

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Гуманітарний факультет
Кафедра філології

**КОМУНІКАТИВНІ СТИЛІ ПОВЕДІНКИ ЧОЛОВІКІВ І ЖІНОК У
КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ (НА МАТЕРІАЛІ СОЦІАЛЬНОГО ТОК-
ШОУ «ОДИН ЗА ВСІХ»)**

Студентки ІV курсу
групи ГФІ 17-Б
Сич Дарини Олександрівни

Науковий керівник:
Ясіновська Оксана Василівна

Львів 2021

**КОМУНІКАТИВНІ СТИЛІ ПОВЕДІНКИ ЧОЛОВІКІВ І ЖІНОК У
КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ (НА МАТЕРІАЛІ СОЦІАЛЬНОГО ТОК-
ШОУ «ОДИН ЗА ВСІХ») / Дослідниця: Дарина Сич; Наукова керівниця:
Оксана Ясіновська. Львів: УКУ, гуманітарний факультет, кафедра філології,
2020.**

Першочерговим завданням нашого дослідження є виокремлення і аналіз закономірностей у виборі комунікативних стратегій в межах конфліктного дискурсу на телебаченні.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури. Перший розділ фокусується на лінгвістичному вимірі понять «дискурсу», «комунікативної стратегії», «комунікативної тактики», розглядає конфлікт як тип мовленнєвої ситуації, окреслює розуміння мовленнєвого жанру. Другий розділ зосереджується на психологічних та соціологічних гранях конфліктного дискурсу, ролі вербальних і невербальних чинників у процесі встановленні домінування у комунікативному процесі. Третій розділ присвячений практичному аналізу джерельної бази для виявлення закономірностей та встановлення причинно-наслідкових зв'язків, а також оцінки ефективності комунікації і застосування стратегій і тактик у специфічних умовах.

Робота буде цікавою та актуальною для тих, хто хоче заглибитися у вивчення конфліктного дискурсу в межах його представлення в українському телевізійному просторі, зокрема на ток-шоу.

**COMMUNICATIVE BEHAVIOR STYLES OF MEN AND WOMEN IN
CONFLICT SITUATIONS (ON THE MATERIAL OF THE SOCIAL TALK
SHOW “ONE FOR ALL”) / Researcher: Daryna Sych; Academic adviser: Oksana
Yasinovska. Lviv: UCU, Faculty of Humanities, Department of Philology, 2020.**

The main point of our study is to identify and analyze patterns in communication strategies within the conflict discourse on television.

The work consists of an introduction, three chapters, conclusions and a list of references. The first chapter focuses on the linguistic dimension of the concepts of “discourse”, “communicative strategy”, “communicative tactics”, describes conflict as a type of communicative situation, outlines the definition of the communicative genre. The second section pays particular attention to the psychological and sociological aspects of conflict discourse, the role of verbal and nonverbal factors in the process of establishing dominance in the communicative process. The third section is devoted to the practical analysis of the source base to identify patterns and establish causal relationships, as well as to assess the effectiveness of communication and the application of strategies and tactics in specific conditions.

The work will be interesting and relevant for those who want to delve into the study of conflict discourse within its presentation on the Ukrainian television, in particular on talk shows.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ I. КОНФЛІКТ ЯК ТИП КОМУНІКАТИВНОЇ СИТУАЦІЇ В МЕЖАХ ТЕЛЕВІЗІЙНОГО ДИСКУРСУ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ.....	9
1.1. Ток-шоу як жанр теледискурсу: прикметні ознаки	9
1.2. Комунікативні стратегії і тактики як спосіб досягнення комунікативної мети	13
1.3. Конфлікт як тип комунікативної ситуації	18
1.3.1 Типологія комунікативних ситуацій.....	18
1.3.2. Явище «конфлікту» з точки зору лінгвістики.....	21
1.3.3. Вербальна та невербальна агресія.....	26
1.4. Соціальні і психологічні ролі учасників конфліктного спілкування у ток-шоу	30
1.4.1. Психологічні ролі учасників конфлікту	33
1.4.2. Поняття симетричної та асиметричної ситуації спілкування	36
1.4.3. Роль вербальної й невербальної поведінки у вираженні ситуативного домінування	37
РОЗДІЛ II. КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ЧОЛОВІКІВ І ЖІНОК В АТМОСФЕРІ КОНФЛІКТНОГО СПІЛКУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОК-ШОУ «ОДИН ЗА ВСІХ»).....	42
2.1. Параметри структури ток-шок «Один за всіх»	42
2.2. Хоче врятувати внука від невістки – Один за всіх – 18.04.2021	43
2.3. У мене вкрали сенс життя – Один за всіх – 04.04.2021.....	50
2.4. Непотрібний плід – Один за всіх – 11.04.2021	60

2.5. Украдене життя – Один за всіх – 21.02.2021	66
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ	72

ВСТУП

Конфлікти були і залишаються незмінною частиною функціонування соціуму. Їхній розмір, масштаб та сторони можуть варіюватися, але для того, аби ефективно запобігати та долати непорозуміння, потрібне методичне, послідовне та глибоке вивчення механізмів їх виникнення та розгортання, зокрема і з точки зору психолінгвістики та лінгвістичної прагматики.

Намагання отримати максимальну вигоду із конфліктної є завданням цілого ряду наук і конфлікт як соціальне, психологічне, культурне та мовне явище є широко висвітленим як в українській, так і зарубіжній науковій літературі. У різних вимірах його вивчали: А. Гримшоу Р. Дарендорф (соціологія), А.Я. Анцупов, Р. Барон, А. Басс, Дж. Блікл, М. Гамільтон, Н.В. Гришина, А. І. Шипілов (психологія), М. Д. Голєв, О. В. Качмар, А. В. Королева, Н. Б. Лебедева, Г. В. Романова, В.С. Третьякова, С.В. Форманова (лінгвістика і лінгвістична прагматика), А. Ігні, К. Лагершперц (гендерологія).

Важливим питанням, на якому зосереджується мовознавство при вивченні феномену конфлікту, є механізми його реалізації у міжособистісній комунікації. Такими механізмами є комунікативні стратегії та тактики, які власне є складним і динамічним комплексом дій, безпосередньо спрямованих на реалізацію мовної інтенції індивіда¹. Для побудови ефективного міжособистісного спілкування потрібен ретельний аналіз і розуміння того що та як ми говоримо. Правильний вибір комунікативної стратегії гарантує мовцю успіх у досягненні його комунікативної мети, а тактики є сходишками, які у сукупності ведуть його розв'язання стратегічного завдання зумовленого інтенцією². Існує велика кількість мовних стратегій та тактик, як специфічних для конфліктного дискурсу, так і притаманних будь-якому виду людського спілкування загалом³. Першопрохідцем

¹ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста* // Новое в зарубежной лингвистике: Выпуск 23: Когнитивные аспекты языка. Москва, 1988, с. 9.

² Там же, с. 11.

³ Семенюк О. А., Паращук В.Ю., *Основи теорії мовної комунікації*: навч. посіб./ К.: ВЦ «Академія», 2010. с. 27.

у сфері вивчення комунікативних стратегій є Т. А. ван Дейк, цю тему також ґрунтовно вивчали Ф.С. Бацевич, О.С. Іссерс, Г.Г. Почепцов.

Не менш цікавим з точки зору лінгвістики та відносно маловивченим в аспекті конфліктології є теледискурс, адже згідно з дослідженнями, телебачення досі залишається вагомим джерелом інформації для більшості населення України. До проблематики теледискурсу зокрема зверталися С.М. Акінфєєв, Л.Г. Вікулова, С.В. Форманова, М.Є. Фролов, А.В. Цибко, С.В. Човганюк. Проте та його частина, яка охоплює українські ток-шоу соціального спрямування залишається практично не вивченою.

Актуальність дослідження визначено його міждисциплінарністю і важливим місцем, яке посідає в повсякденній мовній діяльності людини конфліктний дискурс, а також малою вивченістю вузькоспецифічного конфліктного дискурсу притаманного саме українським ток-шоу та комунікативним стратегіям та тактикам, які в ньому вживаються та посиленою увагою лінгвістики до методів комунікативного впливу.

Мета дослідження – виявити патерни мовної поведінки чоловіків та жінок у рамках конфліктного дискурсу у публічному просторі та вибору комунікативних стратегій і тактик, та успішності їх реалізації у межах соціального ток-шоу (на матеріалі українського ток-шоу «Один за всіх»). Реалізація окресленої мети вимагає вирішення наступних **завдань**:

1. вивчити теоретичні засади конфліктного дискурсу з точки зору різних дисциплін, включно з психологією та соціологією, а також визначити особливості вербальних та невербальних проявів агресії, розкрити специфіку ситуативного домінування на вербальному та невербальному рівнях;
2. окреслити характерні ознаки теледискурсу в українському медіапросторі та виявити особливості ток-шоу, як одного із напрямів теледискурсу;
3. напрацювати теоретичну базу стратегій і тактик, притаманних конфліктному дискурсу;
4. виявити гендерні особливості підходу до вибору комунікативних стратегій і тактик у межах конфліктного дискурсу у публічному просторі.

Об'єктом роботи є комунікативна діяльність людей в умовах конфліктного дискурсу на прикладах стратегій і тактик.

Предметом аналізу є конфліктні стратегії і тактики чоловіків та жінок та засоби їх реалізації в умовах українського теледискурсу. У дослідженні ми звертаємося до напрацювань у сфері психолінгвістики, прагмалінгвістики, когнітивної та комунікативної лінгвістики, конфліктології та гендерології.

Методологічна основа охоплює праці таких науковців:

Методика дослідження зумовлена метою та завданнями роботи і залучає широкий спектр загальнонаукових методів, таких як: описово-аналітичний – для створення теоретичного підґрунтя для подальшого практичного аналізу, ідуктивно-дедуктивний для відстеження закономірностей комунікативної діяльності учасників дискурсу, психологічний для виявлення впливу психологічних установок індивідів, залучених у процесі комунікації, зіставний для безпосереднього порівняння закономірностей виявлених протягом аналізу мовної діяльності чоловіків та жінок в специфічних обставинах.

Матеріалом дослідження є відеоматеріали програми «Один за всіх», які розмішені у вільному доступі на платформах відеохостингу, авторські права на які належать каналу СТБ. Зокрема було використано випуски від 18.04.2021, 04.04.2021, 11.04.2021 та 21.02.2021. Загальна тривалість відео матеріалів складає 3 години 28 хвилин (208 хвилин).

Наукова новизна сконцентрована у вивченні українського теледискурсу з точки зору конфліктології та через призму гендерного виміру.

Структура та обсяг роботи: робота складається з трьох розділів, двох теоретичних та розділу практичного аналізу, вступу, висновків та списку використаної літератури. Загальний обсяг роботи складає 81 сторінку.

РОЗДІЛ І. КОНФЛІКТ ЯК ТИП КОМУНІКАТИВНОЇ СИТУАЦІЇ В МЕЖАХ ТЕЛЕВІЗІЙНОГО ДИСКУРСУ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

1.1. Ток-шоу як жанр теледискурсу: прикметні ознаки

Актуальним об'єктом вивчення фахівців у ділянці комунікативної лінгвістики є дискурс, як «складний соціолінгвістичний феномен сучасного комунікативного середовища»⁴ Одну з його дефініцій, якої дотримуємося й ми, подає Ф. Бацевич, згідно з яким: «тип комунікативної діяльності, інтерактивне явище, мовленнєвий потік, що має різні форми вияву, відбувається в межах конкретного каналу спілкування, регулюється стратегіями й тактиками учасників. Дискурс є синтезом когнітивних, мовних та позамовних чинників, які визначаються конкретним колом "форм життя", залежних від тематики спілкування. До того ж дискурс має своїм результатом формування різноманітних мовленнєвих жанрів»⁵.

У ХХІ столітті масмедійний дискурс, частиною якого і є теледискурс, став потужною силою, яка ефективно впливає на суспільство, формуючи погляди й переконання. Це, безсумнівно, двосторонній зв'язок, адже зміст і форма дискурсу базуються на поглядах і уявленнях його учасників, проте, дискурс сам по собі є певною «альтернативною» реальністю, в рамках якої формуються власні правила, умовності, залежності⁶. Телевізійний дискурс є міждисциплінарною категорією і виступає не тільки як певний набір візуальних та звукових прийомів, але і як значний соціокультурний феномен⁷.

Згідно з даними опитування Київського міжнародного інституту соціології, проведеного у 2019, для 74% населення України телебачення досі залишається вагомим джерелом інформації, при цьому довіряють йому ЗМІ 40,6% опитаних. Тобто телебачення все одно залишається найпоширенішим та найавторитетнішим

⁴ Серажим К.С. Дискурс, як соціолінгвальне явище: методологія, архітектоніка, варіативність (на матеріалах сучасної газетної публіцистики): монографія. Київ: Інститут журналістики КНУ ім. Т.Г. Шевченка, 2002, с.13.

⁵ Бацевич Ф. С. *Основи комунікативної лінгвістики*, К.: Видавничий центр «Академія», 2004, с. 138.

⁶ Цибко А.В. *Лінгвостилістичні особливості ток-шоу як жанру телевізійного дискурсу*, К.: Наукові записки Національного університету «Острозька академія», с. 243.

⁷ Jorgensen M. W., Phillips L. *Discourse Analysis as Theory and Method*, London: Sage Publications. 2002, p. 14.

ЗМІ, навіть у порівнянні з онлайн виданнями чи соцмережами, яким довіряють 13,9% і 12,4% опитаних відповідно⁸.

Однією із головних рис теледискурсу (та подібного до нього радіодискурсу) є невимушеність та неформальність. З одного боку, мовець та глядач (або ж слухач) знаходяться в різних просторових та навіть часових рамках і не можуть впливати один на одного в формі діалогу, а з іншого – творці програм всіляко намагаються цю взаємодію імітувати. Для цього служить, наприклад, залучення аудиторії, яка підтримує точку зору, протилежну до тієї, що її займає ведучий або гість, або ж введення в ефір дзвінків та листів глядачів⁹.

Сучасне телебачення пропонує неймовірну різноманітність жанрів, кожному з яких будуть притаманні власні особливості як у мовленні, так і в побудові кадру, а також у співвідношенні усіх творчих формантів: авдіального, візуального, мовленнєвого. В останні десятиріччя помітний зсув в сторону двобічного (діалогічного мовлення): теледебати, ток-шоу, ігрове шоу, реліті-шоу і т. д., яке поступово витісняє одnobічне (монологічне мовлення): портретні інтерв'ю, новини, телеогляд та інше. У програмах діалогічного типу переважає (чи створюється враження переважання) спонтанне непідготовлене мовлення, натомість монологічні програми, як правило, мають більш жорсткі вимоги щодо підбору мовних засобів. Окрім цього, як для підготовленого, так і для спонтанного мовлення, в рамках теледискурсу притаманна економічність та раціональність розподілу інформації на часовій прямій¹⁰. Це пов'язано як з тим, що кожна програма має чітко встановлені хронологічні рамки, так і з тим, що при надмірному перенасиченні однотипною інформацією увага глядача розсіюватиметься, а сприйняття знижуватиметься¹¹. Іншими словами, ефір потрібно організовувати в такий спосіб, щоб вкласти всі ключові моменти в обмежений час, але при цьому не перевантажити реципієнта. Телевізійний дискурс дуже точно відображає запити

⁸ Джерела інформації, медіаграмотність і російська пропаганда: результати всеукраїнського опитування громадської думки. Аналітичний звіт, Київ: Київський міжнародний інститут соціології, 2018, с.5.

⁹ Форманова С. В., Боева Е. В. *Лінгвальні особливості теледискурсу: прагматичний аспект*, с. 265.

¹⁰ Почепцов Г. Г. *Теорія комунікації*. 2-ге вид., доп. К.: РВЦ «Київський університет», 1999, с.78.

¹¹ Harris, R. J., & Sanborn, F. W. Routledge communication series. *A cognitive psychology of mass communication* (6th ed.), p. 173.

своєї аудиторії, оскільки його прибутковість, а отже і життєздатність насамперед залежить від спроможності ці запити задовольнити. Саме тому, аналізуючи те, що ми бачимо на екранах телевізорів, ми можемо з великою долею точності судити про те, що хвилює суспільство. Сказане справедливе для жанрів телемовлення з великим відсотком спонтанного контенту, адже саме вони є показовими з точки зору лексики (жаргон, сленг), граматики (дотримання чи нехтування тими чи іншими нормами), чистоти мови (вживання русизмів, суржику), моделей поведінки, поглядів, цінностей притаманних учасникам¹². З огляду на це, ток-шоу видається одним з найцікавіших об'єктів для аналізу, адже мовлення в ньому можна охарактеризувати як неофіційне (учасники є знайомим між собою та знаходяться у рівному соціальному статусі), ситуативне та непередбачене (звісно, важко ігнорувати той факт, що зйомки шоу та постоброблення проводяться згідно з певними сценарними нормами, однак взаємодія учасників у більшості випадків залишається спонтанною), діалогічність та висока емоційна залученість¹³.

Виникаючи в 1950-х роках, ток-шоу формується як вид телевізійної передачі, в рамках якої гість або ж кілька гостей обговорюють певні теми. Формат дискусії та її напрямок визначається ведучим. У рамках ток-шоу присутня також і аудиторія, яка може залишатися поза кадром, а може бути й активним учасником дискусії. По суті, ток-шоу прагне відобразити неформальне спілкування людей, прототипами його можна вважати, наприклад, французький салон XVIII століття¹⁴. В українському медіапросторі цей жанр з'являється в 90-х роках ХХ століття.

Ток-шоу, входячи до категорії розважальних та інтерактивних, є дуже популярними серед глядачів завдяки своїй «демократичності». Як уже згадувалося вище, їхній формат дозволяє створювати атмосферу невимушеності, в чому й проявляється їхня розважальна функція. Перегляд таких програм дозволяє досягнути емоційного комфорту та релаксації, або ж навпаки – пережити сильне

¹² Форманова С. В., Боева Е. В. *Лінгвальні особливості теледискурсу: прагматичний аспект*, с. 258.

¹³ Цибко А. В. *Лінгвостилістичні особливості ток-шоу як жанру телевізійного дискурсу*, с. 245.

¹⁴ Човганюк М. М. *Ток-шоу як сучасна дискурсивна практика* / Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / гол. ред. Н.Л. Іваницька, Вінниця: Планер, 2014. Вип. 19, с.3.

