

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Міністерство освіти і науки України

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Міністерство освіти і науки України

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

СЕВЕРИНА ГАЛИНА ГЕННАДІЇВНА

УДК 811.111'27'42:159.923](043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

ЛІНГВОЕНЕРГЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУПЕРЕЧКИ У КОМУНІКАТИВНІЙ ПОВЕДІНЦІ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ

Спеціальність 035 Філологія
Галузь знань 03 Гуманітарні науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

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

_____ Г.Г. Северина

Науковий керівник: БУРКА Наталія Анатоліївна,
кандидат філологічних наук, доцент

Київ – 2026

АНОТАЦІЯ

Северина Г.Г. Лінгвоенергетичні особливості суперечки у комунікативній поведінці англомовної особистості. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії з галузі 03 гуманітарні науки за спеціальністю 035 Філологія. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, 2026.

Дисертаційне дослідження здійснено на засадах когнітивно-дискурсивного, комунікативно-прагматичного та лінгвоенергетичного підходів, що дало змогу комплексного вивчення закономірностей взаємодії вербальних і невербальних засобів у процесі реалізації мовлення представників різних типів особистості в умовах комунікативної суперечки. За результатами проведеного аналізу було виокремлено типові патерни та характеристики мовленнєвої поведінки особистості, встановлені на матеріалі фрагментів суперечки, відібраних з сучасних англомовних серіалів.

Висвітлено еволюцію феномену суперечки в історичній перспективі та окреслено її основні особливості в різних діяхронічних періодах із визначенням відповідних підходів до її розуміння.

Проаналізовано поняття суперечки з урахуванням його репрезентації у наукових студіях, передусім із опорою на лексикографічні джерела для з'ясування усталеного розуміння поняття суперечки та його семантичного поля. Розглянуто й зіставлено українськомовні та англомовні лексеми на позначення суперечки з урахуванням варіантів відповідного лексико-семантичного поля в обох мовах. Установлено, що найбільш семантично наближеним еквівалентом досліджуваного поняття в англійській мові виступає лексема *argument*, яка репрезентує базове значення суперечки у межах відповідного лексико-семантичного поля.

Показано, що феномен суперечки не зводиться виключно до лексикологічного чи категоріального осмислення, а постає об'єктом

міждисциплінарного аналізу, який інтерпретується крізь призму різних наукових підходів залежно від дослідницької парадигми. У цьому контексті суперечка розглядається, з одного боку, як логіко-аргументативний процес, що характеризується структурованістю, стратегічністю та раціональною організацією взаємодії, а з іншого – як форма конфліктної комунікативної взаємодії, контрольованість якої залежить від культурних рівнів та психофізіологічних станів мовців, а також ступеня їх емоційно-прагматичного збудження.

На цій підставі було окреслено й аргументовано різновиди суперечок, від аргументованих емоційно стабільних, які передбачають критичне висловлення позиції опонента, дотримання етичних норм мовленнєвої взаємодії й аргументативно-логічне висунення власної думки, до більш нестабільних, та розміщено їх в у певні супідрядні множини. Подібний тип взаємодії було визначено як суперечку незгоди.

Окреслено вектор психо-емоційного напруження, що дозволило представити більш деструктивні форми комунікативної взаємодії та розташувати їх на шкалі зростання психо-фізіологічного збудження. У результаті було виокремлено дванадцять типів суперечок, серед яких: суперечка-незгода → суперечка-розбіжність → суперечка-напруження → суперечка-змагання → суперечка-протистояння → суперечка-протидія → суперечка-боротьба → суперечка-сварка → суперечка-конфлікт → суперечка-ворожнеча → суперечка-сутичка → суперечка-бійка.

Для кожного різновиду суперечки було запропоновано власне визначення, що дозволяє диференціювати його серед інших типів. З'ясовано, що рівень комунікативної поведінки особистості та добір нею взаємодії вербальних і невербальних засобів залежить від рівня її психофізіологічного збудження, ступінь якого відповідає певному типу суперечки на шкалі її різновидів.

З'ясовано, що динаміка розгортання комунікативної суперечки зумовлюється дією механізмів комплексного впливу сукупності чинників на її перебіг. Обґрунтовано модель супервентного впливу комплексних чинників на комунікативну поведінку мовця у ситуації суперечки. Запропонована модель

демонструє, що перебіг комунікації визначається умовами та обставинами спілкування, взаємодією мікро- й макросоціокультурних параметрів, а також системою внутрішніх (фізіологічно-станових, емоційно-самопочуттєвих, фізично-відчуттєвих) і зовнішніх чинників (психо-генетичних, ситуативно-комунікативних, соціально-політичних), які спільно здійснюють вплив на особливості розвитку комунікативної взаємодії.

Установлено, що однією з провідних характеристик міжособистісного спілкування є стиль комунікації мовця, який відображає стійку систему мовленнєвих і поведінкових способів взаємодії. У межах дослідження було запропоновано уточнений зміст поняття комунікативного стилю як комплексної системи, що поєднує індивідуально-марковане мовленнєві, поведінкові й емоційні параметри комуніканта.

З'ясовано, що в контексті аналізу конфліктної комунікативної взаємодії найбільш релевантною є типологізація комунікативних стилів на асертивний, агресивний та субмісивний, оскільки саме така класифікація дозволяє охопити повний спектр виявів комунікативної поведінки на вербальному й невербальному (фонетичному й паравербальному) рівнях. Відмінності між зазначеними стилями зумовлюються специфікою добору та функціонування вербальних і невербальних засобів у процесі взаємодії.

Показано, що перебіг комунікативної суперечки не має лінійного характеру, оскільки її розгортання зумовлюється комплексною взаємодією внутрішніх і зовнішніх чинників комунікативної ситуації. Це дозволило розглядати суперечку як структурно-динамічне утворення, що поєднує статичні й динамічні компоненти взаємодії. До статичних компонентів належать інваріантні елементи, без яких виникнення суперечки є неможливим, а саме: комуніканти як сторони взаємодії, предмет (об'єкт) суперечки та сам факт її актуалізації. Сукупність зазначених елементів забезпечує можливість моделювання динаміки конфліктної комунікації. На цій основі сформовано модель поетапного розвитку суперечки, структурними складниками якої визначено об'єкт суперечки, її причину, усвідомлення комунікантами розбіжності позицій і потенційні сценарії завершення взаємодії. Динамічний

рівень моделі репрезентують процеси пошуку взаєморозуміння, формування ядра суперечки та типові результати її завершення (вирішення проблем на підставі взаємозгоди, нерозв'язаність проблем через відсутність згоди у часткових питаннях, виникнення додаткових проблем через загострення протиріч), що відображають трансформацію комунікативної взаємодії.

Розроблена методика міждисциплінарного лінгвоенергетичного дослідження уможливила здійснення комплексного аналізу взаємодії вербальних і невербальних засобів комунікативної поведінки у процесі розгортання суперечки різних типів. Експериментальна частина дослідження була реалізована у чотири послідовні етапи, кожен із яких базувався на інтегрованому застосуванні взаємодоповнювальних методів аналізу.

У ході дослідження було розроблено й репрезентовано шестирівневу міждисциплінарну класифікацію ознак комунікативної поведінки у суперечці, що забезпечила методологічне підґрунтя для виявлення інваріантних моделей поведінки англomовної особистості в умовах комунікативної взаємодії. Дослідження ґрунтується на аналізі взаємопов'язаних чинників, що визначають психоемоційний стан комуніканта, який, своєю чергою, зумовлює рівень його психофізіологічного збудження та впливає на добір і реалізацію вербальних, і невербальних засобів спілкування. Аналіз зазначених засобів здійснювався з оперттям на конвенціоналізовані підходи, представлені в уже існуючих наукових працях.

У результаті проведеного дослідження з'ясовано, що в межах обґрунтованих інваріантів інтонаційної організації різновидів суперечки реалізується множина варіантних просодичних модифікацій висловлень, формування яких визначається інтенціями мовців, їх темпераментом, емоційним станом, контекстною зумовленістю комунікативної взаємодії, а також взаємодією культурних параметрів макро- та мікросоціуму, закладених у їхньому мовленнєвому досвіді.

Було встановлено, що характер реалізації невербальної поведінки у ситуаціях суперечки визначається передусім типом темпераменту мовця, тоді як

гендерний чинник не виявляє статистично значущого впливу на вибір вербальних і позамовних засобів взаємодії.

Доведено, що мовці холеричного типу характеризуються підвищеною невербальною активністю, яка проявляється у динамічній зміні пози, інтенсивній жестикуляції та розширенні проксемічного простору взаємодії, що корелює з високим рівнем актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу мовлення. З'ясовано, що сангвінічний тип демонструє помірно активну, проте контрольовану невербальну поведінку, узгоджену з темпоритмом мовлення та спрямовану на підтримання комунікативної рівноваги. Натомість флегматичні й меланхолійні мовці характеризуються зниженою зовнішньою експресивністю, обмеженою амплітудою жестикуляції і стабільністю проксемічної позиції, причому для меланхолійного типу встановлено дисгармонію між внутрішнім емоційним напруженням і його зовнішньою маніфестацією, унаслідок чого невербальні сигнали виступають більш інформативними індикаторами ставлення мовця до ситуації, ніж вербальні або просодичні засоби.

Було здійснено лінгвістичну інтерпретацію результатів дослідження лінгвоенергетичних особливостей актуалізації суперечки, що уможливило синергетичне моделювання процесу її саморозвитку та реалізації індивідом. З'ясовано, що перебіг суперечки визначається особистим комунікативним досвідом мовця, сформованим у межах культур макро- й мікросоціуму, та характеризується нелінійною динамікою змін емоційно-прагматичного потенціалу мовлення. Запропоновано розглядати суперечку як відкриту самоорганізовану систему, розвиток якої зумовлюється взаємодією індивідуально-психологічних, соціокультурних і ситуативно-комунікативних чинників.

Обґрунтовано можливість застосування отриманих результатів у подальших дослідженнях некооперативного мовлення, зокрема у вивченні закономірностей просодичного оформлення конфліктної комунікації та прогнозуванні шляхів її розвитку. Започатковано використання запропонованих моделей комунікативної поведінки мовців як теоретичної основи для

подальшого наукового опрацювання проблеми та практичного застосування у процесі навчання просодичної організації емоційно маркованого мовлення.

Результати дослідження можуть сприяти уточненню лінгвістичних і психологічних засад формування навичок коректного оформлення емоційного мовлення та оптимізації комунікативної поведінки у ситуаціях суперечки шляхом прогнозування індивідуальних варіацій і їх співвіднесення з інваріантними мовно-кінетичними і просодичними моделями.

Ключові слова: англomовна суперечка, комунікація, мовлення, взаємодія, емоційно-прагматичний потенціал, вербальні й невербальні засоби, лінгвостилістичні засоби, фонетичні засоби, просодичні параметри, комунікативна поведінка, мовці, міждисциплінарність, лінгвоенергетика.

ABSTRACT

Severyna H.H. Linguoenergetic characteristics of argument in the communicative behaviour of English-speaking personality. – Qualifying research work with the manuscript copyright.

The dissertation for obtaining the degree of Doctor of Philosophy in the field 03 Humanities, specialty 035 Philology. National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”, Kyiv, 2026.

The dissertation research was conducted with the application of cognitive-discursive, communicative-pragmatic, and linguoenergetic approaches. This comprehensive methodology facilitated an in-depth examination of the interplay between verbal and non-verbal communication strategies employed by individuals of varying personality types within the context of communicative argument. The analysis yielded significant insights into typical patterns and characteristics of speech behaviour, drawing upon selected fragments from contemporary English television series.

The historical evolution of argumentation is examined, highlighting its main characteristics across different time periods and defining suitable approaches for understanding it.

The concept of an argument is analyzed by examining its representation in scientific studies, with a primary focus on lexicographic sources to clarify the established understanding of the term and its semantic field. The Ukrainian and English lexemes that denote an argument are compared, taking into consideration the various options within their respective lexical-semantic fields in both languages. It has been determined that the English equivalent most semantically aligned with the concept of argument is the lexeme “quarrel”, which captures the core meaning of argument within the relevant lexical-semantic field.

The phenomenon of argument extends beyond mere lexicological or categorical understanding; it is the subject of an interdisciplinary analysis, interpreted through various scientific approaches depending on the research paradigm. In this context, an argument is viewed in two ways: first, as a logical and argumentative process that is

characterized by structure, strategy, and rational organization of interaction. Second, it is seen as a form of conflictual communicative interaction, which is influenced by the cultural backgrounds and psychological states of the participants, as well as their levels of emotional and pragmatic engagement.

The types of arguments were categorized and analyzed, ranging from emotionally stable arguments characterized by a critical examination of the opposing position, adherence to ethical standards of communication, and a logical presentation of one's own viewpoint, to more unstable arguments that belong to specific subordinate categories. This form of interaction was defined as an argument of disagreement.

The vector of psycho-emotional tension was defined, enabling us to illustrate increasingly destructive forms of communicative interaction and rank them based on levels of psycho-physiological arousal. As a result, we identified twelve types of arguments, which are as follows: argument-disagreement → argument-discordance → argument-tension → argument-contest → argument-opposition → argument-counteract → argument-rivalry → argument-quarrel → argument-conflict → argument-hostility → argument-clash → argument-fight.

Each type of argument is assigned a specific definition that enables its differentiation from others. Research indicates that an individual's communicative behaviour and the selection of both verbal and non-verbal interaction methods are influenced by their psychophysiological arousal level. This level of arousal corresponds to a specific type of argument within a continuum of its various forms.

The dynamics of communicative arguments are shaped by a complex interplay of multiple factors. A model has been developed to elucidate the supervening influence of these complex factors on the communicative behaviour of the speakers in argumentative situations. This model illustrates that the trajectory of communication is determined by specific conditions and circumstances, along with the interaction of both micro- and macro-sociocultural parameters. Moreover, it encompasses a range of internal factors, including physiological-and-health-relating, emotional-and-self-awareness, physical-and-sensory, as well as external factors social-and-political, situational-and-communicative, mental-and-genetic, situational communication

contexts, and socio-political elements. Collectively, these factors significantly affect the nature of communicative interactions and their development.

Research has shown that a key characteristic of interpersonal communication is the speaker's communication style, which embodies a consistent framework of speech and behavioural methods of interaction. Within this study, we have proposed a refined definition of communicative style as a multifaceted system that integrates individually distinctive speech, behavioural, and emotional parameters of the communicator.

Research has demonstrated that in the analysis of conflict communicative interaction, the typology of communicative styles, specifically assertive, aggressive, and submissive – serves as the most pertinent framework. This classification effectively encompasses the full spectrum of communicative behaviour, encompassing both verbal and non-verbal dimensions, including phonetic and paraverbal elements. The distinctions among these styles are rooted in the unique selection and utilization of verbal and non-verbal means during interactions.

The dynamics of a communicative argument are characterized by their non-linear nature, influenced by a complex interplay of both internal and external factors within the communicative context. This understanding positions the argument as a structural-dynamic entity that encompasses both static and dynamic aspects of interaction.

The static components consist of essential elements that are fundamental to the emergence of an argument, namely: the communicants who engage in the interaction, the subject or object of the argument, and the acknowledgment of the argument itself. Collectively, these elements facilitate the modeling of conflict communication dynamics. Building on this foundation, a model has been developed to illustrate the phased progression of arguments. The structural components of this model are driven by the object of the argument, its underlying causes, the communicants' awareness of differing positions, and potential scenarios for resolving the interaction. The dynamic dimension of the model encompasses processes aimed at achieving mutual understanding, establishing the core issues of the argument, and the various outcomes associated with its resolution. These outcomes may include the successful resolution of problems through mutual agreement, the persistence of unresolved issues due to

partial disagreements, or the emergence of additional complications stemming from heightened contradictions. Such factors reflect the evolving nature of communicative interaction.

The developed methodology for interdisciplinary linguoenergetic research enables a comprehensive analysis of how verbal and non-verbal forms of communication interact during the process of resolving different types of arguments. The experimental phase of the study is conducted in four consecutive stages, each grounded in the integrated use of complementary analytical methods.

The study introduces a comprehensive six-level interdisciplinary classification of communicative behaviour features observed during arguments. This classification serves as a methodological framework for identifying consistent behavioural patterns of English-speaking individuals in various communicative interactions. The research is grounded on the analysis of interconnected factors that influence the psycho-emotional state of communicators. These factors subsequently impact the levels of psychophysiological arousal, which in turn affect the selection and application of verbal and non-verbal communication strategies. The examination of these strategies was conducted using the established approaches that are well-documented in existing scholarly literature.

The conducted research has revealed that within the defined invariants of intonational organization pertaining to different types of arguments, a range of variant prosodic modifications is influenced by several factors, including the speakers' communicative intentions, the type of their temperament, emotional state, the contextual conditions surrounding the communicative interaction as well as the interplay of cultural parameters belonging to both their macro- and micro-societies, as shaped by the speakers' experiential background.

Research indicates that the implementation of nonverbal behaviour during conflict situations is primarily influenced by the speaker's temperament type. In contrast, the gender factor does not appear to have a statistically significant impact on the selection of verbal and nonverbal communication methods.

Research indicates that individuals exhibiting choleric traits are marked by heightened nonverbal activity. This is evident through dynamic posture changes,

vigorous gesticulation, and an increased proxemic space during interactions. Such behaviors align with a high level of emotional-pragmatic potential in their speech. Conversely, those with a sanguine disposition display moderately active yet controlled nonverbal behaviors, which are consistent with the tempo and rhythm of their speech, ultimately contributing to a balanced communicative exchange.

In contrast, phlegmatic and melancholic speakers tend to demonstrate reduced external expressiveness, characterized by limited gesticulation and a stable proxemic position. Notably, melancholic individuals often reveal a disharmony between their internal emotional tension and its external expression. Consequently, their nonverbal signals frequently serve as more reliable indicators of their attitudes towards various situations than either verbal or prosodic elements.

A comprehensive linguistic analysis of the study on the linguo-energetic features associated with the activation of arguments has been conducted. This analysis facilitated the synergistic modeling of the process through which an individual navigates and develops their engagement in such arguments. The findings indicate that the trajectory of an argument is influenced by the speaker's personal communicative experiences, which are shaped by both macro and micro social cultures. Furthermore, it is characterized by nonlinear dynamics that affect the emotional-pragmatic potential of speech. It is recommended to conceptualize an argument as an open, self-organizing system, with its evolution determined by the interplay of individual psychological, socio-cultural, and situational communicative factors.

The potential for utilizing the findings from this study in future research on non-cooperative speech is underscored, particularly in the examination of prosodic patterns in conflict communication and the prediction of its trajectories. This work lays the groundwork for employing the proposed models of communicative behaviour as a theoretical framework for further academic inquiry into the subject. Additionally, it aims to inform practical applications in teaching the prosodic organization of emotionally charged speech.

The findings of the study aim to enhance the understanding of the linguistic and psychological foundations necessary for effectively expressing emotional speech. Additionally, they seek to optimize communicative behaviour in conflict situations by

predicting individual variations and correlating these with established speech-kinetic and prosodic models.

Keywords: English-language argument, communication, speaking, interaction, emotional-and-pragmatic potential, verbal and nonverbal means, linguostylistic devices, phonetic means, prosodic parameters, communicative behaviour, speakers, interdisciplinarity, linguoenergetics.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України

- 1) Северина Г.Г. Узагальнення концепцій і підходів до визначення суперечки. *Актуальні питання гуманітарних наук. Мовознавство. Літературознавство*. 2023. № 70(2). С. 243–249. <https://doi.org/10.24919/2308-4863/70-2-36>
- 2) Северина Г. Типологія стилів комунікативної поведінки у ситуаціях суперечки: політичний дискурс. *Актуальні питання іноземної філології*. 2024. № 21. С. 114–122. <https://doi.org/10.32782/2410-0927-2024-21-17>
- 3) Северина Г. Тактики, прийоми і мовні засоби реалізації маніпулятивного дискурсу (на матеріалі політичних дебатів у США). *Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія»*. 2025. № 61. С. 145–154. <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17>
- 4) Северина Г. Методика міждисциплінарного експериментального дослідження мовленнєвої поведінки англomовної особистості у ситуаціях суперечки. *Advanced Linguistics*. 2025. № 16. С. 26–37. <https://doi.org/10.20535/.2025.16.344414>

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

- 5) Северина Г.Г. (2021). Фонетична диференціація мовлення різних психотипів особистості: збірник матеріалів V Круглого столу з міжнародною участю «Сучасні тенденції фонетичних досліджень», 22 квітня 2021 р. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 138–141.
- 6) Северина Г.Г. (2022). Визначення статусу комуніканта в різних ситуаціях спілкування. VI Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційний потенціал та правове забезпечення Соціально-економічного розвитку України: виклик глобального світу», 19-20 травня 2022 р. С. 577–580.
- 7) Северина Г.Г. (2023). Визначення лінгвістичного статусу суперечки. Сучасні тенденції фонетичних досліджень: збірник матеріалів VI Круглого столу

з міжнародною участю, 21 квітня 2023 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 66–68.

8) Северина Г.Г. (2024a). Стильові особливості аргументативного дискурсу. Міжнародна наукова конференція з філології (м. Рига, Латвійська Республіка): збірник матеріалів конференції «The latest development trends in philological science and education», 7–8 лютого 2024 р. С. 94–98.

9) Северина Г.Г. (2024b) Комунікативна поведінка нарцисичного типу особистості у ході суперечки. Сучасні тенденції фонетичних досліджень: збірник матеріалів VII Круглого столу з міжнародною участю, 26 квітня 2024 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 74–78.

10) Северина Г.Г. (2025a) Взаємодія вербальних і невербальних засобів актуалізації побутової суперечки (на матеріалі британських серіалів) Сучасні тенденції фонетичних досліджень: збірник матеріалів VI Круглого столу з міжнародною участю, 24 квітня 2025 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 95–100.

11) Severyna H. (2025b) Political Clash: Communicative Non-Verbal Behaviour Insights (the “Oval Office Meeting” Case). 4 th International Conference of the Ukrainian Association of Cognitive Linguistics and Poetics (UACLaP) “Linguistics and the Challenges of the Present-day World: Crossing Disciplinary Boundaries”, 22–23 May, 2025. p. 62.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	18
ВСТУП.....	19
РОЗДІЛ 1. ОГЛЯД СТАНУ ДОСЛІДЖЕНЬ МОВЛЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У СИТУАЦІЯХ СУПЕРЕЧКИ.....	29
1.1 Сучасний стан досліджень особливостей комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки.....	30
1.2 Типові ознаки комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки	53
1.3 Специфіка й засоби поетапної реалізації мовцями процесів та актів комунікативної суперечки.....	66
1.4 Теоретичні основи міждисциплінарного експериментального лінгвоенергетичного дослідження мовленнєвої поведінки англomовної особистості у суперечці	83
Висновки до розділу 1	87
РОЗДІЛ 2. ПРОГРАМА ТА МЕТОДИКА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ МОВЛЕННЄВОЇ ПОВЕДІНКИ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У СУПЕРЕЧЦІ	89
2.1 Систематизація лінгвоенергетичних ознак актуалізації англomовної суперечки	89
2.2 Програма міждисциплінарного лінгвоенергетичного дослідження..	94
2.3 Методика експериментального дослідження.....	95
2.4 Методика лінгвоенергетичної інтерпретації й узагальнення результатів експериментального дослідження.....	100
Висновки до розділу 2	101
РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОВЛЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ ПІД ЧАС СУПЕРЕЧКИ.....	104

	17
3.1 Аналіз взаємодії вербальних та невербальних засобів актуалізації англомовних комунікативних суперечок.....	104
3.1.1 Вербальні та невербальні засоби актуалізації суперечки, результатом якої є «вирішення проблем на підставі взаємозгоди»	105
3.1.2 Вербальні й невербальні засоби актуалізації суперечки з результатом «нерозв’язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях» ...	126
3.1.3 Вербальні та невербальні засоби актуалізації суперечки, результатом якої є «виникнення додаткових проблем через загострення протиріч»	139
3.2 Лінгвоенергетична інтерпретація взаємодії вербальних та невербальних засобів у мовленні англомовної особистості під час суперечки.....	157
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	177
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	181
СПИСОК ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ДЖЕРЕЛ.....	207
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ	210
ДОДАТКИ.....	211

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- $\bar{m}$ – високий рівний передтакт
- $\breve{m}$ – високий спадно-висхідний тон
- $\wedge m$ – високий висхідно-спадний тон
- $^{\circ}m$ – напівнаголошений склад
- $/m$ – низький висхідний тон
- $_{,}m$ – низький наголос (виділений склад промовляється на низькому тональному рівні)
- $\vee m$ – низький спадно-висхідний тон
- $\rightarrow$ – рівний тон
- ξ – перцептивна пауза
- $|$ – пауза на стику інтоногруп
- $||$ – пауза на стику висловлень
- $\searrow \searrow$ – ковзана спадна шкала
- $\nearrow \nearrow$ – скандентна спадна шкала
- $\nearrow \nearrow$ – скандентна висхідна шкала
- $\uparrow$ – спеціальний підйом тонального рівня

ВСТУП

Антропоцентричність сучасних досліджень та бажання вчених більше зосереджувати свою увагу на особистісній складовій комунікативного процесу, а саме вивченні поведінки індивідів у ході спілкування зумовлює важливість комплексного підходу до аналізу мовців. Тому науковці інтегративно підходять до вивчення процесу спілкування, спираючись на існуючі теоретико-методологічні набутки соціології, лінгвістики, психології та інших суміжних галузей, у яких людина постає як багатогранний суб'єкт взаємодії. Таким чином, системність і кореляція наук дозволяє всебічно дослідити мовців, а саме їх типологічні особливості, комунікативно-психологічні характеристики, соціокультурні специфіки актуалізації їх мовлення, з подальшим визначенням патернів їхньої вербальної й невербальної поведінки в процесі комунікації в цілому та в суперечці зокрема.

