

Стаття надійшла до редакції 10.10.2023 р.

Перевірено на плагіат 12.10.2023 р.

унікальність – 87.99%

<https://doi.org/10.17721/StudLing2023.23.17-31>

УДК 81'1(075.8)

КОМУНІКАТИВНИЙ АКТ ВІДМОВИ В УКРАЇНСЬКІЙ ЛІНГВОКУЛЬТУРІ: ПРАГМАКОГНІТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ

Ірина Олександрівна Голубовська, igolubovska777@gmail.com

д-р філол. наук, професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Цін Чуан Цян, qingchuanjiang6@gmail.com

аспірантка,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Статтю присвячено проблемі дослідження лінгвопрагматичних особливостей здійснення комунікативного акту відмови (КАВ) в українській лінгвокультурі. КАВ характеризується як некооперативний комунікативний акт, який може становити загрозу обличчю комунікантів. Основною метою роботи є виявлення тих комунікативних стратегій і тактик, за допомогою яких здійснюється КАВ відмови в українському комунікативно-прагматичному просторі, визначення їх лінгвальних параметрів та з'ясування тих особливостей українського етнопсихічного типу, які детермінують вибір саме таких, а не інших, комунікативних стратегій і тактик.

Дослідження виконано на матеріалі постмодерністських текстів відомого українського письменника Юрія Андруховича – «Московіади» і «Рекреацій». Вирізнено три основні стратегії, що використовуються у КАВ – імпліцитна, непряма і пряма. Імпліцитна стратегія відмови передбачає застосування тактик ухиляння від прямої відповіді, зміну теми розмови, зустрічну пропозицію, використання іронічних висловлень та інтерогативу. Непряма стратегія здійснюється за допомогою тактики застосування образливих виразів та «навіщо»-реплік, а також тактикою посилання на суб'єктивні причини. Пряма відмова імплікує пряму негативну відповідь.

З-поміж стратегій переважає імпліцитна стратегія відмови, що можна пояснити негативною ввічливістю українця, який/яка не терпить насилля над своєю волею і ладен/ладна захищати свої особисті «червоні лінії» до останнього. Ймовірно,

ця лінгвопрагматична особливість має своє пояснення на глибинно-тезаурусному рівні української мовної особистості і є обумовленою такою духовною цінністю українців, як волелюбність, адже за українськими народними уявленнями, воля є дорожчою за гроші і навіть за саме життя, що яскраво засвідчує український паремійний матеріал і підтверджують проведені у свій час психолінгвістичні експерименти.

Ключові слова: лінгвопрагматика, комунікативний акт відмови, адресат, негативна ввічливість, імпліцитна, непрямая, пряма стратегії відмови, українська лінгвокультура.

COMMUNICATIVE ACT OF REFUSAL IN UKRAINIAN LINGUAL CULTURE: PRAGMATIC AND COGNITIVE PECULIARITIES

Golubovska Iryna O., igolubovska777@gmail.com

Doctor of Sciences, Full Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Qing Chuan Jiang, qingchuanjiang6@gmail.com

PhD student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article is devoted to the problem of implementation of the communicative act of refusal (CAR) in the Ukrainian lingual culture, determining of its lingual and pragmatic features. CAR is characterized as a non-cooperative communicative act that can pose a threat to the face of communicators. The main goal of the work is to identify those communicative strategies and tactics, with the help of which the CRA is carried out in the Ukrainian communicative-pragmatic space, to determine their linguistic parameters and to find out those features of the Ukrainian ethnopsychic type that presuppose the choice of the certain communicative strategy and tactics.

The research was carried out on the material of the postmodern texts of the famous Ukrainian writer Yury Andruhovych: “Moscowiada” and “Recreations”. Three main strategies used in CRA are being distinguished – implicit, indirect and direct. An implicit rejection strategy involves the use of evasion from a direct answer, changing the topic of conversation, a counteroffer, the use of ironic statements, and interrogatives. An indirect strategy is carried out with the help of the tactics of using offensive expressions and “why-questions”, as well as the tactics of referring to subjective reasons. A direct refusal implies a direct negative response.

Among the strategies, the implicit strategy of refusal prevails, which can be explained by the negative politeness of a Ukrainian who does not tolerate violence against

his/her will and is good at defending his personal “red lines” to the last. Probably, this lingual-pragmatic feature has its explanation at the deep-thesaurus level of the Ukrainian lingual personality and is conditioned by such a spiritual value of Ukrainians as freedom-loving. Thus, according to Ukrainian folk ideas, freedom is more valuable than money and even life itself; this idea is also confirmed by the Ukrainian paremic material and the psycholinguistic experiments conducted at the time.