емоційне напруження і навіть катарсис¹⁵. Змістове наповнення таких шоу стає формою соціальної комунікації, а також індикатором проблем, актуальних для глядача. Так, попри те, що зміст ток-шоу часто позиціонується як «легкий» чи «несерйозний», вони зачіпають такі важливі теми, як бідність, сирітство, психологічне та сексуальне насильство в сім'ї, насильство в школах, проблеми у сімейних та партнерських стосунках, алкогольна, ігрова та інші форми залежності тощо. Оскільки в рамках ток-шоу ситуація, а також різні погляди на неї подаються у формі діалогу (часто доволі гострого), то це тренує в реципієнта навичку послідовного мислення й аналізу¹⁶. Саме стратегія діалогу, який у ток-шоу набирає форми *публічного*, є однією з найдієвіших для донесення гострих соціальних проблем до глядача¹⁷.

Особливість теледискурсу в контексті ток-шоу полягає також у тому, що в таких програмах створюється не лише особливий візуальний ряд і авдіальне оформлення: вони також формують соціально-інституційне середовище, яке вимагає творення цілої системи комунікативних знаків, специфіка яких зумовлена характером телемовлення як такого¹⁸. Тобто телемовлення є двояким за своєю природою, поєднуючи дві семіотичні системи, відмінні за способом сприйняття – візуальну (кадр, його архітектура, монтаж, динаміка, постпродукція, нарізка) та авдіальну (музика, голоси, шуми)¹⁹. Третім важливим елементом є мовленнєва ситуація, яка охоплює міжособистісні стосунки, наміри мовців, і реалізацію акту спілкування як такого.

Важливими творчими формантами ток-шоу виступають предмет обговорення, цільове призначення та методика організації діалогу. Очевидно, що в межах теледискурсу найуспішнішими, а отже і найтривалішими, будуть ті шоу, які

¹⁵ Акинфиев С.Н. *Развлекательная составляющая современного российского телевидения* // Медиаскоп, выпуск № 2, 2008, с. 38

¹⁶ Вакурова Н.В. *Типология жанров современной экранной продукции: учебное пособие* / Н.В. Вакурова, Л.И. Московкин. М.: Издательство Московского университета, 1997, с. 144.

¹⁷ Борисов О. О. *Когнітивно-інформаційна параметризація діалогу у британських та українських різножанрових дискурсивних практиках*: монографія. Чернігів: Десна Поліграф, 2016, с. 165.

¹⁸ Фролов М. Е. *Телевизионный дискурс информационно-аналитических программ: на материале программ криминально-правовой тематики НТВ*: дисс. ... канд. филол. наук / Тверь, 2004, с.54.

¹⁹ Форманова С. В., Боева Е. В. *Лінгвальні особливості теледискурсу: прагматичний аспект* // Журналістика. Філологія. Медіаосвіта: збірник наукових праць. Полтава, 2014, с. 256–260.

матимуть високі рейтинги та викликать увагу глядачів. Спираючись на це, і вибирається предмет обговорення, а отже пріоритетним буде той, який викличе найбільший суспільний резонанс. Цільовим призначенням шоу може бути: оцінка предмета обговорення, виявлення причинно-наслідкових зав'язків, пошук вирішення, так само як формування в аудиторії того чи іншого ставлення до ситуації чи її учасників²⁰.

Отже прикметними рисами соціального ток-шоу є: розважальність та інтерактивність, зосередженість на збудженні певних емоційних реакцій, висвітлення гостросоціальних чи злободенних тем, форма публічного діалогу, спрямованого на знаходження шляхів подолання проблем.

1.2. Комунікативні стратегії і тактики як спосіб досягнення комунікативної мети

Потік людського мовлення можна розділити на комунікативні акти, які виконують певні функції (як от: привітання, погроза, захист) та мають конкретну мету. Для досягнення цієї мети мовець повинен вибирати найбільш вдалі комунікативні стратегії²¹. Під «комунікативною стратегією» розуміють «спосіб організації мовної діяльності у відповідності із інтенцією мовця»²² а також «ланцюжок когнітивних процесів, які знаходять відображення у виборі певних комунікативних дій і засобів, задля реалізацій мовного наміру»²³. Ці стратегії можуть формуватися самим мовцем, або ж він може використовувати певні уставлені «шаблони»²⁴. Проте, навіть якщо індивід діє спонтанно, тобто не формулює свідомо плану дій, стратегія визначається його попереднім досвідом і когнітивними здібностями, тобто не є абсолютно випадковою²⁵.

²⁰ Там само, с. 258.

²¹ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста* // Новое в зарубежной лингвистике: Выпуск 23: Когнитивные аспекты языка. Москва, 1988, с. 9.

²² Иссерс О. С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи* / О. С. Иссерс. Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 1999, с. 44.

²³ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста*, с. 11.

²⁴ там само, с. 11.

²⁵ ван Дейк Т. *Язык. Познание. Коммуникация*. Благовещенск: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 2000, с. 16-17.

Комунікативна стратегія складається з комунікативної компетенції, комунікативної мети та комунікативного наміру. Відповідно в рамках побудови та використання стратегії індивід має: сформуванати намір (наприклад, переконати опонента), відібрати ті семантичні компоненти, які найкраще відповідають даному наміру, структурувати висловлювання, проаналізувати міжособистісні зв'язки із реципієнтом, а також культурний, соціальний, політичний та інший контекст, налаштувати певний комунікативний режим (наративний, діалогічний тощо)²⁶.

Як видно, що кожна мовна стратегія складається з двох частин: лінгвістичної та когнітивної, де перша визначає здатність співвідносити об'єктивні реалії із мовними одиницями, а також поєднувати їх для створення зв'язного висловлювання, а друга залежить від попереднього досвіду, знань про навколишній світ. Комунікативні стратегії можуть бути різного рівня складності, деякі з них людина засвоює дуже рано, а розуміння інших вимагає отримання спеціальних знань та навичок²⁷.

Використання певних комунікативних стратегій не завжди є свідомим чи навмисним, це і зумовлює їхню гнучкість, адже єдиним обмеженням виступають когнітивні здатності індивіда²⁸. До характерних рис стратегій належать:

- гнучкість;
- базуються на ймовірності;
- швидке прогнозування;
- можливість діяти на різних рівнях та на кількох рівнях одночасно;
- комбінація індуктивних та дедуктивних способів опрацювання (мови)²⁹.

Оскільки комунікативна стратегія є дуже широким поняттям, а до того ж явищем індивідуальним та динамічним, як це вже зазначалося вище, то єдиної систематизації мовних стратегій на сьогодні не існує. Це зумовлено також тим фактором, що важко вибрати головну характеристику, яка могла б стати

²⁶ Тележкіна О. О., Лисенко Н. О., Кушнір О.О. *Ділове спілкування: усна і писемна форми: навч. посіб.* / Харків.: «Смуґаста типографія», 2015, с.181.

²⁷ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста*, с. 166.

²⁸ Там само, с. 164.

²⁹ Там само, с. 168.

основоположною в системі класифікації³⁰. Так, однією з найпоширеніших систем класифікації є запропонована Т. ван Дейком; в її основі лежать складові когнітивних процесів розуміння і продукування мовлення. У ній виділяють: пропозиційні стратегії, які сфокусовані на співвідношенні лексичних одиниць та реальних явищ, стратегії локальної когерентності, що сприяють встановленню логічних зв'язків у висловлюванні, макростратегії, ціллю яких є формування загального розуміння повідомлення із залученням невеликої кількості інформації, схематичні стратегії, націлені на правильне сприйняття структури мовлення, стилістичні та риторичні стратегії, покликані підвищити ефективність сказаного та забезпечити його стильову єдність, а також невербальні стратегії, необхідні для опрацювання невербальних комунікативних елементів³¹.

Іншим критерієм, який застосовують для категоризації комунікативних тактик є їхня функціональна цінність. Відтак О. Иссерс пропонує систему, в якій всі комунікативні стратегії поділяються на головні (когнітивні, семантичні), до яких входять стратегії контролю, підкорення, дискредитації тощо, та другорядні, метою яких є впорядкувати повідомлення, зробити його більш зрозумілим для адресана (наприклад, риторичні стратегії)³².

Враховуючи специфіку теми дослідження, а саме зосередження на конфліктному дискурсі, доцільно буде детальніше розглянути наступні комунікативні стратегії:

- стратегія дискредитації. Тлумачний словник української мови подає таке визначення дискредитації: «*Підрив довір'я до кого-, чого-небудь; применшення авторитету, значення когось, чогось*»³³. Застосування цієї стратегії призводить до зниження довіри до адресанта і, таким чином, до знецінення його висловлювання та його позиції в цілому. В рамках цієї стратегії часто застосовують такі тактики, як непрямі

³⁰ Семенюк О. А., Паращук В.Ю., *Основи теорії мовної комунікації*: навч. посіб./ К.: ВЦ «Академія», 2010. с. 24.

³¹ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста*, с. 164.

³² Иссерс О.С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. с.141.

³³ *Словник української мови: в 11 томах. – Том 2, 1971. – Стор. 284.*

образи, звинувачення, акцентування на негативному³⁴. А також: нанизування негативних причинно-наслідкових зв'язків, навішування ярликів тощо³⁵. При цьому стратегія дискредитації дозволяє збільшити вагу і переконливість висловлювань обвинувача, оскільки вони протиставляються «дискредитованим»³⁶;

- стратегія звинувачення. Суть її полягає в навмисному акцентуванні на негативних рисах чи вчинках людини з метою викликати неї почуття провини або знизити її соціальний статус.
- стратегія викриття. Метою цієї стратегії є публічне розвінчання позитивного образу свого опонента. Найефективнішими засобами можуть бути: апеляція до авторитетної думки про опонента, посилення на некомпетентність, провокація тощо³⁷.
- стратегія захоплення ініціативи. Вона дозволяє зменшити або нівелювати негативні наслідки для мовця, шляхом «дії на випередження» і нав'язування власного фрейму ведення конфлікту. Наприклад, зосередження на менш важливих і делікатних моментах та ігнорування тих, які потенційно можуть завдати більшої шкоди, демонстрування власної домінантності, шляхом насмішок і глузуванням над партнером, зменшуючи таким чином його авторитет³⁸;
- стратегія самопрезентації, яка, залежно від використаних тактик формує уявлення про мовця, як компетентну людину, допомагає завоювати симпатію третьої сторони (якщо вона є), або ж, навпаки,

³⁴ Гудзь Н. *Комунікативні стратегії і тактики у сучасному англомовному екологічному інтенет-дискурсі (на матеріалі веб-сайтів міжнародних неурядових природоохоронних організацій)*, Житомир, 2015, с. 4.

³⁵ Хаберикова З. С. *Стратегия дискредитации и приемы ее реализации в политическом дискурсе демократической оппозиции*, с. 4 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2011.3/1358/khabekirova2011_3.pdf (дата звернення 10.10.2020 р.)

³⁶ Хаберикова З. С. *Стратегия дискредитации и приемы ее реализации в политическом дискурсе демократической оппозиции*, с. 5.

³⁷ Паняхина, А. Н. *Коммуникативные стратегии и тактики в жанре литературно-критической рецензии*. Новосибирск, 2012, с. 141-145.

³⁸ Хаберикова З. С. *Стратегия дискредитации и приемы ее реализации в политическом дискурсе демократической оппозиции*, с. 6.

переконати у власній безпомічності перед опонентом, попросити допомоги.

Залежно від того, яку мету переслідує індивід в даній комунікативній ситуації, можлива одна з трьох ліній поведінки, які своєю чергою базуються на психологічних установках. Якщо мовцю властива установка проти опонента, він буде схильним до конфронтаційної лінії поведінки, яка характеризується зацикленістю на досягненні власної мети, підкоренням, придушенням потреб опонента, ігноруванням його аргументів. Для тих, хто схильний ігнорувати партнера, буде притаманно уникання конфлікту, небажання обговорювати гострі моменти. Конструктивна психологічна установка дозволяє реалізувати кооперативну лінію поведінки, яка фокусується на партнері, бажанні слухати й чути, і саме тому вона є найефективнішою для подолання конфліктної ситуації з найменшими втратами³⁹.

Для того, щоб охарактеризувати комунікативну стратегію, потрібно взяти до уваги тактику, які є механізмом її реалізації. Оскільки неодмінним складником кожної стратегії є мета, то мовець підбирає такі інструменти, щоб цю мету реалізувати в межах однієї чи кількох *тактик*. Залежно від обставин одна й та ж стратегія може реалізовуватися різними тактиками або ж комбінацією кількох тактик у різних співвідношеннях. Якщо стратегія – це «глобальний намір мовця»⁴⁰, то тактика це точний інструмент, який сприяє реалізації цього наміру. Тактики застосовуються здебільшого в діалозі, і це зумовлює їх гнучкий та динамічний характер, адже передбачити точний хід розмови може бути надзвичайно важко, тому мовець повинен швидко й ефективно реагувати, щоб досягнути своєї мети. Така гнучкість зумовлена самою природою мови, яка наділена «широкими ресурсами для маневрування»⁴¹. Тактики можна розділити на менші одиниці – комунікативні ходи, які є своєрідними важелями, що їх застосовує мовець в ході

³⁹ Корольова А. В., *Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту*, К: Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, 2009, с. 52.

⁴⁰ ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста*, с. 200.

⁴¹ Иссерс О. С. *Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью»*, М.: Флинта: Наука, 2009, с.178.

діалогу для емоційного й когнітивного контролю⁴². Цей контроль направлений на «корекцію» світогляду реципієнта в тому напрямку, який необхідний мовцю.

Багатство і різноманітність комунікативного процесу зумовлює різноманітність тактик, які може використовувати індивід: тактика прохання (прямі й непрямі прохання, натяки), тактика погрози, тактики, спрямовані на створення вигідного контексту тощо⁴³.

У підсумку можна виділити такі характерні особливості комунікативної тактики, як: гнучкість, динамічність, використання невербальних технік наряду з вербальними.

У межах ток-шоу потрібно також брати до уваги, що окрім здійснення особистісного впливу на опонента, кожен мовець старається схилити на свій бік аудиторію та експертів / ведучого, що також здійснює вплив на вибір стратегії та спосіб її застосування.

1.3. Конфлікт як тип комунікативної ситуації

1.3.1 Типологія комунікативних ситуацій

Комунікативна ситуація – це складний і динамічний конструкт, до якого входять умови комунікативної взаємодії, такі як час і місце, характер взаємовідносин комунікантів (ступінь знайомства, соціальна дистанція, попередній досвід спілкування)⁴⁴. Складовими комунікативної ситуації є мовленнєві події та комунікативні акти⁴⁵. Визначальними змінними комунікативної ситуації є мовець, адресант, стосунки між ними, тональність (яка базується на форматі стосунків), мета засоби та місце спілкування, а також тема⁴⁶.

⁴² Там само, с.179.

⁴³ Калинина М. Описание понятия «Стратегия» в языковой педагогике // Известия ВГПУ. 2011. № 4// [Електронний ресурс] Режим доступу: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opisanie-ponyatiya-strategiya-v-yazykovoy-pedagogike> (дата звернення: 11.10.2020).

⁴⁴ Викулова Л.Г., Шарунов А.И., *Основы теории коммуникации. Практикум* / М: Восток-Запад. 2008. с.215.

⁴⁵ Макаров М.Л. *Основы теории дискурса*. М.: Гнозис, 2003, с.48.

⁴⁶ Беликов В.И. *Коммуникативная ситуация* // Беликов В.И., Крысин Л.П. Социоллингвистика: учебник для вузов. М.: Рос. гос. гум. ун-т, 2001, с.61.

Тобто в широкому розумінні, комунікативна ситуація – це фрейм із закладеними в ньому механізмами та способами ефективної реалізації мовленнєвого наміру⁴⁷.

Завдяки цьому фрейму комунікативна ситуація організовує мовців, обмежуючи доступні засоби та сценарії, забезпечує когеренцію та адекватність мовлення, а отже, гарантує його розуміння реципієнтом, дозволяє прогнозувати власне та чуже мовлення⁴⁸. Це зумовлено тим, що кожен з елементів комунікативної ситуації, як от – час чи місце задає певний набір вказівок для мовця, полегшуючи хід комунікації.

Комунікативні ситуації можуть типізуватися виходячи із вищезгаданих складових (за Н. Борисовою): за типом і сферою спілкування (офіційні й неофіційні, інституційні, нейтральні, домінуюче-підпорядковуючі), за способом спілкування (безпосередній чи опосередкований контакт, авдіальний чи авдіовізуальний канал), за організацією спілкування, за мовним жанром, соціальною регламентацією, топологією, хронологією, кількістю учасників, та ін⁴⁹. При цьому, різні елементи мають неоднакову «вагу» у детермінації комунікативної ситуації, ніж інші. Так, такі фактори, як стосунки між комунікантами або намір зазвичай впливатимуть на фрейм спілкування більшою мірою, ніж час або місце.⁵⁰

Правильне визначення та розпізнавання всіх складових комунікативної ситуації має першочергове значення для аналізу застосованих стратегій та тактик комунікантів, а також оцінки ефективності спілкування.

Соціальна природа мовлення зумовлює використання різноманітних мовленнєвих жанрів для досягнення ефективною взаємодії. В. Щукін пропонує розуміння мовленнєвих жанрів як різновидів культурних і побутових просторів. Вибір мовленнєвого жанру залежить від мовця, але також і від свідомих та несвідомих культурних установок та традицій⁵¹. Таким чином, розуміння мовних

⁴⁷ Рогоза А. П. *«Мовленнєва системність в термінах комунікативної лінгвістики»* [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.kamts1.kpi.ua/sites/default/files/files/01_%20Ragoza_Movlenneva.pdf (дата звернення 03.03.2021 р.)

⁴⁸ Пешков И.В. *Введение в риторику поступка* / И.В. Пешков. М.: Лабиринт, 1998. с.63.

⁴⁹ Борисова И.Н. *Русский разговорный диалог: структура и динамика* / И.Н. Борисова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001, с.61.

⁵⁰ Беликов В.И. *Коммуникативная ситуация*, с. 65.

⁵¹ Щукин В. Г. *Социокультурное пространство и проблема жанра* // Вопросы философии. 1997. № 6. с. 31.

жанрів є ключем до розуміння традиційно складених культурних ролей. М. Бахтін вирізняє такі ознаки мовного жанру: цілеспрямованість, цілісність, завершеність, контакт з дійсністю та чужим висловлюванням, смислова повноцінність, типовість в межах своєї форми⁵². У свідомості мовця мовленнєвий жанр присутній як модель або фрейм, і може також виступати як форма мовлення, частина комунікативної події.

Відтак, мовний жанр – це певний стереотип мовленнєвої поведінки, зумовлений соціальним та культурним середовищем, і досліджувати його можливо лише в комплексі таких складових, як: послідовність соціальних подій.