Комунікативна суперечка в сучасній науковій парадигмі досліджується з різних теоретико-методологічних позицій, зокрема у межах: дискурс-аналізу [153; 232], теорії аргументації та логіки [22; 38; 98; 129; 130; 174; 254], філософської традиції [15; 31; 35; 73; 74; 78; 85; 121; 122; 134; 135], комунікативної прагматики та аналізу її комунікативного потенціалу [251; 165; 166; 167; 126; 222; 234; 235; 262; 264]. Водночас це явище розглядається крізь призму соціолінгвістичних [24; 25; 40; 147; 151; 152; 181; 190; 197; 198; 199; 200; 204; 214; 215; 231; 271], психолінгвістичних [16; 17; 205; 206; 240; 252; 253] і конфліктологічних підходів [3; 18; 19; 20; 21; 32; 37; 43; 45; 70; 90; 92; 103; 109; 120; 125; 127; 128; 131; 132; 133; 150; 162; 163; 170; 172; 208; 216; 218; 244; 272], що дозволяє комплексно проаналізувати його багатовекторну природу.

Актуальність дослідження визначається міждисциплінарним спрямуванням сучасних лінгвістичних досліджень, орієнтованих на вивчення психо-фізіологічних процесів мовленнєво-мисленнєвої діяльності особистості, антропоцентрично-орієнтованим вивченням індивідуального мовлення з опертям на психологічну природу особистості; необхідністю поглибленого експериментального дослідження індивідуально-маркованої комунікації

поведінки; потребою визначення психо-фізіологічних специфік комунікативної поведінки особистостей з диференційними типологічними моделями, статусно-рольовими та соціально-психологічними характеристиками вербальної й невербальної поведінки мовця в процесі суперечки.

Зв'язок роботи з науковими темами. Дисертацію виконано відповідно до проблематики досліджень наукової теми кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут” “Різноманітний англомовний дискурс: когнітивно-прагматичний, крос-культурний та інформаційно-технологічний аспекти», номер державної реєстрації 0124U002094.

Тему дисертації затверджено Вченою радою факультету лінгвістики, протокол №4 від 21 листопада 2022 р. та уточнено на засіданні Вченої ради факультету лінгвістики, протокол №10 від 29 грудня 2025 р.

Мета дослідження: поглиблення наукових знань про явище англомовної суперечки шляхом встановлення лінгвоенергетичних особливостей поведінки комунікантів.

Задля досягнення мети необхідним є виконання таких **завдань**:

1) з'ясувати сутність та провідні ознаки явища суперечки у комунікативній поведінці індивіда;

2) визначити та систематизувати стан міждисциплінарних досліджень суперечок у поведінці індивіда;

3) обґрунтувати теоретико-методологічні передумови експериментального вивчення особливостей комунікативної поведінки англомовних особистостей в умовах суперечки;

4) установити експериментально комплекс провідних вербальних і невербальних засобів реалізації комунікативної поведінки англомовного індивіда під час суперечки.

5) провести експериментальне дослідження з подальшою лінгвоенергетичною інтерпретацією даних експерименту.

Об'єктом дослідження є процес англомовної суперечки.

Предметом дослідження постають лінгвоенергетичні особливості комунікативної поведінки англомовних особистостей під час суперечки.

Матеріалом дослідження слугують фрагменти, що містять ситуації суперечки, які були дібрані методом суцільної вибірки з повнометражних англомовних кінострічок, епізодичних фрагментів, публічних англомовних виступів, розміщених на різних стрімінгових сервісах (Netflix, Megogo, Apple TV+) та відеозаписи з вільного доступу відеохостингу YouTube. Загальний обсяг переглянутого відеоматеріалу з метою відбору апробаційного корпусу дослідження сягає близько 77 годин 30 хвилин. Тривалість звучання експериментального матеріалу, що охоплює низку англомовних висловлень, актуалізованих безпосередньо у ситуації суперечки, становить 10 годин 32 хвилини.

Методологічним підґрунтям дослідження слугують доведені в науці:

— *принцип антропоцентризму*, орієнтований на системне дослідження й аналіз мовленнєвої поведінки особистості [5; 11; 13, с. 34-47; 34 с. 99-117; 69; 86; 91; 119];

— *комунікативний* [7; 8; 108, с. 56-57; 136; 112; 113; 127; 128; 144, с. 41-63; 159; 187; 211; 241; 242; 275] та *когнітивно-дискурсивний* [14; 23; 80; 81; 101; 137; 160] *принципи*, що дозволяють виявити закономірності взаємодії мовної форми, мовленнєвої реалізації та мисленнєвих процесів індивіда у процесі породження й актуалізації висловлень у ситуаціях комунікативної суперечки.

— *принцип збереження емоційно-прагматичного потенціалу висловлення* — основа енергетичної теорії мовлення А. А. Калити [6; 52; 53; 56; 57; 42; 88; 115; 116; 117; 123] та *загальнотеоретичні положення фонетики* щодо закономірностей функціонування засобів надсегментного рівня у процесі актуалізації комунікативної суперечки [30]

У роботі сформовано комплексну **методику дослідження**, яка ґрунтується на загальнонаукових і спеціальних лінгвістичних методах аналізу комунікативної поведінки мовців у ситуаціях суперечки. Методологічна основа дослідження передбачає розгляд кооперативної й некооперативної взаємодії як багатфакторної системи, у межах якої взаємодіють вербальні та невербальні,

зокрема просодичні, засоби реалізації висловлення. *Загальнонауковими методами* слугують методи абстрагування, узагальнення та формалізованого опису мовленнєвих явищ, а також аналітичні процедури зіставлення, інтерпретації й систематизації експериментальних даних. Методика лінгвоенергетичного дослідження передбачає використання комплексу емпіричних методів: *спостереження, порівняння, вимірювання та експерименту*, спрямованих на встановлення закономірностей взаємодії трьох рівнів комунікативної реалізації: вербальний рівень аналізувався шляхом семантичного та лінгвопрагматичного аналізу мовлення; невербальний через інтерпретацію кінетичних і поведінкових маркерів комунікативної взаємодії; просодичне оформлення мовлення здійснювалось методами аудитивного та акустичного аналізу. *Акустичне опрацювання* матеріалу здійснювалося із застосуванням комп'ютерних методів аналізу звукового сигналу, зокрема осцилографічного, спектрального та інтонографічного аналізу, що дозволило визначити параметри мелодики, інтенсивності та темпоральної організації інтонаційного оформлення висловлень у процесі перебігу суперечки. Для обробки експериментальних даних використано методи кількісного аналізу, що дозволили визначити частотні параметри реалізації просодичних характеристик мовлення в англomовній суперечці.

Гіпотеза дослідження ґрунтується на припущенні, що внаслідок традиційного впливу соціально-етнічної культури, у поведінці англomовних особистостей під час суперечки мають неминуче актуалізуватися її певні типові інваріанти.

Наукова новизна отриманих результатів запропонованого дисертаційного дослідження полягає в тому, що в ньому *вперше*:

1. Обґрунтовано дванадцять класів комунікативних суперечок з притаманними їм особливостями поведінкової і мовленнєвої реалізації, які авторкою згруповано за вектором наростання психо-емоційного навантаження, та подано їх визначення, диференційовані за відповідними психо-фізіологічними ознаками і з урахуванням принципів комунікативної взаємодії;

2. Сформовано узагальнену міждисциплінарну модель механізму й особливостей супервентного енергетичного впливу комплексів чинників на поведінку мовця у комунікативній суперечці;

3. З урахуванням низки психофізіологічних, типологічних, комунікативних й індивідуально-маркованих чинників, що впливають на мовну особистість, систематизовано стилі перебігу різновидів суперечки: агресивний, субмісивний та асертивний;

4. Обґрунтовано міждисциплінарну модель етапів перебігу комунікативної суперечки, що вміщує структурні компоненти кожного її етапу: причини суперечки, усвідомлення комунікантами розбіжності власних позицій, наслідки й можливі сценарії подальшого розвитку взаємодії мовців у ході суперечки;

5. Запропоновано класифікацію лінгвоенергетичних ознак мовленнєвої поведінки англomовної особистості у суперечці;

6. Обґрунтовано методологію проведення міждисциплінарного дослідження лінгвоенергетичних особливостей комунікативної поведінки англomовних особистостей в умовах суперечки;

7. Установлено інваріантні моделі взаємодії вербальних і невербальних засобів реалізації комунікативної поведінки англomовного індивіда під час суперечки.

Вихідними науковими положеннями цієї дисертації є:

1. Комунікативна суперечка – є специфічною формою взаємодії мовців, що виникає внаслідок неспівпадіння їх поглядів на певні явища, події чи предмети, зіткнення позицій, інтенцій, установок, світоглядів та реалізується засобами вербального й невербального спілкування, контрольованість добору яких залежить від культурних рівнів та психо-фізіологічних станів мовців, а також ступеня їх емоційно-прагматичного збудження.

2. У міждисциплінарних дослідженнях необхідно оперувати узагальненими визначеннями наявних різновидів комунікативних суперечок (суперечка-незгода, суперечка-розбіжність, суперечка-напруження, суперечка-змагання, суперечка-протистояння, суперечка-протидія, суперечка-боротьба, суперечка-сварка, суперечка-конфлікт, суперечка-ворожнеча, суперечка-

сутичка, суперечка-бійка), розуміючи при цьому сформульовані авторкою їх визначення.

3. Комуникативна суперечка є лінгвоенергетично організованим процесом, у межах якого засоби вербального й невербального рівнів функціонують як взаємозалежні компоненти єдиної системи реалізації емоційно-прагматичного потенціалу мовлення, що спільно забезпечують актуалізацію комуникативного наміру мовця.

4. Комуникативна суперечка функціонує як відкрита синергетична система, у якій внутрішні культури мовця та реципієнта набувають статусу параметрів порядку, що визначають траєкторію саморозвитку конфліктної взаємодії, можливі сценарії її завершення, а також добір вербальних і невербальних, зокрема просодичних, засобів.

5. Динаміка перебігу суперечки визначається змінами рівня емоційно-прагматичного потенціалу висловлення, що виявляється у комплексній трансформації мовних засобів (лексичних інтенсифікаторів, оцінних одиниць, структур висловлення), а також у варіативності інтонаційних параметрів: тонального діапазону, конфігурації мелодичного контуру, темпу, ритму та інтенсивності мовлення.

6. Інтонаційна організація суперечки ґрунтується на інваріантних просодичних моделях, сформованих фоноконцептами-прототипами, накопиченими завдяки попередньому досвіду у когнітивній пам'яті мовця, тоді як їх реалізація здійснюється у взаємодії з мовним рівнем висловлення, зокрема через інтонаційне виділення семантичних центрів і лексичних маркерів емоційної оцінки.

7. Вербальний рівень суперечки характеризується інваріантністю добору мовцем лексико-семантичних, стилістичних і прагматично маркованих засобів, які виконують функцію інтенсифікації, оцінювання і його позиціонування у суперечці та узгодження з просодичною організацією кульмінаційних елементів мовлення.

8. Тип темпераменту мовця виступає провідним чинником варіативності комуникативної поведінки, визначаючи специфіку мовної, просодичної та

паравербальної реалізації суперечки, тоді як гендерний чинник не має визначального впливу на вибір комунікативних засобів.

9. Невербальні засоби поведінки мовця у комунікативній суперечці корелюють з рівнем його психо-емоційного збудження, що впливає на особливості їх взаємодії з вербальними й інтонаційними параметрами як додатковими індикаторами його справжнього ставлення до ситуації суперечки.

Теоретичне значення результатів проведеного дослідження визначається його внеском у розвиток теорії мовної комунікації, комунікативної та когнітивної лінгвістики, прагмалінгвістики й психолінгвістики, оскільки в роботі висвітлено питання безпосередньої взаємодії вербальних і невербальних засобів комунікації: обґрунтований у дослідженні вплив психо-емоційного стану мовців на перебіг їхньої комунікації набуватиме міждисциплінарної теоретико-методологічної значущості в аналізі мовленнєвої поведінки особистостей у межах суміжних гуманітарних студій. Побудова універсальної моделі поетапного перебігу процесів та актів суперечки забезпечує цілісне представлення її динаміки та структурної організації. Результати дослідження становлять цінну наукову й методологічну базу для подальших лінгвістичних студій некооперативного мовлення, а також можуть застосовуватися у сфері політичної комунікації, медіації, публічних виступів і переговорних практик, у викладанні фонетики, прагмалінгвістики та міжкультурної комунікації, сприяючи формуванню навичок ефективної комунікативної поведінки в умовах конфліктної взаємодії.

Практичне значення результатів дослідження забезпечується можливістю використання основних його положень, графічних моделей і отриманих результатів при викладанні курсів з комунікативної лінгвістики, психолінгвістики, біхевіоральної психології, фоностилістики, міжкультурної комунікації та загального мовознавства.

Апробацію теоретичних положень, результатів і висновків дисертаційного дослідження здійснено на **7 міжнародних** науково-практичних конференціях: V Круглий стіл «Сучасні тенденції фонетичних досліджень» (22 квітня 2021 р., Київ); VI Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційний потенціал

та правове забезпечення Соціально-економічного розвитку України: виклик глобального світу» (19-20 травня 2022 р., Полтава); VI Круглий стіл «Сучасні тенденції фонетичних досліджень» (21 квітня 2023 р., Київ); Міжнародна наукова конференція з філології (7–8 лютого 2024 р., м. Рига, Латвійська Республіка); VII Круглий стіл «Сучасні тенденції фонетичних досліджень» (26 квітня 2024 р., Київ); VIII Круглий стіл «Сучасні тенденції фонетичних досліджень» (24 квітня 2025 р., Київ); 4th International Conference of the Ukrainian Association of Cognitive Linguistics and Poetics (UACLaP) “Linguistics and the Challenges of the Present-day World: Crossing Disciplinary Boundaries” (22–23 May, 2025, Kyiv).

Публікації. Основні теоретичні положення й результати дисертаційного дослідження відображено в 11 наукових працях, у тому числі у 4 одноосібних публікаціях автора у наукових фахових виданнях України та 7 тез доповідей на міжнародних конференціях. Загальний обсяг публікацій – 3,93 др. арк.

Обсяг і структура роботи. Обсяг текстової частини роботи становить 180 сторінок (у тому числі 31 рисунок і 1 таблиця загальним обсягом 10 сторінок). Список використаної літератури містить 317 джерел, з яких 28 – довідкові й лексикографічні джерела та 11 – джерел ілюстративного матеріалу. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, списку лексикографічних джерел, списку джерел ілюстративного матеріалу й додатків.

У **вступі** здійснено наукове обґрунтування вибору теми дослідження та її актуальності, визначено мету, завдання, об’єкт і предмет роботи, окреслено методологічний інструментарій дослідження, розкрито теоретичну й практичну значущість отриманих результатів, сформульовано наукову новизну та основні положення, винесені на захист, а також подано відомості щодо апробації результатів і структури дисертаційного дослідження.

У **першому розділі** представлено теоретичне узагальнення наукових підходів до вивчення комунікативної суперечки як специфічної форми міжособистісної взаємодії та обґрунтовано її розгляд як комплексного комунікативного феномена, зумовленого взаємодією психо-емоційних,

прагматичних і соціокультурних чинників. Запропоновано стратифікацію різновидів суперечки за вектором зростання психо-фізіологічного збудження та розроблено поетапну структурну модель її перебігу, що відображає нелінійний характер розвитку взаємодії у ході комунікативної суперечки. Уточнено поняття комунікативного стилю особистості та визначено його роль у виборі мовленнєвих і поведінкових реакцій у ситуаціях суперечки. Установлено значущість емоційних проявів і стратегій взаємодії, кооперативної та некооперативної, як чинників, що визначають спрямованість і результат комунікативної суперечки. Сформовано теоретичне підґрунтя для подальшої розробки програми й методики міждисциплінарного лінгвоенергетичного дослідження.

У **другому розділі** розроблено програму та методику міждисциплінарного експериментального дослідження мовленнєвої поведінки англомовної особистості у ситуаціях суперечки, що ґрунтується на поєднанні лінгвістичного, психо-фізіологічного і прагматичного підходів. Обґрунтовано розгляд комунікативної суперечки як лінгвоенергетичного процесу та запропоновано системну модель класифікації ознак комунікативної поведінки мовця з урахуванням прагматичної спрямованості мовлення, контексту взаємодії, індивідуально-психологічних характеристик і рівня актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу. Сформовано корпус експериментального матеріалу на основі фрагментів суперечок із сучасних англомовних серіалів та визначено типи результатів їх перебігу. Розроблено комплексну методику аналізу, що поєднує аудитивний й акустичний підходи, а також застосування *K*-критерію для кількісної оцінки емоційно-прагматичного потенціалу висловлень. Доведено системний характер взаємодії вербальних і невербальних, зокрема просодичних засобів, які відображають динаміку психо-фізіологічного стану мовця та зміну його комунікативної поведінки у процесі розвитку суперечки.

У **третьому розділі** окреслено результати експериментального дослідження лінгвоенергетичних особливостей актуалізації комунікативної суперечки та здійснено їх комплексну лінгвістичну інтерпретацію. Установлено, що саморозвиток процесу суперечки, який реалізується у мовленнєвій поведінці

індивіда, зумовлюється актуалізацією у його свідомості інваріантних вербальних, невербальних й інтонаційних моделей, сформованих на основі індивідуального комунікативного досвіду та взаємодії чинників макро- й мікросоціокультурного середовища. Доведено визначальну роль темпераментного типу особистості у виборі невербальних засобів взаємодії, тоді як гендерні ознаки здебільшого не вирізняються значущим впливом на характер реалізації комунікативної поведінки. На підставі отриманих результатів здійснено синергетичне моделювання процесу саморозвитку суперечки та обґрунтовано типові моделі комунікативної поведінки мовців, що можуть бути використані для подальших досліджень некооперативного мовлення, прогнозування перебігу конфліктної взаємодії і вдосконалення методик навчання просодичної організації емоційного мовлення.

У загальних висновках викладено результати проведеного теоретичного та міждисциплінарного дослідження особливостей комунікативної поведінки англomовної особистості у ситуаціях суперечки, окреслено ключові наукові положення, отримані у ході виконання наукової праці, а також визначено перспективні напрями подальшого вивчення порушеної проблеми.

Додатки містять глосарій термінів і понять, уживаних у дисертаційній праці (10 найменувань), результати аналізу мовностилістичних засобів, актуалізованих особистостями у ході комунікативної суперечки; зразки англomовних фрагментів суперечки, опрацьованих у ході лінгвоенергетичного аналізу мовлення англomовних особистостей.

РОЗДІЛ 1

ОГЛЯД СТАНУ ДОСЛІДЖЕНЬ МОВЛЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У СИТУАЦІЯХ СУПЕРЕЧКИ

У розділі з'ясовано сучасний стан міждисциплінарних досліджень мовлення англomовної особистості у ситуаціях суперечки. Визначено лінгвістичний статус комунікативної суперечки як специфічної форми взаємодії мовців, що виникає внаслідок неспівпадіння їх поглядів на певні явища, події чи предмети. За логікою наростання емоційного збудження та потенціалу незгоди у перебігу комунікації сформовано шкалу різновидів комунікативних суперечок. У чіткому співвіднесенні із зазначеною шкалою, надано авторське визначення: суперечки-незгоди, суперечки-розбіжності, суперечки-напруження, суперечки-змагання, суперечки-протистояння, суперечки-протидії, суперечки-боротьби, суперечки-сварки, суперечки-конфлікту, суперечки-ворожнечі, суперечка-сутички, суперечка-бійки. Для кожного різновиду комунікативних суперечок сформульовано його міждисциплінарне визначення, диференційоване за відповідними психо-фізіологічними ознаками комунікантів. Обґрунтовано узагальнену вербально-графічну модель механізму супервентного впливу комплексів чинників на поведінку мовця у комунікативній суперечці. За критерієм актуалізації вербальних і невербальних засобів у спілкуванні диференційовано визначення комунікативної та мовленнєвої суперечок.

У якості концептуально-методологічної основи міждисциплінарного експериментального дослідження явища суперечки обрана сучасна енергетична теорія мовлення, що ґрунтується на науковій картині ментального буття мовця у комунікації. З позиції цієї теорії розглянуто типові ознаки комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки та з'ясовано специфіку й засоби поетапної реалізації мовцями процесів та актів самої суперечки.

1.1 Сучасний стан досліджень особливостей комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки

Характерною ознакою стрімкого соціально-технологічного розвитку сучасної цивілізації за останні десятиріччя є підвищення інтенсивності комунікації представників науки, техніки та культури на міждержавних і регіональних рівнях. У зв'язку з цим, особливої значущості набувають знання основних елементів культури міжнаціонального спілкування та мовленнєвої поведінки комунікантів у ситуаціях виникнення суперечок. При цьому не менш характерною та стабільною ознакою таких форм спілкування постає те, що переважна частина безпосередньої комунікації все частіше починає реалізуватися англійською мовою. Саме тому, розроблювана нами проблема встановлення лінгвоенергетичних особливостей суперечки у комунікативній поведінці англomовної особистості і набуває особливої актуальності.

Проте успішне наукове вирішення зазначеної проблеми стримується недостатньою розробленістю та конвенціалізацією понять з низки важливих питань як-от: ступінь шкідливості ігнорування норм актуалізації суперечок у комунікації, супервентність впливу психофізіологічного стану мовця на комунікативну реакцію опонента, систематизація лінгвоенергетичних ознак суперечок, особливості декодування опонентом інваріантів актуалізації суперечок тощо.

Що стосується самого поняття «суперечка», то його становлення безпосередньо пов'язано з розвитком філософської думки, передусім з формуванням класичної риторики, яка стала першою системною наукою про організацію принципів аргументації. Природньо, що риторика (з грец. *ῥητορικὴ* – красномовство; з лат. *eloquentia* – красномовство, elokвенція), у свою чергу, як філософська традиція навчала мислителів античності технік красномовства, умінню впливати на співрозмовника, підтримувати інтерес, досягати консенсусу або аргументовано перемагати опонента [2, с. 5]. Звичайно, протягом років риторика в цілому та суперечка зокрема, які пройшли шлях від античної філософської традиції до сучасного розуміння, сприймаються по-різному і наразі

мають декілька визначень. Це, наприклад, мистецтво гарно говорити, мистецтво переконувати або, навпаки, мистецтво прикрашати розмову у ході комунікації [122, с. 97; 31, с. 7-8; 85, с. 6-8; 291, с. 551; 290;].

Шлях становлення суперечки та її розвиток охоплює багато періодів і постатей, починаючи з античності і продовжуючи сучасним розумінням суперечки у вигляді критичної дискусії або прагматодіалектики та інших модерних підходів. Кожен із періодів становлення поняття суперечки [146] мав вплив на сприйняття суперечки як логіко-філософського, мовознавчого, соціо-культурного явища, що зумовлює важливість розгляду її змін у діяхронії. Сократ (469-399 рр. до н.е.) розглядав суперечку не як емоційне протистояння, а як інтелектуальний інструмент пошуку істини, заснований на послідовних запитаннях, уточненнях і логічних спростуваннях, назвавши таку суперечку «діалектикою» [134, с. 213]. Він був переконаний, що найкращим способом пізнати світ та віднайти істину – це взаємодія з людьми, що зумовило виникнення його «діалогічного методу», який набув неабиякої популярності [15, с. 37-38] за реалізацією суперечки у ході діалогу, яка стала основою методу, що увійшов у філософію під назвою «майєвтика». Сократ вважав, що істина чи знання не можуть бути нав'язані ззовні, а зароджуються, в першу чергу, в процесі самопізнання та самоусвідомлення, які виникають лише у ході активного самотійного мислення, яке стимулюється співрозмовником шляхом коректної постановки запитань [15, с. 37-38; 47, с. 103-104; 35, с. 15-16]. Як бачимо, для Сократа *суперечка була шляхом морального та раціонального пошуку істини, здійсненого через запитання, логічні міркування та аргументоване переконання співрозмовника*, а для софістів же первинного значення набувала *перемога в суперечці* як така [15, с. 37-38; 82, с. 65-66; 47, с. 103-104]. У ретроспективному огляді розвитку становлення поняття суперечки особливу увагу привертає також аристотелівське бачення цього явища. У фундаментальних працях «Риторика», «Топіка» та «Про софістичні спростування» Арістотель (384-322 рр. до н.е.) систематизував основні принципи раціональної аргументації та чітко окреслив *типологію суперечок*, а саме: *діалектичну, софістичну й еристичну*

(від грец. *eristika* – мистецтво суперечки; назва походить від давньогрецької богині Ериди (грец. *Eris*) богині чвар та супутниці бога війни Ареса) [38, с. 6; 286, с. 131].

У римський період риторична традиція осмислення суперечки отримала подальший розвиток завдяки *Марку Тулію Цицерону* (106-143 рр. до н.е.), на думку якого оратор постає не лише як майстер слова, але як громадянин і патріот, який в першу чергу повинен служити державі та суспільному благу [129; 130, с. 23; 2, с. 31-32].

Спираючись на думки Арістотеля, німецький філософом Артур Шопенгауер намагався ввести на позначення суперечки поняття «еристичної діалектики» [78, с. 141-142; 74, с. 8; 48, с. 60], яке не пройшло випробування процесом природньої конвенціалізації.