Key words: *lingual pragmatics, communicative act of refusal, addressee, negative politeness, implicit, indirect, direct strategies of refusal, Ukrainian lingual culture.*

Основною одиницею дослідження у рамках лінгвопрагматики виступає мовленнєвий комунікативний акт, у рамках якого здійснюється комунікативна взаємодія, особливості котрої визначаються як широким соціо-культурним контекстом, так і індивідуальними когнітивними характеристиками учасників комунікації. У працях М. Мінського і Т. ван Дейка був продемонстрований щільний взаємозв'язок між прагматичним і когнітивним рівнями мовної особистості [Minsky 1974; Dijk, van T. A. 1977].

Розвиваючи ідеї засновника теорії мовленнєвих актів англійського філософа Джона Остіна, американський філософ Джон Серль запропонував лінгвістичній спільноті теорію непрямого мовленнєвого акту, наполягаючи на його універсальності для людської комунікації в цілому.

Особливої значущості набувають непрямі комунікативні акти **відмови**, які «знеболюють» її, роблячи можливим зберігання хороших відносин з отримувачем відмови. Іншими словами, саме у рамках таких комунікативних актів реалізуються комунікативні стратегії ввічливості, котрі спрямовані на *збереження обличчя комуніканта* при відхиленні його прохання, пропозиції, поради або запрошення. Концепт **збереження обличчя** (підтримання позитивної самооцінки особистості) сягає концептосфери китайської лінгвокультури (面子 miànzi), проте глобального поширення здобув завдяки працям Ервінга Гофмана [Goffman 1956].

Американські вчені Пенелопа Браун і Стефен Левінсон, засновуючись на теорії концепту обличчя Ервінга Гофмана, розвинули теорію ввічливості [Brown, Levinson 1987], яка наразі вже стала невід'ємною частиною теоретичних здобутків світової лінгвопрагматики. У рамках цієї теорії сконфронтовані поняття **позитивного обличчя/позитивної ввічливості і негативного обличчя/негативної ввічливості**.

Позитивне обличчя – це бажання людини подобатися та бути поцінованою іншими. Відповідно, позитивна ввічливість спрямована на підтримку позитивного обличчя людини, її високої самооцінки та самоповаги. Негативне обличчя імплікує бажання людини захистити свої особисті права: свободу слова, дій, вчинків. Відповідно, негативна ввічливість імплікує демонстрацію з боку мовця наміру дати зрозуміти, що він/вона не бажає бути використаним і діяти під впливом чужої волі.

Комунікативний акт відмови безсумнівно належить до низки актів, що становлять загрозу обличчю комунікантів, адже під час його реалізації може бути завдано шкоду відчуттю обличчя комунікантів (їх самооцінці/самоповазі): якщо прохання, пропозиція, порада або запрошення є такими, що можуть атакувати негативне обличчя адресата, то відмова є загрозою позитивному обличчю адресанта. Саме тому в процесі реалізації КАВ мають бути задіяні специфічні комунікативні стратегії ввічливості, здатні знівелювати такі загрози.

Пенелопа Браун і Стефен Левінсон виділяють чотири основні стратегії ввічливості, за допомогою яких можна обмежити загрозу для відчуття обличчя мовця і слухача: **bald on-record (пряма), positive politeness (позитивна ввічливість), negative politeness (негативна ввічливість), and off-record (непряма) politeness** [Brown, Levinson 1987, p. 62-68].

На жаль, КАВ є зовсім не вивченим на матеріалі української мови і в прагматичному просторі української лінгвокультури. Нам вдалося знайти лише одну розвідку за авторством Оксани і Наталії Максим'юк: «*Функційно-семантичні параметри комунікативного акту відмови в українському художньому дискурсі*» [Максим'юк О., Максим'юк Н., 2017], де авторки характеризують акти відмови як полілокутивні за своєю природою одиниці, в яких здійснюються акти асертизації і директивації прагматичного простору взаємодії комунікантів. Оперуючи загальновідомими прагматичними поняттями локуції, ілокуції та перлокуції, вони доходять висновку про те, що комунікативний акт відмови має складну прагматичну природу і реалізується через акти асертизації та директивації, причому: «в актах асертизації визначальними стають асертивна й експресивна (позитивного оцінного знака) ілокутивні сили, а в актах директивації – директивна й експресивна (негативного оцінного знака) ілокутивні сили» [Там само, с. 14].