Типологія мовленнєвих жанрів залишається невирішеним питанням, існує декілька підходів. За основу типування можуть брати як мовленнєву ситуацію та її особливості мовлення в ній.

Мовлення представників одного соціуму можна охарактеризувати як більш чи менш одноманітне, що пояснюється як раз регуляторним механізмом мовних жанрів, в рамках яких мовці дотримуються певних моделей поведінки, а також об'єднання взаємними очікуваннями.

Ключовим поняттям мовленнєвого жанру є модель, яка формується із таких складових як структура, композиційний зміст та мовний стиль, об'єднані мовною волею мовця. Кожному мовленнєвому жанру буде приматаманна одна або кілька типових моделей, на основі якої будують всі тексти в рамках цього жанру. Врахування мовленнєвого жанру під час інтерпретації текстів є важливим, оскільки він дозволяє знизити рівень непередбачуваності і невизначеності в процесі комунікації. Мовленнєвий жанр реалізується в межах комунікативної ситуації, а правильне його розуміння та інтерпретація сприяють ефективному формуванню та реалізації мовної стратегії⁵³.

⁵² Бахтин М. М. *Проблема речевых жанров* / Собрание сочинений. Т. 5. Работы 1940-х – начала 1960-х годов. М.: Русские словари, 1997. с. 167.

⁵³ Бахтин М. М. *Проблема речевых жанров*, с. 37.

1.3.2. Явище «конфлікту» з точки зору лінгвістики

Термін «конфлікт» розуміється інтуїтивно, адже врешті він є частиною щоденного потоку комунікації. Будучи поняттям надзвичайно широким, конфлікт у кожній галузі отримує своє визначення (бувають конфлікти воєнні, політичні, міжособистісні, внутрішні). За Н. Грішиною, конфлікт – «комунікативна ситуація, в якій відбувається зіткнення учасників (сторін конфлікту) через невідповідність їхніх намірів, бажань і ці учасники навмисно чи ненавмисно вживають заходів (вербально та невербально) для того, щоб завдати опонентові шкоди»⁵⁴.

За типом залучених сторін конфлікти бувають:

- міжособистісні (зазвичай між двома індивідами, але можуть включати трьох і більше учасників);
- між людиною і групою;
- між людиною й організацією;
- групою й організацією;
- різними типами груп та організацій⁵⁵.

Підхід до сприйняття процесу комунікації як стратегічно спланованого створює найсприятливіші умови для аналізу конфлікту як типу взаємодії.

Успішна комунікація вимагає співпраці сторін, якщо ж одна або й обидві сторони відмовляються від кооперації та займають деструктивну позицію, то це призводить до комунікативної невдачі, адже в такому комунікативному акті учасники не є спроможними реалізувати свої наміри та очікування. Таким чином, конфлікт в суті своїй є комунікативною аномалією⁵⁶. Хоча, скажімо, з точки зору соціології конфлікти є занадто частим явищем, щоб сприймати їх як виняток з правил. Р. Дарендорф навіть розробляє «теорію конфлікту», яка передбачає конфлікт як невід'ємну частину будь-якого розвинутого суспільства, а також, як певний рушій суспільного прогресу⁵⁷. З такої точки зору, конфлікт може відігравати позитивну роль: він сигналізує про невирішену проблему, чи

⁵⁴ Грішина Н. В. *Психологія конфлікту*. 2-е изд, Питер, 2008. (Серія «Мастера психологии»), с. 15-20.

⁵⁵ Гулакова И. И. *Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения*: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19: Орел, 2004 с. 7.

⁵⁶ там само, с. 10.

⁵⁷ Dahrendorf R. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. London: Routledge & Kegan Paul, 1959, p. 41.

напруження в стосунках, дозволяє знайти шляхи вирішення, а також дає можливість емоційної «розрядки», що сприяє усуненню напруження та оздоровленню стосунків⁵⁸.

Виділяють наступні типи конфліктних ситуацій:

- за комунікативною направленістю: горизонтальні (комуніканти на одному соціальному рівні) та вертикальні (комуніканти на різних соціальних рівнях);
- за сферою виявлення: формальні та неформальні;
- за умислом: навмисні та ненавмисні;
- за результатом: конструктивні та деструктивні⁵⁹.

Конфлікти можуть виникати через найрізноманітніші причини, як от: особиста неприязнь чи несумісність, несприятливі зовнішні обставини, неузгодженість дій, потенційна конфліктність ситуації⁶⁰.

Хоча, як уже згадувалося, поняття конфлікту є міждисциплінарним, можна виділити такі його ключові характеристики: активність, біполярність, направленість на усунення непорозуміння, суб'єктивність⁶¹. Важливо також пам'ятати, що будь-яка комунікативна ситуація є частиною *комунікативного дискурсу*, в якому до уваги береться не лише окрема ситуація, а й ставлення опонентів один до одного в широкій перспективі, ставлення до ситуації, їхнє соціокультурне тло тощо⁶². Звісно, в умовах теледискурсу має місце також елемент видовищності, яка штучно створюється шляхом надмірної драматизації конфлікту або ж його поляризації, коли одна сторона навмисно демонізується, а для іншої створюється віктимний образ. М. Голев і Н. Лебедева у своїй праці «Мовний жанр сварки і конфліктні сценарії на матеріалі розповідей В. М. Шукшина» пропонують

⁵⁸ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. *Конфликтология*: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ., 2000. с. 72.

⁵⁹ Гулакова И. И. *Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения*, с. 8.

⁶⁰ Гришина Н. В. *Психология конфликта*. с. 35.

⁶¹ Голев Н. Д., Лебедева Н. Б.. *Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии (на материале рассказов В. М. Шукшина)*, Юрислингвистика, по. 2, 2000, с. 160.

⁶² Форманова С. В., *Сценарій «Сварка» в аспекті конфліктного дискурсу*, Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017. с. 139.

розглядати художню літературу, як «обернену реальність»⁶³, і це доречно також застосувати для телевізійних шоу, які, хоч і містять в собі елемент сценарного коригування, але дозволяють робити узагальнення про суспільні феномени в цілому.

У структурі конфлікту виділяють такі фази: початок, інцидент, ескалацію, збалансоване протистояння, кінець конфлікту – вони формують так званий відкритий період конфлікту. Йому передує *латентна фаза*, в якій виділяють виникнення проблемної ситуації, усвідомлення проблемної ситуації учасниками конфлікту, спроби (якщо такі були) розв'язати проблему неконфліктними методами, виникнення передконфліктної ситуації⁶⁴. Після закінчення конфлікту настають етапи часткової та повної нормалізації стосунків – *постконфлікт*⁶⁵. Утім, не всі конфліктні ситуації розгортаються за цим сценарієм, можливе упускання деяких етапів, їх зміщення. Також конфлікт взагалі може не перейти у відкриту фазу, або ж вона може бути слабовираженою⁶⁶. На основі проаналізованих відеоматеріалів, можемо стверджувати, що в телепрограмі «Один за всіх» конфлікти найчастіше набувають гострих вербальних форм – сварка або ж суперечка, рідше переходять у форму фізичного протистояння.

Сварка – це один із найпоширеніших типів комунікативної взаємодії, який спрямований на деконструктивізацію образу опонента шляхом звинувачень, принижень, образ тощо⁶⁷. Сварка також може залучати широкий спектр невербальних проявів, як от непристойні чи образливі жести, пози домінування, навіть фізичну агресію щодо опонента⁶⁸.

Механізми розгортання сварки описуються інвективними сценаріями⁶⁹. Такі сценарії вивчають поведінку інвектора (активного учасника конфлікту, нападника)

⁶³ Голев Н., Лебедева Н. *Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии (на материале рассказов В. М. Шукшина)* с. 162.

⁶⁴ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. *Конфликтология*. с.262.

⁶⁵ там само с. 263.

⁶⁶ Ц. Ли, *О коммуникативной культуре педагога*, Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017. с. 61.

⁶⁷ Голев Н., Лебедева Н. *Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии (на материале рассказов В. М. Шукшина)* с. 165.

⁶⁸ Там само с. 165

⁶⁹ Там само с. 167.

та інвектума (пасивного учасника, жертви)⁷⁰. Варто одразу зазначити, що, базуючись на вивчених відеоматеріалах, в межах одної комунікативної ситуації одна і та сама особа може виступати як активним учасником, так і пасивним, і зазвичай ці ролі по чергово змінюються, що сценарно зумовлено необхідністю розкриття ситуації з обох точок зору. Рідше індивід може залишатися на одній стороні спектру позицій протягом усього випуску (це може бути зумовлено принципово нерівним соціальним статусом, різницею у віці тощо)⁷¹.

Отже, конфлікт визначається зі сторони активного учасника його наміром, а зі сторони жертви – її реакцією на вияв цього наміру⁷². Для реалізації своїм намірів активна сторона може вибирати одну чи декілька стратегій: конфронтації, звинувачення і виправдання, маніпулювання, дискредитації⁷³. Для реалізації стратегії можна вибирати найрізноманітніші тактики, як от: тактика гіперболізації, тактика згоди / незгоди з оцінкою, тактика виправлення тез співрозмовника, тактика лестощів, тактика екземпліфікації та багато інших. Все теж саме властиве і для пасивного учасника, який змушений вибирати найоптимальніші стратегії, для захисту своїх інтересів та іміджу.

В залежності від окремих особливостей конфліктного дискурсу учасники будуть використовувати відмінну лексику (вона буде в різному ступені насичена згрубіlostями, обценною лексикою, жаргоном, аргонізмами, діалектизмами), різною буде і тональність⁷⁴. Якщо звертатися до матеріалів, які вивчаються у цій роботі, то можна помітити різочу відмінність у спілкуванні учасників між собою (вихідцями з одного середовища) і їхнім звертанням до ведучого та експертів. Також у конфліктній ситуації учасники більш схильні до виявів категоричності, неповаги, апеляції до авторитету радше, ніж до об'єктивних фактів.

⁷⁰ Форманова С. В. *Сценарій «Сварка» в аспекті конфліктного дискурсу*, с. 141.

⁷¹ Там само, с.145.

⁷² Голев Н., Лебедева Н. *Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии (на материале рассказов В. М. Шукшина)*, с. 166.

⁷³ Grimshaw A. *ConÀ ict talk: Sociolinguistic investigations of arguments in conversations* / A. Grimshaw. Cambridge: C.U.P., 1990. p. 253.

⁷⁴ Бацевич Ф. С. *Непряма комунікація в художньому тексті (на матеріалі роману Івана Франка «Перехресні стежки»* // Ф.С.Бацевич (наук. ред.), С.Н.Бук, Л.М.Процак, Л.Ю.Сваричевська, О.В.Ясіновська. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013 с. 195.

У конфліктному дискурсі можна виділити три типи моделей поведінки: *інвективна, куртуазна та раціонально-евристична*⁷⁵.

Відповідно для першого типу буде характерним проявляти високий рівень вербальної і невербальної агресії у відкритій формі, включно з прямим погрозами, приниженнями, образами. Другий тип прагнудиме до певної пом'якшення ситуації та пристосування її до етикетних норм; він демонструє низький рівень агресії, у порівнянні з першим типом, і реалізує її в прихованих або непрямих зауваженнях, докорах. Третій же тип тяжіє до відкритого висловлення незадоволення, але із невисоким рівнем агресивності, що реалізується частіше за все через насмішки та іронію⁷⁶.

Базуючись на цьому, лінгвісти також виділяють три рівні мовної взаємодії:

- примітивний рівень, якому властиві високий рівень агресії, навішування мовних ярликів, недотримання етикетних норм, спроби зачепити, спровокувати опонента, в тому числі шляхом порушення табуєваних тем, відсутність чіткої аргументації, велика кількість лайки, жаргону тощо;
- конвенційний рівень, якому характерні повага до співрозмовника, симетричність діалогу, логічна та зважена аргументація, нейтральна лексика, середня тональність; цей рівень є певним «ідеалом», який дає найкраще підґрунтя для досягнення взаєморозуміння та побудови ефективної взаємодії;
- маніпулятивний рівень поєднує риси двох попередніх: внутрішньо індивід сприймає опонента як ворога, але не допускає зовнішні прояви такого ставлення, тяжіючи до конвенційного рівня взаємодії.

У співвідношенні типів поведінки та рівнів мовної взаємодії помітно, що інвективний тип тяжіє до примітивного рівня, куртуазний тип відповідає

⁷⁵ Романова Т. В. *Современная языковая личность с точки зрения конфликтологии*. Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017 с. 132.

⁷⁶ Там само, с.133.

маніпулятивному рівню, а раціонально-евристичний прагне до конвекційного рівня діалогу⁷⁷.

У залежності від симетричності дотримання учасниками конфлікту тієї чи іншої моделі поведінки, а також їхньої належності до того чи іншого рівня мовної взаємодії, можливі три типи розгортання конфлікту: обопільний конфлікт (обидва учасники дотримуються примітивного або маніпулятивного рівня, вдаються до інвективного типу поведінки), односпрямований (один з учасників уникає конфлікту або ігнорує його, інший займає примітний або маніпулятивний рівень) та гармонізуючий (один з учасників дотримується інвективної чи куртуазної поведінки в сукупності з маніпулятивним чи примітивним рівнем мовної взаємодії, тоді як другий прагне до конвекційного рівня)⁷⁸.

1.3.3. Вербальна та невербальна агресія

Агресія є типом некооперативної поведінки, яка характеризується направленістю на завдання шкоди собі чи іншим. Агресія може бути як прихованою, так і явною; найбільш екстремальною формою агресії є насильство. Агресивна поведінка може проявлятися дуже різноманітно і вилитися в психологічне, фізичне чи сексуальне насильство, пошкодження і знищення майна тощо. З початку XXI століття світова спільнота заговорила про так звану «епідемію насильства»⁷⁹ і в цьому контексті вербальна агресія є не менш руйнівною, ніж агресія фізична⁸⁰. Особливо це пов'язано із ростом того впливу, який мають на життя суспільства соціальні мережі та масмедіа. Використання мовної агресії призводить до поляризації стосунків, росту екстремізму тощо, і при цьому прояви такої поведінки набагато важче відстежити, аніж фізичну агресію.

Вербальна (мовленнева, комунікативна, словесна, мовна) агресія, тобто конфліктогенна мовленнева поведінка, в основі якої лежить установка на

⁷⁷ Романова Т. В. *Современная языковая личность с точки зрения конфликтологии*, с. 133.

⁷⁸ Третьякова, В.С. *Конфликт как феномен языка и речи / Проблемы образования, науки и культуры: Известия Уральского гос. ун-та. Екатеринбург, 2003. №27. Вып.14. с. 150.*

⁷⁹ Hamilton, M. A. *Verbal aggression: understanding the psychological antecedents and social consequence*. Journal of Language and Social Social Consequences, 2011, vol. 31, p. 2.

⁸⁰ Hamilton, M. A. *Verbal aggression: understanding the psychological antecedents and social consequence*, pp. 4-5.

суб'єктно-об'єктний тип спілкування й негативізуючий вплив на адресата⁸¹. Усі форми такої поведінки, як от маніпуляція, приниження, демагогія, є вкрай деструктивними і завжди направлені на підкорення адресата і мінімізацію його ролі в комунікативному процесі⁸².

Можна виділити такі види мовленнєвої агресії (згідно А. Басса⁸³): пряму та непряму, пасивну та активну. У поєднанні вони дають такі комбінації:

- вербальна активна пряма агресія: безпосередні агресивні висловлювання щодо опонента, пряма конфронтація, образи, залякування, приниження тощо;
- пасивна пряма агресія: маніпулятивна поведінка, яка не має яскраво виражених ознак конфлікту і найчастіше полягає у відмові від спілкування, ігнорування співрозмовника, показова образа тощо;
- активна непряма: образливі й принизливі висловлювання про третю особу без її відома, розпускання пліток, наклеп; знищення речей, які близько асоціюються із жертвою, не зачіпаючи при цьому її саму;
- пасивна непряма: відмова від обговорення конфліктної ситуації, відмова від пояснень, коментарів, шкідлива бездіяльність (наприклад, відмова захистити того, хто піддається неправдивому звинуваченню⁸⁴. Непряма агресія є небезпечною через те, що ускладнює класифікацію агресора.

Звісно, що така класифікація є дуже загальною, проте більшість виявів агресивної поведінки, можна вписати в котрусь із цих груп.

Однією з важливих ознак, які варто брати до уваги в процесі вивчення і класифікації агресивної поведінки, є її інтенційність, тобто шкідливий умисел⁸⁵. Особливо це критично для вивчення агресії в контексті теледискурсу, оскільки сам формат програми, яка аналізується, передбачає показовість конфліктної ситуації,

⁸¹ Качмар О. В. *Вербальна агресія та шляхи її подолання* // Актуальні проблеми філософії та соціології. К. 2016. Вип. 12. с. 55-58.

⁸² Б.Н. Шарифуллин // *Юрислингвистика-5: юридические аспекты и лингвистические аспекты права*: межвуз. сб. науч. тр. Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2004. с.125.

⁸³ Buss A. H. *The Psychology of Aggression*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1961. p.8.

⁸⁴ Buss A. H. *The Psychology of Aggression*, pp. 8-10

⁸⁵ Blicke, G. *Conceptualization and measurement of argumentativeness: A decade later*. Psychological Reports, 1995, p. 87.

залученість аудиторії, яку сторонам конфлікту потрібно переконати у власній правоті. Втім, навіть такий відкритий формат не виключає прихованих намірів і мотивів, які можуть навіть не усвідомлюватися агресором, або ж усвідомлюватися не достатньою мірою. Потрібно також пам'ятати, що у межах ефірного часу висвітлюється лише певна частина, як правильно, вкрай затяжного конфлікту, в якому сторони вже мають певні установлені ролі і навіть «відпрацьовані тактики». Саме тому в ході аналізу за основу береться твердження про те, що агресивні дії учасників конфліктного дискурсу є умисними й тою чи іншою мірою усвідомлюваними, і спрямовані на дискредитацію протилежної сторони.

Щодо реалізації мовної агресії, то як вже згадувалося раніше, основною одиницею конфліктної стратегії є інвектива⁸⁶. Для того, щоб мову одиницю можна було вважати *інвективною*, вона має відповідати таким критеріям:

- *семантичному*: специфічні маркери, як от негативна оцінка, очевидне емоційно-негативне забарвлення, потенційно образлива лексика;
- *прагматичному*: параметри ситуації, в якій відбувається взаємодія (одні й ті ж слова можуть в дружній інтеракції сприйматися як жарт, а в конфліктній як агресія), наявність полярних ролей «інвектор» – «інвектум», інвективної інтенції та результату (зазвичай це зниження соціального статусу інвектума⁸⁷);
- *функціональному*: свідомо спрямованість на завдання шкоди, вчинення тиску.