Починаючи з ХХ століття, з'являються нові концепції вивчення суперечки, які характеризуються більшою інтегративністю, міждисциплінарністю та прагненням поєднати і логічний, і комунікативний, і соціальний виміри аргументації. Тут варто згадати теорію аргументації започатковану С. Тулмінім та «*Нову риторіку*», бельгійського науковця Х. Перельмана та французького вченого Л. Ольбрехт-Титеки, які з'явилися на противагу вже існуючій у світі філософської думки формальній логіці [130, с. 36-37]. Ця течія, що отримала відповідну назву *нової риторики*, ґрунтується на ідеї адаптування мовцем змісту і форми своїх аргументів відповідно до соціокультурних особливостей їх декодування реципієнтом [135, с. 63; Політюк, с. 98].

Проведений таким чином ретроспективний огляд свідчить, що найбільш сучасною постає теорія аргументації, запропонована представниками амстердамської школи Францом ван Еемереном та Робертом Гродендорстом, відома як *прагмадіалектика*. Ними розроблено модель аргументації, яка не тільки бере до уваги логічну складову аргументативного процесу, але й ураховує прагматичний аспект та риторико-стильові особливості мовлення комунікантів. З огляду на це, було сформульовано ідею «критичної дискусії», що передбачає раціональне врегулювання розбіжностей шляхом послідовного обміну

мовленнєвими актами, у межах яких кожен з учасників взаємодії реалізують свої інтенції шляхом аргументативно-риторичних прийомів, з метою досягнути обопільної згоди між учасниками комунікативного процесу [22, с. 29-30; 130, с. 36-37; 174, с. 169-172]. Тут варто зазначити, що саме у межах прагматодіалектики і здійснюють свій перебіг процеси природної конвенціалізації понять, необхідних для наукового опису особливостей комунікативної актуалізації суперечок.

У зв'язку з міждисциплінарним характером започаткованого нами дослідження, виникає також необхідність у ретельному аналізі стану конвенціалізації наукових понять, уживаних для опису різноманіття явищ комунікативних суперечок. Для цього звернемось, насамперед, до офіційних лексикографічних джерел. Так, у Словнику української мови [287, с. 845] та Великому тлумачному словнику сучасної української мови [280, с. 1414] представлено такі позначення суперечки: 1) вербальне протистояння між співрозмовниками, у процесі якого кожен з них захищає свою позицію/думку; спір; 2) відкрите обговорення спірного питання; дискусія; 3) сварка, чвари; 4) звучання голосів особистостей, які сперечаються, сваряться.

У Словнику сучасної лінгвістики [282, с. 343-344] *суперечка* і *спір* представлені як ототожнені поняття. Суперечка/спір розуміється як мовленнєвий жанр, у фокусі якого є взаємне висловлення поглядів та, найголовніше, двостороння зацікавленість у спілкуванні як експліцитна, так й імпліцитна. Підкреслимо, що тут суперечка представляється як конструктивний діалог, знову ж таки, метою якого є віднайдення правильного рішення у ході будь-якої суперечки, а саме прийти до якогось консенсусу з опонентом, шляхом аргументації, яка відбуваються в рамках етикетних норм. Так само і Тлумачний словник української мови за редакцією В.С. Калашника [288, с. 789], практично дублюючи попередні визначення, характеризує суперечку як вербальне змагання між комунікантами. Спорідненими до суперечки поняттями у цьому словнику стають *спір* та *дискусія*. У свою чергу, у психологічному словнику [285] суперечку описують як емоційно-збуджену форму комунікативної взаємодії, в

процесі якої кожен з її учасників протистоїть позиції опонента та спростовує її, відстоює свою думку. Таке розуміння набуває характеру розгляду лінгвоенергетичних особливостей актуалізації комунікативної суперечки.

В англomовних варіантах також існує певна термінологічна плутанина. Оскільки в них парадигма значень поняття «суперечка» охоплює багато лексем, виникає доцільність порівняння наявних визначень суперечки та співвіднесення їх в українській й англійській мовах. Так, поняттю «суперечка» в українсько-англійських словниках [289, с. 356; 278, с. 366; 283, с. 858; 293, с. 1021] відповідає: *argument, quarrel, dispute, altercation, strife, squabble, wrangle, conflict, contest*. Коментуючи вищезазначені лексеми, неважко простежити, чому ці лексичні одиниці найбільшою мірою відповідають українському еквіваленту поняття «суперечка».

Тим не менш, співвідносячи поняття «суперечка» з англійськими відповідниками та ґрунтуючись на аналізі двомовних і тлумачних словників [281, с. 151; 283; 289; 293], вважаємо доречним зазначити, що семантично наближеними до узагальненого поняття суперечки в англійській мові є лексеми *argument* і *quarrel*. Усі інші надані лексеми перебувають на периферії лексико-семантичного поля поняття «суперечка» та можуть розглядатися як близькі за значенням терміни чи терміни, які мають вужчу семантику відповідно до контексту. Досить цікавим є факт, який вартий уваги, що поняття *argument* уміщає в собі полярні значення, а саме розуміється: 1) як структурний елемент конструктивного діалогу, логічний елемент раціональної взаємодії у ході суперечки та як доказова одиниця обґрунтування; 2) як процес суперечки, у який залучений індивідів, що перебуває в емоційно напруженій, подекуди, конфліктній взаємодії [226, с. 122; 153].

Згідно з англomовними словниками [294, с. 73; 298, с. 114; 299, с. 48; 295, с. 67; 303] серед визначень *argument* знаходимо такі: 1) a disagreement involving varied, often opposite, positions; 2) a situation in which two or more people disagree, often angrily; 3) a disagreement, especially one in which people are angry and shout; 4) a quarrel or unfriendly discussion; 5) a discussion in which disagreement is

expressed; a debate; 6) a quarrel; a dispute. Поняття *quarrel* характеризується у словниках [298, с. 115; 299, с. 823; 302, с. 349] як: 1) argument, especially one in which people get angry and that lasts a long time; 2) an angry argument; 3) an angry dispute; 4) a breach of friendship; 5) a brawl. Серед англomовних термінів, які можна знайти в синонімічній близькості, чи ті, які знаходяться на периферії до *argument*, у словниках [305; 297; 300; 301] виокремлюють такі (представлено за абеткою): *altercation, beef, bickering, blowup, bone, brawl, brush, clash, controversy, debate, disagreement, discussion, disputation, dispute, donnybrook, dustup, face-off, falling, feud, flap, fuss, hassle, quarrel, rhubarb, row, ruckus, ruction, rumpus, run-in, scene, scrap, set-to, shindy, spat, squabble, tiff, verbal fight, wrangle*. Якщо вивчати лексико-семантичне поле поняття *quarrel*, то до його лексем з подібною семантикою варто віднести (представлено за абеткою) [305; 297; 300; 301]: *affray, altercation, bicker(ing), brawl, breach, breeze, broil, contest, contention, difference, disagreement, dispute, dissension, falling out, feud, fray, jar, misunderstanding, quarrelling, rupture, squabble, strife, tiff, tumult, variance, wrangle*. Дані частотного аналізу корпусів сучасної англійської мови, зокрема, British National Corpus, свідчать, що серед термінів, синонімічно близьких до понять *argument* і *quarrel*, найбільшого вживання набули: *fight, row, disagreement, dispute, clash, fuss, altercation, squabble, spat*.

Водночас, поняття суперечки не обмежується у науці лише зафіксованими в словниках значеннями, оскільки багато вчених розглядають феномен суперечки під різним кутами зору та з різних наукових позицій, надаючи їй різнохарактерної колоритності й інтерпретуючи її в залежності від їх дослідницького фокусу. Цікавим з погляду вирішуваної нами проблеми є те, що суперечка – це явище, яке вирізняється своєю полярною природою, адже її можна розглядати і з позиції її аргументативного потенціалу й логічності викладу та доведення, і навпаки, як емоційно-збуджену взаємодію з патерном конфронтації та відсутністю кооперативної комунікативної структури.

У свою чергу, Дуглас Волтон, канадський філософ і фахівець у сфері теорії аргументації й неформальної логіки, у своїй монографії (The New Dialectic:

Conversational Contexts of Argument) схиляється до ототожнення поняття еристичного діалогу (*eristic dialogue*) зі сваркою (*quarrel*). Він також наголошує на тому, що «суперечка» (*argument*) є таким самим спорідненим поняттям до сварки, описуючи її як емоційно забарвлений обмін думками, або навіть конфліктну взаємодію учасників комунікативного процесу. До того ж, автор акцентує увагу на тому, що в межах логіко-філософської традиції значення суперечки як конфліктного протистояння як правило ігнорується, адже логіки здебільшого сприймають суперечку як виважений і послідовний обмін міркуваннями, який підкріплюється аргументами та веде до якогось логічного висновку [264, с. 178]. Однак таке тлумачення не дозволяє комплексно зрозуміти суперечку як комунікативну взаємодію, оскільки неповністю відображає її функціонування в реальному мовленнєвому середовищі, адже під час комунікації, *суперечка слугує не лише для логічного доведення позицій комунікантів, а й для виявлення емоцій, інтенцій та особистісних поглядів* [264, с. 179]. Автор наголошує на тому, що такий тип суперечки (*eristic dialogue*), яка більше тяжіє до сварки, вирізняється своєю високою емоційністю та словесними нападами на співрозмовника, що є підтвердженням її більш алогічної природи. Однак, навіть при своїй непослідовності й спонтанності, цей тип суперечки має певні стадії розвитку, що дає змогу прослідкувати причини її виникнення та перебіг комунікативної взаємодії учасників спілкування. Автор наголошує на тому, що однією з першочергових причин виникнення й розвитку суперечки є накопичені образи й недосказаності. Якщо співрозмовники перебувають у довготривалих стосунках, завжди можуть бути претензії чи образи, які є непоміченими або неусвідомленими однією зі сторін. На відміну від регламентованого спілкування, яке обмежене певними правилами та стилем, еристична суперечка (*eristic dialogue*), або сварка, надає простір для актуалізації прихованих емоційних реакцій і почуттів. Звертаючись до досить складного питання стратифікації існуючих різновидів комунікативних суперечок, нагадаємо, що у роботах американських вчених у сфері комунікації Домініка Інфанта та Чарльза Віглі розроблено шкалу вербальної агресії, у межах якої,

відповідно, Д. Волтон надає характеристики суперечок: звинувачення опонента, докори щодо його некомпетентності, висміювання, образи та навіть обценна лексика. При цьому неодноразово науковець у своїй праці запевняє, що суперечка має катарсичний ефект, оскільки дає змогу співрозмовникам усвідомити свої невдоволення й образи з подальшою їх вербалізацією [264, с. 183-186]. Тож, підсумовуючи, він надає п'ять основних характеристик еристичної суперечки: 1) агресивно-маркована та імпульсивна взаємодія, у межах якої один з учасників звинувачує співрозмовника в минулих діяннях, які слугують причиною конфлікту. Як правило, в такому випадку комуніканти не цураються вдаватися до звинувачень та переходу на особистості (*argumentum ad hominem* [304, с. 515]); 2) відсутність відкритості до співрозмовників, небажання визнавати власну поразку чи неправоту та налаштованість на домінування над опонентом; 3) перекручування фактів і дискредитація іміджу та позиції опонента (тактика «straw man» [265]); 4) фрагментарність і непослідовність аргументації, перескакування з теми на тему, але водночас, попри таку начебто структурну незв'язність, комунікація не позбавлена внутрішньої організації, оскільки її учасники дотримуються послідовності висловлювань і когерентності окремих аргументів; 5) маніпулятивність і введення в оману, імітація відсутності конфлікту й конфронтації, але ця характеристика притаманна не всім типам суперечки [264, с. 196]. Проте при уважному розгляді наведених характеристик неважко переконатися в тому, що перша з них описує емоційно-прагматичний потенціал та причини суперечки, друга, скоріше всього, – тактики, а три інші – прийоми суперечки. Шукана нами стратифікація суперечок за ознаками їх лінгвоенергетичної напруженості у цієї праці, на жаль, відсутня, а для класифікації ознак запропоноване бачення є, на наш погляд, неоднорідним та неповним.

Вивчаючи суперечку з позиції еристики, українська дослідниця Хоменко І.В. [130, с. 9], наголошує на тому, що *суперечка* є об'єктом вивчення еристики і визначається як *форма комунікативної взаємодії, що передбачає вияв активного критичного ставлення до позиції співрозмовника. У запропонованій*

нею інтерпретації суперечка постає як розгортання логічно впорядкованих стадій: від початкової конфронтації та формулювання позицій сторін, через аргументацію й критичне осмислення доводів опонента, до завершальної фази, де співрозмовники або досягають згоди, або стикаються з провалом комунікативної взаємодії [130, с. 13-16]. Хоменко І.В. пропонує власну класифікацію суперечки, підкреслюючи, що наразі немає єдиної усталеної. Авторка пропонує типологію *суперечки за формою* її вираження: полеміка, дебати, диспут, дискусія та такі вимоги й обмеження до зазначених публічних форм комунікації як: офіційні вимоги до їх проведення, спрямованість на досягнення порозуміння, логічна аргументації і дотримання морально-етичних норм [129, с. 16]. Крім того, згідно з їхньою метою, Хоменко І.В. розрізняє три різновиди суперечок: діалектичну (суперечка заради істини), еристичну (суперечка заради перемоги), софістичну (суперечка заради суперечки).

Український філософ Гнатюк Я.С. також трактує суперечку як об'єкт еристичного мовлення, акцентуючи увагу на тому, що *суперечка* передусім є *конфліктною формою комунікативної взаємодії*, в основі якої лежить активне неприйняття позиції опонента та її критика шляхом аргументованого мовлення. Додає він до зазначеної вище класифікації суперечок *еклектику* та *софістику* [38, с. 4-8].

Зосереджуючись на порівняльному аналізі західної і східної традицій представлення суперечки як комунікативної взаємодії, Крикун В.Ю. підкреслює, що в західній філософській традиції суперечка, здебільшого, інтерпретується як процес, у ході якого мовець намагається досягти перемоги в комунікації шляхом використання різних технік обґрунтування своєї позиції, тоді як у східній вона постає як шлях до духовного самовдосконалення і гармонії [74].

У свою чергу, українська філологиня Сліпецька В.Д. справедливо, на наш погляд, акцентує увагу на тому, що жанрова специфіка *сварки* та *суперечки* досі залишається недостатньо вивченою, оскільки емоційно забарвлені, спонтанні й побутові форми мовленнєвого конфлікту, зокрема сварка не отримали належного теоретичного осмислення та класифікації: йдеться про форму спілкування, у якій

порушуються комунікативні норми і яка супроводжується підвищеною емоційністю, зокрема підвищеним тоном голосу, використанням сварливої лексики, проявами вербальної агресії тощо. Згідно зі Сліпецькою В.Д., сукупність цих ознак є основою для розуміння так званої «негативної комунікації», в якій, як правило, присутній осуд, прокльони й агресивна поведінка учасників спілкування [109, с. 95-96]. Розрізняючи поняття *суперечки* та *сварки* в контексті їх мети, авторка підсумовує, що *сварка* і *суперечка* знаходяться в межах негативної комунікації, учасниками якої є особистість або група людей, у ході якої вони емоційно вербалізують свій обмін інформацією, створюють негативну комунікативну ситуацію та тим самим вступають в конфлікт [109, с. 97-99]. Саме в такому баченні і слід, на наш погляд, шукати витоки можливої стратифікації різновидів суперечок за динамікою змін їх емоційно-прагматичних потенціалів.

Начебто відчуваючи це, Войцехівська Н.К. підкреслює, що, зазвичай, конфліктну взаємодію ототожнюють з багатьма поняттями, серед яких: конфронтація, сварка, лайка, спір, дискусія, полеміка, в тому числі й *суперечка* як особлива форма конфліктної взаємодії в цілому [32, с. 53-54]. Натомість, *конфлікт* авторка характеризує як певне комунікативне протиборство, в якому учасники намагаються не віднайти істину, а задовольнити власну комунікативну мету, тим самим перемогти свого опонента, ба більше, таку перемогу комуніканти можуть здобувати шляхом агресії, образ, докорів, претензій, інвективної лексики в сторону співрозмовника. *Сварку* дослідниця визначає як: 1) *гостру суперечку*, під час якої учасники спілкування докоряють один одному, висказують образи та навіть використовують лайку; 2) стан, що виникає під час запеклої суперечки, в якій порушуються принципи кооперації й руйнуються дружні взаємини [32, с. 55]. Тим не менш, Войцехівська Н.К. уточнює, що в основі і конфлікту, і суперечки лежать розбіжності поглядів та протиріччя, що у підсумку ведуть до зіткнення думок [32, с. 56]. Зрештою, дослідниця доходить висновку, що окреслені поняття: спір, суперечка, сварка, за певних комунікативних

умов можуть мати і безпосередній, і опосередкований зв'язок із конфліктною взаємодією, репрезентуючи її окремі комунікативні форми [32, с. 61].

У дисертаційній роботі «Регулятивний потенціал стратегії конфронтації в англomовному дискурсі», Фролова І.Є. розглядає суперечку і сварку як рівнозначні типи конфліктної мовленнєвої ситуації, підкреслюючи при цьому, що, всупереч поширеній думці про негативну природу конфронтації, вона є не лише природною складовою комунікації, але й виконує важливу функцію у регуляції мовленнєвої поведінки [127, с. 105-106]. Крім того, вона цілком логічно зауважує, що поняття «конфлікт» є багатоплановим й тому йому важко дати конкретне визначення особливо, якщо досліджувати конфліктну взаємодію комплексно, враховуючи психофізіологічний стан особистості, розбіжність у віруваннях, поглядах і цінностях, приналежність до різних соціальних груп і т.ін. [128, с. 69]. Іншими словами, у її баченні йдеться саме про супервентну природу виникнення та перебігу комунікативних суперечок.

Досліджуючи конфлікт у межах міжособистісної комунікації, Л.А. Білоконенко розрізняє чотири основних поняття: *конфлікт*, *конфліктну взаємодію*, *конфліктну комунікацію* та *комунікативний конфлікт*. Вона розглядає термін «конфлікт» у двох площинах: 1) як феномен, перебіг якого зумовлений лінгвальним й екстралінгвальним впливом на співрозмовника та вводить до семантичного поля «*конфлікт*» такі поняття, як: *суперечка*, *чвари*, *сутичка*, *війна*, *бійка*, *боротьба*, *протидія*, *зіткнення*, *ворожнеча* тощо. Ці поняття вона відносить до найближчого семантичного оточення лексичного ядра «конфлікт»; 2) як непорозуміння чи розбіжності в думках і поглядах співрозмовників, тим самим репрезентують віддалену навколоядерну зону лінгвокультурного поля «конфлікт». На додачу, Л.А. Білоконенко звертає окремо увагу на те, що така неузгодженість у поглядах необов'язково може призвести до конфлікту. До таких лексем вона віднесла: *непорозуміння*, *незгода*, *колізія*, *нелад*, *тертя*, *протистояння*, *несхвалення*, *розбрат*, *розлад* [21, с. 6].

Аналізуючи суперечку як форму конфронтаційної взаємодії, О.В. Дерпак розглядає мовленнєву поведінку крізь призму дисоціативних стратегій, які вже

від початку спрямовані на «дисконтакт комінукантів». Вона виокремлює два ключові дискурси, у межах яких найчастіше реалізуються конфліктні інтенції, а саме сварку й суперечку та підкреслює, що сварка вирізняється емоційною насиченістю, а от в суперечці більше переважає «раціо» [43].

Український філолог Борисов О.О. характеризує *суперечку* як своєрідну діалогічну комунікацію, яка тяжіє до конструктиву. Він пояснює це тим, що в центрі такого типу комунікативної ситуації перебуває процес обміну інформацією, де є чітко визначені межі дозволеного та стрижнем взаємодії є «повідомлення – контр-повідомлення». При цьому в комунікантів залишається прагнення до впливу на реципієнта і на лексичному, і на синтаксичному, і на фонетичному рівнях. Крім того, у коло його розгляду неодмінно потрапляють динамічність, нелінійність комунікативної ситуації, а також багатфакторний вплив на її перебіг (ситуативні позиції комунікантів, неможливість правильно інтерпретувати інтенції і т.ін.) [24, с. 303-304]. А комунікативна суперечка віднесена ним до кола вихідних первинних природньо-побутових усних жанрів, у той час як вторинними вважає: інтерв'ю, ток-шоу, дебати [25, с. 385-386, 485].

Окремі додаткові характеристики вживають у тлумаченні суперечки філолог Абрамовичем С. Д. та філософіня Чікарьковою М. Ю., які [1, с. 273-274] зазначають, що *суперечка* – це «драматична ситуація напруження» у ході взаємодії учасників комунікативного процесу, що виникає внаслідок непорозуміння, зіткнення поглядів і позицій співрозмовників та виражається у формі своєрідного «мовного змагання». Ними також виокремлюються декілька видів суперечки, близьких до попередніх логіко-філософських підходів. Зокрема, вони розглядають: *суперечку заради істини*, де для комунікантів основним є досягти консенсусу та віднайти правильні рішення, при цьому співрозмовники не застосовують некоректні техніки аргументації і не знаходяться у стані конфлікту; *суперечку заради перемоги над співрозмовником*, мета якої полягає саме у відстоюванні своєї власної думки, ігноруючи важливість її істинності, водночас застосовуючи хибні та неетичні прийоми; *суперечку заради суперечки*, що входить у межі конфронтаційного дискурсу, в якому хоча

б один з учасників спілкування транслює негативні емоції та має на меті активно протистояти опоненту; а також вводять ще одне поняття – *суперечку заради слухачів*, яка покликана самоствердитись на фоні свого опонента та похизуватися перед аудиторією своїми навичками переконання і впливу, суперечка, в якій форма перемагає зміст [1, с. 273-275].

З погляду раціональності й ефективної комунікації, а також доречності її застосування у ході навчального процесу у ролі інструменту пошуку нових ідей і знань у межах освітніх груп, аналізують явище суперечки американські вчені та фахівці у галузі соціальної психології Р. Джонсон (Roger T. Johnson), Д. Джонсон (David W. Johnson), Ф. Джонсон (Frank P. Johnson) і Д. Тьосвольд (Dean Tjosvold) [199, с. 69-91][200]. Ключовий акцент їх дослідження зроблено на кооперативному підході до суперечки і конструктивному вирішенні конфлікту. Водночас, суперечка (*constructive controversy*) у їх праці є конструктивною комунікацією, в якій учасники взаємодії мають різні позиції й погляди, проте прагнуть до пошуку консенсусу та взаємопорозуміння. Таке трактування суперечки вони прирівнюють до аристотелівського «свідомого дискурсу» (*deliberate discourse*), де кожна з позицій обговорюваної проблеми аналізується співрозмовниками й піддається аргументованій критиці. У цьому випадку логічним, на їх погляд, є те, що суперечка представляється своєрідним джерелом пізнання й отримання знань, а її метою є «синтез нових і креативних рішень». Тому не дивно, що дослідники вважають, що такий тип суперечки, як правило, доцільно використовувати у ході навчання та впроваджувати в освітній процес, особливо під час роботи з учнями. Серед інших методів навчання автори представляють дебати, «поступливу взаємодію» (*concurrence seeking*), однак конструктивна суперечка постає у них найкращим способом для отримання нового досвіду і знань. На думку авторів, у ході конструктивної суперечки процес взаємодії мовців відбувається таким чином: *систематизація інформації* мовцем для формулювання власних тверджень і висновків → *представлення* своєї точки зору та її аргументація → *зіткнення* різних поглядів, що зрештою створює сумніви щодо правильності власної позиції → *прагнення* учасників

активно шукати додаткову інформацію та розглядати альтернативні варіанти вирішення проблеми → *переосмислення* проблеми й інтеграція різних підходів з метою формування узгодженої позиції → *позитивний результат* у вигляді укріплення міжособистісної взаємодовіри і забезпеченням психологічного комфорту учасників комунікації [199, с. 72]. Вони виокремлюють такі характеристики і правила конструктивної суперечки [199, с. 75][200, с. 32]: 1) критика ідей, а не особистості; 2) прагнення прийти до найкращого результату суперечки, прийнятного для кожного її учасника; 3) відкритість до будь-якої думки й поглядів, навіть за протилежної позиції співрозмовника; 4) відтворення повідомлення та його уточнення у разі потреби задля уникнення розбіжностей його смислу; 5) послідовність викладу аргументів як власних, так і аргументів співрозмовника; 6) фокус учасників спрямований на досягнення взаєморозуміння і детального осмислення різних точок зору в межах суперечки; 7) гнучкість мислення та готовність до перегляду власної позиції, що передбачає здатність змінювати власні первинні судження, якщо співрозмовником наводяться обґрунтовані докази.

Дещо з іншого боку розглядають суперечку українські вчені Поясок Т. Б., Беспарточна О.І. і Квасник О.В., які трактують суперечку як «духовно-інтелектуальну боротьбу», спрямовану на пошук істини та аргументоване обґрунтування власних цінностей і позицій. При цьому автори вирізняють [100, с. 39-40] такі ознаки суперечки: 1) суперечка передбачає відкидання опонентом тези, висунутої пропонентом, що створює підґрунтя для протистояння; 2) пропонент та опонент зобов'язані надати власну доказову базу, спрямовану на підтримку власної позиції; 3) обидва учасники комунікативної взаємодії повинні ставитися критично до аргументації співрозмовника; 4) у ході суперечки має бути послідовне й логічно вибудоване спростування тверджень комунікантів.