На відміну від української лінгвістики, питанню про застосування стратегій і тактик відмови адресатом, який отримав від адресанта пропозицію, пораду, запрошення тощо, в **англомовній лінгвістичній літературі приділено достатньо уваги** [Gass, Houck 1999; Sadler, Eröz 2002; Félix-Brasdefer 2003; Kwon 2004; Li Honglin 2007; Campillo, Pilar Safont-Jordà, Codina-Espurz 2009; Yen Vuong Thi Hai 2021].

Підсумовуючи лінгвопрагматичні здобутки у царині, вивчення КАВ за кордоном, можна зазначити наступне:

1. встановлено три основні стратегії мовленнєвої поведінки адресата у комунікативному акті відмови: *стратегія прямої відмови, стратегія непрямой відмови, стратегія імпліцитної відмови*;
2. стратегію непрямой відмови реалізують такі тактики: посилення на суб'єктивні причини, посилення на об'єктивні причини, використання спонукального висловлення, риторичного запитання, використання вигуків;
3. стратегію імпліцитної відмови реалізують тактики: зміни теми розмови, ухильної відповіді, переконання, зустрічної пропозиції, переадресації спонукування до адресанта, повтору, використання інтерогативу, перепитування, використання «навіщо»-репліки, використання спонукальної пропозиції, використання іронічних висловлювань;
4. непрямі КАВ реалізуються в комунікативній ситуації відмови і можуть бути схарактеризовані як суспільно усталені і навіть певним чином ідіоматизовані засоби реалізації відмови. Їх імпліцитний прагматичний зміст відкривається тільки під час спілкування, у рамках певної конситуації, оскільки семантика ізольованого висловлення не є прагматично заангажованою;
5. вибір непрямой або імпліцитної стратегії при відмові великою мірою детермінується складовими комунікативної ситуації (соціальними, емоційними, психологічними та комунікативними характеристиками учасників комунікації), їх міжособистісними відносинами та фоновими знаннями, контекстом спілкування, часом і місцем спілкування;
6. неповне знання або ігнорування будь-якого із зазначених вище складників може стати причиною комунікативного збою і навіть призвести до втрати обличчя комунікантами;

7. акт відмови належить до некооперативної форми спілкування і є достатньо складною проблемою неконфліктної комунікації;
8. КАВ (особливо за умов реалізації в ньому стратегій непрямой або імпліцитної відмови) належить до найскладніших щодо своєї структури, змісту і розгортання комунікативних актів, що зумовлює необхідність застосування принципу інтердисциплінарності, тобто вивчення КАВ на перетині соціолінгвістики, прагмалінгвістики, теорії мовленнєвих актів, лінгвокогнітивістики, лінгвокультурології, соціальної психології;
9. КАВ, маючи універсальний характер щодо поширеності у прагматичному просторі різних мов світу, завжди здійснюється в умовах певної лінгвокультури і, відповідно, має певні етно-соціокультурні особливості.

З огляду на незадовільний стан вивченості непрямой КАВ у рамках українського комунікативно-прагматичного простору, нами було запропоновано наступну програму його дослідження:

1. Відібрати відповідний мовленнєвий матеріал – діалогічні єдності – за допомогою методу суцільної вибірки з творів українських письменників ХХ – ХХІ ст.
2. На основі його аналізу виявити набір комунікативних тактик, які реалізують стратегії прямої, непрямой та імпліцитної відмови.
3. Проаналізувати способи їх вербалізації з метою встановлення найбільш характерних мовних засобів реалізації комунікативних тактик, що забезпечують КАВ.
4. На основі елементарних арифметичних підрахунків встановити, які з комунікативних тактик превалюють, тобто використовується частіше.
5. За допомогою етно- та соціокультурної інформації спробувати експлікувати отримані кількісні показники.
6. Верифікувати отримані дані шляхом проведення психолінгвістичного експерименту або проведення DCT (Discourse Complete Test)¹.

Таким чином, **актуальність** цього дослідження зумовлена недостатньою вивченістю структури, змісту та умов соціо-етнічної реалізації КАВ у прагматичному просторі української лінгвокультури.

¹ Дискурсивне завдання (DCT) – це методичний інструмент, який використовується в лінгвопрагматиці для виявлення природи й сутності певних мовленнєвих дій. DCT складається з односторонньої рольової гри, котру організовує автор дискурсивного завдання і яка містить ситуативну підказку-тригер для інформантів.

Завданням розвідки є встановлення характеру стратегій і тактик адресата, які український адресат обирає у комунікативній ситуації відмови, а також визначення етно-соціо-психічних причин, що зумовлюють саме такий, а не інший, вибір українських мовців.