Для вербальної агресії властиве (хоча й не обов'язкове) вживання пейоративної, обценної лексики, навішування ярликів, дисфемізми, іронія та сарказм, певні етноніми, назви професій із відчутною негативною оцінкою, каламбури⁸⁸.

Утім, вербалізація не обов'язково є складовою конфлікту. Невербальні прояви агресії можуть бути важливими маркерами, які свідчать про наростання

⁸⁶ Шарифуллин Б. Н.ююю// *Юрислингвистика-5: юридические аспекты и лингвистические аспекты права*. с. 120.

⁸⁷ Качмар О. В. *Вербальна агресія та шляхи її подолання*,с. 55-58.

⁸⁸ Курьянович А.В. *Инвективные речевые жанры в пространстве современной межличностной коммуникации* / Вестник ТГПУ. Серия «Гуманитарные науки (Филология)». 2005. Вып. 3 (47). с.110.

напруження та потенційну конфліктність ситуації. Варто зазначити, що в невербаліці не існує універсалій; формування агресивної поведінки залежить як від фізіологічних показників (діяльності лімбічної системи головного мозку, балансу гормонів, зокрема адреналіну, швидкості реакцій збудження і гальмування тощо⁸⁹), так і від середовища проживання, віку, статі та етносу. Зокрема, одні і ті самі кіними в структурі невербальної інтеракції⁹⁰ можуть сприйматися представниками однієї культури, як вияви люб'язності, а іншими – як прояви агресії. Наприклад, прямий погляд у вічі або прийнятна соціальна дистанція можуть отримати кардинально різну соціальну оцінку, залежно від культурно-етнічного середовища. Саме тому, показником, на який потрібно опиратися при вияві кінесико-проксемічних закономірностей є частота їхньої появи в ході специфічного типу дискурсу. Так само важливим є комплексний підхід до оцінки психомоторних символів (жест, поза, голос), а також їх порівняння із показниками в спокійному стані.

До виявів невербальної агресивної поведінки належать:

- міміка: стиснуті губи, опущені кутики губ, насуплені брови, примружені очі, оскал, роздування ніздрів, стискання щелепи, опускання нижньої губи, прямий погляд тощо⁹¹;
- втручання в особистий простір іншої людини, скорочення дистанції, небажаний фізичний контакт, нависання над іншою особою; водночас інвектум прагнучиме збільшити дистанцію або розірвати небажаний контакт іншими способами;
- активна та навіть надмірна жестикуляція, різкі рухи, показування пальцем, стискання рук в кулаки, великі кроки під час ходьби;
- постава: в ситуації, яка потенційно загрожує фізичним протистоянням, людина прагнучиме зайняти якомога стійкішу позу, поставити ноги на ширину плечей, захистити (прикрити) найуразливіші частини тіла (як от

⁸⁹ Махній М. М. *Невербаліка і культура* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://nonverbalmakhniy.blox.ua/2013/09/Etnosemantika-natsionalnihzhestiv-1.html> (дата звернення 22.02.2021 р.)

⁹⁰ Там само.

⁹¹ Buss A. H. *The Psychology of Aggression*. pp. 227.

горло, живіт), стиснути руки в кулаки; людина, що боїться протистояння та не бажає його прагнучиме до закритої та компактної пози⁹²;

- цікавою формою невербальної агресії є провокування і підбурення, коли людина навмисно приймає відкриту розслаблену позу, таким чином демонструючи переважання і домінування над опонентом⁹³.

Як вербальну, так і невербальну агресію можна звести до двох загальних виявів: відторгнення та загроза⁹⁴. Відторгнення може проявлятися мовленнєво, або ж у жестах та поведінці. Також відторгнення може проявлятися у несхваленні, применшенні цінності особи чи її заслуг. Загроза ж це дія чи висловлювання, яка передуює атаці і на яку індивід виявляє ту ж емоційну реакцію, що і на безпосередню небезпечну поведінку⁹⁵.

У контексті нашого дослідження важливо зазначити, що чоловіки й жінки по-різному демонструють агресію і в цілому по-різному розуміють її⁹⁶. Чоловіки більш схильні до фізичної агресії і частіше стають її об'єктом⁹⁷, в той час як жінки вибирають саме вербальну (в усіх її виявах) агресію: плітки, ігнорування, демонстративна образа, розрив стосунків як спосіб покарання і т.д.⁹⁸.

1.4. Соціальні і психологічні ролі учасників конфліктного спілкування у ток-шоу

Як вже згадувалося, теледискурс є складним поняттям, і формування його не в останню чергу залежить від прийняття учасниками установлених правил, або ж навпаки – відходження від них. Оскільки теледискурсу притаманний певний перелік характеристик і правил, то індивід, долучаючись до нього, приймає на себе певну соціальну роль, і поводить відповідно до тих очікувань і зобов'язань, які

⁹² Там само, р. 229.

⁹³ Махній М. М. *Невербаліка і культура* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://nonverbalmakhniy.blox.ua/2013/09/Etnosemantika-natsionalnihzhestiv-1.html> (дата звернення 22.02.2021 р.)

⁹⁴ Blickle, G. *Conceptualization and measurement of argumentativeness*, p. 113.

⁹⁵ Buss A. H. *The Psychology of Aggression*, p. 133.

⁹⁶ Baron R., Richardson D. *Human Aggression*. New York: Plenum, p. 248.

⁹⁷ Eagly, A. H., Steffen, V. J. *Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature*. *Psychological Bulletin*, 1986 100(3), p. 315.

⁹⁸ Lagerspetz K. M., Björkqvist, K., *Is indirect aggression typical of females? Gender differences in aggressiveness in 11- to 12-year-old children*. *Aggressive Behavior*, 14(6), Т. (1988) pp. 403–414.

вона накладає. Соціальна роль є частиною загальнішого поняття – соціального статусу, і залежить від нього, оскільки кожен соціальний статус вже містить у собі набір ролевих моделей, притаманних саме йому⁹⁹.

Соціальна роль індивіда тісно пов'язана з правами та обов'язками, покладеними на нього в межах тієї чи іншої ситуації, тобто соціальна роль визначає «діапазон можливостей» для конкретної людини за даних умов. Звісно, в суспільстві кожна людина виконує більш, ніж одну, роль: у сімейних стосунках це може бути роль чоловіка чи дружини, доньки, брата, матері чи батька, в робочих – це ролі начальника або підлеглого, роль формального або неформального лідера і т.д. Будь-яка соціальна роль складається із системи уявлень і суспільних очікувань, сприйняття й оцінки суб'єктом себе, а також враховує співвіднесеність поведінки до очікувань. Іншими словами, соціальна роль – це втілення суспільного в індивіди¹⁰⁰. Від того, наскільки сумлінно та успішно всі члени групи виконують свої ролі залежить успіх групи в цілому¹⁰¹.

У межах телешоу формується макромодель суспільства в цілому і, дискутуючи про певну проблему, учасники напрацьовують модель її вирішення не тільки в рамках теледискурсу, а й у «позастудійних» реаліях¹⁰². Центром обговорення є проблемна і неоднозначна ситуація, реакція аудиторії є індикатором ставлення суспільства в цілому до подібних прецедентів та готовності говорити про проблему і знаходити шляхи її вирішення.

Цілком зрозуміло, що над кожним випуском, який виходить в ефір, працює ціла команда спеціалістів, які, завдяки монтажу, можуть кардинально змінювати сприйняття тих чи інших героїв програми, прибирати чи додавати контекст і тому подібне. Природно також, що індивіди в умовах, за яких їхні слова та вчинки будуть показані багатомільйонній аудиторії, можуть штучно видозмінювати свою поведінку, навмисно демонструючи чи приховуючи ті чи інші особистісні, іміджеві та вербальні характеристики. Втім, форма ток-шоу передбачає також високий

⁹⁹ Гринишин М. *Про термін соціальний статус в соціолінгвістиці*, с. 4.

¹⁰⁰ Дешерієв Ю.Д. *Социальная лингвистика. К основам общей теории*. М., 1977, с. 35.

¹⁰¹ Там само, с. 61.

¹⁰² Човганюк М. М. *Ток-шоу як сучасна дискурсивна практика*, с. 4.

ступінь спонтанності мовлення, дискусійності, вміння вступати в діалог, відстоювати свою позицію, захищатися тощо. У таких обставинах, а також за умов стресу та емоційного навантаження, яке зумовлюється близькими стосунками учасників (сімейними, романтичними) можна говорити про відносно унікальну ситуацію, коли кілька соціальних ролей однієї особи вступають в конфлікт¹⁰³.

Отже, в центрі обговорення зазвичай знаходиться родина, або ж люди в близьких стосунках: закохана пара, партнери, сусіди. Звісно, в межах студії вони все ще зберігають свою соціальну роль, але, у зв'язку з тим, що оскільки їхній діалог набуває форми публічного, питання співвіднесення індивіда з тією чи іншою соціальною роллю стає навіть гострішим. Не можна також ігнорувати той факт, що для ток-шоу дуже важливим є розважальний елемент, який передбачає несподівані повороти, надмірну експресивність, поляризацію ситуації й певне превалювання форми над змістом¹⁰⁴. Оскільки головною метою теледискурсу в цілому і ток-шоу зокрема є аналіз ситуації, яка склалася, її першопричин, мотивів задіяних людей і розроблення планів подолання кризи суголосних із поглядами аудиторії, то учасники дискурсу розподіляються за своїми соціальними ролями на декілька груп:

- особи, які перебувають в позиції жертви, до них глядач має відчувати емпатію, їхні дії можуть критикувати, але їхній імідж зазвичай позитивний;
- активісти, які часто стають ініціаторами розголосу в даній ситуації. Інколи постраждалі беруть цю роль на себе, але частіше їм у цьому допомагають старші родичі, сусіди чи навіть сторонні люди (волонтери, громадські активісти та соціальні працівники);
- близькі друзі та родичі потерпілих та агресорів, які допомагають їм відстояти свою думку, доповнюють бачення ситуації, привносять нові деталі;
- агресор, чия позиція частіше вислуховується ближче до середини ефірного часу, або ж може бути взагалі не представленою, якщо особа та її близькі відмовляються від участі у програмі;

¹⁰³ Шибутани Т. *Соціальна психологія* / Пер. з англ. – М., 1989., с. 51.

¹⁰⁴ Майорова М. Є. *Поняття політичного ток-шоу як розважального стилю*, К: Молодий вчений, 2016, с. 11.

- експерти, які представляють авторитетну точку зору. Вони або мають відповідну професійну компетенцію (юристи, медики, психологи), або високий авторитет (політики та громадські діячі, артисти, блогери і т.д.);
- ведучий, чиїм завданням є координувати та направляти хід розмови, згладжувати надмір емоцій, або навпаки провокувати на активнішу дискусію¹⁰⁵. Його завданням є фільтрування та структурування інформації таким чином, щоб вона була зрозумілою для кінцевого споживача. При цьому ведучий може бути як «диригентом», який лише слідкує за плином дискусії, або ж може й активно висловлювати свою думку: це допустимо, якщо в нього є відповідні компетенції і його позиція сприймається як доречна й авторитетна¹⁰⁶;
- аудиторія, яка відображає глядача. Важливо, щоб аудиторія не змішувалася з експертами – цьому має сприяти ведучий. Аудиторія може бути як зовнішньою, так і внутрішньою, а ступінь її залученості відрізняється;

Такий розподіл ролей сприяє тому, що споживачу кінцевого продукту (глядачеві чи слухачеві) легше сформувати ставлення до тієї чи іншої ситуації, а також допомагає структурувати ефірний час таким чином, щоб гарантувати послідовний та логічний розвиток сюжету (презентація – розвиток – кульмінація – розв'язка). Оскільки соціальні ролі сприймаються людьми на інтуїтивному рівні, виходячи з їхнього попереднього досвіду, то це також може бути ефективним способом маніпуляції думкою глядача, а також може слугувати для вибудови несподіваного повороту подій, наслідком якого стане реверсія ролей.

1.4.1. Психологічні ролі учасників конфлікту

Конфлікт є явищем складним і багатогранним. Нерідко конфліктна ситуація вибудовується тижнями чи навіть місяцями, а причини конфронтації закладаються задовго до того, як протистояння перейде у відкриту фазу.

¹⁰⁵ Там само, с. 15.

¹⁰⁶ Форманова С. В., Боева Е. В. *Лінгвальні особливості теледискурсу: прагматичний аспект*, с. 134.

Часто сутичка може залучати більше людей, ніж здається на перший погляд. Саме тому виділяють основних і неосновних учасників конфлікту¹⁰⁷. Неосновні або непрямі учасники конфлікту можуть бути регулюючим фактором, якщо це дозволяє їхній соціальний статус або авторитет. Наприклад, поліція чи суд можуть бути незалежними гарантами захисту прав учасників конфлікту, попереджати ескалацію тощо¹⁰⁸. Якщо конфлікт відбувається між індивідами всередині однієї групи, то всі інші її члени теж стають непрямими учасниками. Це зумовлено тим, що вони пов'язані з конфліктуючими сторонами соціальними узами (сімейними, дружніми, партнерськими) і часто змушені стати на сторону когось із них. Часто реакція групи може вирішити перебіг конфлікту¹⁰⁹. Може бути присутнім також фактор маніпуляції і підбурення до конфлікту задля задоволення власних інтересів без особистого вступу в конфронтацію.

Очевидно, що основна роль у конфлікті, його розвитку та вирішенні належить саме його безпосереднім учасникам. Їхній соціальний статус, розподіл психологічних ролей, вибір лінії поведінки визначають гостроту та тривалість протистояння. Вік, стать, культура, соціальне запліччя, виховання, особливості будови нервової системи, персональні характеристики формують в людини той чи інший тип конфліктної особистості, який впливає на те, яка лінія поведінки переважатиме в неї у випадку відкритої конфронтації, наскільки вона буде схильна до ескалації конфлікту та наскільки часто вона взагалі в нього вступатиме¹¹⁰.

Демонстративний тип особистості легко вступає в поверхневі конфлікти, вибирає активне, відкрите і публічне протистояння, його основною метою є отримати соціальне схвалення тих, хто за конфліктом спостерігає. При цьому він може бути як агресором, надаючи перевагу критиці, знуцанням, насмішкам, категоричним висловлюванням, так і займати роль жертви, маніпулюючи почуттям вини, родинними зв'язками, викликаючи у спостерігачів почуттям жалю, й тим самим дискредитуючи опонента. Така гра на публіку суттєво знижує шанси

¹⁰⁷ Grimshaw A. ConÀ ict talk: *Sociolinguistic investigations of arguments in conversations* p. 241.

¹⁰⁸ Романова Т. В. *Современная языковая личность с точки зрения конфликтологии*, с. 135.

¹⁰⁹ Там само, с. 141.

¹¹⁰ Там само, с. 143.

опонента на побудову конструктивного діалогу, адже базується на маніпулюванні думкою оточуючих. Відчуваючи осуд групи протилежна сторона стає вразливою, їй важче відстояти свою думку, захиститися, особливо, якщо думка групи є важливою для обох сторін. Люди, що належать до демонстративного типу, часто і є ініціаторами конфліктів, хоча не схильні визнавати це або брати на себе відповідальність. Вони почуваються впевнено в конфліктній ситуації, якщо вона відбувається публічно, і менш схильні до ескалації в ситуації один-на-один.

Особистості некерованого типу поводяться зухвало, провокативно й агресивно. Їхня поведінка часто непередбачувана і словесна перепалка може переростати навіть у фізичне протистояння. На відміну від попереднього типу, такі люди не прагнуть стороннього схвалення, у них взагалі слабка синхронізація з групою та її потребами. Вони, як і демонстративний тип, не схильні до самоаналізу та самокритики, запальні, нестримані, у конфлікті діють з позиції агресора навіть у сутичці з потенційно сильнішим чи статусно вищим опонентом, не зважають на норми етикету, безапеляційні, категоричні.

Індивіди, які у конфліктах бачать певну вигоду та самі їх ініціюють, належать до цілеспрямованого типу. Їхня лінія поведінки зазнає змін відповідно до їхньої мети, вони чітко і раціонально обирають найефективнішу стратегію для досягнення мети, у них мінімальне емоційне залучення, натомість сильна інтелектуалізація та схильність до маніпулювання. Цей тип є одним із найважчих для взаємодії та аналізу.

Ригідному типу притаманна підозріливість, схильність до образ (як реальних, так і надуманих), завищена самооцінка, погана оцінка ситуації в динаміці, несприйняття точки зору відмінної від їх власної. Їхня роль у конфлікті частіше пасивна та захисна, особливо у зіткненні з більш агресивними типами (демонстративним та некерованим).

Тривожність та перфекціонізм – риси надточного конфліктного типу особистостей. Це люди, які схильні до постійного аналізу, надмірної самокритики, дуже чутливі, їх легко образити. У конфлікті почувають невпевнено, особливо,

якщо протилежна сторона демонструє відкриту агресію, їм важко постояти за себе, обґрунтувати свою позицію.

Ті ж, хто уникають конфліктів шляхом поступок та підкорення волі сильнішого опонента, потрапляють до безконфліктного типу. Внутрішня невпевненість не дозволяє їм відстояти свою позицію чи сказати «ні», вони легко потрапляють під впливи, залежать від схвалення групи та думки оточуючих¹¹¹.

Одна й та ж особа може вибирати різні типи поведінки у залежності від того, з ким конфлікт відбувається, кому належить підтримка групи, наскільки об'єкт колізії важливий чи не важливий для кожного з опонентів тощо¹¹². До важливих чинників належать міжособистісні зв'язки та соціальна ієрархія. Розуміння типу конфліктної особистості допомагає прогнозувати розвиток конфлікту, контролювати його перебіг, а також проводити точніший аналіз.

1.4.2. Поняття симетричної та асиметричної ситуації спілкування

Оскільки комунікація – це соціальна взаємодія, то соціальний фактор є одним з найбільш важливих факторів, які детермінують ситуацію спілкування. Соціальний статус, який відображається в таких показниках, як рівень доходів, престиж, кількість прихильників, формальна і неформальна влада, посада тощо безпосередньо визначає лінію спілкування: горизонтальну (всі учасники комунікації знаходяться на одному рівні), або вертикальну (спілкування в форматі «вищий – нижчий»). Якщо спілкування відбувається «на рівних», то така комунікативна ситуація є симетричною, оскільки баланс влади дозволяє учасникам вільно відстоювати свою позицію, та позначати рамки допустимого. Якщо ж хтось із учасників переважає інших за соціальним статусом, і що навіть більш важливо, інші індивіди знаходяться від нього в певній залежності, ситуація називається асиметричною. Найпоширенішим типом таких ситуацій є начальник – підлеглий, а також багатий-бідний, батьки-діти, та ін.