Звернемо увагу й на те, що серед низки концепцій і трактувань у певних дослідженнях дискурсу конфлікту [40; 37; 77] *суперечку* розглядають не як окремий рівноцінний комунікативний жанр чи самостійну форму міжособистісного спілкування, а як фазу, етап чи структурний елемент

конфліктної взаємодії. Наприклад, соціологиня Гуменюк Л.Й., аналізуючи структуру конфлікту та його функційні характеристики, виокремлює сім послідовних *етапів* його розгортання: 1) розуміння мети і намірів учасниками конфлікту; 2) *суперечка*; 3) погрози; 4) перехід до дій; 5) пошук прибічників та формування кола підтримки разом з тим нагнітання негативного ставлення; 6) напад; 7) знищення/самознищення, яке характеризується найвищим рівнем емоційності, ворожості та бажанням за будь-яку ціну перемогти опонента. У такій моделі конфлікту *суперечка* постає як друга фаза конфліктної ескалації і характеризується як форма «*вербального примусу до взаємодії*», що реалізується через вже наявну взаємну антипатію між комунікантами [40, с. 150]. Схожий погляд на концепцію суперечки та її місце в конфліктній взаємодії запропонував шведський вчений Х. Бродаль. У межах аналізу конфліктів безпосередньо у педагогічному колективі він виокремив три основні фази ескалації конфлікту: *суперечку*, емоційну ворожість і заподіяння шкоди. Кожна з цих фаз, у свою чергу, поділяється ще на три етапи. Таким чином, процес ескалації охоплює дев'ять послідовних етапів комунікативної конфліктної взаємодії [37, с. 114]. Віднести до такої концепції розуміння суперечки у структурі конфлікту можна Лео Б. та Чуйко Г. Науковці стверджують, що будь-який *конфлікт* як комунікативне явище обов'язково *починається з суперечки*, тобто, можна зробити висновок, що вона постає першим щаблем у подальшому розгортанні конфлікту. При цьому дослідники виокремлюють вісім типів суперечок: критикуючий спір, авторитарну суперечку, софістичний спір, логічний спір, евристичний спір, демагогічну суперечку, практичну суперечку та ділову [77, с. 29-31].

Як бачимо, з наведеного вище стає очевидним, що уявну лінійку різновидів суперечок цілком логічно представляти як певну послідовність їх конкретних видів чи форм, розташованих за вектором наростання психо-емоційного навантаження на комунікантів. Тому доцільно, на наш погляд, обмежити ієрархічно-векторну субординацію суперечок двома їх полярними значеннями. При цьому є сенс розташувати на верхньому ієрархічному рівні такої супідрядної

множини суперечку, що постає як форма раціональної комунікативної взаємодії (аргументативна комунікація), що передбачає критичне осмислення позиції опонента, дотримання етичних норм у ході обговорення та аргументативно-логічне відстоювання власної точки зору. Таку суперечку ми пропонуємо називати суперечкою-незгодою. Далі за вектором зростання психо-емоційного напруження комунікантів розташуємо суперечки, які сприймаються як більш деструктивні форми, що характеризується емоційно-збудженою поведінкою комунікантів, порушенням ними принципів кооперативної поведінки, ескалацією ставлення до співрозмовника від асертивного стилю до більш агресивного, неконтрольованою невербальною моделлю взаємодії та, у певному контексті, маніпулятивними патернами інтеракції тощо. За цією логікою, нижній ієрархічний рівень субпідрядної множини суперечок слід обмежити поняттям суперечка-бійка.

Сформована за цією логікою шкала різновидів комунікативних суперечок у вербальній формі набуває такого вигляду: **суперечка-незгода** → суперечка-розбіжність → суперечка-напруження → суперечка-змагання → суперечка-протистояння → суперечка-протидія → суперечка-боротьба → суперечка-сварка → суперечка-конфлікт → суперечка-ворожнеча → суперечка-сутичка → **суперечка-бійка**.

Для поглиблення міждисциплінарних наукових уявлень щодо наявних різновидів комунікативних суперечок наведемо нижче їх конкретні визначення, диференційовані за відповідними психо-фізіологічними ознаками.

Суперечка-незгода віддзеркалює внутрішній психо-фізіологічний стан комуніканта, вираження якого може не реалізуватися у вербальній формі, або актуалізуватися у вигляді досить легкого заперечення.

Суперечка-розбіжність породжується неспівпадінням поглядів на певні явища, події чи предмети, реалізуються мовцем у врівноваженому психо-фізіологічному стані під час їх з'ясування й обговорення.

Суперечка-напруження реалізується з мінімальним рівнем емоційного збудження мовця та супроводжується вживання ним вербальних і додаткових міміко-невербальних засобів комунікації.

Суперечка-змагання характеризується появою азарту або інстинктивним бажанням лідерства, які призводять до збудження психо-фізіологічного стану комуніканта, внаслідок чого зростає динаміка спілкування та ефективність добору ним засобів переконання.

Суперечка-протистояння актуалізується під впливом психо-фізіологічного збудження мовця внаслідок раптового виникнення цілком неусвідомленого ним негативного відношення до думок співрозмовника та супроводжується активним захистом своєї позиції чи спростуванням доводів співрозмовника.

Суперечка-протидія відбувається зростанням психо-фізіологічного збудження мовця до стану виникнення у нього потреби у доборі вербальних засобів, що спрямовані на руйнування логіки аргументації опонента.

Суперечка-боротьба характеризується середнім ступенем психо-фізіологічного збудження комуніканта, у стані якого він добре контролює тактику своєї комунікативної поведінки взагалі та мовленнєвої зокрема.

Суперечка-сварка виникає у разі збудження психічного стану мовця до того ступеня, у якому він перестає добирати логічні аргументи та мимоволі вдається до неконтрольованого вираження емоцій і почуттів.

Суперечка-конфлікт бере свій початок у негативному ставленні до співрозмовника, внаслідок якого під впливом психо-фізіологічного збудження комуніканта конфронтації співрозмовників неминуче загострюються.

Суперечка-ворожнеча породжується негативними емоціями, на кшталт заздрість, неприязнь, ненависть, що внаслідок їх запалювання перебігом спілкування змушують людину нехтувати головні табу культурно-національного спілкування.

Суперечка-сутичка характеризується виникненням у людини підвищеного ступеня емоційно-прагматичного збудження, яке тягне за собою

агресивну комунікативну поведінку та позакультурні засоби, притаманні агресивному спілкуванню.

Суперечка-бійка – крайній ступінь емоційного збудження, у якому комунікант, скорочуючи до мінімуму використання у суперечці вербальних засобів спілкування, вдається до рукоприкладства чи більш жорсткого насилля.

Зазначимо, насамперед, що, по-перше, кожен з наведених вище термінів покликаний позначати дванадцять класів комунікативних суперечок з притаманними їм особливостями поведінкової і мовленнєвої реалізації. При цьому нами опущено поняття нижчого ієрархічного рівня *суперечка-війна*, яке слід відносити до специфіки комунікативної взаємодії етнічних спільнот і ворогуючих держав. По-друге, не слід забувати, що згадані вище сукупності запропонованих у наукових працях ознак комунікативних суперечок у разі поглиблення їх стратифікації у межах кожного з зазначених нами класів мають і, цілком логічно, створюють за вибраними дослідниками критеріями їх відповідні групи.

Що стосується механізмів і провідних лінгвоенергетичних особливостей їх перебігу у комунікативній поведінці англомовної особистості, безпосередньо пов'язаних з актуалізацією суперечки, то згідно з відомими чітко стратифікованими системними моделями праць [27, с. 61; 56, с. 171-173; 26, с. 26; 28, с. 11], на закономірності її реалізації, у свою чергу, вагомий вплив здійснюють: прагматичні наміри мовця, оточуюче середовище (умови комунікації), зовнішні (соціально-політичні, ситуативно-комунікативні, психогенетичні) та внутрішні (фізіологічно-станові, емоційно-самопочуттєві, фізично-відчуттєві) чинники, а також реальне співвіднесення комунікативних культур мікросоціумів (родина, друзі, професійна спільнота) мовців та загально-політичної культури соціуму (авторитарна, перехідна, демократична).

На основі зазначеного підходу з використанням уживаних у ньому припущень нами було сформовано графічний образ узагальненої міждисциплінарної моделі для опису механізму й особливостей супервентного енергетичного впливу комплексів чинників на поведінку мовця у комунікативній

суперечці, наведену на рис. 1. Графічний образ моделі створений нами у вигляді відповідного аналогу, прототипом якого слугує відома у когнітивістиці піраміда сфер духовного буття індивіда [63, 2010 с. 208-214; 57, с. 305-318], що вже отримала у користувачів лаконічну назву «піраміда Клименюка» [118]. Тому далі, під час опису механізмів перебігу суперечки у комунікації ми користуватимемось виключно термінологічним апаратом та спиратимемось на провідні концептуальні положення, запропоновані автором піраміди-прототипу.

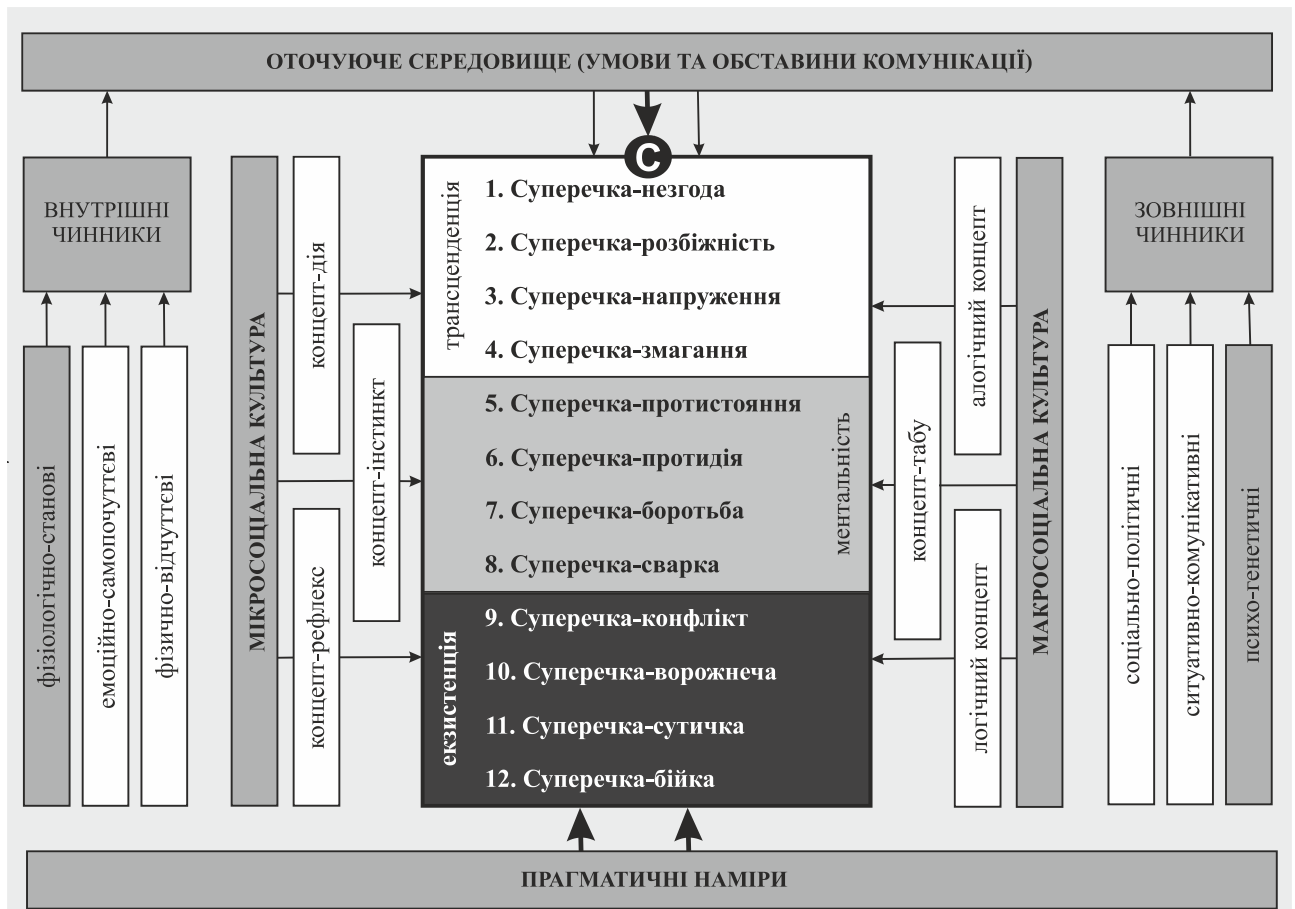


Рис. 1.1 Узагальнена міждисциплінарна модель механізму супервентного впливу комплексів чинників на поведінку мовця у комунікативній суперечці

Для цього, нам, насамперед, необхідно визначити смисло-змістове насичення понять, якими, на наш погляд, слід позначати явище суперечки як комунікативне взагалі й мовленнєве зокрема. Інтегруючи викладене вище міркування та ознаки наведені у наших визначеннях різновидів суперечок, ми доходимо такого трактування.

Комунікативна суперечка – є специфічною формою взаємодії мовців, що виникає внаслідок неспівпадіння їх поглядів на певні явища, події чи предмети, зіткнення позицій, інтенцій, установок, світоглядів та реалізується засобами вербального і невербального спілкування, рівень контрольованості добору яких залежить від культурних рівнів та психо-фізіологічних станів мовців, а також ступеня їх емоційно-прагматичного збудження. Конвенційними міждисциплінарними визнаними науковою практикою різновидами форм суперечок вважаються: суперечка-незгода, суперечка-розбіжність, суперечка-напруження, суперечка-змагання, суперечка-протистояння, суперечка-протидія, суперечка-боротьба, суперечка-сварка, суперечка-конфлікт, суперечка-ворожнеча, суперечка-сутичка, суперечка-бійка.

При цьому поняття *мовленнєвої суперечки* вживається дослідниками у разі вивчення явища суперечки виключно з погляду закономірностей та особливостей функціонування у ній лінгвістичних засобів.

З'ясувавши це, перейдемо до розгляду міждисциплінарної наукової картини щодо специфіки функціонування механізмів мислемовлення та миследій індивідів під час актуалізації ними комунікативної суперечки. Нагадаємо, що у практично конвенціалізованому баченні, незалежно від ступеня однозначності прагматичних намірів і стратегій мовців, добір ними тактик, а також мовних і позамовних засобів спілкування відбувається внаслідок установлення порядку в саморозвитку психо-емоційного хаосу, що розгортається у сфері їх духовного буття. На перебіг зазначеного саморозвитку й реалізації його результатів здійснюють провідний вплив оточуюче середовище (умови й обставини комунікації), фізично-відчуттєві та психо-генетичні стани мовців, а також певні свідомі й позасвідомі табу, накопичені під час попереднього мікросоціального та макросоціального окультурювань комунікантів. Саме ці чинники й уведено нами в модель рис. 1.1. При цьому важливо розуміти, що роль так званих параметрів порядку у саморозвитку хаосу мислемовлення та миследій індивідів у комунікативній суперечці можуть відігравати провідні концепти (концепт-поняття, концепт-дія, концепт-табу,

логічний концепт, концепт-почуття, концепт-відчуття, концепт-інстинкт тощо) їх мікро- та макросоціальних культур.

Звертаючись до графічного образу моделі механізму супервентного впливу комплексів чинників на поведінку індивіда у комунікативній суперечці, ми бачимо, що будь-які суперечки розгортаються на ґрунті його прагматичних намірів, спрямованих на зміну опонентом поглядів на певні явища, події чи предмети або якихось його дій, позицій, інтенцій, установок. Проте довільна реалізація цих намірів завжди обмежується наявністю трьох систем чинників (умов і обставин комунікації, рівня мікросоціальної культури мовця та рівня його макросоціальної культури), що стримують або підсилюють динаміку актуалізації комунікативної поведінки індивіда. Таким чином, будучи, у свою чергу, складною автономною системою, сфера духовного буття мовця (його психічна сфера) функціонує у межах оточуючого середовища (тобто в оточенні іншої системи), елементами якої є конкретні умови та обставин комунікації, що й відіграють роль зовнішніх і внутрішніх чинників по відношенню до психіки самого мовця.

За цих умов у сфері його духовного буття й виникає психо-енергетичний хаос, особливості механізму саморозвитку якого за системно-синергетичним баченням, викладеним у джерелі [63, с. 208-234], полягають у такому. По-перше, відповідно до відомого принципу Калити А.А. – збереження емоційно-прагматичного потенціалу (далі ЕПП) висловлення [61, с. 5-12] він не зникає, а перерозподіляється між вербальними й невербальними засобам актуалізації самого висловлення. По-друге, добре відоме, що саме за досягнення певного рівня ЕПП, висловлення, як і будь-які інші за природою свого походження концепти мислемовлення та миследій індивіда, й потрапляють у його довгострокову пам'ять. По-третє, під час комунікації усі без винятку активовані у пам'яті мовця концепти набувають того самого ЕПП, з яким вони до неї і потрапили.

Оскільки комунікативна поведінка будь-якого індивіда відбувається у цілком конкретному оточуючому середовищі, то певні найбільш енергетично

насичені внутрішні й зовнішні концепти-чинники умов та обставин спілкування неминуче вступають у взаємодію з концептами його прагматичних намірів. Ця взаємодія має суто енергетичну природу і на першому етапі відбувається, переважно, у сфері екзистенції комуніканта (у позасвідомому), не досягаючи його свідомості. Характерною особливістю першої стадії такої взаємодії у сфері духовного буття мовця відбувається те, що енергетично більш потужні концепти пригнічують більш слабкі аконцепти, що їм протирічать. Такі концепти-лідери здатні одночасно підвішувати свій ЕПП за рахунок енергій більш слабких подібних їм концептів-аналогів, що потрапляють у так зване віяло їх енергетичного тяжіння. Незначні енергетичні потенціали множини інших аконцептів при цьому розпорошуються, що призводить до їх нездатності брати участь у подальшій взаємодії, хаотичний саморозвиток якої продовжується у першій тоці біфуркації.

На другій стадії саморозвитку хаосу першої точці біфуркації процесу породження мислемовлення та миследій мовця у комунікативній суперечці, в енергетичну протидію концептів та аконцептів її потенційно можливої реалізації вступають ще дві системи чинників – елементів мікро- та макросоціальних культур комунікантів, що, зазвичай, і виконують роль так званих у синергетиці параметрів порядку. Ці чинники, набуті попередньою практикою соціального виховання та самовиховання мовця, виконують, здебільшого, функції табулювання тих елементів його мислемовлення та миследій, що порушують норми комунікації, які існують у культурах оточуючих його мікро- та макросоціумів. Унаслідок цього, в хаосі першої точці біфуркації зароджується новий порядок, енергія якого спрямовує частковий вектор подальшого саморозвитку процесів мислемовлення та миследій комуніканта до наступної точки біфуркації, що локалізуватиметься у ментальній сфері його духовного буття. На цьому перший етап двохстадійного саморозвитку потенційно можливої комунікативної поведінки індивіда у ситуації суперечки завершується.

Перша стадія другого етапу починається в ментальній сфері духовного буття з зародження хаосу другої точки біфуркації внаслідок взаємодії

енергетично потужних концептів, сформованих у точці першої біфуркації, із концептами ментального буття комуніканта. Характерною ознакою другої стадії цього етапу є те, що в саморозвитку її хаосу роль аконцептів по відношенню до концептів, які були сформовані у першій точці біфуркації, відіграють концепти і табу процесів мислемовлення та миследій комуніканта, попередньо сформовані у пам'яті під час соціалізації у межах реально оточуючих його мікро- й макросоціумів. Оскільки ментальне буття мовця відбувається, переважно, під контролем його свідомості (точка С на моделі), то у ньому провідну роль відіграють логічні концепти і концепти-табу, а статусу параметрів порядку у його комунікативній поведінці набувають концепти-чинники, що мають пряме відношення до оточуючих мікро- та макросоціальних культур. Унаслідок енергетичного впливу цих параметрів у хаосі другої точки біфуркації зароджується новий порядок співвідношення ЕПП концептів припустимої поведінки індивіда у комунікативній суперечці, який і спрямовує другий частковий атрактор саморозвитку процесів мислемовлення і миследій комуніканта до наступної третьої точки біфуркації, що локалізується в трансцендентній сфері його духовного буття.

У точці третьої біфуркації також виникає хаос, двохстадійний перебіг якого реалізується за тим самим механізмом, що й у двох попередніх. Проте на відміну від них, у сфері трансцендентного буття індивіда, за умов тимчасового послаблення контролю з боку його свідомості, роль параметрів порядку у саморозвитку хаосу мислемовлення і миследій комуніканта здатні відігравати концепти-креативи та певні алогічні концепти, в результаті чого й виникають творчі вияви комунікативної поведінки взагалі та алогічної, проте дієвої, аргументації зокрема.

Проведене нами обґрунтування смисло-змістового насичення термінів на позначення суперечок та науковий опис механізмів і провідних лінгвоенергетичних особливостей їх перебігу у комунікативній поведінці англomовної особистості дає підстави стверджувати таке.

Для міждисциплінарних наукових студій найдоцільнішою є така

стратифікація суперечок у комунікативній поведінці мовця: **суперечка-незгода** → суперечка-розбіжність → суперечка-напруження → суперечка-змагання → суперечка-протистояння → суперечка-протидія → суперечка-боротьба → суперечка-сварка → суперечка-конфлікт → суперечка-ворожнеча → суперечка-сутичка → **суперечка-бійка**.

Викладене дозволяє вважати доцільним систематизувати типові ознаки комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки для підвищення ефективності подальшого експериментального дослідження інваріантних особливостей її перебігу.

1.2 Типові ознаки комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки

Під час пошуку типових ознак комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки, ми виходили з відомих міркувань [12, с. 187; 284, с. 57; 50, с. 12; 1, с. 300; 141, с. 8; 164] про те, що вони найбільш повно проявляють у стилі спілкування, через який мовець реалізує свій прагматичний намір. Попереднім оглядом наукових джерел було встановлено наявність досить широкої, проте недостатньо узагальненої і структурованої інформації щодо прагматичних намірів комунікації та провідних ознак комунікативної поведінки мовців. Внаслідок цього, постало питання проведення відповідного аналізу та співвіднесення його результатів з процесом реалізації комунікативної суперечки.

Відомо, що комунікація мовця реалізується ним у просторі постійної взаємодії з іншими, якої вона, будучи соціальною істотою, не може уникнути [182, с. 5; 267, с. 48-51]. У межах кожної етнічної культури зазначена взаємодія може [292, с. 47] бути схарактеризована такими ознаками: предметність – комунікативні інтенції суб'єктів взаємодії; експлікованість – можливість оцінки та спостереження себе та опонента; ситуативність – видозміна правил, норм та установ взаємодії, що викликає зміни в момент самого спілкування; рефлексивна багатозначність – взаємодія в цьому випадку розглядається як своєрідний плацдарм для виявлення та реалізації індивідуальних інтенцій, а також як

результат колективних намагань й очікувань, які були досягнуті під час комунікативного процесу. При цьому взаємодію між комунікантами частіше за все поділяють за прагматичним спрямуванням на [292, с. 47; 198; 166; 165; 10, с. 3; 49, с. 88; 110, с. 63-64; 33, с. 179; 92; 197; 244; 204; 215; 75, с. 161-162]: *співробітництво* (кооперація) – уникнення будь-яких перешкод під час комунікації та сприяння досягненні інтенцій кожного з учасників; *суперництво* (конкуренція, конфронтація) – утворення бар'єру, що заважає досягненню обопільній меті.

Оскільки будь-яку, а особливо, суперечливу взаємодію, складно розглядати окремо від стилю, то виникає необхідність виокремлення провідних стилів комунікативної поведінки мовців. Взагалі, поняття «стиль» є досить широкозначним, оскільки охоплює різні сфери нашого існування [7, с. 40-41; 213]. Його описуються як: 1) *спосіб* життя будь-чого, який характеризується наявністю виняткових прийомів [213, с. 507]; 2) *категорію*, яка слугує відображенням індивідуально-особистісного сприйняття та розуміння світу людиною, що в подальшому впливає на організацію та результати її творчої активності і, як правило, є стійкою сукупністю неповторних характеристик [279, с. 285]; 3) *єдність змісту* образно-художніх конструктів, що утворилися за певних суспільно-історичних умов, які притаманні різним періодам людського існування [284, с. 70]. Крім того, розглядаючи стиль в площині комунікації, дослідники трактують його як: 1) індивідуально-марковану *поведінку* комуніканта, що виражається в його методах ведення спілкування, реакціях на повідомлення співрозмовника, способах вирішення комунікативних проблем, тактиках і прийомах комунікації й манері подолання міжособистісних конфліктів [12, с. 187]; 2) *модель* комунікативної поведінки індивіда, який характеризується індивідуально-психологічними атрибутами (психотипом) [284, с. 57]; 3) індивідуально сформовану *систему* мовленнєвих прийомів, технік і способів комунікації, які використовує мовець у ході спілкування [50, с. 12]; 4) комунікативно-поведінкова *установка* на взаємодію зі співрозмовником [1, с.

300]; 5) *спосіб*, у який людина на мовному та позамовному рівнях сигналізує власні інтенції співрозмовнику [141, с. 8; 164].