Об'єктом вивчення виступає комунікативний акт відмови в українській лінгвокультурі.

Предмет вивчення – комунікативно-прагматичні та лінгвістичні особливості реалізації комунікативного акту відмови у рамках української лінгвокультури.

Мета роботи – виявити ті комунікативні стратегії і тактики, за допомогою яких здійснюється КАВ відмови в українському комунікативно-прагматичному просторі, визначити їх лінгвальні параметри та пролити світло на ті особливості українського соціо-психічного типу, які детермінують вибір саме таких, а не інших, комунікативних стратегій та тактик.

Матеріалом дослідження послужили діалогічні єдності, відібрані за допомогою методу суцільної вибірки з творів Юрія Андруховича «Московіада» і «Рекреації».

Методами дослідження були метод контекстно-ситуативного аналізу, метод дискурс-аналізу, метод прагматичної інтерпретації, метод пресупозиції, інтеракційного та інтенціонального аналізу.

Вихідною гіпотезою дослідження було припущення про те, що саме третій з виділених Пенелопою Браун і Стефеном Левінсоном типів стратегії ввічливості – негативна ввічливість – є найбільш застосовуваним українськомовними адресатами у рамках КАВ.

Звернімося до аналізу мовленнєвого емпіричного матеріалу. У мікродіалогах між головним героєм і «бароном» у творі Юрія Андруховича «Московіада» бачимо широкий фронт реалізації **імплицитної стратегії відмови**. При цьому часто застосовується **тактика використання інтерогативу**, подекуди поєднана з тактикою використання іронічного висловлювання.

1. *«Віддай, – кажеш безкомпромісним голосом. – Що ти, мальчик? – знизує плечима злодійський барон. – Много випіл, да? Підійти на два-три кроки ближче. Тоді можна буде дістати його ногою. Бити по яйцях і тільки по них – це жорстоко, але певно. Торба в руці трохи заважатиме, але й її можна буде використати – досить цупка, із*

- жорсткого замітника шкіри. – Віддай, – повторюєш металеву, зробивши кілька кроків уперед». (Юрій Андрухович, Московіада).
2. «І свій шлях широкий, – додав він. – **Памагі, слиш, землячок, витаючі мене, – все ж йому доводилося добряче напружувати голосові зв'язки, аби перекичати вирування страхітливих вод під собою. – І як би я, потвоєму, мав це зробити?** – поцікавився ти, щоб трохи його збадьорити перед смертю» (Юрій Андрухович, Московіада).
3. «– **Заткайся і слухай! Ай хев е пропозицин. Забирай собі всі гроші... – Какіє гроші, якіє гроші, о чом шепчеш, синок? – залопотав він. – Забирай собі всі гроші з украденого в мене гаманця. – продовжував ти. – Какова гаманця, шоти гоніш? тримався барон**» (Юрій Андрухович, Московіада).
4. «Тішуся, що тобі сподобалося, – скромно знизав ти плечима. От і ти, Отто фон Ф., у безсонні своєму вирішив, що настала й твоя черга, і цей стукіт о третій ночі означає, що зараз матимеш гостю, цілком можливо, навіть венеричну. Але, відчинивши двері, побачив не юну мандрьоху з немитим волоссям і червоними, як прапор, губами, а досить приємного зовні й не меншою мірою п'яного хлопчину. – **Командір, – сказав хлопчина, – вибач, що так пізно. Але я дуже хочу горілки. – І все? – запитав ти, Отто фон Ф., розчарований у своїх сподіваннях**» (Юрій Андрухович, Московіада).

Тактика використання інтерогативу у відповідь на прохання, висловлення бажання або пропозицію є часто використовуваним прагматичним прийомом і в «Рекреаціях» Юрія Андруховича.

5. «**Минаючи якусь розчахнуту браму, спиняєшся. Хтось там є, Мартофляче. Біле волосся, здається, повернута спиною блондинка. Ого! Може, погладити її ззаду? Але блондинка нахиляється вперед і починає блювати, і виявляється Білінкевичем, п'яним Білінкевичем, який забрів у цю вуличку і тепер тут блює перед брамою, а потім повертається до тебе й питає: – Ростіку, ти мені привезеш Донцова з Америки? – Як ти тут опинився?**» (Юрій Андрухович, Рекреації).
6. «– **Я вже маю досить вашого свята, – сказала Марта, але не та, з якою спав Мартофляк цієї ночі, а Мартофлякова жінка. – Я хочу до готелю. Мені завтра рано вставати і їхати додому. – Чого ти поїдеш? –**

запитав її Немирич. – Завтра тут почнеться найголовніше» (Юрій Андрухович, Рекреації).