¹¹¹ Третьякова, В.С. *Конфликт как феномен языка и речи / Проблемы образования, науки и культуры*, с. 161.

¹¹² Hamilton, M. A. *Verbal aggression: understanding the psychological antecedents and social consequence*, p. 4.

Для асиметричних ситуацій характерним є вживання мовцями невластивих їм за інших умов граматичних конструкцій, намагання створити образ відкритості й доброзичливості, або ж навпаки – пасивна агресія з боку залежного тощо. Якщо в симетричній ситуації усім учасникам доступні одні й ті ж стратегії і тактики спілкування, то в асиметричній вони будуть розподілятися відповідно до соціального статусу мовця. Так люди з вищим статутом більш імовірно будуть наказувати, чи відкрито виявляти незадоволення, в той час, як інші учасники опинятимуться в позиції оборони.

Асиметричні мовні ситуації можуть призводити до комунікативної невдачі, оскільки в них учасники обмежені більше, аніж в аналогічних симетричних ситуаціях.

1.4.3. Роль вербальної й невербальної поведінки у вираженні ситуативного домінування

Часто домінування розуміють як прагнення задовольнити свої потреби, нехтуючи при цьому інтересами та бажаннями інших, проте, залежно від ряду обставин, у тому числі психологічних установок індивідів, домінування можна розуміти як переважання, ініціативність, взяття на себе головної ролі й відповідальності за розвиток комунікативної ситуації без негативного відтінку. Обов'язковим елементом комунікативного домінування є його результативність, яка знаходить відображення у зміні поведінки або мислення адресанта у напрямку, який вигідний чи прийнятний для адресата. Також домінування може служити способом врегулювання конфлікту, якщо особа, яка переймає лідерську позицію, буде зацікавлена у погашенні непорозуміння, радше, аніж у його ескалації¹¹³. Здобуття домінування над співрозмовником є основою деяких інституційних типів дискурсу (наприклад, політичного)¹¹⁴.

Якщо у звичайному процесі спілкування індивіди мають рівний статус, але в специфічній ситуації один із них вступає в домінуючу роль, таке домінування

¹¹³ Preuschoft S., van Schaik P. *Dominance and communication: Conflict management in various social settings*, London Associated Press, 2000, p. 31.

¹¹⁴ Третьякова, В.С. *Конфликт как феномен языка и речи*, с. 141.

вважається ситуативно зумовленим. Оскільки його переважання не є соціально або культурно обґрунтованим, індивіду потрібно докладати більше зусиль для підтримання домінуючого статусу, при чому «конструювати» такий тип взаємодії потрібно безпосередньо в процесі спілкування. Найчастіше це відбувається шляхом нарощення інтенсивності дій: апелювання до власного досвіду, залякування, образи, применшення гідності співрозмовника, вчинення тиску¹¹⁵.

Отже, індивіду, який прагне перехопити ініціативу в рівних стосунках, або там, де він займає виразно нижчу позицію, потрібно транслювати ті вербальні та невербальні сигнали, які допоможуть створити враження впевненості та авторитету. За умови, що інший індивід свідомо чи несвідомо погодиться зайняти нішу «слабшого» співрозмовника, домінування буде встановлення і подальша комунікація з більшою імовірністю розвиватиметься в напрямку, необхідному домінанту¹¹⁶.

У разі, якщо комуніканти знаходяться у горизонтальних стосунках (тобто рівні за статусом), домінування ймовірно переходитиме від одного до іншого залежно від ситуації, й відбуватиметься це у м'якшій та менш агресивній формі, особливо, якщо учасники не знаходяться у прямих опозиції один до одного. В ситуаціях, де одна сторона знаходиться у менш вигідній ситуації, нижча за статусом або вразливіша, для встановлення домінування потрібно залучати усі можливі способи: як вербальні, так і невербальні.

Вербальне домінування може проявлятися у:

- заданні темпу і тону розмови. Як правило, особа, яка говорить тихіше і повільніше сприймається, як домінант. Проте можливий і зворотний варіант. За будь-якого сценарію перевагу отримує та сторона, якій вдається нав'язати власний темп радше, ніж пристосовуватися до чужого. Сповільнення темпу розмови часто сприяє побудові кооперативного типу взаємодії й знаходженню ефективного рішення.

¹¹⁵ Там само, с. 120.

¹¹⁶ Гавриш М. *Невербальна поведінка в ситуаціях соціального та ситуативного домінування*, Мова і суспільство. 2010. с. 210.

Також це дозволяє наголошувати на аспектах, корисних для домінуючої сторони, наприклад: «Зачекай хвилинку», «Продовжуй», «Дай спитаємо, що про це думають інші», «Чи не міг би ти повторити?»;

- створення власних рамок і нав'язування власного бачення, правильного і неправильного. Цей спосіб працює на нівелювання аргументів опонента: перебудування бачення ситуації таким чином, аби вони втратили частину своєї сили, або ж узагалі не вважалися доречними. Діяти у власній «системі координат» легше і це з більшою імовірністю дозволить домінувати в конфліктній ситуації;
- численні уточнюючі запитання. Цей прийом дозволяє згладжувати гостроту конфронтації. Такі фрази як «Уточни, будь ласка», «Можеш повторити?», «Що саме ти маєш на увазі?», «Чи правильно я зрозумів, що...». Такі запитання особливо ефективні, якщо конфлікт починається раптово, або ж опонент виявляє агресивну поведінку чи надмірну емоційність. Вони також дають перевагу «людини, яка уважно слухає»¹¹⁷;
- вказування на помилки, виправлення. Така поведінка демонструє впевненість і дозволяє збентежити опонента та дещо ослабити його докази;
- підбивання підсумків. Така поведінка демонструє переважання і дозволяє залишити за собою останнє слово;
- перебивання та відсікання й ігнорування. Це також є способом знешкодити аргументи супротивника і перевести розмову і рамки, які встановлює та сторона, яка домінує. Згаданий тип вербального домінування також призводить до монологізації дискурсу, яка дозволяє спрямовувати комунікацію у потрібне русло;

¹¹⁷ Argyle, M., Alkema, F., & Gilmour, R. The communication of friendly and hostile attitudes by verbal and non-verbal signals. *European Journal of Social Psychology*, 1972, p. 37.

- структурна завершеність, імперативність формулювань¹¹⁸.

Невербальні сигнали є не менш важливими в процесі встановлення ситуативного домінування, адже сприймаються психікою людини на підсвідомому рівні й можуть діяти навіть тоді, коли пряма конфронтація ще не почалася. Невербальні сигнали беруть участь у побудові комунікативного іміджу індивіда (в цьому випадку домінантного іміджу) через реалізацію соціально-дейктичної функції¹¹⁹. Статус учасників комунікації може ідентифікуватися через жестові, мімічні, просодичні та проксемічні компоненти. Для аналізу важливі не тільки наявність чи відсутність тих чи інших вербальних і невербальних ознак, але і їх інтенсивність та частотність. Важливо також пам'ятати, що навіть для ситуативного домінування соціальна ієрархія є важливим фактором, який впливатиме на розгортання комунікації між індивідами.

Невербальне домінування може проявляти в трьох основних категоріях: вияв погрози, вияв сили, вияв експресії¹²⁰.

Перша категорія найбільш примітивна та включає жести й пози, які сигналізують про готовність та можливість до фізичного протистояння: наближення, вторгнення в особистий простір, прямий зоровий контакт, напружене мовчання тощо¹²¹.

До виявів сили потрапляють ті невербальні сигнали, які покликані показати або імітувати фізичну перевагу у зрості, вазі, силі. До таких відносять, наприклад: швидку ходу, розпрямлені плечі, сильну жестикуляцію, підвищення голосу, чітку артикуляція, одяг і зачіски, що створюють громіздкий зовнішній вигляд.

Яскраво виражена експресивність також асоціюється із внутрішньою силою і є сигналом домінування. Ознаками експресивного домінування є різноманітність міміки, широкі жести, кивки, посмішки, розпростерті руки, відкриті пози. Усі ці ознаки транслують упевненість у своїй позиції і зчитуються як домінантні на протиположності скутості, схрещеним рукам і ногам, скупій жестикуляції¹²².

¹¹⁸ Там само, с. 41.

¹¹⁹ Гавриш М. *Невербальна поведінка в ситуаціях соціального та ситуативного домінування*, с. 215.

¹²⁰ Argyle, M., Salter, V., Nicholson, H., Williams, M., & Burgess, P. *The communication of inferior and superior attitudes by verbal and nonverbal signals*. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1970, p. 224.

¹²¹ Там само, с. 227.

¹²² Там само, с. 231.

Уся сукупність вербальних і невербальних індикаторів може дати ширше уявлення про комунікацію індивідів, особливо у поєднанні з аналізом стратегій і тактик взаємодії, а також самої комунікативної ситуації.

РОЗДІЛ II.

КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ЧОЛОВІКІВ І ЖІНОК В АТМОСФЕРІ КОНФЛІКТНОГО СПІЛКУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОК-ШОУ «ОДИН ЗА ВСІХ»)

2.1. Параметри структури ток-шоу «Один за всіх»

Соціальне ток-шоу «Один за всіх» почало виходити на екрани в 2013 році. Програма є оригінальним продуктом, всі права на який належать медіагрупі StarLight Media. На відміну від багатьох адаптованих шоу, «Один за всіх» є власною розробкою медіагрупи; це пов'язано також і з тим, що у шоу немає послідовного сюжету чи наскрізної ідеї – кожен епізод присвячений іншому випадку.

Шоу транслюється на каналі «СТБ» двічі на тиждень (в середу та четвер), а також дублюється на офіційному каналі «СТБ» на платформі YouTube.

Тривалість програм коливається в рамках від 45 до 70 хвилин.

Ведучими програми у різні часи були: Дмитро Карпачов (з 2013 до 2018), Михайло Присяжнюк (з 2018 до 2020) та Сергій Костира (з 2020 – на даний час). Як відзначалося в теоретичній частині, ток-шоу переважно будуються за однією і тією ж схемою, а саме:

- загальне окреслення проблеми через нейтрального персонажа (інколи це може бути і зацікавлена особа) – громадського працівника, сусіда, далекого родича;
- презентація осіб, які безпосередньо задіяні у конфлікті і зазвичай займають протилежні позиції. У такому випадку з ними спершу говорить ведучий, пізніше вони взаємодіють один з одним, протиставляючи свої погляди на причини виникнення та шляхи розв'язання проблеми. Додатково можуть залучатися другорядні учасники, які своїми свідченнями підтверджують або оскаржують слова сторін. Також до дискурсу коротко залучаються експерти, аудиторія,
- у кінці ефіру наводяться дані дослідження на поліграфі;
- інколи також присутній короткий сюжет про життя учасників після проекту.

Треба зауважити, що межах ток-шоу «Один за всіх» ведучому відведена доволі значна роль і він може в значній мірі впливати на комунікативні стратегії і тактики, а також тип конфліктної поведінки і це буде наочно продемонстровано далі.

Загально-тематична характеристика ток-шоу «Один за всіх» включає такі параметри:

- загально-суспільні проблеми: бідність, відсутність сексуальної освіти, насилля в сім'ї та навчальних закладах, сексуальне насильство тощо;
- проблеми всередині конкретної сім'ї чи колективу;
- особистісні проблеми: нездатність прощати, нерозуміння потреби інших людей, агресивна поведінка, і т.п.

2.2. Хоче врятувати внука від невістки – Один за всіх – 18.04.2021

Короткий зміст випуску: бабуся звертається за допомогою, щоб врятувати онука від регулярних побоїв та насильства. Учасники намагаються дізнатися, хто саме винен у жорстокому поводженні з дитиною. Також виявляється, що матір хлопчик неповнолітня та сама піддавалася жорстокому поводженню та сексуальному насильству, а батько наркозалежний та неодноразово вчиняв насильницькі дії щодо своєї матері та дружини.

Дійові учасники: *Ольга (бабуся 11-річного Максима), Вікторія та Денис – батьки хлопчика, Наталія – матір Вікторії, Інна – сестра Наталії, тітка Вікторії. Не присутні в студії, але згадуються: вітчим Вікторії – Віталій.*

Експерти: *психіатр Інна Борисюк; голова всеукраїнської фундації «Захист прав дітей» Олексій Лазаренко; фізіогноміст Тетяна Ларіна, актриса Єзизавета Майська; адвокат Олександр Мозолевський, психолог Анна Кушнірук;*

Ведучий: Сергій Костира.

Програма починається із представлення Ольги – бабусі постраждалого хлопчика. Відразу помітне прихильне ставлення ведучого до неї, його співпереживання. Він активно слухає і ставить багато уточнюючих запитань, як от:

Ведучий (далі – В): Чи правильно я розумію, що ваш Максимчик досі знаходиться в лікарні? До теперішнього часу?

Ольга (далі – О): Це жахливо, це безумно важко!

В: Це безумовно жахіття! (киває головою)

О: Я хотіла викликати швидку, але нянька і мій син сказали «ні».

В: Чому?! (здивовано піднімає брови, нахилиє тулуб уперед).

Оскільки спілкування відбувається в спокійному середовищі, прямої конфронтації немає, а між співрозмовниками встановленні позитивні або нейтрально-позитивні стосунки (що особливо помітно з невербальних жестів: відкриті пози, корпус і стопи направленні в бік співрозмовника, більшу частину часу є прямий візуальний контакт, але при цьому він не постійний, що могло б свідчити про ворожість), то природно, що Ольга має умови для розгортання стратегії самопрезентації. Це може бути неочевидним, оскільки героїня не розповідає про себе напряду, але при аналізі комунікативної стратегії потрібно враховувати такий фактор, як комунікативна інтенція, яка і формує мовлення, дозволяє відбирати ті чи інші факти, подавати їх під тим чи іншим кутом, організовує і конструює мислення.

У своїй розповіді героїня вживає слово «я» 35 разів, при цьому вона лише двічі згадує імя свого сина, і жодного разу не називає на ім'я свою невістку, лише один раз вона вживає ім'я свого внука. Таким чином, вся увага зосереджена саме на її діях та почуттях, які в неї викликала ця ситуація. Відтак, мовець тут вдається до поєднання двох основних тактик: емпіфікації і тактики прохання. Метою першої є створення враження людини з високою моральністю, а другої – презентація власної безпомічності, безпорадності перед непереборною перешкодою. Також можна вбачати певні елементи стратегії дискредитації, а саме – безличування своєї невістки, зневажливий тон, заперечення її ролі у вирішенні ситуації. Це зокрема супроводжується потискуванням плечима, гримасою перзирства (очі прикриті, кутики рота опущені вниз, губи стиснуті). Це тактика непрямого звинувачення, яка дозволяє, не вживаючи фраз «вона винна», «її провина», підштовхнути слухача зробити власні висновки на основі наведених фактів.

Приклад:

В: Як поведилася ваша невістка, коли ви викликали правоохоронні органи?

Ольга: Чесно кажучи, я була здивована її поведінкою, вона стала поводитися дивно. Ніби, знаєте, загальмовано. Рік народження не могла згадати. Ну, може в неї шок був, не знаю, мене це здивувало, ніби п'яна.

В: Думаєте, вона могла бути під впливом речовин?

О: Не знаю, не можу сказати. Але поліціянти, здається, так і подумали.

Ольга намагається створити позитивний образ турботливої бабусі, акцентуючи увагу на своїх зусиллях для спасіння онука, але при цьому на уточнюючі запитання ведучого, відповідь на які могла б цей образ зруйнувати, вона обирає відповідати: «Я не знаю», «Я не впевнена», «Я не могла/не можу», «Зрозумійте мене». При цьому позиція жертви підкріплюється згорбленою поставою, опущеними плечима, поглядом, скерованим вниз, помітне також і певне бажання схвалення. Наприклад, якщо ведучий демонструє згоду із тим, що говорить Ольга, вона нахиляє корпус вперед, киває, повторює останню фразу і підтакує.

Олександр Мозолевський (далі – О..М.): Чому ж ви не перевірили документи? Невже вона виглядала на 16?

О: Так-так, вона виглядала, але при ній не було документів... Ну я одразу сказала, що я хочу познайомитися з її матір'ю, познайомитися з її рідними.

О.М.: Це нормально!

О: Так-так, власне! (киває)

В: І що, Вікторія залишилася жити з вами із вашим «синочком»?

О: Виходить, що так. Я ж зранку йшла на роботу і поверталася аж ввечері.

В: А за чий рахунок вони жили?

О: За мій, вони ніде не працювали.

В: І син ваш?

О: Ні, він, виходить, втік з армії...

В: (перебиває) То він дезиртир?

О: Ну ви зрозумійте мене, я ж росла його без батька!

О: Коли дитина була в реанімації, я постійно туди дзвонила, кожного дня. Мене там вже всі знали, як його бабусю.

Олексій Лазаренко (далі – ОЛ): А хто був з хлопчиком всі ці тижні?

О: Ніхто. Я була на роботі.

ОЛ: Тобто 11-місячна дитина була сама?

О: (підвищує голос) Ну я ж не могла кинути роботу.

Наступною учасницею, запрошеною в студію, є матір Вікторії. Елемент самопрезентації тут відсутній – це пов'язано з тим, що аудиторія попередньо негативно налаштована до неї, адже Ольга звинуватила її в недбалості та байдужості до долі доньки та онука, до того ж її розповідь є ніби логічним продовженням версії Ольги, а отже, сприймається у співвідношенні з її версією, а не окремо. Відчуваючи це, вона обирає стратегію уникнення. Найімовірніше, це базується на розумінні того, що ця ситуація є завідомо програшною для неї, адже аудиторія вже сформувала своє ставлення, та й аргументи, які наводить ведучий та протилежна сторона, є занадто вагомими.

В: Ви все кинули і приїхали в лікарню, чи ні?

Наталя (далі – Н): Я не могла, я була на роботі.

В: Ви працюєте на стратегічному об'єкті?

Н: В школі.

В: Чому ви не відпросилися?

Н: Мій начальник мене не відпустив. Сказав писати відпустку «за свій рахунок».

В: То вам 11 гривень добових виявилися важливішими, ніж життя онука?

Н: Ні.

В: Виходить, що так. Якщо було не так, то скажіть мені: «Дмитро, ви помиляєтеся».

Н: (мовчить, відвертається).

В: (агресивно) Звідки ви можете про це знати, якщо вас немає в житті вашої дитини?!