Скористувавшись наведеною інформацією, далі під **комунікативним стилем** у його загальному міждисциплінарному визначенні ми матимемо на увазі *процес та результат реалізації мовцем певної прагматичної установки у формі індивідуально-маркованої комунікативної поведінки з використанням у ній комплексів сформованих у його пам'яті стереотипів, добір яких залежить від умов комунікації, ситуації спілкування, психо-фізіологічного стану мовця та рівня внутрішньо культурних навичок використання мовних і позамовних засобів спілкування.*

Досить широко вживаними в науковій практиці є такі стилі комунікативної поведінки мовця: демократичний, авторитарний, суперечливий [71, с. 14-15] та ліберальний [214; 51, с. 12-13] й демократично-ліберальний [1, с. 300-301]. Більш розширено класифікація комунікативних стилів запропонована американським лінгвістом Р. Нортон. Вона охоплює такі стилі [225, с. 260-261; 12, с. 190]: *домінантний* (dominant) – проявляє стійкість та має сильний вплив на співрозмовника, переважає над ним); *дружній* (friendly) – демонструє доброзичливість, ніколи не ставиться ворожо до співрозмовника, сприймається позитивно; *уважний* (attentive) – орієнтований на співрозмовника, намагається постійно реагувати на його повідомлення, постійно підтримує розмову; *заспокійливий/м'який* (relaxed) – постає врівноваженим, спокійним і розслабленим під час інтеракції, ритмічність мовлення такого комуніканта є відносно стійкою, без емоційних коливань; *агресивний/суперницький* (contentious) – постійно сперечається, намагається довести свою думку навіть доводячи до сварки свою взаємодію з співрозмовником, недружнє ставлення до опонента; *драматичний* (dramatic) – тяжіє до перебільшення й експресивності, що підтверджує його невербаліка та емоційна просодія; *активний* (animated) – проявляє жваву невербальну поведінку, активно використовує свою міміку та жести; *відкритий* (open) – не приховує свої емоції та настрої, показує свої справжні почуття; *вражаючий/ефектний* (impression-leaving) – намагається

звернути на себе увагу, важливим для такого комуніканта є створення позитивного першого враження; *образо-твірний* (communicator image) – атрибут, який вказує в цілому на спроможність індивіда комунікувати чи легко особистість спілкується та підтримує комунікацію, а також як вміло взаємодіє з протилежною статтю.

Не можна оминати й таку досить оригінальну класифікацію стильових ознак основних типів комунікантів запропоновану у праці [243] американської психологині та основоположниці сімейної терапії Вірджинії Сатір: *блеймер* (blamer – той, що звинувачує), *плакатор* (placater – той, що задобрює), *комп'ютер* (computer – беземоційний), *дистрактор* (distracter – збиває з пантелику), *балансир* (наше трактування) (leveling/flowing – той, що тримає рівновагу).

Далі [243, с. 65-71; 66, с. 80] вона наводить розлогі характеристики цих типів комунікантів, на кшталт: *блеймер* тяжіє до звинувачення інших, щоб здаватися сильнішим на їх фоні, перекладає та приписує провину іншим, понизливо й гучно, жорстко виражають свої думки, активно жестикулюють, не цураються невиховано вказувати пальцями на співрозмовника під час суперечки. На відміну від попереднього, *плакатор* докладає зусиль, щоб догодити та заспокоїти інших, завжди люб'язний, намагається не заперечувати те, про що говорить співрозмовник, боїться викликати в нього негативні емоції, людина, яка завжди говорить «так», знаходиться в пошуках схвалення від оточуючих, має низьку самооцінку, постійно погоджується з критикою на свою адресу. У свою чергу, *комп'ютер* постає як зібраний, стриманий, розсудливий комунікант, який не показує своїх емоцій, завжди говорить спокійно та підходить до всього з «холодною головою», голос зазвичай монотонний та байдужий, пози й жести скуті, майже нерухомий, мовлення наповнене абстрактними поняттями, довгими реченнями та, інколи, незрозумілими для інших термінами. *Дистрактор*, натомість, не звертає уваги на те, що говорить його співрозмовник, уникає відповідей на поставлені питання, або робить їх неоднозначними, без суті, часто голос та інтонаційний малюнок такої особистості коливається і не співпадає з тим, що він говорить, так само як і жести з мімікою, оскільки в нього немає фіксації на

значимості сказаного ним повідомлення, інколи ігнорує запитання співрозмовника, якщо від нього вимагають реакції на інформацію, з надією, що опонент почне обговорення нової теми й не повернеться до попередньої, бояться брати на себе відповідальність за інформацію, яку вони повідомляють. Насамкінець, *балансир* постає як відкритий до комунікації, впевнений і чесний, його жести, міміка, тембр співпадають з тим, що він говорить, нікого не звинувачує, нікому не намагається сподобатись чи відсторонитися від відповіді на поставлене питання, його образ є цілісним й самодостатнім, адекватно оцінює комунікативну ситуацію, вміє виходити зі складних ситуацій, пом'якшувати суперечності між співрозмовником, не втрачаючи своєї позиції і, не боючись брати на себе відповідальність за наслідки, не лякається критики на свою адресу та може критикувати інших, оцінюючи вчинок, а не саму особистість.

Взагалі, мовець як суб'єкт комунікації виступає носієм типологічних характеристик, які проявляються в його стилі взаємодії і комунікативній поведінці, цікавість до дослідження яких відображується в дослідженнях різної специфіки: і соціологічної [243], і психологічної [214; 51], і культурно-філософської [1], і лінгвістичної [225]. Проте надлишкова метафоричність вживаних нею термінів на позначення стилів комунікантів (на кшталт комп'ютер) не є, на наш погляд, цілком прийнятною для використання їх у якості міждисциплінарної термінології.

З огляду на специфіку дослідження фахівцями у сфері комунікації та міжособистісної взаємодії Гемблом Т.К. і Гемблом М. [180; 140] було визначено три основних стилі поведінки, або стани, у яких може перебувати особистість у ході суперечки, а саме: *субмісивний* (неасертивний, пасивний) стиль, *агресивний* стиль та *асертивний* стиль комунікації [180, с. 223-227]. В коментарях ними зазначалось, що особи, які тяжіють до *субмісивного стилю комунікації*, зазвичай пригнічують власні емоції та почуття. Для їх поведінки є характерним: пригнічення власних емоцій і почуттів, неспроможність чітко їх вербалізувати, унаслідок чого співрозмовнику складно зрозуміти справжній емоційний стан такої людини в процесі взаємодії, страх проявляти власні емоції, щоб не образити

співрозмовника, не викликати в нього негативних переживань, також через страх бути засудженим чи неправильно інтрепретованим, утримують емоції «всередині», уподібнюється до «хамелеона», оскільки пристосовується не стільки до ситуації як такої, скільки до емоційного настрою людей, які перебувають у її оточенні, змінюючи власну поведінку залежно від них, інертні, мають пасивну життєву позицію, що зумовлює небажання індивідів вступати в конфлікти чи відстоювати власну точку зору. *Агресивний стиль* у комунікантів проявляється у формі агресивної поведінки, ігнорування думки інших і порушення прав співрозмовників, вони часто зневажають людей, які не здатні за себе постояти, не можуть чітко відповісти або відкрито висловити власні емоції, прагнуть домінувати, «вигравати» за будь-яких умов, маніпулювати та досягати бажаного навіть коштом інших. Семантичними маркерами такого стилю можуть виступати такі: «це те, що я відчуваю, а ти неправий, бо відчуваєш інакше», «це те, чого я хочу, а твої бажання не мають значення». Носії агресивного стилю першими вдаються до нападів і звинувачень у бік співрозмовника, що призводить до неминучої ескалації конфлікту. *Асертивний стиль* є своєрідним балансом між субмісивним і агресивним стилями комунікації і, як правило, характеризується: чесністю спілкування, ясністю викладу думок і використанням прямих запитань, здатністю захищати власні ідеї та позицію, не порушуючи етичних норм і не ображаючи інших. Асертивний комунікант не дозволяє собі ставати жертвою, водночас відкрито демонструє власні потреби, самостійно ухвалює рішення та чітко висловлює власні бажання, прагне до співпраці зі співрозмовником, не порушуючи його особистого та комунікативного простору, вміють відстоювати себе, не вдаючись до приниження чи знецінення інших, чітко усвідомлюють, що варто говорити, а від чого слід утримуватися, як не транслювати субмісивність і водночас уникати агресивності, поєднує дотримання соціальних норм і власні потреби, не порушує кордонів інших і не знецінює позицію опонентів, при цьому відкрито та активно захищає себе, відстоює власну думку і на вербальному, і на невербальному рівнях, конструктивно розв'язуючи міжособистісні проблеми [180, с. 225-226].

Науковці та фахівці у галузі теорії комунікації Річмонд В.П. та Мартіном М.М. [239] приділяли увагу соціокомунікативному стилю, у межах якого, спираючись на фактичні напрацювання своїх колег, виділяли два або три вектори поведінки комуніканта у соціумі та виокремлювали три таких основних стиля [239, с. 135-138]. Так, *асертивний* (assertive) стиль подібно до попередніх визначень, характеризувався ними: впевненістю у собі, тактовною взаємодією зі співрозмовником, вмінням виражати власні емоції відкрито в межах культурно-етичних норм – змогою брати на себе ініціативу, враховуючи позицію співрозмовника, активним використанням жестів, підтримкою зорового контакту з метою встановлення довірливих стосунків зі співрозмовником, дотриманням допустимої міжособистісної дистанції, спілкуванням в межах соціально прийнятних мовних та етичних норм. Водночас, автори зазначали, що в окремих випадках асертивну й агресивну поведінку складно чітко розмежувати, оскільки обидва стилі орієнтовані на відстоювання власної позиції та активну самопрезентацію в комунікації. При цьому підкреслювалось, що асертивна позиція передбачає активний захист власної думки з урахуванням позиції іншого комуніканта, вимогу поваги до себе за умови поваги до співрозмовника. У межах агресивного стилю комунікант не переконує, а примушує опонента, нав'язуючи власні правила взаємодії та орієнтуючись на перемогу «за будь-яку ціну». *Респонсивний* (responsive) стиль характеризується авторами орієнтованістю мовця насамперед на інших учасників взаємодії, чутливістю до почуттів співрозмовників, схильністю враховувати емоційний стан інших частіше, ніж власні потреби, уважністю слухати і реагувати на висловлювання партнера. Автори підкреслюють, що респонсивність не обов'язково передбачає пасивність комуніканта або повну його відмову від власної позиції та пояснюють недоцільність ототожнення субмісивного та респонсивного стилів комунікації, оскільки субмісивний характеризується орієнтацією на інших за рахунок применшення власних цілей і потреб та жертвуванням собою заради самореалізації інших, поступаючись власними правами та позицією, тоді як, респонсивні комуніканти враховують потреби

співрозмовників, однак водночас не ігнорують і власні. На відміну від попередніх, у межах *ситуативного* (наше трактування – ориг. versatile) стилю, комунікант залежно від ситуації та оточення реалізує різні типи поведінки. Гнучко адаптуючись до перебігу комунікації, має баланс між асертивною та респонсивною поведінкою, мовець усвідомлює, в яких умовах доцільно проявляти асертивність, відстоювати власну позицію, права та думку, а в яких – приділяти більше уваги співрозмовникові, виявляти чутливість і респонсивність. Отже, основною рисою ситуативного стилю є його змінність і залежність мовної поведінки індивіда від розвитку конкретної комунікативної ситуації [239, с. 137-138].

Дійові ознаки трьох згаданих вище стилів аналізували й українських науковців [96; 97; 140; 66], які розглядали асертивність крізь призму психологічних атрибутів мовної особистості. Так, на думку Подоляк Н.К., справжня асертивність характеризується відкритістю, чесністю, самоповагою, повагою до інших учасників взаємодії та доцільним використанням мовних засобів відповідно до комунікативної ситуації [96, с. 19-20; 97, с.108]. На противагу цьому, неасертивні особистості, як правило, характеризуються нестійким емоційним станом або його частими змінами настрою залежно від зовнішніх чи внутрішніх чинників, емоційною нестабільністю та імпульсивністю, оскільки їхній психологічний стан значною мірою визначається зовнішніми обставинами, що зумовлює прояви невротичності й підвищеної тривожності [96, с. 149-153].

Американський дослідник Семюель Вучініч [263], аналізуючи особливості завершення переважно родинних суперечок, запропонував такі основні моделі поведінки комуніканта: 1) *підкорення* (submission) – коли один з учасників взаємодії відмовляється від власної позиції та приймає позицію опонента, роблячи односторонню поступку; 2) *компроміс* (compromise), за якого обидві сторони частково відмовляються від своїх початкових позицій і знаходять умовну «середину»; 3) *протистояння* (standoff) сторін, яке набуває форми своєрідної «патової ситуації», а суперечка припиняється без досягнення згоди;

4) *відступ* (withdrawal) або ухиляння, за якого один з учасників виходить із комунікації та припиняє взаємодію і на вербальному, і на невербальному рівні (вихід з приміщення, грюканням дверей і т.д.) [263, с. 598-599].

Проте проведений нами аналіз переконливо свідчить, що найбільш широковживаною у міждисциплінарній науковій практиці [45, с. 67-72, 179, с. 112-120; 216, с. 100-104; 176, с. 500-502; 231; 246; 273; 201; 276, с. 537; 145, с. 285-287; 262, с. 16990; 277] є на теперішній час модель опису стилів, запропонована американськими вченими Кеннетом В. Томасом і Ральфом Г. Кілманом [206, с. 971-972; 253; 252, с. 3-6; 205]. За результатами опису ними запропоновано п'ять відповідних стилів (modes) [253; 252, с. 3-6; 205; 45, с. 67-72]: 1) *пристосування* (accommodating), що, як правило, характеризується більш субмісивною поведінкою, у якій комунікант не проявляє наполегливості, але водночас прагне до кооперативної взаємодії, намагається задовольнити потреби інших за рахунок власних, або фактично погоджується на програв на користь свого співрозмовника, що у подальшому може бути розцінено як слабкість та використано іншою стороною для висунування нових, інколи маніпулятивних вимог, як правило, у цьому стилі люди намагаються згладити суперечку за рахунок втрати власного авторитету, поваги чи престижу; 2) *компроміс* (compromising), як правило, характеризується поєднанням асертивності та кооперативності, оскільки в межах цього типу поведінки комунікант прагне знайти рішення, яке частково задовольнить інтереси обох сторін, орієнтований на партнерство, взаємні поступки й досягнення тимчасового балансу позицій, за якого жодна зі сторін не реалізує свої цілі повною мірою, але водночас уникає відкритої ескалації суперечки; 3) *співпраця* (collaborating) також характеризується і асертивною, і кооперативною поведінкою водночас і є орієнтованою насамперед не на тимчасове узгодження позицій, а на розв'язання проблеми, яке максимально враховує інтереси обох учасників комунікативної взаємодії; 4) *ігнорування* або уникнення (avoiding) оцінюється як неасертивна і некооперативна поведінка у реалізації якій комунікант виходить із суперечки, не прагнучи до задоволення ані власних потреб, ані потреб співрозмовника,

оскільки усвідомлює, що предмет суперечки не є для нього пріоритетним, або ж не бачить сенсу у подальшій взаємодії; 5) *суперництво* (competing), у якому людина реалізує комунікативну поведінку більш агресивно, наполегливо відстоює власну позицію та не виявляє готовності до співпраці, намагаючись у будь-який спосіб задовольнити власні потреби, навіть за рахунок інших учасників взаємодії.

З часом, науковцями Блер Тріпп та Дуглас Бомел [255] модель попередників було дещо трансформовано таким чином, що з'явилась можливість додати до п'яти вище згаданих стилів ще три таких стилі: *блокування* (blocking), яке реалізується у випадках, коли предмет обговорення є відносно незначущим, а міжособистісні відносини дуже негативними, комунікації позиція співрозмовника навмисно нейтралізується з метою унеможливити досягнення його цілей; *виключення* (exclusion) спостерігається тоді, коли значущість предмета суперечки є помірною, а характер відносин середньо негативним; *саботаж* (sabotaging) виникає в ситуаціях, де предмет обговорення має високу значущість, однак між комунікантами встановилися вкрай негативні відносини, комунікант вдається до деструктивних стратегій впливу, його поведінка спрямована на підрив авторитету опонента, дискредитацію його позиції та водночас активне просування власних інтересів, характерними є маніпулятивність, прихована або відкрита ворожість, а також елементи мстивої поведінки мовця [255, с. 96].

Цікавим убачається також підхід австрійського науковця Фрідріха Глазла [181], який розглядав актуалізацію суперечки у межах потенційного існування у ній двох базових крайностей (extremes), а саме: *уникнення* (avoidance), в якому мовець намагається мінімізувати взаємодію та уникнути зіткнення зі співрозмовником; та *протистояння* (belligerence), в якому він демонструє сильне бажання до протистояння та високий рівень агресії, які призводять до ескалації конфлікту. Далі, вочевидь дотримуючись діалектичної логіки, він вводить поняття *адаптивності* до конфлікту (conflict capability), у межах якої взаємодії суперечка розглядається не як загроза, а як ресурс, що дає можливість

усвідомити розбіжності і знайти вирішення проблеми, які зможуть задовольнити потреби всіх учасників комунікативної взаємодії [181, с. 5-7].

З викладеного вище стає також очевидним, що науковці досить часто звертаються до прагматичних установок та орієнтованості мовця, охоплюючи їх формами комунікативної взаємодії вищого ієрархічного рівня, а саме формою конструктивної (кооперативної) та деструктивної (некооперативної) інтеракції.

Так, наприклад, спеціаліст з соціальної психології Мортон Дойч [165; 167], досліджуючи конфлікти, один з перших розмежував їх на *деструктивні* та *конструктивні*, підкреслюючи, що цей поділ стосується саме *наслідків* і *результатів* взаємодії. Він підкреслює доцільність розгляду такого типу взаємодії саме крізь призму їх наслідків, зокрема в опозиціях задоволення – незадоволення, виграш – програш учасників взаємодії [167, с. 17].

При цьому Мортон Дойч зазначає, що *кооперативна* й *некооперативна* (конкурентна) поведінка у конфлікті насамперед зосереджена на тому, чи є *цілі* та *інтенції* учасників комунікації взаємопов'язаними з самого початку. Якщо йдеться про кооперативну взаємодію в межах конфлікту чи суперечки, то, як правило, учасники обирають співпрацю. Їхня мета є взаємозалежною, оскільки кожен із комунікантів зацікавлений не лише у власному успіху, а й у досягненні цілей співрозмовника, тобто досягти мети важливо лише тоді, коли співрозмовник також має можливість її досягти. Натомість у некооперативній (конкурентній) взаємодії мета співрозмовників є несумісною, оскільки досягнення мети одним учасником передбачає поразку іншого. У такому типі взаємодії суперечка розгортається за принципом протистояння, де інший комунікант розглядається не як партнер, а як перешкода на шляху до власної мети [167, с. 20-22; 165; 166].

У свою чергу, українська філологиня Корольова А.В. [70] відповідно до «мотиваційної орієнтації» та прагматично-психологічних установок комунікантів у конфліктній взаємодії поділяє мовленнєву поведінку на три основних стратегічних лінії: *конфронтаційну*, *кооперативну* (конструктивну), які схожі на попередньо представлені типи взаємодії, та додає *нейтральну*

мовленнєву поведінку. Опис кооперативної й конфронтаційної стратегій мовленнєвої поведінки авторка трактує подібно до вище наведених визначень. Нейтральну стратегію вона представляє як установку, що супроводжується ігноруванням або уникненням взаємодії з опонентом та може призвести до виникнення незручності для співрозмовника.

Ізабель Брамсет і Поул Подер, спираючись на емоційне вираження та реакції учасників взаємодії у ході комунікації, пропонують вирізняти чотири форми перебігу конфліктної взаємодії, які в результаті інтеракції *породжують певну емоційну енергію* (анг. EE – emotional energy): *позитивну* (емоційні прояви/емоційні стани: *щастя, радість, надія, ентузіазм, упевненість, довіра*; ставлення до зовнішнього світу (attitude): відкритість до світу, допитливість); *знижену* (анг. diminished; емоційні прояви/емоційні стани: *страх, депресія, смуток, безнадійність, нудьга, втома*; ставлення до зовнішнього світу: байдужість, закритість, апатія); та *негативну* (емоційні прояви/емоційні стани: *гнів, лют, образа*; ставлення до зовнішнього світу: ворожість, скептицизм, підозрілість). Відповідно, вони виокремлюють: 1) *кооперативну взаємодію*, в якій учасники демонструють однакову емоційну установку, що породжує позитивну емоційну енергію та відчуття згуртованості. Оскільки комуніканти перебувають у стані емоційної синхронізації, підтримують один одного та спрямовані на спільний результат, то саме ця форма взаємодії вважається найбільш успішною; 2) *домінантну взаємодію*, яка реалізується в асиметричних стосунках, наприклад, «керівник ↔ підлеглий», «влада ↔ суспільство». У такому типі взаємодії домінуюча сторона отримує більший обсяг емоційної енергії, ніж підпорядкована. Внаслідок цього виникає асиметрія емоційних реакцій: домінантна сторона переживає позитивні емоції (гордість, впевненість, задоволення), тоді як підпорядкована сторона, навпаки, може по завершенню взаємодії відчувати страх, пригніченість або деморалізацію; 3) *конфліктну взаємодію*, яка характеризується негативною емоційною енергією з обох сторін комунікації. Як правило, вона супроводжується взаємною ворожістю, зниженням рівня взаємної поваги та відсутністю визнання позиції один одного.

У межах такого типу інтеракції актуалізуються агресивні мовленнєві стратегії, звинувачення, образи і навіть жорстокість; 4) *пасивну* (анг. disengaged) *взаємодію* – форма комунікативної взаємодії, в якій комуніканти не зацікавлені у спілкуванні загалом. На відміну від інших форм, що в результаті мають виражену позитивну або негативну емоційною енергією, у цьому випадку емоційна енергія є зниженою. У межах такої взаємодії учасники часто відчують нудьгу, байдужість або емоційну втому [151; 152].

Поряд з вже описаними типами взаємодії, дослідники виокремлюють і низку додаткових соціально-психологічних параметрів, зокрема: *ухилення від взаємодії*, коли партнери не виявляють бажання спілкуватися та відкрито уникають активної інтеракції; *односпрямована взаємодія*, коли один із мовців намагається вибудувати комунікацію таким чином, щоб кожен з учасників міг досягти власних цілей, тоді як інший співрозмовник уникає взаємодії; *односпрямована протидія*, за якої один із партнерів перешкоджає досягненню цілей іншого комуніканта та водночас уникає повноцінної комунікації; *поляризована взаємодія*, яка характеризується тим, що обидва учасники перебувають у взаємодії, однак один із них сприяє комунікації, тоді як інший активно протидіє його зусиллям; *компромісна взаємодія*, яка передбачає, що обидві сторони в процесі спілкування водночас і сприяють одна одній, і дзеркально чинять опір [33, с. 102-103].

Викладене зайвий раз свідчить, що перебіг комунікативної взаємодії залежить від багатьох факторів, а на динаміку саморозвитку комунікації та її завершення впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники, оскільки процес міжособистісної інтеракції напряду залежить від психічних особливостей індивідів, когнітивних механізмів його мислемовлення, соціокультурних розбіжностей комунікантів, а також рівнів опанування ними особливостей мовного коду.

Підсумовуючи викладене, нескладно зрозуміти, по-перше, що у царині міждисциплінарного знання на підставі різних наукових підходів соціологічного, психологічного, лінгвістичного, культурно-філософського

виокремлена значна кількість стилів комунікації цілком достатня для наукового опису особливостей реалізації їх існуючих різновидів.

По-друге, оскільки у межах започаткованого нами наукового пошуку пріоритетним постає аналіз стилів комунікативної поведінки саме в умовах конфронтаційної ситуації, до якої й прийнято відносити суперечку, то для подальшого аналізу доцільно обмежитись існуючим знанням щодо агресивного, субмісивного й асертивного стилів комунікації, з урахуванням різноманіття психофізіологічних, типологічних, комунікативних та індивідуально-маркованих чинників, що впливають на мовну особистість і зумовлюють вибір нею того чи іншого стилю в умовах суперечки та комунікації загалом.

По-третє, за умов адекватного конвенціонального міждисциплінарного визначення різновидів комунікативних суперечок у лінгвістиці, педагогіці, соціології, психології, філософії та інших гуманітарних наук відкриваються широкі можливості дослідження прямих причинно-наслідкових і кореляційних зв'язків між факторами, що суттєво впливають на лінгвоенергетичні особливості актуалізації комунікативної суперечки.

1.3 Специфіка й засоби поетапної реалізації мовцями процесів та актів комунікативної суперечки

Відомо, що комунікативній суперечці притаманна низка специфічних особливостей її реалізації [148; 172; 240; 188; 270; 233; 179, с. 75-79; 208; 18; 19; 20; 21; 32], що суттєво ускладнює обґрунтування узагальненої технологічної моделі перебігу процесів та актів, які беруть участь в її актуалізації. При цьому у зазначених працях підкреслюється, що відсутність конвенціалізованої моделі динаміки суперечки пов'язана, з одного боку, зі специфікою впливу на її перебіг багатьох чинників як-то: умови комунікації, соціальний контекст суперечки, статусні ролі комунікантів, етнокультурні особливості сприйняття світу комунікантами, соціально-політичні уподобання та психо-фізіологічні стани мовців, з іншого боку, у них наголошується, що саме малопередбачувані

поєднання цих факторів відіграють провідну роль у доборі комунікантами мовних і позамовних факторів актуалізації суперечки.

Проте сучасні міждисциплінарні дослідження, спрямовані на системне вирішення закономірностей і динамічних особливостей одновекторної супервентної взаємодії лінгвальних й екстралінгвальних чинників з наслідками суперечки, гостро потребують наявності певної узагальненої моделі перебігу процесів та актів комунікативної суперечки.

Методологічним підґрунтям досягнення мети у побудові розгортання суперечки слугувала ідея про те, що в структурну основу шуканої нами міждисциплінарної узагальненої моделі доцільно закласти такі три етапи перебігу комунікативної суперечки: пошук взаємопорозуміння, формування ядра суперечки та результат її вирішення.