7. *«Не хочу до Марти, – здригаєшся, Мартофляче. – Та не до твоєї! – регоче Білінкевич, витираючи рукавом писок. – Тут, у цій брамі живе Марта. Вона курва. Ходімо до неї – вип'ємо, поїмо, ляжемо спати. – Вона молода? – питаєш» (Юрій Андрухович, Рекреації).*

Як бачимо, тактика використання інтерогативу вербалізується питальними реченнями.

Інколи **тактика використання інтерогативу поєднується з тактикою зустрічної пропозиції:**

«Уявляєш, я спав у якомусь автомобілі, тобто в багажнику, а потім мене з нього викинули... – А куди ти йдеш? Веди мене до готелю! – Та нащо тобі той готель? Ходімо краще до Марти» (Юрій Андрухович, Рекреації).

Часто-густо імпліцитна стратегія розмови реалізується **тактикою ухильної відповіді:**

1. *«Гриць Штундера і Юрко Немирич уже майже годину простояли голосуючи коло дороги на виїзді з Коломиї, але жодне падло не хотіло спинятися й підбирати їх, хоча всі тримали курс на Чортопіль. І от, коли запас прокльонів та сигарет було вичерпано, а перспектива запізнитись на свято наростала, як загроза громадянської війни, з'явився фантастичний «крайслер-імперіал» із закордонними номерами, і приємний, з сивою борідкою, добродій у картатому кепі й сірому дорожньому вбранні, ласкаво пригальмувавши, запросив їх сідати. Говорив доброю українською, зрештою, теж передвоєнного зразка, з чого Немирич відразу зробив висновок, що добродій у кепі – емігрант. – Як вам живеться у Швейцарії? – перебив йому Гриць. – Знаєте, то нелегко так відразу відповісти» (Юрій Андрухович, Рекреації)*
2. *«Скільки ж вам років? – пішов навпростець Юрко. – Я не є молодий і не є старий, хлопці. Я вічний. Як, зрештою, і ви. Площа Ринок, прошу дуже! Тамті не на вас чекають? Гадаю, ми ще побачимося, вельми вдячний за товариство, було дуже приємно, веселих свят!..» (Юрій Андрухович, Рекреації).*
3. *«Зараз він з останніх сил висів, ухопившись за поржавілі уламки арматури на глибині десь так двох метрів під поверхнею люка, понад бурхливим і вкрай смердючим потоком каналізації, про що свідчив лише*

блиск його золотого зуба, що негасимо горів у роззявленій волаючій пащеці. Намагався дряпатися вгору, але тяжкі води не відпускали його, загрузлого вже по пояс. Знизу він побачив тебе, схиленого чорним силуетом над ямою, і перестав верещати. – **Синок, витає мене, – попросив захрипим голосом. – Навряд чи що з того вийде, старий, – запевнив ти його,** видно, розчарував своєю відповіддю.

4. **«– Синок, ну не подихать же мне, а? В гамне, синок? А? –" перейшов він до блань. – У всякого своя доля, – зітхнув ти»** (Юрій Андрухович, Московіада).
5. **«Ти нікуди не підеши, – відповідає Галя. – Я пропоную, щоб ти нікуди не йшов. Ти справді маєш високу температуру. Я зараз приготую яєчню, а ти лягай. Тобі треба вилежати. Ти не можеш зараз нікуди йти – надворі дощ. Я не заважатиму тобі, ти просто поспиш. Я наллю тобі ще горілки, але ти мусиш обов'язково лягти, інакше горілка не подіє. Ти можеш преспокійно лишитися тут до завтра, бо тобі обов'язково треба відігрітися і зосереджено полежати. Завтра ж неділя. Ти будеш лежати сам. Я маю розкладачку, я буду поруч, просто я буду поруч, просто я буду подавати тобі те, що ти схочеш. Я можу принести з аптеки яких-небудь ліків. Ну не йди, добре?... – Знаєш, Галю, після горілки, мабуть, не варто вживати ніяких ліків, – починаєш замислено, але вона перебиває..»** (Юрій Андрухович, Московіада).