Н: Я з нею постійно спілкувалася.

В: Ви ж розумієте, що це відверта неправда.

Н: (мовчить, потискує плечима)

Протягом усієї розмови з ведучим Наталія демонструє невпевненість, нерішучість і нервозність. Вона нервово перебирає пальцями, її плечі напружені, дихання важке і швидке, дихає ротом, постійно намагається відсторонитися або відвернутися від ведучого, стискає зуби, нервово рухає щелепами. Також намагається створити бар'єр між ними: схрещує руки, намагається нятагнути сукню на коліна. При цьому вона ніяк не реагує на різкі випадки ведучого та експертів, звинувачення, провокації. Зазвичай вона просто мовчить, або ж відповідає короткими реченнями. Говорить вона дуже швидко і нерзбірливо, вживає запитальну інтонацію навіть для ствердних речень, заїкається, в її мовленні багато нечленороздільних звуків. При цьому вона абсолютно не демонструє ознак агресії або гніву.

З появою Наталії в студії свою стратегію змінює Ольга. Така зміна яскраво маркує перехід до соціально зумовленого домінування з її сторони і відповідно змінюється стиль комунікації: якщо ведучий має вищий статус для гостей і аудиторії, ніж вона сама, то Наталія знаходить у не вигідному становищі. Тому, щоб отримати схвалення третьої сторони (що характерно для демонстративного конфліктного типу), у спілкуванні з ведучим вона намагається здобути перш за все його прихильність, яка гарантує також прихильність інших учасників. У спілкуванні ж із Наталією вона обирає стратегію звинувачення і реалізує її через тактики протиставлення, коригування тверджень співрозмовника, а також згоди з оцінкою (ведучого чи студії).

До тактики протиставлення належать такі тези: *Чому я більше дбаю про твою доньку, ніж ти сама? Де ти була, коли я знаходилася із внуком в реанімації? Чому ти відпускала свою 14-річну доньку із 24-річним чоловіком? Я б ніколи такого не зробила.* Цікаво, що в попередній розмові з ведучим вона притримувалася значно

більш стриманої позиції та відгукувалася про свою невістку та її матір скоріше нейтрально, або, принаймі, була менш категоричною в негативних висловлюваннях.

Вона також регулярно виправляє Наталію, ловить її на неточностях, при чому робить це доволі експресивно й у викривальній формі. Про це, зокрема, свідчать її жести: звинувачувально вказує пальцем, намагається встановити прямий зоровий контакт в обхід ведучого, який знаходиться між ними, нахилиє корпус уперед і т.д. Вона активно підтримує ведучого, якщо він негативно висловлюється про Наталію, або ставить її провокативні питання.

В: Ви самі розумієте, що як матір, з десяти балів ви справляєтеся на нуль?

Н: (мовчить)

О: Я б померла від сорому, якби моя 14-річна донька ночувала де доведеться.

В: Пробачте мені мою експресивність, але, як батько, я не можу спокійно думати про таку байдужість до дітей.

О: Ти б хоч посоромилася, коли тобі таке говорять.

Згодом у студії з'являється син Ольги та батько дитини – Денис. Він із самого початку демонструє емоційну нестабільність та нерозуміння ситуації. Не зважаючи на це, його стратегію комунікативної поведінки можна визначити як нейтральну, оскільки він практично зовсім не вступає в пряму конфронтацію, але, на відміну від Наталії, це зумовлено не його страхом чи відчуттям неприязного ставлення аудиторії, а повною відсутністю почуття провини та переконаністю у власній правоті. Він не вважає за необхідне пояснювати власні дії чи виправдовуватися за них.

В: Тобто, це правда, що ви били свою вагітну дружину?

Денис (далі – Д): Ну-у так.

В: А чому?

Д: Получається, життя вчив.

В: Ваша мама згадувала, що бійки у вас траплялися майже кожного дня.

Д: Ну, тобто, ну, так. Вона, тобто, не прибирала. Я, тобто, міг прийти втомлений, тобто, і всюди брудно.

В: І ви вважаєте це нормальною поведінкою.

Д: Ну я ж її не до крові, тобто, бив.

В: І цим ви виправдовуєте те, що ви гамселили маленьку дівчинку? На шостому місяці?

Д: Ну, тобто, не до смерті.

В: А для чого ви встромили в неї ножа, про що існують документальні свідчення?

Д: Чесно?

В: Так.

Д: Я брав її «на испуг». Це, тобто, випадково вийшло.

В: Навіть якщо і так, то це спричинення тяжких тілесних ушкоджень з необережності.

Д: Ну так.

В: Ви коли-небудь піднімали руку на матір?

Д: Звісно!

Олексій Наумов (далі – О.Н.): Що?! Що означає «звісно»?

Д: Ну колись я її не бив, поки Віка не з'явилася...

Тактика ігнорування в даній ситуації полягає не у відмові відповідати на запитання загалом, але в опущенні емоційного сенсу висловлювання та небезанням реагувати на нього. Демонструючи байдужість до певних соціальних норм Дмитро не дозволяє нав'язати собі почуття вини і тому домінує в цій комунікативній ситуації. Таке ігнорування правил дозволяє змінити фрейм комунікативної ситуації і зайняти лідерську позицію відносно співрозмовника, який слідує соціальним нормам та піддається почуттям сорому чи вини.

Мова тіла Дениса обмежена: практично весь час він знаходиться в одній позі, не видає емоційних реакцій, він увесь час повернутий до аудиторії, не встановлює

зорового контакту. Це підтверджує, що побудова комунікативної стратегії на пряму пов'язана із когнітивними здібностями, соціальними навичками та емоційним інтелектом людини, адже вони дозволяють проводити аналіз комунікативної ситуації та мовних інтенцій співрозмовника, а відтак вибирати найоптимальніший спосіб втілення власних комунікативних мети.

Опрацювання комунікативних стратегій на прикладі цього епізоду дозволяє нам зробити наступні висновки:

- у межах конфлікту в публічному просторі набагато ефективнішими є стратегії і тактики, які передбачають. Активну участь в діалозі, ніж ті, які полягають в униканні та ігноруванні запитань чи суті непорозуміння;
- елемент самопрезентації є ключовим у випадках, якщо у протистоянні залучена третя сторона, адже дозволяє вибудувати ефективну взаємодію і підвищити власну соціальну значущість. Особа, на чий стороні знаходяться симпатії аудиторії з більшою імовірністю буде визнана переможцем у конфлікті, а її інтереси будуть враховані першочергово;
- відмова від установленого фрейму комунікації може бути ефективною, але в умовах публічності вимагає підтримки хоча б частини аудиторії. В протилежному випадку це може сприйматися агресивно;
- фактор аудиторії та її попередніх установок є дуже важливим, і у разі упередженого ставлення може зробити неможливими реалізацію навіть найефективнішої стратегії. Також, у випадку заздалегідь негативного ставлення, практично неможливим стає встановлення ситуативного домінування, або ж це може вимагати сильних асертивних стратегій.

2.3. У мене вкрали сенс життя – Один за всіх – 04.04.2021

Короткий зміст випуску: цей випуск присвячений боротьбі батька за опіку над своєю малолітньою донькою. Батько Костянтин стверджує, що дружина

обмежила його у спілкуванні із рідною дитиною, а сама є наркозалежною та не дбає про доньку належним чином.

Дійові особи: Костянтин – батько, який намагається повернути доньку, Ольга – колишня дружина Костянтина, Іван – син Ольги та пасинок Костянтина, Марія – 6-річна донька героїв (у студії не з’являється).

Експерти: експерт із запобігання насильства в сім’ї Альона Кривуляк; представник служби у справах дітей та сім’ї Алексій Наумов; медіатор сімейних конфліктів Марина Коломайко; оперна співачка Олена Гребенюк; адвокат Олександр Мозолевський; психолог Анна Просветова.

Ведучий: Сергій Костира.

Аналогічно до попереднього випуску, батько, який і є ініціатором публічного обговорення, на початку вибирає стратегію самопрезентації. Очевидно, що той, хто виступає першим, має перевагу над наступними мовцями, адже його версія завжди буде наділена більшою вагою у свідомості слухача. І в такій ситуації стратегія самопрезентації є напрочуд ефективною, особливо, якщо використана вдало. Як згадувалося раніше, конфлікти в публічному просторі дещо відрізняють від тих, що виникають в особистому спілкуванні, адже в них наявна третя сторона, яка може бути як пасивним спостерігачем, так і об’єктивним «суддею». Що ж до телешоу подібного формату, то очевидно, що симпатія аудиторії грає ключову роль у «присудженні» перемоги (хоча зовсім не обов’язково, що конфлікт насправді вирішений). (Це цікавий нюанс теледискурсу: кінцевий споживач бачить ту «картинку», яку для нього вибирають експерти постоброблення).

У даному ж випадку, прихильність завжди буде на стороні тієї людини, яка отримає нагоду найрозлогіше викласти власну версію подій, а також продемонструвати власний позитивний образ. Костянтин обирає тактики здобуття прихильності та еземпліфікації. Він демонструє стриману вербальну і невербальну поведінку, не претендує на домінування, в той же час ухиляється від прямих відповідей на запитання. Із семи уточнюючих запитань ведучого, тричі відповідає запитанням на запитання, а ще в двох не дає чіткої відповіді на запитання. Поведінка Костянтина є яскравим прикладом динамічності

комунікативних стратегій і показником того, що їх обов'язково потрібно вивчати у макромасштабі і ось чому: при появі в студії його пасинка, він різко змінює лінію поведінки, оскільки глядачу демонструють докази його жорсткого поводження із дружиною та дітьми. З цього можна зробити висновок, що спочатку він також застосовував маніпулятивну стратегію, спрямовану на створення неправдивого образу його дружини, в якій він має намір відібрати опіку над дітьми. Цю стратегію він реалізує зокрема через тактики навішування ярликів та тактику дискредитації.

Дуже цікавим елементом є те, що в ефір були залучені відео матеріали конфліктів головного героя і його дружини поза межами студії, на яких видно, що Костянтин постійно користується тактикою навішування ярликів для маніпулювання своєю дружиною та суспільною думкою щодо неї.

Неприховану агресію Костянтин виявляє до свого прийомного сина. І це є його помилкою, яка перекреслює позитивне враження, яке йому вдалося створити раніше. Він вживає лайку, негативну марковану лексику, намагається підірвати довір'я до його слів. Тут також очевидна маніпулятивна стратегія, але вона вже не є ефективною, оскільки симпатії аудиторії тепер на боці його дружини та пасинка, і, до того ж, в поривах гніву він починає втрачати контроль і намагається вдатися до стратегії придушення, аби змусити хлопця мовчати, але це не діє, оскільки ведучий виступає в ролі «буфера» і блокує всі спроби напасти на хлопця та змусити його мовчати. Проте помітно, що підліток боїться свого вітчима, він намагається не вступати з ним у прямий діалог, тримається на відстані, уникає прямого погляду, сутулиться, на його закиди намагається виправдатися. На це також звертають увагу гості програми; така поведінка пояснюється постійним насиллям з боку Костянтита та терором, у якому жили його рідні протягом довго часу, доказом чого служать вже згадані вище відео матеріали.

На прикладі взаємодії Костянтина та його прийомного сина дуже гаро помітна динаміка встановлення домінування, яка не простежується у розмові з ведучим (що є нейтральною як за тоном, так і за поведінкою обох співрозмовників). Така відмінність пов'язана із переформуванням рамок комунікативної ситуації: ведучий не демонстрував ворожості до головного героя, їх так само не пов'язують

міжособистісні стосунки і найголовніше – ведучий не намагався зашкодити публічній репутації Костянтина, що робить Іван (його прийомний син). Ворожість також зумовлюється тим, що така модель стосунків типова для цих людей: протягом довгого часу Костянтин міг повністю контролювати життя Івана, карати його за «неприпустиму» поведінку і не боятися покарання; тепер він намагається перенести цю ж, установлену, модель комунікації в публічний простір, але не може зробити цього, через перешкоду – аудиторію, яка не вважає його поведінку нормальною. Розуміючи, що зізнання хлопця можуть висвітлити неприємні моменти його поведінки, одразу ж намагається встановити домінування і змусити пасинка мовчати, що, вочевидь, притаманно для їхніх міжособистісних стосунків в цілому. Робить він це різними засобами: вербальним (демонстрація зневаги, вживання лайки, підвищення тону) і невербальними (розправляє плечі, піднімається над сидінням, випрямляє руки перед собою). Коли ж ведучий робить йому зауваження щодо його агресивної поведінки та непристойних висловлювань, він починає вдаватися до стратегії дискредитації, зокрема наполягає на недостовірності та ненадійності його слів, адже він ще неповнолітній, а також має причини для особистої неприязні. Для досягнення потрібного ефекту, Костянтин вживає такі тактики, як: применшення значущості, ототожнення та протиставлення, тактика коригування тверджень співрозмовника. Реалізацію цих тактик може побачити на наступних прикладах:

В: Іване, це правда, що ваш вітчим бив ременем вашу сестру, коли вона була немовлям?

Іван (далі. – І): Так, десь коли їй було сім чи вісім місяців, він дуже сильно її бив.

Костянтин (далі – К): То сім чи вісім, ти вже визначся!

К: Я тебе навіть чіпати не буду, ти бич роду людського, в мене інших слів немає.

Марина Коломайко (далі. – МК): Що ви таке говорите, це ж дитина!

К: Ви не розумієте, він це все вигадав, разом зі своєю мамочкою, щоб завтрати у мене дитину. Ну нічого, твоя мама все одно сколеться, і ти залишишся сам. Для чого брехати отак нахабно. Нахабно брехати... О, я не можу зрозуміти, мамочка виховала такого брехуна, сама наркоманка, а сина навчила брехати (...)

МК: То ви стверджуєте, що він обманює і ви не піднімали руку на свою донечку?

К: Звісно ні, як я міг би підняти руку на свою донечку? Це його хвора уява, неокріпий розум, мама його натаскала проти мене, щоб він оце розказував.

В (до Івана): Ти бачив це на власні очі?

І: Так, оце як маленькі діти плачуть, ну, можна сказати, не слухаються, то ми з мамою її заспокоювали, а потім його починала боліти голова, і він злився і бив її.

К: Падаць...

В: Що ви тут сидите хіхікаєте? Якби про мене таке сказали, я б кричав тут на всю студію.

К (зневажливо): А ви не допускаєте собі в голові думки, що це можу бути брехнею? Якщо ж це правда, чому саме я подав на розлучення, а не ця принижена і побита?

Невербальними жестами він трансліює зневагу, навіть ненависть. Про це свідчать заочування очей, похитування головою з боку в бік, здвигання плечима. Присутня також і нервозність, яку Костянтин намагається приховати, зокрема приймаючи розслаблену впевнену позу: одна нога закинута на іншу, руки закинуті на спинку дивана (така поза також дозволяє вигадати візуально більшим, що свідчить про бажання домінування, підсвідома готовність до фізичного протистояння), його жести, прооте, видають неврозність: покусування кісточок пальців, часте важке дихання, сильне похитування ногою, нервовий сміх, почухування чола тощо. Знову ж таки він демонструє різку зміну в поведінці кожного разу, коли спілкується з ведучим, не намагаючись домінувати над ним, але швидше переконувати та схилити на свій бік. Тобто він обирає нейтральну

стратегічну лінію у спілкуванні з ведучим, на відміну від конфронтаційної лінії у діалозі з Іваном.

Іван же демонструє нейтральну стратегічну лінію і поводить себе дуже стримано протягом усього ефіру. Він практично не звертається на пряму до Костянтина, що нівелює спроби останнього втягнути його в прямий діалог і нав'язати своє бачення комунікативної ситуації. Його стратегія зводиться до ігнорування випадів свого опонента, що є виправданим з кількох причин:

- специфіка теледискурсу допускає таку модель поведінки, адже діалог відбувається в публічному просторі із присутністю третьої сторони, яка і виступає основним індикатором успішності тієї чи іншої стратегії. Коли людина ігнорує агресивні нападки, то вона займає більш вигідну позицію у порівнянні із тим, кого ігнорують, навіть, якщо сама по собі вона є слабшою, ніж опонент. Для аудиторії це є сигналом того, що ігнорована сторона програє, її не слухають, її думка не релевантна. До того ж, особа, яка поводить стриманіше завжди переважає ту, яка піддається спалахам гніву, бо агресія не є соціально схвальною.
- опонент завідома сильніший і має владу над Іваном, як його офіційний опікун та представник. Також Костянтин старший і досвідченіший, до того ж маніпуляції та жорстоке поводження є нормальними для нього. Якщо Іван сприйняв би його провокації, то змушений був би ввійти в комунікативну ситуацію, продиктовану опонентом, де діалог будувався б за його правилами. Це також розумів і ведучий, який намагався всіляко обмежити Костянтина і дати хлопцеві розповісти свою версію подій. Така лінія поведінки виправдала себе, оскільки висвітлення фактів жорстокості, демонстрація відео доказів насильства з боку вітчима, а також постійне ігнорування підірвали імідж Костянтина, як ідеального батька, у якого забрали дитину. Натомість він показує себе як неврівноважену і садистичну особу. Як зазначає один із експертів в студії, така поведінка є чудовим доказом для соціальної служби при розгляді позову про право на опіку, тому стратегія ігнорування тут повністю себе виправдовує.

В цілому, Іван дотримується регулятивно-диктальної стратегії, втіленої в тактиці пояснення (розширення тези). Його лінія поведінки кооперативна, він справді зацікавлений у вирішенні конфлікту, навіть не зважаючи на погрози з боку вітчима, а комунікація побудована логічно та чітко аргументована, метою її є першочергово переконання аудиторії та ведучого, пояснення обсягів та умов поточної ситуації. При цьому в його стратегії практично відсутні елементи самопрезентації.

Дещо іншого підходу дотримується матір хлопця – Ольга. Щойно з'явившись в студії, вона одразу звертається до Костянтина:

Ольга (далі – О): Вбивця! Ось ти хто! І Машу ти ніколи не отримаєш, так і знай!

К: Та ти що? (сміється)

О: Так, ти вбивця. Ти бив мене, знущався, бив стільцями, кидався ножами, знущався над моїми дітьми, знищував мене!

К: Справді?

О: Так. Я позбавлю тебе всього.