У межах інформаційного аналізу, який стосувався безпосередньо питань розглядуваної вище проблеми, ми з'ясували, що американський дослідник Кеннет Боулдінг [148], відомий своїм інтересом до вивчення конфліктів, запропонував статичну модель конфліктної взаємодії. Вона вважається статичною, оскільки ґрунтується на припущенні, що будь-який конфлікт має обов'язкові та незмінні компоненти. Згідно з цією концепцією, конфлікт включає чотири обов'язкові складові [148, с. 2-6]: 1) *сторони конфлікту* (the party). Адже для виникнення суперечки необхідною умовою є наявність щонайменше двох суб'єктів. При цьому дослідник уточнює, що сторона конфлікту розглядається як комунікативно-поведінкова одиниця (наше трактування; ориг. – behaviour unit), і може бути представлена не лише окремою особистістю, а й групою осіб, сім'єю, організацією, соціальною спільнотою чи навіть нацією; 2) *позиції сторін* (ориг. behavior space). У цілому йдеться про сукупність позицій, які може займати особистість у процесі взаємодії. Автор уводить концепт історії поведінки, тобто історії позицій, які комунікант займав раніше. При цьому зазначається, що кожна позиція й кожен мовець характеризуються конкретним набором змінних (variables), до яких належать рівень злості, статусні характеристики, комунікативні інтенції тощо. Більше того, в конкретний момент

мовлення, зокрема в ситуації протистояння або суперечки, мовець здійснює вибір певної позиції з усього попереднього досвіду; 3) *протистояння/конкуренція* (competition) – етап, на якому виникає несумісність двох потенційних позицій, визначених вище, і протистояння комунікантів. Тут ідеться про протистояння, у межах якого комуніканти усвідомлюють позиції одне одного, намагаються відстояти власні позиції та, водночас, вислухати позицію іншого. Для нас тут важливо, що науковець наголошує, що кожен конфлікт неодмінно проходить стадію конкуренції/протистояння; 4) *конфлікт*, який постає четвертим і фінальним структурним елементом у межах статичної моделі, до якого приводять усі попередньо окреслені етапи та їхні характеристики. На цій стадії сторони усвідомлюють, що їхні позиції, як нинішні, так і потенційні в подальшій взаємодії, є несумісними й не можуть бути зведені до «спільного знаменника». Кеннет Боулдінг також акцентує увагу на двох ключових лексемах, які семантично прив'язує до цього етапу, а саме усвідомленні (aware) та бажання (wish). З одного боку, суб'єкт *усвідомлює*, що позиція опонента відрізняється від його власної, а з іншого боку, він *не бажає* приймати позицію опонента, але водночас *бажає* нав'язати власну позицію та легітимізувати її в очах інших учасників комунікації.

Подальший аналіз свідчить, що і зарубіжні, і вітчизняні дослідники, як правило, репрезентують схожі підходи до розгляду структурних особливостей конфронтативного дискурсу. Так, в українських наукових працях найчастіше виокремлюють таку структуру конфліктної взаємодії [120, с. 52-57]: 1) *сторони конфлікту*, зазвичай суб'єкти взаємодії, які вступають у протистояння та мають певні претензії один до одного, ці сторони можуть бути представлені як окремими індивідами, так і групами осіб, організаціями або навіть державами важливим компонентом є вплив кожної зі сторін на перебіг взаємодії з огляду на їх соціальні та психологічні характеристики. До таких чинників належать соціальний статус і роль, репутація, риси характеру, темперамент, тип організації особистості тощо, які безпосередньо визначають

динаміку суперечки; 2) *предмет конфлікту*, у межах якого сторони усвідомлюють наявність певної несумісності або протилежності думок, протиріч у позиціях чи інтересах, що зрештою й призводить до 3) виникнення *конфліктної ситуації*.

За баченням багатьох авторів.ю **динаміка** будь-якої конфліктної взаємодії має фази та певну циклічність (див. наприклад [216, с. 75; 208]), що проявляється у повторюваності типових етапів конфронтаційної взаємодії від суперечки до суперечки. Відповідно, у наукових підходах можна знайти поділ конфлікту на дві, три або навіть п'ять фаз його розгортання. Зокрема, у наукових працях [172; 240; 188; 270; 233; 179, с. 75-79] можна зустріти поділ динаміки конфлікту та конфліктної взаємодії, у тому числі суперечки, на кілька послідовних фаз: 1) *латентна фаза* суперечки (latent conflict phase), у межах якої існує потенційна можливість його виникнення з огляду на розбіжність поглядів, цінностей, світоглядів, прагматичних установок, статусів і позицій комунікантів; 2) *фаза ініціації* (initiation phase), що передбачає появу певного тригера у вигляді вербального або емоційного імпульсу, який слугує поштовхом до фактичного розгортання суперечки; 3) *балансування сил* (balancing of power phase), у межах якої кожен з учасників взаємодії оцінює опонента, його позицію та можливість досягнення прийняттого рішення для обох сторін; 4) *фаза балансу сил* (balance of power phase), коли сторони суперечки частково усвідомлюють результати попереднього врегулювання конфлікту та на цій основі намагаються реалізувати власні цілі у подальшому перебігу взаємодії; 5) *фаза розколу* (disruption phase), у межах якої учасники суперечки роблять висновки, що попередні способи врегулювання виявилися неефективними, і що, у свою чергу, призводить до загострення протистояння та ініціює нову суперечку, яка потребує окремого вирішення.

Понді Л. [233], аналізуючи розв'язання конфліктів в організаціях, запропонував модель конфліктів, у межах якої виокремив п'ять основних етапів конфліктної взаємодії відповідно до динаміки її розгортання: *латентний етап* (latent conflict), в якій тільки створюються передумови до виникнення суперечки,

зокрема накопичення непорозумінь, неспівпадіння цілей, інтенцій, а також конкуренцію між учасниками взаємодії в їх організації; *етап усвідомлення* (perceived conflict), коли сторони починають усвідомлювати наявність конфліктної ситуації та розуміють, що їхня взаємодія має все більше конфліктний характер; *етап переживання* (felt conflict) – стадія, на якій вже виникає безпосередня емоційна реакція на дії іншої сторони, формуються негативні почуття, ставлення та оцінка як самої конфліктної взаємодії, так і співрозмовника; *етап демонстрації* (manifest conflict), що характеризується значним психо-емоційним збудженням, змінами поведінки та комунікативних стратегій від пасивних до відкрито агресивних; *етап наслідків* (conflict aftermath) конфлікту, який охоплює способи його розв’язання та вплив результатів на подальшу взаємодію й стосунки між учасниками суперечки.

Американський дослідник Крісберг Л. [208], один із засновників теорії соціально-політичних конфліктів та їх врегулювання, також запропонував п’ятифазну модель розгортання конфліктної взаємодії. До цих фаз він відносить: *виникнення* суперечки (emergence) – учасники взаємодії, як правило, усвідомлюють несумісність своїх цілей та інтересів, і саме на цьому етапі співрозмовники починають розуміти, що подальша взаємодія може розгорнутися у негативному ключі та призвести до конфліктної взаємодії. У межах цієї фази кожна зі сторін формує власні комунікативні позиції, усвідомлює їх невідповідність позиціям співрозмовника, ідентифікує наявні розбіжності у поглядах, установках і цінностях, які з часом можуть загострюватися в процесі подальшого розвитку взаємодії; *ескалацію* (escalation), на етапі якої попереднє незадоволення та неспівпадіння позицій і поглядів інтенсифікуються та супроводжуються зростанням емоційного протистояння між учасниками взаємодії. Ескалація суперечки залежить від низки чинників і саме на цьому етапі подальший перебіг взаємодії зумовлюється впливом соціально-психологічних факторів, можливого зовнішнього втручання у взаємодію сторін, а також загального контексту комунікації; *деескалацію* (de-escalation), зменшення напруженості та інтенсивності конфліктної взаємодії; *завершення* суперечки

(termination), де, як правило, вже відбувається врегулювання взаємодії, що найчастіше реалізується у формі досягнення певної угоди шляхом експліцитного чи імпліцитного компромісу та передбачає прийняття умов і позицій один одного з огляду на наявні на конкретний момент обставини; та *постконфліктний* етап (post-termination), що, як правило, найчастіше стосується соціально-політичних конфліктів, оскільки саме на цьому етапі усвідомлюються наслідки вирішення конфліктної взаємодії та результати, до яких відповідні рішення призвели. Йдеться також про можливість відновлення конфліктної взаємодії у разі її неповного врегулювання, що потенційно може трансформуватися у новий конфлікт чи суперечку. Таким чином, на цьому етапі особливо важливо враховувати, що характер постконфліктної фази безпосередньо залежить від рішень, ухвалених на стадії завершення конфлікту.

Український психолог Бігунов Д.О. [16] пропонує розглядати конфліктну взаємодію як процес, що складається з шести етапів: перший етап він визначає як *зародження* конфлікту, у якому вже наявні протиріччя та формуються передумови для подальшої трансформації взаємодії й розвитку конфліктної динаміки; другий етап він розглядає як стадію *дозрівання* конфлікту, оскільки саме на цьому етапі в свідомості комуніканта з'являється розуміння того, чи погоджується він, чи не погоджується з позицією співрозмовника, а також усвідомлення того, що за цих умов подальша взаємодія може набути конфліктного характеру після якої формується третій етап – *інцидент*; четвертий етап, на думку автора, є безпосередньо *конфліктом*, який спрямований на нейтралізацію комунікативних намірів і цілей співрозмовника, тут взаємодія набуває вже більшої напруженості, оскільки сторони активно протистоять одна одній; п'ятий етап науковець визначає як етап *розвитку конфлікту*, і в межах цього етапу він виокремлює характеристики, які залишаються сталими, та характеристики змінного характеру. До фіксованих, або сталих, елементів розвитку конфлікту він відносить стратегічні цілі, предмет конфлікту, цінності кожного з комунікантів, що залишаються відносно стабільними. Натомість до змінних елементів він зараховує тактичні цілі, мотиви, критерії оцінки ситуації,

уявлення мовців про конфлікт, а також характер взаємин між комунікантами на момент мовлення; останній шостий етап – *наслідки*, які можуть бути як позитивними так і негативними.

Білоконенко Л. А. пропонує [18; 19; 20; 21] поділ динаміки взаємодії на три базові стадії: *передконфліктну* стадію, власне *конфліктну* стадію та стадію *завершення*. Вагомим для нас також є твердження авторки, що на кожній стадії конфліктної взаємодії мовець по-різному реалізує свою комунікативну поведінку та формує різні стратегії й тактики відповідно до власних інтенцій. Залежно від обраних ним стратегій і тактик, кооперативних чи конфронтаційних, а також від умов, обставин і контексту спілкування, перебіг суперечки зазнає трансформацій як на окремих етапах, так і в динаміці її розгортання загалом.

Відповідно, з огляду на наявну сукупність представлених вище та загалом існуючих підходів і концепцій до розгляду етапів, фаз і стадій суперечки, вважаємо за необхідне розглянути власний варіант моделі розгортання суперечки, не виходячи за існуюче її конвенціалізоване бачення. Під структурою тут розуміється її внутрішня організація. Численні теорії аналізу конфліктних ситуацій, конфліктних дискурсів і конфронтативних жанрів здебільшого спираються на *статичні* й *динамічні* моделі розуміння взаємодії у ході конфліктних ситуацій [148; 181].

У більшості аналізованих вище праць підкреслюються також, що на перебіг суперечки суттєво впливають індивідуальні характеристики кожного з мовців: їхні попередні інтенції, психотип, емоційний стан. У зв'язку з цим, на кожному етапі суперечки її розвиток безпосередньо змінюється. Саме це зумовлює можливі процеси *ескалації* або *деескалації* взаємодії, зміну сценаріїв суперечки, створення комунікативного дискомфорту [17, с. 43] між учасниками суперечки та трансформацію її як такої.

Оскільки перебіг суперечки не є стабільним, у процесі її розгортання відбувається флуктуація динамічних показників, зумовлена саморозвитком типових процесів мовленнєвої поведінки в окремих структурних компонентах суперечки. Тому, з метою оптимізації та скорочення обсягу лінгвістичної

апробації експериментального матеріалу, нами було встановлено, що найбільш динамічною і комунікативно активною є її *кульмінаційна фаза* суперечки у межах другого етапом суперечки (див. рис.1), яка охоплює максимальну кількість відомих науці мовних і позамовних реалізацій. Саме в межах фази кульмінації пріоритетного значення набувають тригери-події [269; 202, с. 268; 93, с. 40-41; 170, с. 13; 216, с. 91-92; 250; 171], або як зазначають деякі науковці – конфліктогени [126, с. 226; 4; 87, с. 42; 39; 90, с. 200; 19; 103, с. 79;], які можуть викликати зміни у перебігу комунікації та видозмінити її результат. Такими тригерами, насамперед, можуть бути одиниці будь-якого мовного рівня, від лексичного до синтаксичного, а також і позамовного рівня, оскільки, як відомо, реакція мовця може бути викликана і окремими словом чи висловленням, і жестом, і підвищеним тембром, і зміною гучності голосу, й інтонаційним оформлення мовлення тощо.

Відповідно до з'ясованих вище особливостей і специфічних ознак суперечки, яку ми відносимо до конфліктної форми взаємодії та спираючись на існуючі наукові розуміння необхідності структурування складових процесу її актуалізації [142; 150; 272; 227, с. 241-244; 143, с. 65; 190, с. 446;], нами і було сформовано відповідну структурну модель поетапного розвитку суперечки, наведену на рис. 1.2.

Як бачимо, обґрунтована нами структурна модель перебігу комунікативної суперечки, не заперечує головні уявлення щодо базових елементів класичних теоретичних моделей самого явища суперечки, а лише інтегрує в собі три фундаментальні етапи існуючого різноманіття можливостей його актуалізації, оскільки запропонована триетапна модель містить обов'язкові вже природньо конвенціалізовані провідні для кожного етапу структурні компоненти, без яких суперечка не може виникнути, а саме: причини суперечки, усвідомлення комунікантами розбіжності власних позицій, наслідки й можливі сценарії подальшого розвитку взаємодії мовців у ході суперечки.

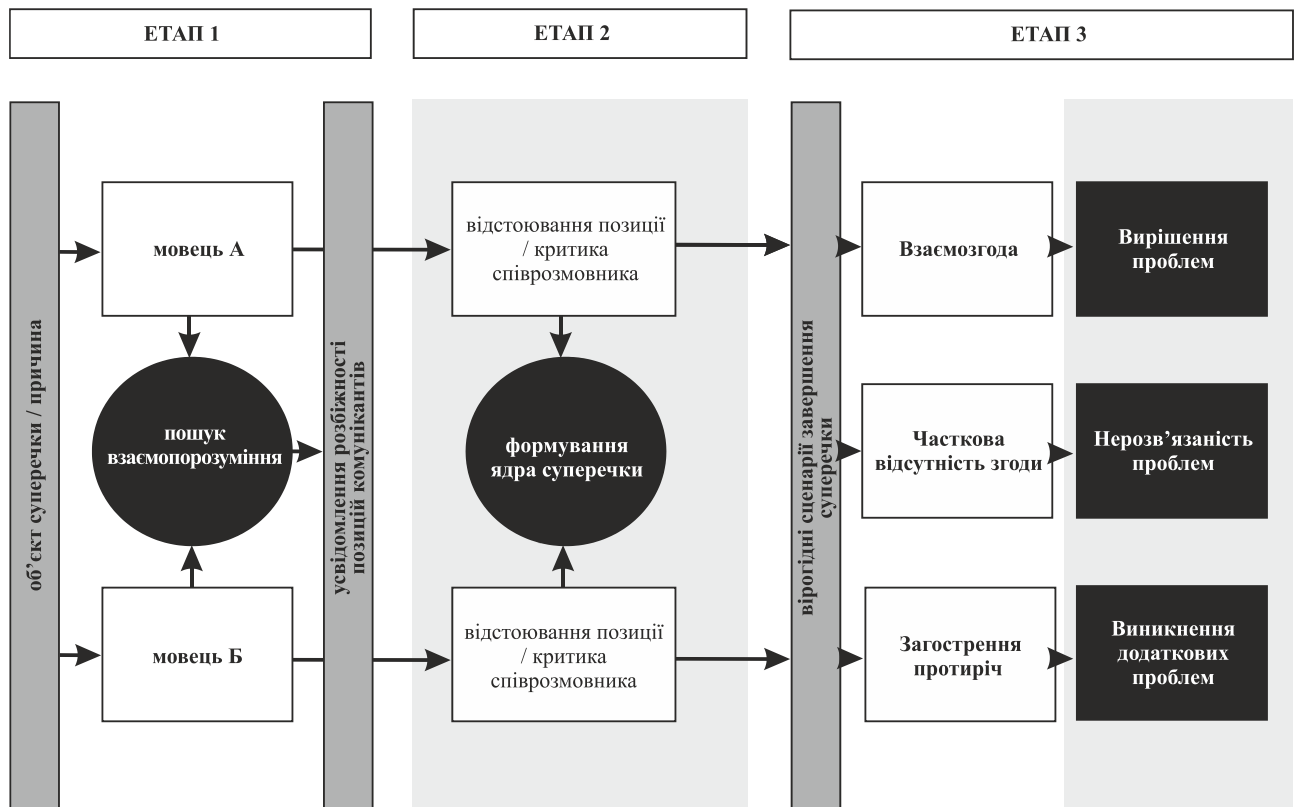


Рис. 1.2 Міждисциплінарна поетапна структурна модель перебігу комунікативної суперечки

Отже, явище суперечки не є лінійним і характеризується варіативністю та залежністю від інтенцій мовців, їх психотипу, емоційного стану, статусно-рольових параметрів і контексту взаємодії тощо, а найбільш динамічним компонентом структури суперечки виступає її кульмінаційна фаза, у межах реалізації якої комуніканти максимально використовують вербальні та невербальні засоби впливу.

Запропонована нами модель перебігу суперечки дозволяє розглядати її як процес, що може розгортатися у конструктивному, деструктивному напрямку, залежно від обраних стратегій і стилів комунікативної поведінки та може слугувати надійним методологічним підґрунтям для подальшого міждисциплінарного лінгвоенергетичного дослідження провідних особливостей мовленнєвої поведінки особистості у суперечці.

Проте, як вже згадувалось вище, процес перебігу суперечки притаманна специфічна нелінійність. Тому, розуміння поєднання у ньому певної нелінійності

з супервентністю причинно наслідкових зв'язків актуалізації самої суперечки потребує попереднього теоретико-аналітичного обґрунтування типових механізмів і засобів підтримки кооперативної та некооперативної взаємодії.

Проведений з цього приводу аналіз показав, що на комунікативну суперечку впливає значна кількість чинників [120; 235; 242; 169; 238, с. 240-241; 218, с. 10; 185, с. 198-202; 268], пов'язаних безпосередньо з мовцями як носіями власних психологічних, комунікативних і соціокультурних атрибутів, які безпосередньо визначають характер динаміки суперечки та обумовлюють її результат. Крім цього, суб'єкт комунікації має власні інтенції, емоційні стани, комунікативну адаптивність, когнітивні особливості, етнокультурні специфіки, сукупність яких і визначає безпосередньо його вербальну та невербальну поведінку у суперечці. У межах комунікативної взаємодії у ситуаціях суперечки на вербальному й невербальному рівнях мовцями зазвичай реалізуються репліки та дії, як своєрідні тригери, що можуть зумовлювати деескалацію суперечки, або, навпаки, спричинити її ескалацію. Таким чином зрозуміло, що засоби вербального й невербального прояву особистості, актуалізовані нею у процесі комунікації, визначають вектор розвитку суперечки, впливаючи на рівень психофізіологічного збудження комунікантів, інтенсивність конфліктної взаємодії та можливу трансформацію її типу в межах обґрунтованої вище шкали різновидів суперечки (див. рис. 1.1). Тому варто погодитись з думкою про те, що на фонетичному, лексичному й синтаксичному рівнях [60, с. 25] актуалізуються параметри емоційно-прагматичного стану мовця та його ставлення до комунікативної ситуації.

Як бачимо, засоби невербального й вербального рівнів реалізації комунікативної поведінки у англomовній суперечці можуть, з одного боку, допомогти знизити рівень негативного психофізіологічного збудження співрозмовника та сприяти або безпосередньому вирішенню суперечки, або принаймні нейтралізації емоційної напруги, а з іншого, навпаки, привести до такого типу завершення суперечки, який характеризується посиленням протиріч та ускладненням комунікативної взаємодії.

Оскільки *кооперативний* тип комунікативної поведінки здебільшого реалізується в межах асертивного стилю та актуалізується через систему відповідних мовних і позамовних засобів, то на вербальному рівні можна говорити про: 1) вживання рутинних виразів, що допомагають зберегти позитивний комунікативний клімат у ході взаємодії, до яких належать: етикетні репліки прохання, вибачення, прощання, а також нормативні форми звертання до учасників комунікації, що виконують регулятивну функцію та сприяють спрямуванню комунікації у кооперативному напрямку [266, с. 132-133; 237]; 2) використання маркерів групової належності (*in-group identity markers*), або мовних сигналів, що вказують на близькі або родинні стосунки між комунікантами, які спрямовані на актуалізацію спільності соціального, культурного або комунікативного простору між учасниками взаємодії, до яких належать [154, с. 107-112]: внутрішньогрупові форми звертання (*mate, buddy, pal, honey, dear, babe, Mom, blondie, brother, sister, cutie, sweetheart, guys, fellas* тощо), діалектні елементи, сленг, жаргонізми, еліптичні конструкції, які мають виразне прагматичне навантаження, а також скорочені та пестливі форми ім'я (*Elizabeth – Lizzie, Beth; Thomas – Tom, John – Joe* тощо). Водночас, використання подібних маркерів потребує певної обережності, оскільки їх актуалізація у невідповідному соціально-прагматичному контексті або у взаємодії з адресатом, з яким мовець не має спільного соціокультурного простору, може мати протилежний ефект, у якому зазначені засоби інтерпретуються як вияв негативної ввічливості, що, у свою чергу, може викликати невдоволення співрозмовника та сприяти ескалації конфліктної взаємодії; 3) вживання лексичних маркерів кооперативного характеру, які мають на меті передати бажання співпраці та сприяють регулюванню динаміки комунікативної взаємодії: *actually, admittedly, indeed, frankly, honestly, in all honesty, truly* [256, с. 72-76] та інші; 4) використання гумору, за умови наявності у комунікантів спільних фонових знань і культурного коду, задля зниження рівня формальності комунікації та створення більш невимушеного спілкування [154, с. 124; 79, с. 108-109]; 5) застосування емоційно-оцінної лексики позитивного значення, вигуків: *Wow! Nice! Wonderful!*

Good!. Водночас варто підкреслити, що емоційне забарвлення репліки та її прагматичне значення значною мірою залежать від її просодичного оформлення й інтонаційного контуру, які визначають, чи набуває вона позитивної чи негативної інтерпретації; б) застосування маркерів зменшення категоричності (мітигації) та пом'якшення висловлення (attenuation) серед яких є [178, с. 29; 41; 157]: а) синтаксичні засоби, наприклад, у вигляді розділових запитання (tag questions), що створюють ефект залученості співрозмовника до підтвердження позиції мовця (*I can advertise, can't I?*); б) лексичні засоби хеджування (hedges) та епістемічні модальні форми, які зменшують ступінь впевненості або категоричності твердження (*possibly; maybe; perhaps; I'm afraid; I'm sorry, but; technically, you're wrong*); в) суб'єктивно-оцінні парентичні конструкції, орієнтовані на мовця, які зменшують категоричність та сигналізують про суб'єктивність актуалізованого повідомлення (*I think; I suppose; It's quite interesting, I suppose; I guess; I believe; I feel; I assume; I dare say; as far as I know* і т.д.); г) маркери-апелятиви, які виражають увічливість або врахування позиції співрозмовника (*if it's not too much trouble; if it's not too much to ask; if you don't mind; if it's okay with you; if you have a moment; whenever you have time; if you happen to know; if you happen to remember; if you could possibly...; if you would be so kind as to* і т.д.); д) дискурсивні засоби, що полегшують сприйняття висловлення та згладжують його, роблячи менш прямолінійним (*by the way; while I think of it; come to think of it; while we're on the subject; let me just say; if I'm not mistaken; now that I think about it* і т.д.).

