). *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Філологія. Соціальні комунікації*. Т. 30 (69), № 1. Київ: Гельветика, 2019. С. 7-10.
140. Серякова І.І. Типологія невербальних знаків комунікації *Science and Education: a New Dimension. Philology*. 2014. II (5). Issue 28. С. 84-88.
141. Серякова І. І. Невербалістика: основні напрями дослідження. *Проблема семантики слова, речення та тексту: зб. наук. праць*. Київ : Вид. центр КНЛУ, 2009. Вип. 22. С. 325 – 332.
142. Сірінюк-Долгарьова К. Г. Глобальний новинний дискурс: тенденції функціонування англomовних інтернет-медіа : монографія. К. : ЦВП, Запоріжжя : ЗНУ, 2012. 183 с.

143. Снегір'ова Є.О. Евфемізми як витончена форма мовленнєвого мистецтва. *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. Київ: Логос, 2012. С. 261-266.
144. Солощук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі. Харків : Константа, 2006. 300 с.
145. Солощук Л. В. Особливості функціонування невербальних компонентів комунікації в англomовному діловому діалогічному дискурсі. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов*. Харків, 2013. № 1051. Вип. 73. С. 77-82.
146. Стрій Л. Комунікативна стратегія самопрезентації в ритуальних жанрах політичного дискурсу. *Вісник Одеського національного університету. Філологія*, Одеса, 2015. Том 20. №2 (12), 182–189.
147. Сусов И.П. Прагматическая структура высказывания. *Языковое общение: единицы и регулятивы*. Калинин, 1985.
148. Сухих С.А., Зеленская В.В. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса. Краснодар, 1998. 78 с.
149. Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. Волгоград, 2010. 38 с.
150. Трумко О. М. Сімейний дискурс: невербальні характеристики мовлення батьків (на матеріалі творів І. Франка). «Young Scientist». Філологічні науки. 2017. № 9 (49). С. 280-285.
151. Тер-Григор'ян М. Г., Домбровська С. А. Роль інтонації у виділенні семантично важливих відрізків мовлення (на матеріалі сучасного англomовного кінодискурсу). *Нова філологія*. № 82. Запоріжжя, 2021. С. 292-299.
152. Торсуева И.Г. Интонация и смысл высказывания. М.: Наука, 1979. 111 с.
153. Туманова Г.А. Коммуникативная стратегия убеждения и особенности ее реализации в политическом дискурсе: дис. ... канд. фил. наук. М.: МГЛУ, 2001. 283 с.

154. Ухванова І. Ф. Сміслові і сутнісні параметри політичного дискурсу у фокусі уваги дослідника. Мова і соціум : матеріали II Міжнар. конф. Мінськ, 1998. С. 10–18.
155. Филиппов А.В. Звуковой язык и язык «жестов». *Лингвистический сборник*. № 3. М., 1975. С. 14 – 33.
156. Фёдорова А. Л. Речевая стратегия упрёка: лингвокогнитивный подход (на материале немецкого, английского и русского языков) : автореф. дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.20. Уфа, 2004. 24 с.
157. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Русский язык, 2002. 216 с.
158. Формановская Н.И. Культура общения и речевой этикет. М.: Издательство ИКАР, 2005. 2-е изд. 250 с.
159. Черкашин С. В. Прийоми мовленнєвої реалізації тактики ухилення від відповіді на запитання в німецькомовному політичному інтерв'ю (за матеріалами журналу «Der Spiegel»). *Семантика мови і тексту*: матеріали XI наук.-практ. конф. Івано-Франківськ, 2012. С. 667–670.
160. Чічановський А.А. Новина в журналістиці: проблеми практичної політики. Київ: Грамота, 2003. 48 с.
161. Чорна О. О. Комунікативні засоби творення іміджу політичного лідера (на матеріалі українського, російського та англійського політичного дискурсу) : дис. ... канд. філол. н. : 10.02.15. Кіровоград, 2012. 278 с.
162. Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения (на материале текстов немецких политических интервью): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Пятигорск, 2005. 20 с.
163. Шабат-Савка С. Т. Категорія комунікативної інтенції в українській мові : монографія. Чернівці : «Букрек», 2014. 412 с.
164. Шабат-Савка С. Психолінгвістичний вимір комунікативної інтенції: субстанція мовця та синтаксування. *Psycholinguistics*. Pereiaslav-Khmelnytskyi, 2018. № 24(2). С. 321–339.