Її комунікація спрямована перш за все на те, аби представити себе як жертву домашнього тирана, але на відміну від свого сина, вона робить це безпосередньо від свого імені, використовуючи багато конструкцій із займенниками «я» і «мені». Її розповідь дуже емоційна і детальна, вона насичує її дуже важкою інформацією: деталями побоїв, знущань, насилля і жорстокості. При цьому вона відкрито вступає у конфронтацію із своїм чоловіком, наполягає на своєму і змушує його прийняти її фрейм розмови, в якому вже він повинен виправдовуватися. Відповідно змінюється поведінка Костянтина, який переходить до стратегії захисту, оскільки в дружини є докази насильства з його сторони, він вдається до тактики заперчення, постійно повторюючи фрази: «я не пам'ятаю», «я такого не пригадую», «такого не було». Втім, цей підхід не виправдовує себе через наявність письмових та відео свідчень, а також витягів із єдиного державного реєстру судових рішень, де відображено його притягнення до кримінальної відповідальності, і т.п.

Як згадувалося раніше, він постійно перемикається між різними стратегіями поведінки, особливо це помітно у спілкуванні з ведучим та експертами – юристом О. Мозолевським та О. Наумовим, до яких він ставиться з більшою повагою, ніж до інших (навіть експертів та гостей програми), і тому обирає кооперативну стратегію, на відміну від усіх інших героїв, на яких він не соромиться кричати, відкрито обзивати та погрожувати. Цікаво, що так само грубо він ставиться і до експерток, одну з яких навіть відкрито називає «повією», в той час, як із чоловіками він завжди спілкується стриманішим тоном, стараючись пояснювати, а не залякувати чи ображати. Також у розмові з експертами він часто вдається до аргументів заснованих на авторитеті. Наприклад, він посилається на Біблію:

К: У Біблії ж написано. Я зараз цитую – це вірш 13: хто любить свого сина, той не жаліє йому прута. Тобто виховувати треба дітей.

МК: Ви зараз серйозно посилаєтеся на Святе Письмо?

К: А ще є притча про царя Соломона...

МК: (сміється)

Така лінія поведінки свідчить про те, що він сприймає чоловіків як рівних, у той час як, у взаємодії із жінками, він вважає припустимою будь-яку поведінку, оскільки звик до послуху і страху з боку дружини.

Ольга ж дотримується тактики прохання та тактики здобуття прихильності навіть у ситуаціях, коли аудиторія не налаштована прихильно. Це виявляється перш за все в її позі та жестикуляції. Вона опускає голову та плечі, завжди киває головою, погоджується навіть з неприємними тезами. Примітно також вживання конструкції «Так, але...», яка дозволяє ефективно протидіяти обґрунтованим нападкам, адже демонструє ситуацію з іншого ракурсу (вигіднішого для індивіда), але не створює напруження і прямого протиставлення. В той же час вона вводить такі фрази як «Я розумію», «Так, ви праві», «Я прийму це до уваги». Дуже яскраво виявляється відмінність стратегій подружжя, коли їх обох просять пройти тести на наявність наркотиків у крові.

В: Коли ви вийшли до цієї студії, вас попросили пройти тест на наявність наркотиків в крові. Це було для вас неочікувано, вас про це ніхто не попереджав.

О: Так-так.

В: За лаштунками студії вас чекає медична сестра, яка вам допоможе впоратися з проходженням даного тесту.

МК: Чи можна, щоб Костя теж пройшов?

К (махає рукою): А можна я на цю тему розкажу маленьку історію? Я сам купував її тести, але вона відмовлялася їх проходити, різко не могла помочитися, різко!

В: Чому ж ви не звозили її до нарколога?

К: Вона не хотіла.

В: Якою буде ваша реакція, якщо виявиться, що Ольга не приймає наркотики.

К: Тоді я буду знати, що це підстава, мене підставили, ось так. Тому що я знаю, про що я кажу. На відміну від вас.

Е: Тобто ніякої різниці по суті.

К: Тому що говорити на біле чорне – це (крутить пальцем біля скроні). Забавно знаєте, забавно.

У студію виносять тест.

В: Несподівано ваша дружина не наркоманка.

К: Це виключено, заберіть.

В: Чому ж, гляньте.

К: Я не хочу на це дивитися.

Аналогічна ситуація склалася й тоді, коли в студії продемонстрували уривок із інтерв'ю із донькою Костянтина і Ольги – Марійкою, у якому вона говорить, що хотіла б залишитися жити з матір'ю, оскільки її батько «злий».

В: Ви почули думку дитини.

К: Так, ну хто б сумнівався, що там все підстроєно, ну так. Вона пожила з мамкою, і та її надресувала.

В: Я особисто прослідкую, аби всі ці матеріали були передані до суду, і ви понесли покарання за те, що ви зробити. Ольго, ви, на жаль, теж не можете носити звання найкращої мами.

О: Так, я це розумію (киває). Але я буду старатися.

В: Я не бачив, щоб ви старалися, але я радий, що ви знайши в собі сили вирватися з цього пекла.

У всіх цих епізодах Костянтин сильно і часто не влад жестикулює. Наприклад каже «Я не хочу», алпри цьому киває головою тощо. Перебиває, говорить одночасно з іншими, перекикує. Він знову хоче застосувати стратегію дискримінації в поєднанні і самопросуванням, але, оскільки його дружина обирає стратегію пристосування, при якій вона не відстоює свою позицію, а одразу приймає вказівки іншої сторони, то саме вона й отримує симпатію і підтримку студії, тоді як з її чоловіка починають сміятися, його слова більше не сприймають всерйоз, яку стратегію він не обрав би. Це особливо помітно в моменті, коли він говорить про те, що його підставили, камера показує людей в аудиторії, які сміються, закривають очі, або прикривають обличчя руками, що свідчить про недовіру та несприйняття тез індивіда. Тобто, незважаючи на те, що Ольга також була протягом ефіру названа співучасницею жорстокого поводження з дітьми, та були приведені деякі непринадні факти її життя, симпатії присутніх все одно зберігаються за нею і саме через обрану лінію поведінки, яка позиціонує її як неконфліктну особу, готову до переговорів та компромісу.

Даний епізод є ілюстрацією того, наскільки сильно попередній досвід спілкування і стосунків впливає на те, які стратегії людина вибирає для взаємодії, які слова та вчинки вважає допустимими, а які – ні, а також, чи поважає вона особисті кордони інших. У випадку Костянтина неможливо не відзначити його грубе й агресивне ставлення до жінок, а також тих, хто з різних причин не може чинити спротиву, але при цьому він здатен надзвичайно швидко змінити підхід, якщо йому доводиться спілкуватися з ведучим чи експертом. Важливо зауважувати і відслідковувати такі зміни у поведінці та комунікації людей, у тому числі і для того, аби уникати підпадання під маніпуляції та гарантувати власну безпеку.

Також можна помітити наступні тенденції:

- залучення маніпулятивної стратегії може бути дуже ефективним при умові обмеження протилежної сторони у висловленні власної версії подій, а також, якщо не існує об'єктивних доказів, здатних спростувати викладені тези. У випадку Костянтина така стратегія була дієвою, допоки не були висвітленні свідчення його протиправних дій;
- у разі, якщо опонент завідома сильніший, чи наділений владою, виправданим є його ігнорування, а не пряма конфронтація, у якій він майже напевно перемаже. Стратегія ігнорування також ефективна щодо осіб, які виявляють агресію, бо для аудиторії є сигналом їхньої безпомічності та невпевненості, втрати контролю над ситуацією («*Ти гніваєшся, Юпітер – отже ти не правий*»);
- ігнорування агресії опонента може бути одним із способів встановити домінування, без застосування маніпуляцій чи інших засобів впливу;
- неузгодженість вербальних та невербальних компонентів значно знижує довіру аудиторії до висловлювань.

2.4. Непотрібний плід – Один за всіх – 11.04.2021

Короткий зміст випуску: сюжет програми обертається навколо жінки, яка викинула свою новонароджену дитину. На телебачення звернулася її найближча подруга, яка намагається довідатися про мотиви породіллі.

Дійові особи: Наталія – жінка, яка спробувала позбутися новонародженої дитини, Людмила – її найкраща подруга, Арсен – батько дитини.

Експерти: акушер-гінеколог Катерина Гондоль; представник служби у справах дітей та сім'ї Алексій Наумов; народна артистка України Ольга Сумська; багатодітна матір Юлія Вознюк; адвокат Олег Борійчук; психолог Анна Просветова.

Ведучий: Сергій Костира.

Як і в попередніх випусках Людмила (подруга головної героїні, яка звернулася за допомогою на програму) починає із стратегії самопрезентації, використовуючи тактику екземпліфікації.

Людмила (далі – Л): Те, що сталося, це наша особиста трагедія.

В: Ви знаєте, мені самому важко було дивитися цей сюжет, ці кадри. Не вкладається в голову, як так жорстоко можна було вчинити з маленькою дитиною, беззахисною, новонародженою.

Л: Так, саме так.

В: ... Хто ж все таки знайшов дитину?

Л: Жінка, яка живе по сусідству. Величезна їй вдячність, що вона вчасно викликала швидку і поліцію.

В: Акушер, який приїхав, змушений був зірвати три дошки з-над вбиральні, аби дістати його, а потім ще зрізати. Це він, звісно, великий молодець, за що я йому дуже вдячна.

В: Що зараз з дитиною?

Л: З ним все добре, він їсть, набирається сил, я його часто навішую.

Л: Вона вже хороша матір, я не можу і не буду казати про неї нічого поганого, як могла так і ростила. Тому, коли ми це дізналися, ми не повірили. Так же не можна так робити, навіть якщо тобі дитина не потрібна, не можна вбивати.

Л: Я також була у гінеколога і повідомила, що є жінка, ось таке прізвище, яка приховує вагітність, зверніть, мовляв, увагу.

В: І яка була реакція лікаря?

Л: Ну, я так розумію, що ніякої.

Дуже примітно, що наряду з цим, вона використовує прийом ототожнення себе із певною соціальною групою – мешканцями свого селища. Вона практично

завжди вживає пергу особу множини: «ми подумали», «ми не розуміємо», «ми ніколи не могли про неї так подумати», а також посилається на свідчення інших людей, розповідає історію, наче з їхніх слів. Це може бути показником того, що особа хоче, аби її слова сприймали якомога серйозніше, апелює до авторитету групи.

Л: Моя бабуся, наприклад, навіть говорила, що від цієї людини [мається на увазі її подруга – Наталія] ніхто не чув жодного поганого слова. Не те, що вчинку, але навіть слова.

Жестикуляція і невербальні сигнали Людмили стримані і узгоджені із тим, що вона говорить. Так, вона витирає сльози, коли говорить про те, як знашли дитину, поза її демонструє жалобу: опущені плечі, похилена голова; непомітні ознаки агресії чи гніву, вона також не претендує на лідерство в розмові, не перебиває, чітко і розлого відповідає на запитання, не переводить тему, не плутається і не збивається.

Протилежне враження створює партнер Наталії – Арсен, якого запрошують до студії наступним. Він обирає ту ж стратегію, що і Людмила – самопрезентації, в тому числі і з елементами екземпліфікації, але йому не вдається здобути бажаний результат через невдалу реалізацію. Тут доречним є відзначити, що комунікація є багатогранним процесом, і її соціальна складова є дуже важливою, оскільки сама здатність до спілкування базується на соціальній природі людини. Саме тому, ті індивіди, які не підпадають під соціально схвальні категорії набагато частіше зазнають комунікативних невдач, і саме це стається з Арсеном. Упереджене ставлення присутніх помітне з першої хвилини його появи в студії. Це може бути пов'язано із кількома факторами:

- попереднє негативне враження, сформоване зі слів Людмили. Зокрема вона описує його як «безвідповідального», «легковажного», «з поведінкою підлітка» тощо. Також вона кілька разів натякає на те, що він міг спричинитися до трагедії і присилувати Наталію залишити свою дитину. Оскільки Людмила отримала схвалення і симпатію аудиторії, її слова сприймаються як більш правдиві;

- неохайний зовнішній вигляд, надмірна, невпорядкована і надмірна жестикуляція, нефокусований погляд, плутана мова, велика кількість слів-паразитів – ці фактори роблять будь-яку обрану стратегію малоефективною;
- нижчий соціальний статус у порівнянні з іншими присутніми. Відомо, що раніше герой потерпав від наркотичної залежності, що у свідомості більшості робить його ненадійним свідком;
- часто неадекватна реакція і відповіді на питання: розуміння семантичної суті при ігноруванні змісту, емоційного і смислового забарвлення. Наприклад:

Е: Ви що, серйозно змусили вагітну жінку носити мішки з піском?

А: Ну з піском, ще здається з ванном.

По суті, він відповідає на запитання, але ігнорує основний посил, закладений в нього адресатом, адже питали зовсім не про матеріал, яким було наповнено мішки, але про доцільність таких дій для вагітної жінки;

- упереджене ставлення ведучого, який практично на всі репліки Арсена реагує з насмішкою та іронією, навіть піддражнює його, що також не сприяє реалізації стратегії самопрезентації.

У той же час, Арсен набагато впевненіше себе почуває у спілкуванні із своєю партнеркою – Наталею. Коли її запрошують у студію, він практично одразу перемикає повну увагу на неї, майже повністю ігноруючи випадки аудиторії. Таку поведінку можна розцінювати, як реакцію на першу заяву Наталії – вона прямо дає зрозуміти, що до такого вчинку її спонукав тиск з боку Арсена і страх за власне життя та здоров'я. Оскільки Арсен не міг розраховувати на захист зі сторони ведучого чи експертів, він намагається дискредитувати Наталію й одночасно зберегти власний імідж обманутого чоловіка (тактика здобуття прихильності через демонстрацію себе постраждалою стороною). По суті, обоє партнерів конкурують за прихильність аудиторії, намагаючись показати себе потерпілою стороною. У рамках стратегії конкуренції вони використовують такий тактичний арсенал як зниження значущості, зміщення акцентів, протиставлення, незгода з оцінкою, коригування тверджень співрозмовника.

Наталія (далі – Н): Це все через тебе, ти чуєш, я ніколи б такого не зробила, не народжувала б в туалеті, але що ти сказав? Що ти мене вб'єш! Я витримувала синці, але такого я витримати не могла!

А: Але ж останнім часом, як все було в нас? Хіба я не заступався за тебе?

Н: Так, але ти принижував мене і ображав!

А: Але ж заступився за тебе, коли на тебе всі наговорювали! Хіба ні, хіба не було такого? Бігом заступився.

В: Чому ж, якщо до вас так погано ставилися, ви не пішли від нього? Тим більше, що ви боялися за своє життя.

Н: Я хотіла, але нам потрібно було закінчити роботу.

А: Ми ж тоді її вже закінчили. На той час ми вже сиділи в батька на шії.

Н: Ти ж прямо сказав мені, що не хочеш від мене дітей.

А: Наташа, я ж тобі прямо сказав: не подобається, давай оце йди. Пам'ятаєш таке?

В: Ви ж розумієте, що таке виправдання білими нитками шито?

Н: Ну чому? Я дійсно хотіла народити, але я боялася Арсена.

В: Ви навіть вашій подрузі не сказали, що ви вагітна. Збрехали на пряме питання, вона вас так і спитала: «Подруго, ти вагітна?», а ви що сказали? Це виглядає так, ніби ви з самого початку не планували мати цю дитину, а хотіли все приховати.

Н: Я чесно хотіла народити цю дитину і виховувати її.

Наталія також дотримується лінії поведінки жертви, часто вживає фрази «Я не знаю», «Я не розумію», «Я себе не контролювала» і т.п., а також слова «дійсно», «чесно», «насправді»; постійно намагається прикрити обличчя руками, відгородитися і закритися від ведучого та свого співмешканця, задихається, мова її переривчаста, поза згорблена, кладе голову на коліна, хапається за волосся. Протягом ефіру вона щоразу більше втрачає ініціативу в розмові та поступово переходить в оборонну позицію, відповіді стають коротшими, часто

односкладними, тон знижується, інколи її репліки взагалі важко розчути, також вона періодично вживає запитальну інтонацію для відповіді на запитання, ніби чекаючи підтвердження чи схвалення, наприклад:

В: Я правильно розумію, що це ваші п'яті пологи?

Н: Так.

В: Де ваші інші діти?

Н: Страша дочка в Харкові працює, а син менший... В Лозовій?

Олег Борійчук (далі – ОБ): В Лозовой? Ви запитуєте?

В: А чому ваші діти не з вами?

Н: Ну чому вони не зі мною... От моя молодша дочка, Каріна, їй ж в школу треба, а я ж рано встаю?

В: Так.

Н: На роботу треба йти, тому і залишила. Карена попросила, чоловіка свого колишнього.

Єдиний раз Наталія демонструє активну реакцію, коли ведучий починає звинувачувати її співмешканця у співучасті. Саме тоді вона різко змінює тон голосу, перебиває та вступає в суперечку з ведучим, хоча до того її поведінка була більш, ніж стриманою, навіть покірною.

Отже, жодному із учасників не вдається перехопити ініціативу чи встановити довготривале ситуативне домінування.

Цей випуск є прикладом того, що інколи обидві сторони конфлікту нездатні вирішити його на свою користь. Це може траплятися з різних причин: нерозуміння чи небажання вирішення непорозуміння, вирішення занадто травматичне чи важке, сторони не можуть чітко окреслити свої потреби тощо. Наталя і Арсен є двома опозиційними сторонами, тоді як аудиторія, ведучий, Людмила та інші сусіди і родичі є третьою стороною – суддями і спостерігачами. При цьому лише у Людмили – подруги головної героїні – є чітка інтенція у даній комунікативній ситуації, а саме – дізнатися причини вчинку і те, чи був Арсен причетним до вбивства новонародженої дитини, тому акцент зміщується на протистояння вже не Арсена проти Наталії, а їх обох проти аудиторії, але оскільки між ними немає

узгодженості та спрямованості на конкретний результат та досвіду ведення діалогу, як такого. Саме тому вони не можуть дати адекватної реакції на події в студії, як не можуть модифікувати і модерувати власну поведінку і стратегічну лінію заради відстоювання власних інтересів чи публічного іміджу.

Підбиваючи підсумки, можна зробити акцент на таких моментах:

- зовнішній вигляд, манера поведінки і чисто мови є тими ознаками, які суттєво впливають на успішність застосування комунікативної стратегії. Якщо особа не підпадає під критерії соціальної схвальності. – її слова будуть сприйматися критичніше;
- неузгодженість поведінки та соціальної ролі також підривають довір'я до висловлювань. Так, якщо матір не демонструє поведінку, притаманну ролі матері, вона піддається осуду і всі її вчинки сприймаються набагато критичніше;
- якщо кілька осіб притримуються однієї версії подій, для них ефективніше розробити єдину лінію поведінки та узгоджувати свої дії та слова, а також комунікативні стратегії. Якщо цього не відбувається, ми бачимо різке неприйняття аудиторією.