На відміну від кооперативного, *некооперативний* тип комунікативної взаємодії, що потенційно здатен спричиняти ескалацію суперечки, здебільшого реалізується у межах агресивного стилю комунікативної поведінки особистості [72], зорієнтованої на дискредитацію співрозмовника. На вербальному рівні така взаємодія зазвичай характеризується [4; 131, с. 114-115]: 1) використанням звинувачень, залякування, ультиматумів, насмішки, різноманітних синтаксичних і лексичних засобів тиску; 2) вживанням інвективної лексики, директивів, лексики й вигуків з негативною емоційно-оцінною конотацією,

прокльонів (*the Bill is garbage, Donald! Pathetic! Damn it! Ridiculous! Nonsense! Go to Hell! F*ck off!*); 3) використання емоційно-експресивних висловлень у вигляді докорів, осуду, що мають на меті знизити впевненість опонента, підірвати його позицію та нівелювати його намагання. Так, в умовах взаємодії у межах родинного кола, реакція мовця ґрунтується на його попередньому досвіді, який актуалізується у процесі взаємодії. Зокрема, якщо цей досвід відомий співрозмовникові, мовець може свідомо апелювати до певних подій чи емоцій з метою підвищення психо-фізіологічного збудження комуніканта; 4) формулювання висловлень в образливій та зневажливій формі з використанням [162, с. 3242-3243]: а) персоналізованих звертань з негативною конотацією (negative vocatives), номінацій, спрямованих на приниження співрозмовника, що реалізуються через використання образливих епітетів або зневажливих найменувань: *You fu****g moron; You're an idiot; fool; jerk; scoundrel; rascal; wretch; loser; liar; hypocrite; brat; pig; rat; snake* і т.д.; б) негативні твердження-асертиви (negative assertions), категоричні висловлення, спрямовані на дискредитацію особи адресата, зокрема через приписування йому некомпетентності, інтелектуальної обмеженості або моральної неспроможності: *you are pathetic; you are so stupid; you are ridiculous; you are hopeless; you are useless; you are embarrassing; you are worthless; you are foolish; you are so dumb; you are such a disappointment; you are such a failure; you are such a disgrace; you are such a mess* і т.д.; г) персоналізовані негативні алюзії (negative references) зневажливі згадки про фізичні, поведінкові або інші характеристики особи, що мають на меті її принизити: *your filthy mouth; your dirty mind; your twisted mind; your little brain; your stupid face; your lazy bones; your rotten heart; your cold heart; your pathetic excuses; your childish tricks* і т.д.; д) негативні висловлення про співрозмовника у його/її присутності, реалізовані через використання займенників третьої особи; 5) різка критика або скарги (pointed criticisms/complaints), категорична негативна оцінка поведінки, дій або результатів діяльності співрозмовника, спрямовані на підкреслення їхньої неприйнятності або неякісності з підсилення оцінки інтенсифікаторами,

риторичними запереченнями, критичним запитаннями: *that is absolutely awful; that is completely useless; that is incredibly stupid; that's the dumbest thing I've heard; you must be joking; don't be ridiculous; you can't be serious; what were you thinking; that makes no sense; what a joke; what nonsense; you've got to be kidding* і т.д;

6) провокативні або незручні запитання (challenging questions/presuppositions), що містять імпліцитні звинувачення або припущення щодо провини, нечесності чи неправомірності дій співрозмовника; 7) поблажливі висловлення (condescensions), що демонструють зверхнє ставлення до співрозмовника, часто через інфантилізацію його поведінки: *that's childish; that's immature; that's silly; that's naive; that's stupid; you're being dramatic; you're being unreasonable; don't be childish; don't be silly; don't be ridiculous; don't be petty; stop acting like a child; get a grip; pull yourself together; keep it together; look at you; oh please; give me a break* і т.д; 8) мовні конструкції-інтесифікатори, спрямовані на підкреслення авторитету мовця та примус співрозмовника до уваги або підпорядкування: *listen to me; don't interrupt; let me finish; let me make this clear; you understand that?; have I made myself clear?; got the message?; keep that in mind* і т.д.; 9) свідоме чи несвідоме використання маніпулятивних мовних засобів у процесі агресивної комунікації, з метою домінувати над співрозмовником вербально та емоційно, придушувати його комунікативні прояви та чинити вплив на його поведінку задля досягнення власної вигоди [124, с. 23; 294, с. 621; 161, с. 52]. Джордж Саймон, американський фахівець у галузі клінічної психології, стверджував, що визначальною ознакою проявів маніпулятивної поведінки передусім є прихована агресія [249, с. 4-5]. Цікавим у цьому контексті є підхід американського психотерапевта, учня Абрахама Маслоу, Еверетта Шострома, який зазначав, що в кожній людині наявні маніпулятивні тенденції і не існує індивіда, повністю позбавленого внутрішніх виявів маніпулятора. Дослідник виокремлював певні патерни маніпулятивної поведінки та класифікував типи маніпуляторів залежно від способів їхньої взаємодії. Зокрема, він поділяв людей на активних маніпуляторів, для яких характерні критичність, агресивність, прагнення до контролю та демонстрація сили, і пасивних (поступливих) маніпуляторів, яким

притаманні чутливість, залежність, орієнтація на тепло та підтримку [247, с. 36];

10) маніпуляція «позитивними сенсами», приховуючи прагматичний намір вплинути на співрозмовника через його «позитивну оцінку», яка розрахована на зміну фокусу уваги через «підвищення значимості комуніканта», надмірну похвалу, нещирі компліменти або згадування співрозмовником якоїсь теми в компліментарній формі, що може бути недоцільним в конкретному контексті. Комунікант в цьому випадку, як правило, маніпулює, використовуючи експресиви, елементи фамільярної лексики, фразеологізми тощо [138; 139];

11) застосування фасцинативних прийомів, де співрозмовник відчуває себе емоційно залученим до взаємодії й не розуміє, що ним «керують» та «направляють» у ході спілкування, оскільки мовець свідомо створює умови залученості аудиторії або співрозмовника до певного об'єкта суперечки чи процесу взаємодії загалом, що спонукає до формування переконання у його значущості, тоді як сам факт подальшого маніпулятивного впливу може залишатися ним неусвідомленим. Для цього комуніканти використовують доречні паузи, дискурсивні маркери, які підтримують контакт і створюють ефект залученості в розмову [9]. На невербальному рівні це реалізується через дотримання оптимальної дистанції, відкриту позу, ненав'язливі жести, що не порушують особистісного простору партнера, але водночас формують відчуття рівноправної участі у спілкуванні [67, с. 148].

З цього приводу, англійський письменник та журналіст Джордж Орвел звернув увагу на все більшу тенденцію мовців до абстрактності й викривлення повідомлень адресантом через перенасичення емоційності мовлення та використання незрозумілих і складних граматико-стилістичних конструкцій. Зрештою, він виокремив низку мовно-стилістичних засобів, які, на його думку, стають перешкодами, або навіть унеможлиблюють адекватне сприйняття та інтерпретацію повідомлення через їх підвищену оцінність та емоційність, що у результаті може спричинити непорозуміння між комунікантами і стати підґрунтям до ескалації суперечки, серед них [229, р. 3-6]: 1) *перенасичення мовлення метафорами*. Джордж Орвел також підкреслює, що деякі стерті/мертві

метафори (dying metaphors) втратили своє первинне значення, що може спотворювати сенс сказаного; 2) мовні «надмірності» та стереотипні мовні конструкції (operators or verbal false limbs), які тільки ускладнюють мовлення та створюють фальшиву «мовну симетрію», тож у ході такого мовлення привалюють: фразеологічні присудки/структури, а не просто одне слово для передачі інформації: *contact* → *make contact with*, *tend to* → *exhibit a tendency to*, *effect* → *have the effect of* і т.д [229, р. 4]; пасивні конструкції над активними; складні прийменникові конструкції: *in the interests of*, *having regard to*, *on the hypothesis that* і т.д.; 3) нафосна лексика (pretentious diction), до якої варто віднести: прикметники з підвищеною емоційністю (*triumphant*, *inevitable*, *inexorable* т.д.); запозичену та неасимільовану в рідній мові спікера лексику, що створює ефект штучної важливості та зміщує фокус уваги з справжнього сенсу повідомлення (*cul de sac*, *status quo*, *persona non grata* і т.д.); 4) семантично розмиті слова/беззмістовна лексика (meaningless words).

Оскільки вплив описаних вище чинників та факторів на перебіг комунікативної суперечки не є вичерпним, ми змушені стисло висвітлити також феномен супервентної взаємодії емоцій та невербальних факторів спілкування мовців.

Відомо, що [177] емоції формують умови перебігу суперечки, оскільки безпосередньо впливають на поведінку особистостей у ході взаємодії. Емоція як складна енергетична система, яка формується та супроводжується фізіологічним та мотиваційним аспектами спілкування і набуває певної тої чи іншої експресивності. При цьому експресивний вияв емоцій передається не лише вербально, а також через міміку та вирази обличчя, голос, позу, жести тощо [102; 36; 46; 112]. Незважаючи на те, що люди здатні вербалізувати свої емоції, особливо в умовах сильного психологічного напруження [83; 84], значна частина емоційної інформації передається через неконтрольовані фізіологічні реакції, які слугують сигналами для інших учасників взаємодії, наприклад, почервоніння обличчя або зміна розміру зіниць. Проте не слід забувати, що існують і мимовільні, контрольовані емоції. Отже, емоційні сигнали постають або як

надійні індикатори інтенцій мовця, або як потенційно маніпулятивні засоби впливу на співрозмовника. Важливо, що оцінка реципієнтом емоцій співрозмовника, які виникають у процесі комунікації, значною мірою залежить від індивідуальних якостей мовця: особистісних рис, навичок спілкування, системи цінностей та рівня мотивації його комунікативної поведінки. На думку багатьох дослідників, саме ці навички-чинники виступають одними з ключових у процесі зчитування емоцій співрозмовника та формування відповіді на них у межах комунікативної взаємодії [192, с. 4-8; 147, с. 261; 260, с. 13-14].

При цьому важливо зазначити, що сила впливу емоційних проявів варіюється залежно від ситуаційних і реляційних чинників, таких як асиметрія у трудових відносинах, соціальні норми, характер міжособистісних стосунків комунікантів тощо [259; 193]. Тож, емоції не є суто індивідуально-особистісним утворенням, оскільки вони формуються та видозмінюються в межах міжособистісних, інституційних і культурних чинників різного штибу. Емоційна реакція постає як динамічний процес, у якому емоція функціонує як відповідь на зовнішній стимул. Відповідно, її прояви варіюються залежно від комунікативного контексту, а саме в умовах професійної взаємодії, неформального міжособистісного спілкування або інших соціально зумовлених ситуацій [230]. Оскільки емоція виступає явищем соціальним, логічним є те, що комуніканти здебільшого віддзеркалюють комунікативну поведінку один одного, і на вербальному, і на невербальному рівнях. Якщо мовець притримується агресивного стилю спілкування, зокрема використовує різкі формулювання, підвищений тон, інвективну лексику, така комунікація має тенденцію викликати симетричну реакцію з боку співрозмовника. Аналогічний механізм спрацьовує у площині невербальної комунікації, де жести, міміка, темп мовлення та зміна дистанції часто відтворюються адресатом у відповідь [230; 195]. Але тут варто уточнити, що, згідно з даними сучасних досліджень, люди не завжди автоматично віддзеркалюють поведінку співрозмовника. Як правило, імітація та повторення дзеркальної поведінки відбуваються тоді, коли між комунікантами існує афіліація, тобто коли співрозмовник є знайомою людиною,

членом родини або належить до близького соціального кола. У таких випадках дзеркальна поведінка проявляється значно сильніше. Крім того, дослідження показують, що механізм віддзеркалення більш активно реалізується у межах позитивних емоцій, зокрема щастя. Натомість, негативні емоції, такі як злість чи огида, віддзеркалюються значно слабше. Таким чином, дзеркальна поведінка не є універсальною реакцією, а залежить від емоційного «знаку» переживання та характеру взаємин між комунікантами [228; 194; 245], що утворює ланцюг реакцій, який працює як своєрідне «емоційне зараження» [261, с. 632]. Саме від емоційної налаштованості залежить готовність особистості до співпраці, залученості у взаємодію, конструктивного сприйняття критики та позиції співрозмовника, а емоційна нестабільність або підвищена психо-фізіологічна збудженість, що, відповідно, зумовлює позитивний (кооперативний) або негативний (некооперативний) зворотний зв'язок [215; 274; 189; 196, с. 1814-1815].

Викладене переконливо свідчить, що для скорочення обсягу лінгвоенергетичної апробації масиву експериментального матеріалу, пов'язаного безпосередньо з проблемою нашого дослідження, доцільно розглядати лише найбільш динамічно активні комплекси чинників, які здійснюють провідний вплив на специфіку комунікативної поведінки мовця у суперечці.

Зрозуміло, що для практичної апробації результатів започаткованого нами наукового пошуку виникає необхідність у розробці теоретичних основ проведення міждисциплінарного експериментального лінгвоенергетичного дослідження мовленнєвої поведінки англомовної особистості у суперечці.

1.4 Теоретичні основи міждисциплінарного експериментального лінгвоенергетичного дослідження мовленнєвої поведінки англомовної особистості у суперечці

Відомі спроби віднести суперечку виключно до різновиду аргументативного мовлення [12, с. 166; 38, 129; 130; 197; 199] або, навпаки, розглядати її лише як один з різновидів конфліктної взаємодії [3; 18; 19; 20; 21;

37; 43; 45; 70; 90; 92; 103; 109; 120; 125; 127; 128; 131; 132; 133], спрощують, на наш погляд, складну природу цього комунікативного явища. Така функціональна однозначність розгляду звужує розуміння суперечки, оскільки у реальному комунікативному процесі її актуалізації у ній здебільшого поєднуються і раціонально-аргументативні, і емоційно-афективні компоненти. За цих умов, у межах нашого дослідження виникає сенс розглядати суперечку як комплексний процес, що характеризується супервентним впливом інтенцій мовця, його аргументацій та засобів актуалізації спілкування на емоційні реакції реципієнта, динаміку перебігу комунікації та на її кінцевий результат. Такий підхід є неминучим, оскільки науковою практикою доведено [120; 235; 241; 242; 169; 238, с. 240-241; 218, с. 10; 185, с. 198-202; 268], що процес комунікації, породження й актуалізація інтенцій комунікантів відбуваються виключно під комплексним впливом певної множини чинників, що мають різну природу походження.

Важливо розуміти також, що комунікативна взаємодія мовців у ситуації суперечки відбувається завдяки перебігу у свідомості комунікантів певних когнітивних процесів [212, р. 9], які значною мірою зумовлюється, з одного боку, комунікативним досвідом мовця щодо особливостей стратегії і засобів його логічної аргументації, з іншого боку – досвідом реципієнта у декодуванні й оцінці висловлень та його реакцій на певні повідомлення адресанта. Слід також враховувати й те, що будь-яка реакція мовців втілюється у вигляді їх певної поведінки та стилю [7; 8; 66; 141; 213; 225; 238] комунікації, які визначають спосіб реалізації прагматичних намірів мовців, і в кооперативній [154], і в некооперативній манері [Culpeper; Bousfield] спілкування. При цьому, оскільки, як відомо [147; 151; 152; 194; 195; 196; 228], на особливості декодування інформації у процесі комунікативної взаємодії, яка здійснюється через систему мовних і позамовних засобів, емоційний стан мовця виступає головною передумовою формування його безпосередньої реакції, то стає очевидною необхідність уважного розгляду специфіки взаємодії цих засобів. Зважаючи на провідну роль фонетичних засобів у передачі смислу висловлення, доцільно також враховувати роль просодичного оформлення мовлення та інтонаційних

реакцій комунікантів, оскільки саме інтонаційний контур висловлення, зміни висоти основного тону, інтенсивності, темпу мовлення та ритмічної організації виступають важливими маркерами емоційного стану мовця [53; 59; 60; 61].

Окреслені таким чином складність і нелінійність перебігу комунікативної суперечки роблять актуальним врахування впливу комплексу внутрішніх (фізіологічно-станові, емоційно-самопочуттєві, фізично-відчуттєві) і зовнішніх (соціально-політичні, ситуативно-комунікативні, психо-генетичні) чинників [27, с. 61; 56, с. 171-173; 26, с. 26; 28, с. 11], які визначають перебіг когнітивних процесів учасників комунікації та зрештою впливають на динаміку розгортання суперечки, і що є пріоритетним в нашому дослідженні, на її кінцевий результат. З викладеного стає цілком зрозумілим, що *суперечка є відкритою системою*, яка характеризується нелінійністю та здатністю до певної самоорганізації. Зазначена самоорганізація відбувається внаслідок постійної взаємодії когнітивних оцінок, емоційних реакцій і комунікативних інтенцій мовців, які взаємно впливають одне на одного та формують траєкторію розвитку взаємодії в контексті суперечки [58; 217]. Саме цим і зумовлена необхідність застосування синергетичного підходу для моделювання особливостей перебігу процесів і актів, що беруть участь у саморозвитку явищ комунікативної суперечки.

За результатами проведеного нами аналізу стану досліджень явища суперечки в основу розробки теоретичного підґрунтя для міждисциплінарного експериментального лінгвоенергетичного дослідження мовленнєвої поведінки англomовної особистості у суперечці нами було покладені провідні концептуальні ідеї, постулати, аксіоми та припущення, на основі яких у межах сучасної енергетичної теорії мовлення розроблено універсальну модель піраміди духовного буття мовця (рис. 1.3), що отримала назву піраміди Клименюка та є ефективно вживаною у наш час для опису будь-яких процесів, феноменів і явищ, пов'язаних з мовленнєвою поведінкою людини через синергетичний механізми мислемовлення та миследій комуніканта як особистості [55; 54, с. 42; 65, с. 132-151; 76, с. 66; 111, с. 195-201; 217, с. 55].

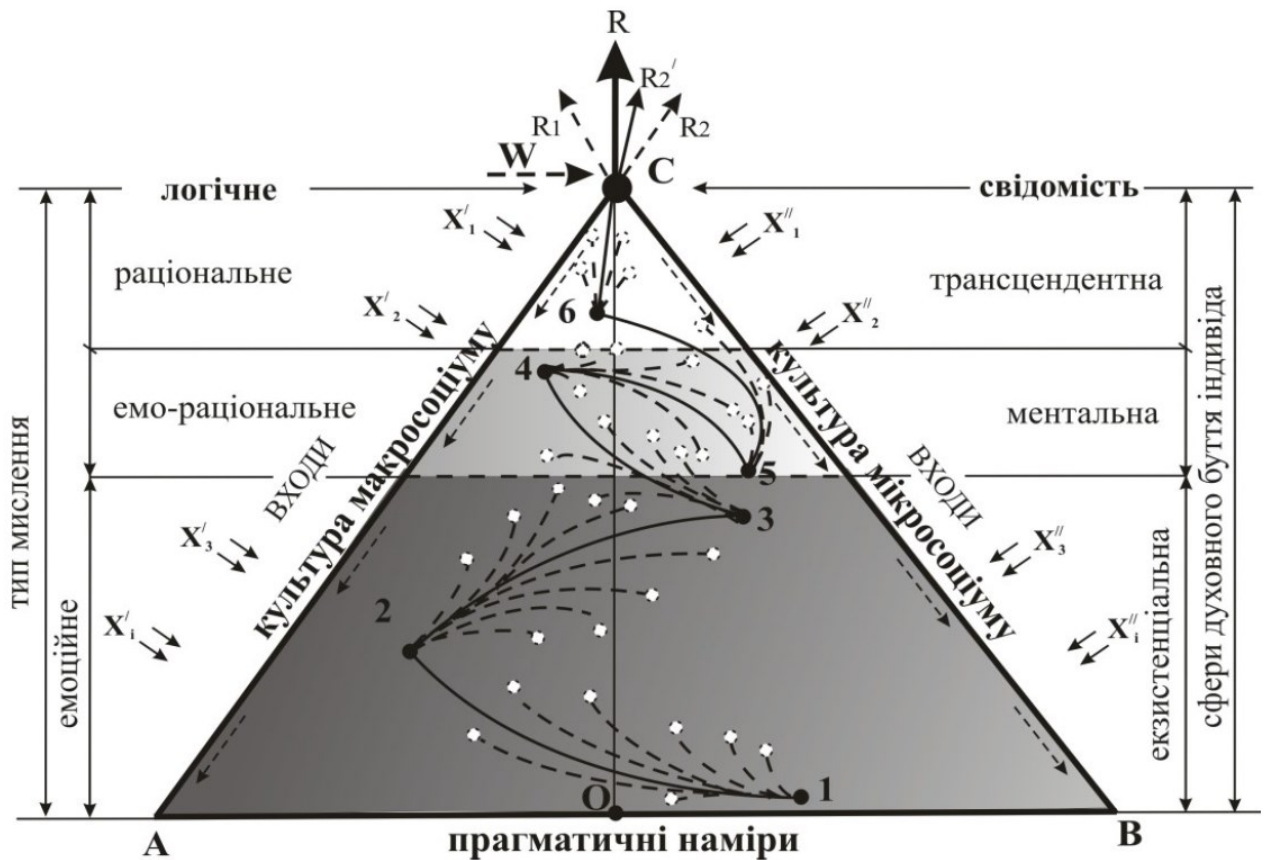


Рис. 1.3 Універсальна синергетична модель саморозвитку процесів породження мовлення та мисленнєвої діяльності в духовній сфері індивіда (за джерелом [63, с. 210])

Звернемо увагу на те, що усі без винятку концептуальні положення пов'язані з вичерпним описом обраної таким чином моделі, викладені авторами енергетичної теорії мовлення за допомогою значної кількості нових [52; 63] міждисциплінарних понять. Ця досить важлива обставина дає нам вичерпний понятійний інструментарій для об'єктивного експериментального опису явища комунікативної суперечки, а також можливість взяти безпосередню участь у процесі практичної конвенціалізації міждисциплінарної термінології сфери лінгвоенергетичних досліджень.

Висновки до розділу 1

За результатами виконаного у цьому розділі аналізу теоретичних та експериментальних досліджень, присвячених комплексному вивченню закономірностей взаємодії вербальних і невербальних засобів у процесі реалізації мовлення представників різних типів особистості в умовах комунікативної суперечки, можна зробити такі висновки.

1. Комунікативну суперечку слід розглядати як специфічну форму взаємодії мовців, що виникає внаслідок неспівпадіння їх поглядів на певні явища, події чи предмети, зіткнення позицій, інтенцій, установок, світоглядів та реалізується засобами вербального і невербального спілкування, рівень контрольованості добору яких залежить від культурних рівнів і психофізіологічних станів мовців, а також ступеня їх емоційно-прагматичного збудження.

2. Проведений у розділі аналіз показав, що уявну лінійку різновидів суперечок цілком логічно представляти як певну послідовність їх конкретних видів чи форм, розташованих за вектором наростання психо-емоційного навантаження на комунікантів. Таким чином, для міждисциплінарних наукових студій найдоцільнішою є така стратифікація суперечок у комунікативній поведінці мовця: суперечка-незгода → суперечка-розбіжність → суперечка-напруження → суперечка-змагання → суперечка-протистояння → суперечка-протидія → суперечка-боротьба → суперечка-сварка → суперечка-конфлікт → суперечка-ворожнеча → суперечка-сутичка → суперечка-бійка.

3. Побудована на підставі аналізу динаміки розгортання комунікативної суперечки, на перебіг якої здійснює комплексний вплив сукупність чинників, міждисциплінарна поетапна структурна модель перебігу комунікативної суперечки засвідчила, що явище суперечки не є лінійним і характеризується варіативністю та залежністю від інтенцій мовців, їх психотипу, емоційного стану, статусно-рольових параметрів і контексту взаємодії тощо, а найбільш динамічним компонентом структури суперечки виступає її кульмінаційна фаза, у межах реалізації якої комуніканти максимально використовують вербальні й

невербальні засоби впливу. Обґрунтована модель дозволяє розглядати її як процес, що може розгортатися у конструктивному, деструктивному напрямку, залежно від обраних стратегій і стилів комунікативної поведінки та може слугувати надійним методологічним підґрунтям для подальшого міждисциплінарного експериментального лінгвоенергетичного аналізу мовленнєвої поведінки особистості у суперечці.

4. За результатами проведеного аналізу також з'ясовано, що однією з провідних характеристик міжособистісного спілкування є стиль комунікації особистості, який відображає стійку систему мовленнєвих і поведінкових способів взаємодії. Таким чином було уточнено зміст поняття комунікативного стилю та охарактеризовано його як комплексну систему, що поєднує індивідуально-марковані мовленнєві, поведінкові та емоційні параметри комуніканта.

5. У результаті теоретико-прагматичного аналізу встановлено, що ефективність і спрямованість комунікативної суперечки значною мірою залежать від характеру тригерних реплік і дій, обраних мовцем стратегій взаємодії та емоційних виявів комунікантів. Емоції функціонують не лише як індивідуальні переживання, але й як соціальна інформація, що регулює поведінку учасників суперечки, сприяючи або кооперації, або ескалації конфлікту. Маніпулятивні й агресивні мовні стратегії, зокрема замасковані під позитивно марковані висловлення, виступають чинниками підвищення психофізіологічного збудження та ускладнення комунікативної взаємодії.

Основні положення цього розділу викладено у одноосібній публікації автора [107] .

РОЗДІЛ 2

ПРОГРАМА ТА МЕТОДИКА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ МОВЛЕННЄВОЇ ПОВЕДІНКИ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У СУПЕРЕЧЦІ

Виклад розділу побудовано на теоретично обґрунтованих вище закономірностях супервентного взаємозв'язку і взаємодії чинників та наслідків у механізмі породження й саморозвитку комунікативних суперечок. При цьому на підставі того, що невербальні засоби мовлення траншують до вісімдесяти відсотків інформації [219, с. 53] розробку методики експериментального дослідження проведено саме у співвіднесенні просодичними параметрами висловлень у аналізованих фрагментах англомовних серіалів.