165. Шевченко І. С. Когнітивно-комунікативна парадигма і аналіз дискурсу. *Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : монографія* / за ред. І. С. Шевченко. Харків : Константа, 2005. С. 9–20.
166. Шевченко І. С. Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу. *Дискурс як когнітивнокомунікативний феномен* / під загальн. ред Шевченко І. С.: Монографія. Харків : Константа, 2005. С. 105–117.
167. Ярошевська М. О., Бурмістенко Т. В. Основні учасники комунікативної ситуації ток-шоу (на матеріалі французьких телевізійних ток-шоу полемічного типу). *Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр.*. Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2013. Вип. 46(4). С. 404-415.
168. Allwood J. Some comments on Wallace Chafe's How Consciousness Shapes Language. *Pragmatics and Cognition*, 1996. №4 (1).
169. Asher N., Lascarides A. Strategic Conversation. *Semantics & Pragmatics*. MIT, Volume 6, Article 2. Cambridge, 2013. P. 1-62.
170. Austin J.L. How to Do Things with Words. Oxford: Oxford University Press. 1962. 329 p.
171. Bazzanella C. Discourse markers in Italian: towards a “compositional” meaning. Approaches to discourse markers / ed. K.Fisher, vol. *Studies in Pragmatics*. №1, Amsterdam, Elsevier, 2006, pp. 449-464.
172. Biber D. Using multi-dimensional analysis to explore cross-linguistic universals of register variation. *Genre- and Register-related Discourse Features in Contrast* / Ed. by M.-A. Lefer, S. Vogeleer. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2016.
173. Bigunova N., Kolegaeva I. Verbal and non-verbal characteristics of approval speech act. *Wisdom*. 2019. Volume 2 (13). P. 7-22.
174. Birdwistell R.L. Kinesics and context: Essays on body-motion communication. Philadelphia: Univ. of Pennsylvania Press, 1970.
175. Boncea I. Hedging Patterns Used as Mitigation and Politeness Strategies. *Annals of the University of Craiova. Series: Philology, English*. No. 2 (2014). Pp. 7-23.

176. Bovee C. L., Thill J. V. *Business Communication Today*. New York : McGraw-Hill, Inc., 1992. 659 p.
177. Blum-Kulka S., Kasper G. *Investigating Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, HJ: Ablex, 1989. 300 p.
178. Branigan E. *Projecting a Camera: Language-Games in Film Theory*. Routledge, 2006. 456 p.
179. Brisard F. Introduction: The epistemic basis of deixis and reference. *Grounding: The Epistemic of Deixis and Reference* / Ed. by F. Brisard. Berlin, N.Y.: Mouton de Gruyter, 2002. P. XI-XVI.
180. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 347 p.
181. Brown P., Levinson S. *Universals in language usage: politeness phenomena. Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge : Cambridge University Press, 1978. P. 56-289.
182. Burgoon J.K., Buller D.B., Woodall W.G. *Nonverbal communication: The unspoken dialogue*. 2nd ed. New York: McGraw-Hill, 1996. P. 293-316.
183. Caffi C. On Mitigation. *Journal of Pragmatics*, 1999. №31. P. 881 – 909.
184. Caffi C. *Mitigation*. Amsterdam: Elsevier, 2007. 342 p.
185. Cap P., Dynel M. *Implicitness: From lexis to discourse*. Amsterdam : John Benjamins Publishing Company. 2017. 312 p.
186. Clark H. Responding to Indirect Speech Acts. *Cognitive Psychology*. Amsterdam : Elsevier, 1979. № 11. P. 430–477.
187. Clyne M. *Inter-cultural Communication at Work: Cultural Values in Discourse*. Cambridge: Cambridge University press, 1994. 264 p.
188. Conrad S., Biber D. *Real Grammar: A Corpus-Based Approach to English*. Pearson: Longman, 2009. 150 p.
189. Crystal D. *The English Tone of Voice*. London, 1975. 224 p.
190. Dede Yuliia. Mitigation VS negative politeness in English fictional discourse. *Topical issues of practice and science: XXVI International scientific and practical conference*. London, Great Britain, 2021. P. 551-555.