і тактикою зустрічної пропозиції:

1. **«Отто, це все? – жалібно шморгаючи носом, запитує вона через хвилину. – Це все, я питаю? Я питаю тебе: це все? Ти більше не прийдеши? Не прийдеши, я питаю тебе: це все? Відповідай: це все? – Я буду завжди згадувати про тебе»** (Юрій Андрухович, Московіада).
2. **«– Ти можеш зробити так, щоб я помер красиво і з героїською піною, е-е, піснею на вустах? – запитав ти, слухняно розстібаючи перший тудзик. – І взагалі, поясни мені суть експерименту. Маю я право бодай на це? Що за дива діються у цих ваших підземлях! Спочатку мені повідомляють, що запакують до голодних щурів Потім я дізнаюся, що мене колотимуть у дупу задля чистоти експерименту. І все це є нічим іншим, як приготуваннями відповідних структур до повсюдного запровадження військового стану!... Вона відклала набік свою**

торбинку зі шприцами. І знову палець її ліг тобі на уста. – Мовчи, – сказала зовсім тихо.» (Юрій Андрухович, Московіада).

Імплицитна стратегія відмови може бути також реалізована за рахунок **тактики зміни теми розмови:**

«Вона секс-бомба, – відповідає Білінкевич, коли ви підіймаєтесь вгору крутими дерев'яними сходами. – Вона мешкає на третьому поверсі. Вона має що випити. Вона тобі сподобається... – Я мушу йти, – зненацька мовив Гриць. – Я мушу вас лишити» (Юрій Андрухович, Рекреації).

На другому місці за частотою застосування, як засвідчує аналізований матеріал, – **непряма стратегія відмови**, яка може реалізуватися за рахунок:

а) **тактикою застосування образливих виразів та «навіщо»-реплік:**

1) *«Гей, старий! – крикнув ти, зупинившись і долаючи задуху. – Давай поговоримо! – Мудак! – відповів він на це, похрипуючи легенями. – Мудак і фраєр! – Ми з тобою задалеко зайшли, дєда, – почав ти якомога твердіше. – У твоєму надлючому віці недобре так гуцикати... – Чьо, ну чьо ти прив'язался, чьо пріє(...)ся, мудак ти, калєка? – відповідав на це барон»* (Юрій Андрухович, Московіада).

б) **тактикою посилення на суб'єктивні причини:**

1) *«– Ти спустись, будь добр, сюда ніже, чуєш, вон по трубе, тогда достанеш рукой мою руку, понял? – говорити йому було дедалі важче, раз у раз доводилося випльовувати якісь каналізаційні згустки, але він це поблискував золотим зубом. – Я, напевно, саме так і зробив би, стрійку, але чогось коліно дуже розболілося, – знову розчарував ти його».* (Юрій Андрухович, Московіада).

2) *«– Що, знову на два фронти? У гуртожитку! Уже домовився на сьогодні? Так? – При чім тут це? Ти ж знаєш, я пишу роман у віршах... – Я дам тобі папір, ручку. Пиши його тут. Я буду зовсім тихенька, нічим тобі не заважатиму. Ти ляжеш у теплу постіль І писатимеш хоч до ранку... – Це неможливо, Галю. Це дуже тонкі речі, тонкі матерії. Це справа мого життя. Я не можу тобі так просто це пояснити, але мушу піти. Словом, я піду, так?»* (Юрій Андрухович, Московіада).

в) **тактикою використання вигуків та посилення на об'єктивні причини:**

«Марта щось шепнула на вухо чоловікові. «– Йди сама, – відповів той уголос. – Ну ще чого! – обурилася Марта. – Там ті н'яні морди... – Не з'їдять тебе, – похмуро вичавив із себе Мартофляк» (Юрій Андрухович, Рекреації).

І на останньому за частотністю трапляння в аналізованих текстах опинилася **пряма стратегія відмови**:

- 1) *«Забирай собі всі гроші з украденого в мене у туалеті гаманця, ти, зрештою, чесно їх набігав. Але віддай мені квиток, мій авіаквиток, віддай мені квиток з моїм прізвищем. Там моє прізвище, січеш? Яка тобі з нього користь, дєда? Там моє прізвище ясно тобі, ти, х (...) темний! – Не-а. – Чому, поясни мені, ти, коню циганський? – Бо я здам єво в любую касу і гроші получу, – цинічно пояснив барон»* (Юрій Андрухович, Московіада).
- 2) *«– Ну, ізвіні, ну, брось ти шутіть, земля, ну, дай руку, сліш? – Не дам, – твердо пообіцяв ти. – Будеш у неклі – передавай вітання. А я все-таки піду звідси. Надто вже смердить!»* (Юрій Андрухович, Московіада).