2.5. Украдене життя – Один за всіх – 21.02.2021

Олександра та Марк, намагаються знайти рідну матір, яка залишила їх, коли вони були ще дітьми і прирекла на важке дитинство у прийомній родині, що так і не змогла прийняти і полюбити нерідних дітей.

Дійові особи: Олександра і Марк – брат і сестра, які намагаються відшукати біологічну матір, Євгенія – рідна матір дітей.

Експерти: голова всеукраїнської фундації «Захист прав дітей» Олександр Лазаренко; актриса та телеведуча Рима Зюбіна; журналіст і телеведучий Костянтин Грубич; телеведуча Надія Матвеєва; адвокат Олег Борійчук; психолог Анна Просветова.

Ведучий: Сергій Костира.

Першопочатково головні герої, Марк та Олександра мають протилежні психологічні установки: дівчина хоче виправдати свою матір, знайти пояснення її вчинку (вона припускає, що жінці могли погрожувати, адже за її твердженням сама вона ніколи б не залишила власного сина), а Марк вбачає у цьому вчинку недбалість та легковажність їхньої біологічної матері. При цьому брат і сестра демонструють міцний зв'язок один з одним, який проявляється на невербальному рівні: вони постійно торкаються один одного, стикають руки в моменти психологічного напруження, розвертаються один до одного всім тілом. Проте, брат є лідером у їхньому спілкуванні і Олександра часто дозволяє йому говорити від імені їх обох: «ми шукали», «ми хотіли», «ми думаємо» і т. п.

Спочатку Марк та Олександра вдаються до стратегії викриття щодо своєї прийомної матері, поєднаної із тактикою прохання про допомогу. Тут стратегія викриття не є атакою на опонента, оскільки та, проти кого вона спрямована в студії відсутня, вона радше є способом описати травматичний досвід, який змусив їх вдатися до пошуків біологічних батьків. Саме тому так важливо знати передісторію конфліктної ситуації для правильної оцінки використаних стратегій, адже у даному випадку викриття злочинів жінки, яка їх усиновила не є способом знизити довіру аудиторії до неї чи переконати у власній правоті, але способом самопрезентації, розповіді про самого себе через призму пережитого насильства, яке дає пояснення мотивації і причини самого звернення на програму і бажання знайти рідних батьків.

Пізніше у студії з'являються рідні брати і сестри Марка та Олександри. Вони розповідають, що насправді їх звали Владислав та Дарина, і їх колись забрали з рідної сім'ї соціальні служби, але рідна матір не спробувала повернути дітей.

Примітно, що на даному етапі всі часники дотримуються кооперативної стратегії і ніяким чином не вступають у відкриту конфронтацію ні один з одним, ні з ведучим, який обирає стратегію провокації. Він постійно ставить запитання та висловлює тези, здатні спричинити бурхливу реакцію з боку учасників, але не отримує бажаного ефекту:

В: Можливо ви намагаєтеся обілити свою матір?

Анна (далі – А): Ми розповідаємо так, як було.

В: Тобто ви цілими днями ходили під вікнами лікарні, де були діти, але ваша мама не могла цього робити? Бігати, стукати, питати.

Віктор (далі – ВК): Вона займалася тим, що збирала документи. На їхніх умовах.

В: Ви мене звісно вибачте, але ваша матір і пальцем не ворухнула, аби повернути своїх дітей і не була така біла і пухнаста, як ви намагаєтеся її описати зараз. А ваші брат і сестра потрапити у справжнє пекло.

Вдалося журналісткам відшукати і рідну матір дітей, яка також приїхала на проєкт. Тоді Марку і Олександрі запропонували спостерігати за одкровеннями жінки з таємної кімнати і тут помітно, що Олександра встигла змінити своє ставлення до матері (можливо під впливом провокативних висловлювань ведучого та експертів) і тепер вони з братом одноставно обирають стратегію звинувачення і реалізують її через експліцитні звинувачення та представлення вини через демонстрацію наслідків.

В: Чому ви сьогодні тут?

Євгенія: Я приїхала побачити своїх дітей.

В: Яких дітей?

Є: Молодших: Даринку і Владиславчика, яких у мене забрали.

В: Чому ж у вас забрали дітей?

Є: Моя вина у цьому теж є.

О: Звісно твоя, а чия ж іще?

Є: Я трохи випивала із своїм співмешканцем. Я не знаю, як я подивлюся в очі своїм дітям, я буду просити їх пробачення.

В: Якби ви були на їхньому місці, ви б себе пробачили? Матір, яка їх зрадила в дитинстві?

М: Вона зараз давить на жалість. Це ми мали б плакати після того, що з нами робили.

Водночас матір також обирає кооперативну стратегію, але, на відміну від Наталії із попереднього випуску, втілює її вкрай добре через демонстрацію каяття та залучення тактики порівняння та обіцянки.

В: Як ви думаєте, чому ваших дітей зараз немає в цій студії?

Є: Я надіюся, що вони мене простять, я хочу заслужити їхнє прощення. Я виправлюся.

У цьому випуску дуже помітне скептичне ставлення ведучого до матері головних героїв, і практично постійно він намагається провокувати, проте йому не вдається вивести учасників на прямий конфлікт. Проте, не вдається і змінити первинні установки Марка та Олександри. В результаті Марк відмовляється від спілкування з рідною матір'ю, а Олександра все таки дає їй шанс на встановлення контакту, але відмовляється називати її матір'ю.

У підсумку ми бачимо, що на відміну від усіх решти випадків, у цьому епізоді немає гострої фази конфлікту у звичному нам вигляді, адже ніхто не підвищує тону, не ображає інших, не прагне встановити домінування чи нав'язати свою точку зору. Більше того, стратегії практично усіх учасників можна охарактеризувати як кооперативні, проте розв'язання конфлікту так і не настає. Це пов'язано із тим, що конфлікт як феномен є багатограним і складним явищем, яке не передбачає якоїсь єдиної «правильної» моделі поведінки, і навіть докладаючи усі можливі зусилля, буває дуже важко перебороти установленні погляди, а надто, якщо конфлікт перебігав у прихованій фазі занадто довго.

ВИСНОВКИ

Конфлікт як явище суспільного життя є складним та багатограним явищем, його вивчення вимагає залучення арсеналу знань з психології, соціології, культурології та мовознавства. І хоча зіткнення інтересів не завжди є руйнівним, діяльність індивідів повинна бути націлена саме на подолання конфліктної ситуації та знаходження таких способів вирішення, які дозволяють максимально врахувати інтереси усіх сторін, у тому числі і тих, які з різних причин не можуть самостійно відстоювати свої інтереси (наприклад, діти). Саме тому знаходження дієвих моделей міжособистісної комунікації, які пропонували б ефективні шляхи нівелювання потенційних негативних наслідків конфліктів є вкрай важливим завданням, яке можна вирішити у тому числі і за допомогою аналізу конфліктних стратегій і таким комунікації та їх ефективності.

Для реалізації практичної частини дослідження було проведено глибокий аналіз психологічних нюансів, які впливають на зародження, розвиток та вирішення конфліктних ситуацій, зокрема таких як вербальні та невербальні вияви агресивної поведінки, які є важливими маркерами, які дозволяють точніше судити про інтенції (у тому числі комунікативні) не тільки тих індивідів, яким ці ознаки притаманні, але і тих, проти кого вони спрямовані. Було проаналізовано також типові сценарії поведінки людей в конфліктних ситуаціях – т. зв. «конфліктні типи», кожен з яких передбачає використання певного спектру прийомів (у тому числі – мовленнєвих) і розуміння яких суттєво полегшує практичний аналіз реального процесу комунікації.

Широта понять «комунікативна стратегія» та «комунікативна тактика» зумовила опрацювання обширної бібліографічної бази задля визначення характеристик, функцій, ознаки та типологічних особливостей комунікативних стратегій і тактик як в мовознавстві загалом, так і в конфліктному дискурсі зокрема. У ході цього опрацювання було виділено такі ключові ознаки комунікативних стратегій, як гнучкість, необхідність швидкого прогнозування, базування на імовірності, необхідність індуктивного та дедуктивного методів опрацювання

висловлювань співрозмовника для прогнозування та гарантування адекватної за змістом та емоційним наповненням реакції.

У рамках дослідження було опрацьовано також поняття «теледискурсу» та місця у ньому такого жанру, як ток-шоу і його специфіки. Надано детальну характеристику соціальних ролей, притаманних для учасників ток-шоу, а також зміст та значення саме такого розподілу у формуванні кінцевого продукту та вплив його на свідомість споживача.

У практичній частині роботи було проведено аналіз 4 епізодів ток-шок «Один за всіх» на предмет комунікації в умовах конфлікту у публічному просторі та виділено найбільш частотні комунікативні стратегії і тактики, їхній розподіл за гендерною ознакою та оцінка ефективності. Аналіз стосувався як вербальних, так і невербальних ознак. Для наочності в аналізі наводяться конкретні приклади із епізодів.

У межах 4 епізодів було розглянуто 15 дійових осіб, з них 10 жінок і 5 чоловіків.

За частотою переважала стратегія самопрезентації, втілена в тактиках екземпліфікації, а також прохання. Зустрічалися також стратегії ігнорування, маніпуляції, дискредитації, звинувачення, і тактики навішування ярликів, ототожнення, перебільшення або применшення, згоди або незгоди з оцінкою, пояснення, розширення тези.

Індивіди частіше обирали конфронтаційні стратегії, рідше нейтральні чи кооперативні.

З п'яти чоловіків чотири демонстрували прагнення встановити домінування та нав'язати свою думку, показували нижче прагнення до співпраці, більшу недовіру та негативніші психологічні установки, тоді як жінки частіше обирали стратегію ігнорування чи заперечення, як реакцію на прямі звинувачення, або ж стратегію самопрезентації задля здобуття прихильності аудиторії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ

Наукова література:

1. Акинфиев С.Н. Развлекательная составляющая современного российского телевидения // Медиаскоп, выпуск № 2, 2008.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. *Конфликтология: Учебник для вузов*. М.: ЮНИТИ, 2000.
3. Б.Н. Шарифуллин // *Юрислингвистика-5: юридические аспекты и лингвистические аспекты права: межвуз. сб. науч. тр.* Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2004.
4. Бахтин М. М. *Проблема речевых жанров / Собрание сочинений. Т. 5. Работы 1940-х – начала 1960-х годов*. М.: Русские словари, 1997.
5. Бацевич Ф. С. *Непряма комунікація в художньому тексті (на матеріалі роману Івана Франка «Перехресні стежки», Стежками Франкового тексту (комунікативні, лінгвосеміотичні, когнітивні та лінгвостатистичні виміри прози) / Ф.С.Бацевич (наук. ред.), С.Н.Бук, Л.М.Процак, Л.Ю.Сваричевська, О.В.Ясіновська*. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013.
6. Бацевич Ф. С. *Основи комунікативної лінгвістики*, К.: Видавничий центр «Академія», 2004.
7. Беликов В.И. *Коммуникативная ситуация // Беликов В.И., Крысин Л.П. Социолінгвістика: учебник для вузов*. М.: Рос. гос. гум. ун-т, 2001.
8. Борисов О. О. *Когнітивно-інформаційна параметризація діалогу у британських та українських різножанрових дискурсивних практиках: монографія / О. О. Борисов*. Чернігів: Десна Поліграф, 2016.
9. Борисова И.Н. *Русский разговорный диалог: структура и динамика / Екатеринбург: Изд-во Урал*. 2001.
10. Вакурова Н.В. *Типология жанров современной экранной продукции: Учебное пособие*, М.: Издательство Московского университета, 1997.

11. ван Дейк Т., Кинч В. *Стратегии понимания связного текста* // Новое в зарубежной лингвистике: Выпуск 23: Когитивные аспекты языка. Москва, 1988.
12. Викулова Л.Г., Шарунов А.И., *Основы теории коммуникации. Практикум* / М.: АСТ; АСТ Москва; Восток-Запад. 2008.
13. Гавриш М. М. *Невербальна поведінка в ситуаціях соціального та ситуативного домінування*, Мова і суспільство. 2010.
14. Голев Н. Д., Лебедева Н. Б.. *Речевой жанр ссоры и конфликтные сценарии (на материале рассказов В. М. Шукшина)*, Юрислингвистика, по. 2, 2000.
15. Гудзь Н. *Комунікативні стратегії і тактики у сучасному англомовному екологічному інтенет-дискурсі (на матеріалі веб-сайтів міжнародних неурядових природоохоронних організацій)*, Житомир, 2015.
16. Гулакова И. И. *Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19: Орел. 2004.*
17. Джерела інформації, медіаграмотність і російська пропаганда: результати всеукраїнського опитування громадської думки. Аналітичний звіт, Київ: Київський міжнародний інститут соціології, 2018, с.5.
18. Иссерс О. С. *Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов обучающихся по специальности «Связи с общественностью»*, М.: Флинта: Наука, 2009.
19. Иссерс О.С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. Изд. 5-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008.
20. Качмар О. В. *Вербальна агресія та шляхи її подолання* // Актуальні проблеми філософії та соціології. К. 2016.
21. Корольова А. В., *Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту*, Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, К: 2009.

22. Курьянович А.В. *Инвективные речевые жанры в пространстве современной межличностной коммуникации* / Вестник ТГПУ. Серия «Гуманитарные науки (Филология)». 2005. Вып. 3.
23. Майорова М. Є. *Поняття політичного ток-шоу як розважального стилю*, Молодий вчений, К. 2016.
24. Макаров М.Л. *Основы теории дискурса* / М.: Гнозис, 2003.
25. Паняхина, А. Н. *Коммуникативные стратегии и тактики в жанре литературно-критической рецензии*. Новосибирск, 2012.
26. Пешков И.В. *Введение в риторiku поступка* / И.В. Пешков. М.: Лабиринт, 1998.
27. Почепцов Г. Г. *Теорія комунікації*. 2-ге вид., доп. К.: РВЦ «Київський університет», 1999.
28. Романова Т. В. *Современная языковая личность с точки зрения конфликтологии*. Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017.
29. Семенюк О. А., Парашук В.Ю., *Основы теории мовної комунікації*: навч. посіб./ К.: ВЦ «Академія», 2010.
30. Тележкіна О. О., Лисенко Н. О., Кушнір О.О. *Ділове спілкування: усна і писемна форми*: навч. посіб. / Х.: «Смугаста типографія», 2015.
31. Третьякова, В.С. *Конфликт как феномен языка и речи / Проблемы образования, науки и культуры*: Известия Уральского гос. ун-та. Екатеринбург, 2003. №27. Вып.14.
32. Форманова С. В., Боєва Е. В. *Лінгвальні особливості теледискурсу: прагматичний аспект* // Журналістика. Філологія. Медіаосвіта: збірник наукових праць. Полтава, 2014.
33. Форманова С. В., *Сценарій «Сварка» в аспекті конфліктного дискурсу*, Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017.

34. Фролов М. Е. *Телевизионный дискурс информационно-аналитических программ: на материале программ криминально-правовой тематики НТВ: дисс. ... канд. филол. наук / Михаил Евгеньевич Фролов. Тверь, 2004.*
35. Ц. Ли, О комуникативной культуре педагога, Записки з українського мовознавства: Вип. 24. У 2-х томах. Т.2.: Одеса: «ПолиПринт», 2017.
36. Цибко А.В. *Лінгвостилістичні особливості ток-шоу як жанру телевізійного дискурсу*, К.: Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2013.
37. Човганюк М. М. *Ток-шоу як сучасна дискурсивна практика / М.М. Човганюк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / гол. ред. Н.Л. Іваницька, Вінниця: Планер, 2014.*
38. Щукин В. Г. *Социокультурное пространство и проблема жанра // Вопросы философии. 1997. № 6.*
39. Argyle, M., Alkema, F., & Gilmour, R. The communication of friendly and hostile attitudes by verbal and non-verbal signals. *European Journal of Social Psychology*, 1972.
40. Argyle, M., Salter, V., Nicholson, H., Williams, M., & Burgess, P. *The communication of inferior and superior attitudes by verbal and nonverbal signals. British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1970.
41. Baron R., Richardson D. *Human Aggression*. New York: Plenum, 1997.
42. Blicke, G. *Conceptualization and measurement of argumentativeness: A decade later. Psychological Reports*, 1995.
43. Buss A. H. *The Psychology of Aggression*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1961.
44. Dahrendorf R. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. London: Routledge & Kegan Paul, 1959.
45. Eagly, A. H., Steffen, V. J. *Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. Psychological Bulletin*, 1986.

46. Grimshaw A. Conflict talk: *Sociolinguistic investigations of arguments in conversations* / A. Grimshaw. Cambridge: C.U.P., 1990.
47. Hamilton, M. A. *Verbal aggression: understanding the psychological antecedents and social consequences*. Journal of Language and Social Social Consequences, 2011, vol. 31.
48. Harris, R. J., & Sanborn, F. W. Routledge communication series. *A cognitive psychology of mass communication* (6th ed.) 2002.
49. Jorgensen M. W., Phillips L. *Discourse Analysis as Theory and Method*, London: Sage Publications. 2002.
50. Lagerspetz, K. M., Björkqvist, K., & Peltonen, . *Is indirect aggression typical of females? Gender differences in aggressiveness in 11- to 12-year-old children*. Aggressive Behavior, 14(6), T. (1988).
51. Preuschoft S., van Schaik P. *Dominance and communication: Conflict management in various social settings*, London Associated Press, 2000.

Електронні ресурси:

52. Калинина М. Описание понятия «Стратегия» в языковой педагогике // Известия ВГПУ. 2011. № 4// [Електронний ресурс] Режим доступу: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opisanie-ponyatiya-strategiya-v-yazykovoy-pedagogike>
53. Махній М. М. *Невербаліка і культура* [Електронний ресурс] / Київ: Blox.ua, 2009. Режим доступу: <http://nonverbalmakhniy.blox.ua/2013/09/Etnosemantika-natsionalnihzhestiv-1.html>
54. Хабери́кова З. С. *Стратегия дискредитации и приемы ее реализации в политическом дискурсе демократической оппозиции*, с. 4 [Електронний ресурс] / З. С. Хабери́кова – Режим доступу: http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2011.3/1358/khabekirova2011_3.pdf
55. Рогоза А. П. «Мовленнєва системність в термінах комунікативної лінгвістики» [Електронний ресурс] / А. П. Рогоза // Міжнародна науковопрактична конференція «Сучасний вимір філологічних наук». – Режим доступу:

http://www.kamts1.kpi.ua/sites/default/files/files/01_%20Rogoza_Movlenneva.pdf

Довідкова література:

56. *Словник української мови: в 11 томах.* Том 2, 1971.