191. Dijk T. A. van. Critical Discourse Analysis. *The Handbook of Discourse Analysis* / ed. by D. Schiffrin, D. Tannen, H. E. Hamilton. Oxford: Blackwell Publishing Ltd, 2008a. P. 352–371.
192. Dijk T.A. van. Discourse and Context: A Sociocognitive Approach. Cambridge University Press, 2008b. 267 p.
193. Dijk T.A. van. Discourse as Social Interaction. *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction*. Vol.2. London: Sage,1997. 285 p.
194. Dijk T. A. van., Kintsch W. Strategies of Discourse Comprehension. New York : Academic Press, Inc., 1983. 389 p.
195. Ervin-Tripp S. Is Sybil there? The structure of some American English directives. *Language in Society*. 1976. #5. P. 25-66.
196. Faerch C., Kasper G. On Identifying Communication Strategies. *Strategies in Interlanguage Communication*. London: Longman, 1983. P. 77 – 93.
197. Féry C. Intonation and Prosodic Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 2017. 271 p.
198. Flowerdew J.F. Pragmatic modification on the representative speech act of defining. *Journal of Pragmatics*, 1991. №15. P. 253-264.
199. Fraser B. Hedged performatives. *Syntax and Semantics. Vol. 3. Speech Acts* / Ed. by P. Cole, J.L. Morgan. New York: Academic Press, 1975. P. 187-210.
200. Fraser B. Conversational mitigation. *Journal of Pragmatics*. № 4, 1980. P. 341-350.
201. Fraser B. Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*. # 14. 1990. Pp. 219-236.
202. Fraser B. Pragmatic Competence: The Case of Hedging. *New Approaches to Hedging* / Ed. G. Kaltenbock, W. Mihatsch, S. Schneider. Emerald Group Publ. Ltd, 2010. P. 15-34.
203. Fukushima S. Requests and culture. Politeness in British English and Japanese. Berlin: Peter Lang Press, 2003. 315 p.
204. Goffman E. Interaction ritual: Essays on face to face behavior. Garden City, New York, 1976.

205. Gorina O. G., Khrabrova V. E. Linguistic Hedging as a Communicative Strategy (Within the Scope of Corpus Studies). *Vestnik NSU. Series: Linguistics and Intercultural Communication*, 2017. Vol. 15, № 3, P. 44–53.
206. Grice H.P. Logic and Conversation. *Syntax and Semantics*. Vol. 3 / ed. by P. Cole and J. Morgan. London: Academic Press, 1975. P. 41-58.
207. Griffiths P. Introduction to Semantics and Pragmatics. Edinburgh : Edinburgh University Press, 2006. 206 p.
208. Hall J.A., Knapp M.L. Nonverbal Communication. Berlin: De Gruyter Mouton, 2013.
209. Halliday M.A.K. Course of Spoken English Intonation. London, 1970. 312 p.
210. Harras G. Handlungssprache und Sprechhandlung. Berlin : Walter de Gruyter, 1983. 294 S.
211. Holmes J. Modifying illocutionary force. *Journal of Pragmatics*. Vol.8, №3, 1984. Pp. 345-365.
212. Hosman L. A. The evaluative consequences of hedges, hesitations, and intensifiers: Powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research*. # 15(3). 1989. Pp. 383–406.
213. Hosman L. A., Wright J. W. The effects of hedges and hesitations on impression formation in a simulated courtroom context. *Western Journal of Speech Communication*, 51(2), 1987. Pp. 173–188.
214. Hübler A. Understatements and hedges in English. *Pragmatics & Beyond*. IV:6. Amsterdam-Philadelphia: John Benjamins, 1983. 192 p.
215. Jakobson R. The Framework of Language. East Lansing : University of Michigan Press, 1980. 132 p.
216. Janney R., Wayne-Arndt H. Intracultural tact versus intercultural tact. *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice* / Watts, Richard et al. (eds.). Berlin – New York : Mouton de Gruyter, 1992. P. 21-41.
217. Kasper G. Linguistic politeness: Current research issues. *Journal of Pragmatics*. # 14. 1990. Pp. 192-218.