Проведений аналіз продемонстрував, що імпліцитна стратегія відмови виступає найчастотнішою. Її реалізують тактики використання інтерогативу, часто-густо поєднаної з тактикою використання іронічного висловлювання або із зустрічною пропозицією, тактики ухильної відповіді, тактики зустрічної пропозиції, тактики зміни теми розмови.

На другому місці – непряма стратегія відмови, яка може реалізуватися за рахунок тактики застосування образливих виразів та «навіщо»-реплік і тактики посилення на суб'єктивні причини.

І на третьому місці – **пряма стратегія відмови**, яка імплікує пряму негативну відповідь.

Звісно, ці дані мають ще бути уточненими за рахунок залучення інших літературних текстів за іншим авторством, осмислені скрізь призму DST і таке інше. Проте попередні висновки гіпотетичного характеру вже можна зробити. Превалювання імпліцитної стратегії відмови, яка передбачає ухиляння від прямої відповіді, зміну теми розмови, зустрічну пропозицію, використання іронічних висловлень та інтерогативу можна пояснити негативною ввічливістю українця, який/яка не терпить насилля над своєю волею і ладен/ладна захищати свої «червоні лінії» до останнього.

За українськими народними уявленнями, воля дорожча за гроші і навіть за саме життя²:

Хоч і спина гола, аби своя воля (пор. з рос. *Свитка сера, да воля своя, Хоть хвойку жую, да на воле живу*);

І золота клітка для пташки неволя (пор. з рос. *Воля птичке дороже золотой клетки, У коня овса без выгребу, а он рвётся на волю*);

В клітці є пити, їсти і хороше сісти, та немає волі;

Лучче птиці на сухій гілці, чим ся в золотій клітці;

Хоч за три дні перед смертю волі побачить;

Життя не має ціни, але воля дорожча життя (пор. з рос. *Вольность всего лучше. Воля – свой бог*).

Така експлікація кореспондує і з енопсихологічними міркуваннями щодо української ментальності. За словами дослідниці української ментальності Вікторії Львівни Храмової, «Уся історія споконвічної національно-визвольної боротьби українського народу “за волю, за щастя” підтверджує волелюбність українців, їх могутній внутрішній порив до волі і ... переконливо свідчить про первинність козацької основи української психіки» [Храмова 1992, с. 18].

Звісно, це етнопсихологічне пояснення щодо превалювання імпліцитної стратегії з-поміж інших у рамках КАВ, дослідженому на матеріалі постмодерністських літературних текстів, має гіпотетичний характер, а для остаточних висновків необхідно проаналізувати українські літературні тексти інших часових вимірів і жанрів.

Література:

1. Максим'юк О., Максим'юк Н. Функційно-семантичні параметри комунікативного акту відмови в українському художньому дискурсі. *Актуальні питання суспільних наук та історії медицини* 3 (2017): 11–15. URL: <http://e-apsnim.bsmu.edu.ua/article/view/2411-6181.3.2017.67>.
2. Храмова В. Л. До проблеми української ментальності. *Українська душа* (Київ, Фенікс, 1992): 3–35.
3. Голубовська І. О. *Етнічні особливості мовних картин світу* (Київ, Логос, 2004), 283.

² Тому не дивно, що психолінгвістичний експеримент, проведений за методикою семантичного диференціала (Див. Голубовська 2004, с. 121) виявив майже стовідсоткову єдність респондентів щодо кваліфікації цього концепту як меліоративно маркованої мовної величини: позитивних реакцій 93 з 96 (+ 3 → 52; + 2 → 24; + 1 → 17), нейтральних → 3.

4. Brown, P. & Levinson, S. Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. Goody (Ed.), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987): 56–310.
5. Dijk, van T. A. *Text and context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. London (Longman, 1977), 261.
6. Félix-Brasdefer, J. C. Declining an Invitation: a Cross-cultural Study of Pragmatic Strategies in American English and Latin American Spanish. *Multilingua* 22 (2003): 225–255.
7. Gass, S., Houck, N. *Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English* (New York: Mouton de Gruyter, 1999), 265.
8. Goffman, E. *The Presentation of Self in Everyday Life* (University of Edinburgh, Social Sciences Research, 1956), 173.
9. Kwon, J. Expressing Refusals in Korean and American English. *Multilingua* 23 (2004): 339–364.
10. Li Honglin. A Comparative Study of Refusal Speech Acts in Chinese and American English. *Canadian Social Science* 3 (2007): 64–67.
11. Minsky M. *A Framework for Representing Knowledge* (MIT-AI Laboratory Memo, 1974), 306.
12. Patricia Salazar Campillo, M. Pilar Safont-Jordà, Victòria Codina-Espurz. Refusal Strategies: a proposal from a sociopragmatic approach. *Revista Espanola de Linguistica Aplicada* (2009): 139–149. URL: https://www.researchgate.net/publication/41583825_Refusal_Strategies_a_proposal_from_a_sociopragmatic_approach.
13. Sadler, R. W., Eröz, B. “I refuse you!” An Examination of English Refusals by Native Speakers of English, Lao, and Turkish. *Arizona Working Papers in SLAT* 9 (2002): 53–80.
14. Searle, J. R. *A Theory of Speech Acts* (UK: Cambridge University Press, 1969), 203.
15. Yen Vuong Thi Hai. Frequency Employments of Direct Refusal Strategies of Offers by the Native Speakers of American English and the Vietnamese. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 533. Proceedings of the 17th International Conference of the Asia Association of Computer-Assisted Language Learning (AsiaCALL 2021)*: 241–246.

Джерельна база:

1. Андрухович Ю. Московіада (1992). URL: <https://www.ukrlib.com.ua/books/printit.php?tid=14241>
2. Андрухович Ю. Рекреації (1992). URL: <https://www.ukrlib.com.ua/books/printit.php?tid=14240>

References:

1. Maximyuk, O., Maximyuk, N. Funktsiino-semantychni parametry komunikatyvnoho aktu vidmovy v ukrainskomu khudozhnomu dyskursi [Functional-semantic parameters of the communicative act of refusal in Ukrainian artistic discourse]. Aktualni pytannia suspilnykh

- nauk ta istorii medytsyny 3 [Actual Issues of Social Sciences and History of Medicine 3] (2017): 11–15. URL: <http://e-apsnim.bsmu.edu.ua/article/view/2411-6181.3.2017.67>.
2. Khramova V. L. Do problemy ukraïnskoi mentalnosti [On the issue of Ukrainian mentality]. *Ukrainska dusha* [Ukrainian Soul] (Kyiv, Feniks, 1992): 3–35.
 3. Golubovska I. O. Etnichni osoblyvosti movnykh kartyn svitu [Ethnic features of language worldviews] (Kyiv, Lohos, 2004), 283.
 4. Brown, P. & Levinson, S. Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. Goody (Ed.), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987): 56–310.
 5. Dijk, van T. A. *Text and context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. London (Longman, 1977), 261.
 6. Félix-Brasdefer, J. C. Declining an Invitation: a Cross-cultural Study of Pragmatic Strategies in American English and Latin American Spanish. *Multilingua* 22 (2003): 225–255.
 7. Gass, S., Houck, N. *Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English* (New York: Mouton de Gruyter, 1999), 265.
 8. Goffman, E. *The Presentation of Self in Everyday Life* (University of Edinburgh, Social Sciences Research, 1956), 173.
 9. Kwon, J. Expressing Refusals in Korean and American English. *Multilingua* 23 (2004): 339–364.
 10. Li Honglin. A Comparative Study of Refusal Speech Acts in Chinese and American English. *Canadian Social Science* 3 (2007): 64–67.
 11. Minsky M. *A Framework for Representing Knowledge* (MIT-AI Laboratory Memo, 1974), 306.
 12. Patricia Salazar Campillo, M. Pilar Safont-Jordà, Victòria Codina-Espurz. Refusal Strategies: a proposal from a sociopragmatic approach. *Revista Espanola de Linguistica Aplicada* (2009): 139–149. URL: https://www.researchgate.net/publication/41583825_Refusal_Strategies_a_proposal_from_a_sociopragmatic_approach.
 13. Sadler, R. W., Eröz, B. “I refuse you!” An Examination of English Refusals by Native Speakers of English, Lao, and Turkish. *Arizona Working Papers in SLAT* 9 (2002): 53–80.
 14. Searle, J. R. *A Theory of Speech Acts* (UK: Cambridge University Press, 1969), 203.
 15. Yen Vuong Thi Hai. Frequency Employments of Direct Refusal Strategies of Offers by the Native Speakers of American English and the Vietnamese. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 533. Proceedings of the 17th International Conference of the Asia Association of Computer-Assisted Language Learning* (AsiaCALL 2021): 241–246.

Source base:

1. Andrukhovych Yu. Moskoviada (1992). URL: <https://www.ukrlib.com.ua/books/printit.php?tid=14241>
2. Andrukhovych Yu. Rekreatsii [Recreations] (1992). URL: <https://www.ukrlib.com.ua/books/printit.php?tid=14240>