218. Kendon A. On Gesture: its Complementary Relationship with Speech. *Nonverbal Behavior and Communication*. 2nd Ed. / ed. A.W. Siegman, S. Feldstein. London : Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1987. P. 65 – 97.
219. Klauke M. Text as a functional and structural unit. *Studies of functional text quality* / ed. Pander M., Steehouder M. Amsterdam : Rodopi, 1992. P. 89 – 100.
220. Knapp M.L., Hall J.A., Terrence G. H. Nonverbal Communication in Human Interaction. 8th Edition. New York: Cengage Learning, 2012. 58 p.
221. Lakoff G. Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts. *Papers from the Eighth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, 1972. P. 183-228.
222. Lakoff R. Language and woman's place. New York: Harper and Row, 1975.
223. Lakoff R. The logic of politeness, or, minding your p's and q's. *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*. Chicago, 1973. P. 292-305.
224. Lakoff R. Talking power. The Politics of language in our lives. New York : Harper and Row, 1990. 324 p.
225. Langacker R. W. Discourse in cognitive grammar. *Cognitive Linguistics*. 2001. Vol. 12, №2. P. 143-188.
226. Leech G. Principles of Pragmatics. London, N.Y.: Longman, 1983.
227. Levelt W. Speaking: From Intention to Articulation. Cambridge: The MIT Press., 1995. 352 p.
228. Martinovski B. Mitigation. *The Pragmatics Encyclopedia* / Ed. L. Cummings. NY: Routledge, 2009. Pp. 273-274.
229. Morozova I. B., Pozharytska O.O. Literary Characters and their Verbal Mimicry through the Prism of Gestalt Analysis. *Arab World English Journal (AWEJ)*. Volume 12. Number2 June 2021. P. 457-468

230. Neaman J. S., Silver C. G. The Wordsworth book of euphemisms: The hilarious guide to the unmentionable. Wordsworth Editions Ltd, Cumberland House, 1995.
231. Holder R. W. A Dictionary of Euphemisms. Bath: Bath univ. press, 1995. O'Keeffe A., McCarthy M., Carter R. From Corpus to Classroom: language use and language teaching. Cambridge: Cambridge Uni. Press, 2007. 315 p.
232. Park R. News as Form of Knowledge. On Social Control and Collective Behavior / ed. by R. H. Turner. Chicago : University of Chicago Press, 1967. P. 33-52.
233. Patterson M. L. Nonverbal Behavior. NY : Springer, 1983. 216 p.
234. Pravdivtseva Y. S., Bulavin M. A. The functions and role of euphemisms in the English political discourse. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Філологія. Одеса: МГУ, 2014. Вип. 12. С. 104-106.
235. Prince E., Bosk C., & Frader J. On Hedging in Physician Discourse. In J. di Pietro, (Ed.), *Linguistics and the Professions* (pp. 83-97). Norwood/New Jersey: Ablex, 1982.
236. Qi Pan. A Tentative Study on the Functions and Applications of English Euphemism. *Theory and Practice in Language Studies*. Vol. 3, No. 11, 2013. Pp. 2107-2111.
237. Qianbo L. Mitigating mechanism of discourse markers. *Canadian Social Science*. Vol.12, №12. Canadian Academy of Oriental and Occidental Culture, 2016. Pp. 74-78.
238. Quine W. V. Theories and Things. Harvard University Press, 1981. 216 p.
239. Reboul A. Foundations of reference and predication. *Language typology and language universals. An international handbook* / ed. Walter de Gruyter, 2001. Pp. 509-522.
240. Ryzhkova S. V., Radzievska O. V. Discourse analysis in cognitive linguistics: the main principals of providing and characteristics. *Науковий*

- вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. Одеса, 2023. № 60. Том 2. С. 56-58.
241. Salazar D. Lexical Bundles in Native and Non-native Scientific Writing: Applying a corpusbased study to language teaching. *Studies in Corpus Linguistics. Vol. 65*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2014. 212 p.
242. Selinker J. Interlanguage. *International Review of Applied Linguistics*. 1972. Vol. 10. P. 209 – 230.
243. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5(1). 1976. P.1–23.
244. Searle J. R. Indirect Speech Acts. *Syntax and Semantics. Vol. 3*. New York -San Francisco-London: Academic Press, 1975. P. 59-82.
245. Searle J. R. Vanderveken D. The Foundations of Illocutionary Logic. *Linguistics and Philosophy*. 12 (6), 1989. Pp. 745-748.
246. Sifianou M. Politeness Phenomena in England and Greece. A Cross-Cultural Perspective. Oxford: Clarendon Press, 1992.
247. Tomashchuk Y. O. Differentiation of communicative strategies and tactics in the Internet interviews. *Science and Education a New Dimension. Philology*, III (13), Issue: 62, 2015. Pp. 33-36.
248. Y. Tomchakovska, O. Tomchakovskiy, N. Mikava, K. Lesnevskaya. English occult discourse as a cultural phenomenon. *Wisdom. Philosophy of Language and Literature*. Special Issue, 2(3), 2022. P. 273 – 280.
249. Tottie G. Negation in English speech and writing: a study in variation. San Diego: Academic Press, 1991. 353 p.
250. Vanderveken D. Formal Pragmatics of Non Literal Meaning. *Pragmatik in Linguistische Berichte*. Opladen, 1997. № 8. P. 324–341.
251. Vendler Z. The Matter of Minds. Oxford: Clarendon Press, 1984. 139 p.
252. Warren P., Britain D. Prosody and Intonation of New Zealand English. Bell A., Kuiper K. (eds.). *New Zealand English*. Wellington, 2000. P. 146–172.
253. Watts R. J. Politeness. Cambridge: Cambridge University Press. 2003.

254. Wright J. W., Hosman L. A. Language style and sex bias in the courtroom: The effects of male and female use of hedges and intensifiers on impression formation. *Southern Speech Communication Journal*. № 48, 1983. P. 137-152.
255. Wunderlich D. Studien zur Sprechakttheorie. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1976. 416 S.
256. Yang J. Analysis of Hedges in English. Advertising from the Perspective of Cooperative Principle. *Open Access Library Journal*, #6, 2019. Pp. 1-12.

ДОВІДКОВА ЛІТЕРАТУРА

257. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. М.: Комкнига, 2007. 576 с.
258. Калита А.А., Тараненко Л.І. A Concise Dictionary of Phonetic Terms. Словник фонетичних термінів (короткий) (англ. мовою). Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. 256 с.
259. Нелюбин Л. Л. Толковый переводоведческий словарь. М.: Флинта: Наука, 2003. 320 с.
260. Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія. Полтава: Довкілля-К, 2010. 844 с.
261. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничук Київ: Головна редакція “Українська радянська енциклопедія”, 1985. 966 с.
262. Словник синонімів української мови : у 2-х т. А. А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, С. І. Головащук та ін. Київ : Наук. думка, 1999-2000. Т. 2. 960 с.
263. Словник української мови : в 11-и т. Київ : Наук. думка, 1970-1980. Т. 4. 840 с.
264. Степанов О.М. Психологічна енциклопедія. Київ: Академвидав, 2006. 424 с.

265. Українська мова: Словник-довідник / Загнітко А. П., Познанська В. Д., Омельченко З. Л., Мозгунов В. В. та ін. Донецьк: Центр підготовки абітурієнтів, 1998. 144 с. Режим доступу: <https://litmisto.org.ua/?p=2361>
266. (CAL) Cambridge Advanced Learner's Dictionary. Cambridge University Press, 2013. 1856 p.
267. (CED) Collins English Dictionary. UK, 2014. 2340 p.

ІЛЮСТРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

А) художні романи

268. Backman F. A Man called Ove. Atria Books, 2014. 346 p.
269. Beaton M.C. Agatha Raisin and the potted gardener. London: C & R Crime, 2009. 136 p.
270. Beaton M.C. Agatha Raisin and the Wizard of Evesham. London: C & R Crime, 2014. 288 p.
271. Beaton M.C. Agatha Raisin and the Fairies of Fryfam. London: C & R Crime, 2013. 288 p.
272. Beaton M.C. Death of a Maid. New York: Grand Central Publishing, 2008. 272 p.
273. Beaton M.C. Death of a Nurse. New York: Grand Central Publishing, 2016. 257 p.
274. Beaton M.C. Death of an Honest Man. New York: Grand Central Publishing, 2018. 241 p.
275. Beaton M.C. Death of a Glutton. New York: Grand Central Publishing, 2011. 205 p.
276. Beaton M.C. Death of a Perfect Wife. London : C & R Crime, 2011. 240 p.
277. Beaton M.C. Death of a Poison Pen. Edinburgh : Constable and Co., 2007. 268 p.
278. Beaton M.C. Death of a Scriptwriter. London: C & R Crime, 2014. 304 p.
279. Beaton M.C. Death of a Witch. London: C & R Crime. 2010. 268 p.
280. Cleave C. Incendiary. London: Simon & Schuster, 2010. 253 p.
281. Cohen J. Getting away with it. London: Headline Review, 2010. 599 p.

282. Cronin J. *The Summer Guest*. New York: The Dial Press, 2004, 384 p.
283. Dixon S. *His Wife Leaves Him*. London: Fantagraphics, 2013. 600 p.
284. Jonker J. *I'll be your Sweetheart*. London: Headline, 2005. 406 p.
285. Kinsella Sophie. *Confessions of a Shopaholic*. London: Black Swan, 2003. 384 p.
286. Kinsella Sophie. *Shopaholic Ties The Knot*. London: Black Swan, 2002. 394 p.
287. Kinsella S. *The Secret Dreamworld of a Shopaholic*. London: Black Swan, 2000. 320 p.
288. Galbraith R. *Leather White*. London: Mulholland Books, 2018. 658 p.
289. Galbraith R. *The Silkworm*. London: Mulholland Books, 2015. 672 p.
290. Greene G. *The End of the Affair*. Open Road Media, 2018. 196 p.
291. Hanks T. *Uncommon type*. London: Vintage, 2017. 415 p.
292. Hosseini K. *The Kite Runner*. River Books, 2013. 400 p.
293. Parsons T. *Man and Wife*. London: Harper, 2010. 320 p.
294. Reynolds J. *Ghost*. Washington: Atheneum, 2017. 208 p.
295. Rooney S. *Normal People*. New York: Hogarth, 2019. 288 p.
296. Sparks N. *Dear John*. Warner Books. 2006. 288 p.
297. Tarrt D. *The Sectar History*. New York: Random House USA Inc, 2013. 576 p.
298. Todd A. *After*. New York: Gallery Books, 2019. 608 p.
299. Trollope J. *Marrying the Mistress*. London: Black Swan, 2001. 333 p.
300. Trollope J. *Sense & Sensibility*. London: Harper, 2013. 418 p.
301. Waugh E. *Vile Bodies*. London: Little Brown & Co, 2012. 302 p.
302. Wodehouse P.H. *Thank you, Jeeves*. New York: Cornerstone Digital, 2009. 255 p.

Б) Художні фільми

303. *A Man called Otto*. Columbia Pictures / directed by Mark Forster, 2022.
304. *Catering Christmas*. Super Channel / directed by T.W. Peacocke, 2022
305. *Hotel Rwanda*. United Artists / directed by Terry George, 2004

306. Love Actually. Universal / directed by Richard Curtis, 2003
307. Love, Rosy. The film arcade / directed by Christian Ditter, 2014
308. Marley & Me. 20th Century Fox / directed by David Frankel, 2008
309. Me before you. Warner Bros.pictures / directed by Thea Sharrock, 2016
310. Midnight Sun. BFGS Production / directed by Scott Speer, 2018.
311. Midnight in Paris. Sony Pictures Classics / directed by Woody Allan, 2011.
312. Purple Hearts. Netflix / directed by Elizabeth Allen Rosenbaum, 2022.
313. Safe Haven. Reality Media / directed by Lasse Hallström, 2013.
314. The Dressmaker. Universal / directed by Jocelyn Moorhouse, 2015.
315. The Help. Dream Works Pictures / directed by Tate Taylor, 2011.
316. The Irishman. Netflix / directed by Martin Scorsese, 2019.
317. The Lucky One. Warner Bros.pictures / directed by Scott Hicks, 2012.
318. The Words. CBS Films / directed by Brian Klugman, Lee Sternthal, 2012.