2.1 Систематизація лінгвоенергетичних ознак актуалізації англомовної суперечки

У процесі розробки проблеми міждисциплінарного наукового опису лінгвоенергетичних особливостей суперечки у комунікативній поведінці особистості [106; 107; 105; 104] виникла природня необхідність експериментального встановлення низки інваріантних моделей та провідних варіантів реалізації зазначеного явища. Здавалося б, досить широка практика класичних лінгвістичних досліджень свідчить про те, що інваріантні моделі подібних явищ мають відображати саме ті їх енергетичні стани, які виникають внаслідок найбільш активних змін комплексів чинників комунікативної поведінки мовців у суперечці. Таким енергетично потужним комплексами частіше за все, як відомо [28, с. 11; 6, с. 71; 76, с. 53; 111, с. 55], виступають умови (офіційні/неофіційні або формальні/неформальні) спілкування. Проведений попередній аналіз закономірностей розподілу лінгвоенергетичного потенціалу типової комунікативної поведінки мовця в актуалізації суперечки за трьома обґрунтованими нами етапами (пошук мовцями взаємопорозуміння, формування ядра суперечки і завершення суперечки) показав, що максимально варіативно навантаженими стає, зазвичай, саме завершальний етап, під час перебігу якого

психофізіологічна енергія мовця активно витрачається ним на добір сугестивно потужних мовних і немовних засобів спілкування. Крім того, по-перше, було з'ясовано існування супервентного зв'язку між комплексами чинників мовленнєвої поведінки людини та наслідками добору нею відповідних засобів мовної та позамовної комунікації. По-друге, стало очевидним, що специфічною особливістю циркуляції психо-фізіологічної енергії індивіда під час суперечки є її здатність до перерозподілу між внутрішнім мислємовленням і мислєдіями та актуалізації комплексів засобів комунікативної поведінки особистості. Зважаючи на це, питання вибору найбільш загальної інваріантної моделі також набуло особливого значення у процесі започаткованої нами систематизації універсальних ознак комунікативної поведінки мовця у суперечці.

У процесі розробки міждисциплінарної системної моделі ознак комунікативної поведінки мовця у суперечці ми опиралися на основні положення відомої [64, с. 183-198] методології обґрунтування класифікацій ознак та понять.

Оскільки, як це показано вище, саме на завершальному етапі, зазвичай, спостерігається максимальні витрати мовцем його психо-фізіологічної енергії на добір сугестивно потужних мовних і немовних засобів спілкування, то на верхньому рівні шуканої класифікації нами й розташовано три такі її найбільш загальні елементи як: 1.1 – вирішення проблем на підставі взаємозгоди, 1.2 – нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях, 1.3 – виникнення додаткових проблем через загострення протиріч. Цілком зрозуміло, що для адекватного експериментального опису особливостей перебігу комунікативної суперечки досліднику, насамперед, необхідно виходити з прагматичної спрямованості спілкування. Тому на другому ієрархічному рівні класифікації розміщено лише два її елементи, що свідчать про загальний прагматичний намір мовця [60, с. 47–57]: 2.1 – спонування до дії, 2.2 – стримування дії. Таким чином, ми отримуємо методологічні підстави для експериментального міждисциплінарного опису лінгвоенергетичних

особливостей трьох інваріантних моделей можливого перебігу комунікативної суперечки, індексованих у класифікації рис. 2.1, відповідно, 1.1, 1.2 і 1.3.

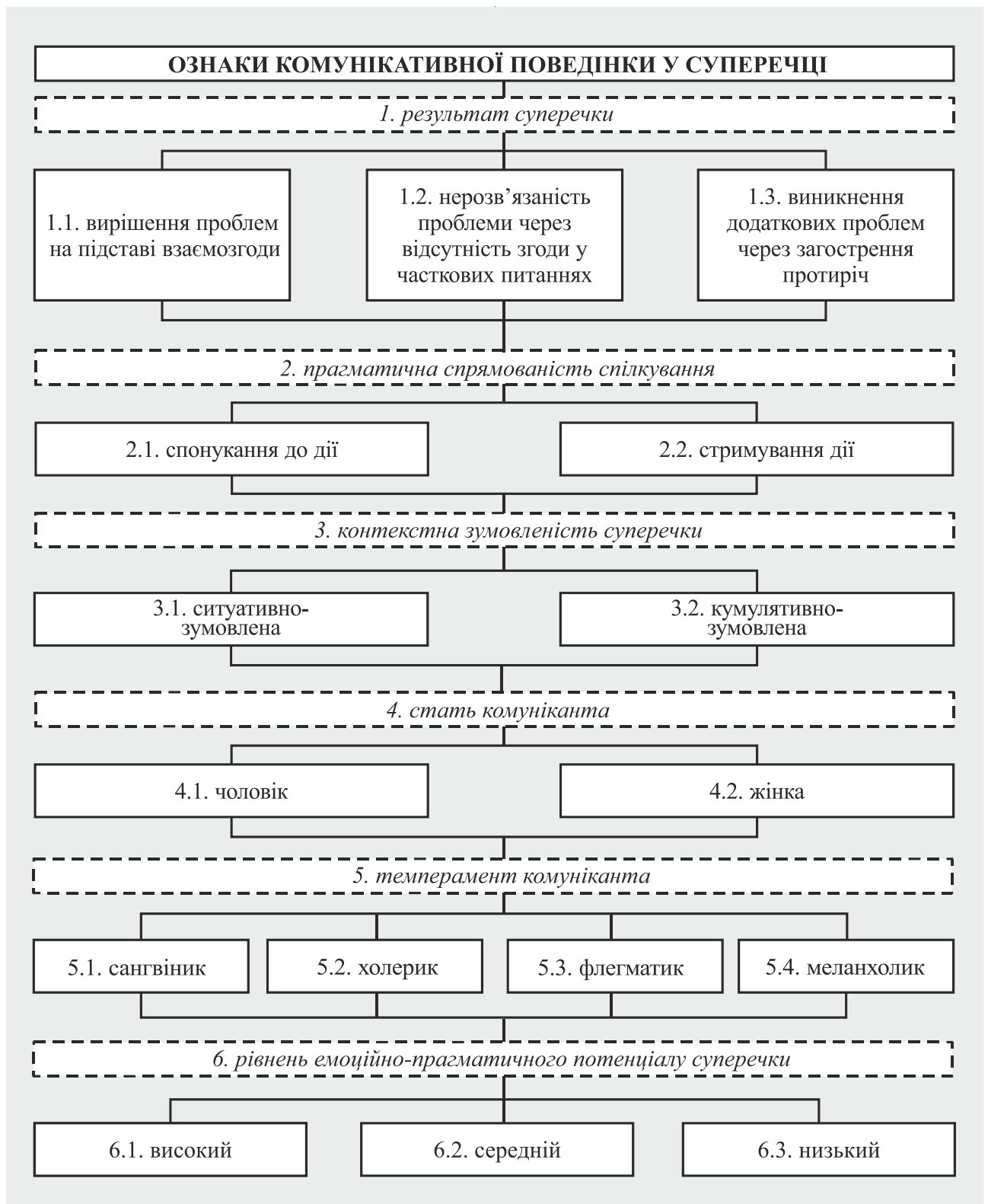


Рис. 2.1 Міждисциплінарна класифікація ознак комунікативної поведінки у суперечці

Проте лінгвістична практика свідчить, що вичерпний опис явища суперечки потребує врахування такої ознаки як її контекстна зумовленість, оскільки саме вона визначається рівнем психо-фізіологічного збудження комунікантів та змінами їхнього емоційного стану під впливом контексту [192, с. 11-12; 221, с. 1007; 258] й кола спілкування [68, с. 450; 113, с. 283; 155; 237], а, отже, завдяки цьому кожен акт суперечки та сама суперечка в цілому може бути оцінені якісно й кількісно. Тому на третьому ієрархічному рівні нашої класифікації й знайшли свої місце такі два різновиди суперечки: 3.1 – ситуативно-зумовлена та 3.2 – кумулятивно-зумовлена. Таке розмежування у межах лінгвістичних студій ще не є конвенціалізованим, уважаємо за доцільне супроводити його відповідним коментарем. Так, під ситуативно-зумовленою суперечкою прийнято розуміти [183] суперечку, яка трапляється в момент першого контакту мовців та характеризується низьким рівнем психо-фізіологічного збудження, що зумовлено відсутністю попереднього досвіду взаємодії зі співрозмовником (наприклад, незнайомиць, перехожий, колега, з яким комунікація є обмеженою чи виключно діловою). Водночас, на наш погляд, це не виключає можливості підвищення рівня психо-фізіологічного збудження під впливом додаткового зовнішнього стимулу, не пов'язаного безпосередньо з процесом комунікативної взаємодії. У свою чергу, кумулятивно-зумовлена суперечка виникає на тлі попереднього замовчування й пригнічення почуттів та емоцій, які накопичуються у свідомості мовця, що в подальшому призводить до емоційної реакції з підвищенням психо-фізіологічного збудження [156; 236]. На цьому закінчується перша частина умовно функціонального вектору стратифікації елементів класифікації за ступенем їх абстрактності у перебігу комунікативної суперечки.

Оскільки друга послідовна частина вектору ієрархічної супідрядності елементів нашої класифікації стратифікує ознаки, притаманні особистості мовця, то на четвертому її рівні нами вживано традиційне розмежування мовців за їх статтю: 4.1 – чоловік та 4.2 – жінка, що, як відомо [44; 62; 94; 99; 158; 175; 186; 191; 209; 224, с. 282-283; 257], здатні потенційно впливати на актуалізацію

мовленнєвої поведінки у ситуації суперечки через властиву їм сукупність психофізіологічних особливостей та відповідних атрибутів. За подібних міркувань стратифіковано й елементи п'ятого ієрархічного рівня класифікації, які, на підставі науково обґрунтованого підходу [203, с. 186-191] поділено на 5.1 – сангвінік, 5.2 – холерик, 5.3 – флегматик, 5.4 – меланхолік. Підкреслимо тут, що запропонований поділ ніяким чином не обмежує використання інших значущих ознак і не виключає застосування термінів, які позначають соціальну спрямованість мовців (екстраверт, амбіверт, інтроверт) та типи їхнього характеру тощо.

Викладене дає підстави зрозуміти, що саме комплекси загальних ознак комунікативної поведінки мовця у ході суперечки, розташованих на 2–5 рівнях запропонованої нами класифікації, безпосередньо впливають на процес породження й актуалізацію усіх процесів та актів його мислемовлення і мислєдій.

Що ж стосується функціонального призначення показника рівня емоційно-прагматичного потенціалу [59; 60; 115; 116; 117] актуалізації суперечки комунікантом, то нами було проведено спеціальний аналіз цього питання. За результатами аналізу лінгвоенергетичних особливостей перебігу явища комунікативної суперечки, було з'ясовано, що для встановлення інтенсивності флуктуації психофізіологічної енергії мовця під час суперечки достатньо скористатися показником рівня актуалізації ним емоційно-прагматичного потенціалу (ЕПП) висловлення зокрема та реалізації мовленнєвої поведінки взагалі. Нагадаємо при цьому, що вичерпне методологічне підґрунтя [57, с. 286-297] для застосування цього засобу оцінки інтенсивності флуктуації психофізіологічної енергії мовця у суперечці має місце у сучасній енергетичній теорії мовлення [60]. Ми також не виключаємо доцільність урахування впливу інших комунікативних та екстралінгвальних чинників [120; 235; 241; 242; 169; 238, с. 240-241; 218, с. 10; 185, с. 198-202; 249], які визначають перебіг комунікативної поведінки особистості у ситуаціях суперечки та зумовлюють розгортання її

процесів і актів. У цьому контексті особливої уваги потребують емоційні прояви, які зумовлені суб'єктивністю своїх реакцій [177; 193, с. 4-8; 147, с. 261; 248; 260, с. 13-14; 259; 230; 54, с. 98-103] та виступають важливими чинниками впливу на динаміку взаємодії. З викладених міркувань, рівні актуалізації ЕПП суперечки як елементи нижнього рівня класифікації диференційовано нами на: 6.1 – високий, 6.2 – середній, 6.3 – низький.

Отже, у підрозділі запропоновано міждисциплінарну системну модель класифікації ознак комунікативної поведінки мовця у суперечці, що ґрунтується на принципі ієрархічної стратифікації та враховує лінгвоенергетичний аспект мовленнєвої діяльності. Установлено, що інваріантні моделі перебігу суперечки визначаються прагматичною спрямованістю спілкування, контекстною зумовленістю взаємодії, індивідуально-психологічними характеристиками мовців та рівнем актуалізації їхнього емоційно-прагматичного потенціалу. Доведено, що саме завершальний етап суперечки характеризується максимальними витратами психо-фізіологічної енергії мовця, що зумовлює активний добір сугестивно потужних мовних і немовних засобів. Запропонована класифікація створює методологічні підстави для експериментального опису динаміки комунікативної суперечки та варіативності її реалізації.

2.2 Програма міждисциплінарного лінгвоенергетичного дослідження

Міждисциплінарне дослідження взаємодії вербальних і невербальних засобів реалізації комунікативної поведінки англомовної особистості у ситуаціях суперечки передбачало реалізацію таких послідовних кроків дослідження.

2.3.1 Добір матеріалу та формування корпусу фрагментів комунікативної суперечки;

2.3.2 Аудитивний аналіз аудиторами-інформантами мовленнєвої поведінки різних психотипів мовців у ході суперечки;

2.3.3 Аудитивний аналіз аудиторами-фонетистами мовного матеріалу, актуалізованого різними особистостями;

2.3.4 Аналіз вербальних особливостей мовлення досліджуваних особистостей у ситуаціях суперечки;

2.3.5 Аналіз невербальних особливостей мовлення досліджуваних особистостей у момент суперечки;

2.3.6 Акустичний аналіз просодичних (тональних, темпоральних, динамічних) характеристик мовлення особистостей.

2.4 Методика лінгвоенергетичної інтерпретації й узагальнення результатів міждисциплінарного експериментального дослідження.

2.3 Методика експериментального дослідження

2.3.1 Добір матеріалу та формування корпусу фрагментів суперечки міждисциплінарного дослідження. Добір матеріалу дослідження, на основі якого формувався корпус експериментальних фрагментів мовленнєвої поведінки особистостей, здійснювався шляхом виокремлення фрагментів суперечок різних типів особистостей з відомих американських і британських серіалів XXI сторіччя, події яких відображують сучасність. Відеофрагменти добиралися і з відкритих джерел, і з матеріалів, розміщених на стрімінгових сервісах (Netflix, Megogo та ін.) і відеохостингах, зокрема YouTube. Для формування репрезентативного корпусу матеріалів було обрано фрагменти з популярних американських і британських серіалів, таких як «Breaking Bad», «Doctor Foster», «Better Call Saul», «House of Cards», «Fleabag», «True Detective» тощо, які характеризуються високою насиченістю комунікативних ситуацій, що дає змогу всебічно проаналізувати різні аспекти поведінки особистості у процесі спілкування, зокрема в умовах суперечки.

2.3.2 Аудитивний аналіз аудиторами-інформантами комунікативної поведінки різних типів мовців. До групи інформантів-носіїв англійської мови було залучено п'ять осіб, для яких ця мова є рідною і які мають відповідну лінгвістичну підготовку та практичний досвід у аудіюванні мовленнєвих текстів. Аудитори отримували завдання прослухати відібрані фрагменти суперечки та здійснити оцінювання мовця за пропонованим ним набором характеристик. Таким чином, інформантам-носіям пропонувалось встановити: 1) загальне враження про мовця (позитивне / нетральне / негативне); 2) комунікативний стиль мовця, який превалює (агресивний / субмісивний / асертивний); 3) загально-прагматичну функцію мовлення (спонування до дії / стримування дії); 4) визначити темперамент мовця; 5) акцентні невербальні сигнали поведінки (наприклад, пильний погляд, вказування пальцями і тд) 6) інтонаційно-просодичні особливості мовлення особистості (наприклад, підвищений ритм, занижений тембр, довгі паузи, екстремально висока гучність тощо); 7) прагматичний вплив на співрозмовника (високий / середній / низький); 8) визначити типовий результат завершення суперечки (вирішення проблем на підставі взаємозгоди, нероз'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях). Опитування проводиться на підставі анкети та організовується у форматі онлайн-анкетування з фіксацією у протоколах отриманих результатів. У межах міждисциплінарного дослідження комунікативної поведінки мовців у ситуації суперечки здійснюється типологізація учасників комунікативної взаємодії відповідно до конвенціоналізованої моделі чотирьох базових типів темпераменту, яка посідає верхній рівень узагальнення у психо-динамічному аналізі особистості. У дослідженні було виокремлено чотири типи особистості, а саме сангвінік, холерик, флегматик та меланхолік, що традиційно розглядаються як базові темпераментні моделі, які репрезентують різні способи регуляції емоційної активності та взаємодії із соціальним середовищем.

2.3.3 Аудитивний аналіз аудиторами-фонетистами мовного матеріалу, актуалізованого різними психотипами мовців. Під час вербального опису результатів проведення експериментально-фонетичного аналізу, ми спиралися на теоретичні засади та дотримувалися правил, які були запропоновані й обґрунтовані у працях А.А. Калити [60]. Запропонований А.А. Калитою комплекс перцептивних градаційних характеристик визначення просодичної організації мовлення знайшов своє практичне підтвердження в працях представників Київської фонетичної школи [116; 117; 6; 111; 76; та ін.]. До нього входять, зокрема: 1) *тип інтонаційної шкали* (поступово спадна ступінчаста, спадна ковзна шкала, поступово спадна ступінчаста шкала з перерваною поступовістю, спадна скандентна, висхідна, рівна (висока, середня, низька)); 2) *тип термінального тону* (спадний, спадно-висхідний, висхідний, висхідно-спадний, рівний з урахуванням рівнів їхнього початку та завершення); 3) *швидкість зміни напрямку руху термінального тону* (нульова, мінімальна, мала, середня, велика, максимальна) 4) *інтонаційний діапазон* (вузький, звужений, середній, розширений, широкий); 5) *висотно-тональний рівень* (екстрависокий; високий; середній підвищений; середній знижений; низький; екстранизкий); 6) *темп* (повільний, сповільнений, помірний, прискорений, швидкий); 7) *гучність в межах висловлювання* (екстрависока, висока, підвищена, помірна, знижена, низька); 8) *паузи (а) міжсинтагменні*: незаповнені (довга, середня, коротка, перцептивна); заповнені: довга, середня коротка; (б) внутрішньо-синтагменні). Цю структуру систематизації просодичних параметрів занесено нами у робочу таблицю, фрагмент стовпчика якої наведено нижче у таблиці 2.1.

Фіксація інтонаційних параметрів, виявлених у мовленні представників різних психотипів особистості, здійснювалися аудиторами-фонетистами з подальшим занесенням результатів у відповідну таблицю, фрагмент стовпчика якої наведено нижче.

[illegible]

2.3.4 Аналіз вербальних особливостей мовлення досліджуваних особистостей у ситуаціях суперечки. У ході аналізу вербальних виявів комунікативної поведінки мовців фіксувалися чинники, що безпосередньо впливали на перебіг суперечки та визначали її динаміку. До провідних параметрів були віднесені: 1) ситуація спілкування (побутова / офіційна); 2) тип взаємодії між учасниками комунікативного процесу (кооперативний / некооперативний); 3) прагматична спрямованість спілкування (спонукання до дії / стримування дії); 4) контекстна зумовленість ситуації суперечки; 5) соціокультурний рівень мовця; 6) темперамент комуніканта; 7) стиль комунікативної поведінки особистості (агресивний / субмісивний / асертивний); 8) комунікативна позиція; 9) прогнозовані типові результати комунікативної

взаємодії у ході суперечки; 10) ключові емоційні стани. Після опрацювання транскриптів і відеофрагментів та узагальнення результатів попереднього аналізу вербального наповнення мовлення отримані дані систематизуються з метою підтвердження чи спростування попередньо встановлених характеристик комунікативної поведінки мовців і використовуються як основа для подальшого проведення аудитивного аналізу мовлення.

2.3.5. Аналіз невербальних особливостей мовлення досліджуваних особистостей у момент суперечки. У процесі аналізу особливу увагу приділено ключовим жестовим проявам комунікантів у їхній взаємодії з просодичними характеристиками мовлення та лексичним наповненням висловлень. Інтерпретація невербальних компонентів комунікації, зокрема жестів, напрямку погляду та просторового розташування учасників взаємодії, здійснювалася з опорою на науково обґрунтовані моделі аналізу невербальної поведінки, представлені у працях [89; 207; 223]. У додатках дослідження індексація невербальних проявів здійснюється відповідно до нумерації, запропонованої у словнику невербальної поведінки Дж. Наварро [89]. Кодування жестових і поведінкових ознак проводиться за порядковими номерами, поданими у зазначеному джерелі, що забезпечує уніфікованість опису невербальних сигналів та можливість їх системного зіставлення в процесі аналізу.

2.3.6. Акустичний аналіз просодичних (тональних, темпоральних, динамічних) характеристик мовлення особистостей. З метою оцінки об'єктивності визначення аудиторамі-інформантами рівнів актуалізації тональних, темпоральних, динамічних характеристик у досліджуваних експериментальних фрагментах, провадився їх одночасні апаратурний контроль. Для здійснення акустичного аналізу комунікативної поведінки особистостей у ході суперечки було з'ясовано їхнє просодичне оформлення висловлень, відібраних на першому етапі аудитивного аналізу (див. пар. 2.3.1) у межах трьох структурних елементів суперечки (початок → кульмінація → завершення). Проведення такого типу аналізу передбачало збереження експериментального

матеріалу у форматі *wav**. Опрацювання аудіофайлів здійснювалося за допомогою низки спеціалізованих програмних засобів, зокрема: *WavLab* (редагування аудіофайлів, переведення записів у формат *wav**); *SpectrumLab* (детальний частотний і спектральний аналіз мовлення, побудова спектрограм); *WavePad Audio Editing* (обрізання, вирівнювання та корекція аудіоматеріалу); *Praat* (визначення таймінгу сегментів мовлення, установлення параметрів частоти основного тону (F_0), аналіз тонального максимуму, мінімуму, інтенсивності, тривалості та інших показників просодичного оформлення висловлювання).

Застосування зазначених програм обробки звукового матеріалу, надавало можливість за допомогою відомого *K-критерію* Калити-Тараненко (Калита, 2007), обчислити у подальшому кількісні показники рівня емоційно-прагматичного потенціалу актуалізації висловлення:

$$K = \frac{F_0 \times t \times I_0}{1000 \times I_3}$$

де: K – критерій рівня актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу висловлення; F_0 – частота основного тону ($\text{Гц} = 1/\text{с}$); t – тривалість звучання складу (мс); I_0 – інтенсивність F_0 ($\text{дБ} = \text{ерг}/\text{м}^2 \text{ с}$); I_3 – інтенсивність F_3 ($\text{дБ} = \text{ерг}/\text{м}^2 \text{ с}$); 1000 – коефіцієнт переведення мілісекунд у секунди.

2.4 Методика лінгвоенергетичної інтерпретації й узагальнення результатів експериментального дослідження

Специфіка розроблення методики лінгвістичної інтерпретації результатів міждисциплінарного дослідження полягає у поєднанні даних традиційного аудитивного й акустичного аналізу з результатами аналізу психо-фізіологічних процесів, що супроводжують породження мовлення у ситуації комунікативної суперечки. Такий підхід дозволяє у відповідності з моделлю рис. 1.3 розглядати мовлення як складну відкриту систему, у якій мовленнєво-мисленнєва діяльність мовця перебуває у стані постійної динамічної перебудови під впливом емоційного напруження і прагматичних намірів.

Комунікативна поведінка мовця у суперечці аналізується з урахуванням взаємодії кількох відносно автономних сфер психічного функціонування, у межах яких відбувається породження мовленнєво-мисленнєвих процесів. Такий підхід дозволив пояснити варіативність добору мовних і позамовних засобів вираження та просодичних характеристик мовлення як результат взаємодії свідомих, підсвідомих і позасвідомих механізмів регуляції поведінки.

Під параметрами порядку саморозвитку системи комунікативної суперечки, розуміються комплекси макро- та мікросоціокультурних чинників комунікації, що впливають на вибір мовленнєвих стратегій, ступінь конфронтаційності та інтенсивність емоційної реакції мовця.

Виконуваний таким чином синергетичний опис процесу розвитку суперечки передбачає розгляд її реалізації у комунікативній взаємодії як послідовності переходів системи через точки нестійкості, або біфуркації, у яких можливі різні сценарії подальшого розвитку взаємодії, від деескалації до загострення конфлікту (див. рис. 1.3).

Висновки до розділу 2

У другому розділі розроблено програму та методику міждисциплінарного експериментального дослідження мовленнєвої поведінки англomовної особистості у ситуаціях суперечки, що ґрунтується на поєднанні лінгвістичного, психо-фізіологічного й прагматичного підходів та дозволяє стверджувати таке.

1. Розгляд комунікативної суперечки як лінгвоенергетичного процесу, у межах якого відбувається інтенсивна циркуляція та перерозподіл психо-фізіологічної енергії мовця між мислемовленням, мислєдіями й комплексами вербальних і невербальних засобів комунікації створює методологічні передумови для виявлення інваріантних моделей її перебігу, пояснення механізму варіативності вербальних і невербальних засобів актуалізації та встановлення закономірностей інтенсивності впливу мовлення на співрозмовника залежно від рівня актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу мовця. Це й уможливорює більш об'єктивний та експериментально

верифікований опис мовленнєвої поведінки англомовної особистості у ситуаціях суперечки.

2. Дослідження комунікативної суперечки слід проводити в межах міждисциплінарної системної моделі класифікації ознак комунікативної поведінки мовця у суперечці, побудованої за принципом ієрархічної стратифікації, яка враховує прагматичну спрямованість мовлення, контекстну зумовленість взаємодії, індивідуально-психологічні характеристики комунікантів, з притаманним їм темпераментами (сангвініків, холериків, флегматиків, меланхоліків), а також рівень актуалізації їхнього емоційно-прагматичного потенціалу. З'ясовано, що інваріантні моделі перебігу суперечки корелюють із загальним прагматичним наміром мовця, типом ситуації спілкування та характером емоційного збудження, а найбільш енергетично навантаженим є завершальний етап суперечки, під час якого мовець здійснює активний добір сугестивно потужних мовних і позамовних засобів.

3. Добір матеріалу дослідження, на основі якого формувався корпус експериментальних фрагментів мовленнєвої поведінки англомовних особистостей, доцільно здійснювати шляхом виокремлення фрагментів суперечок різних типів особистостей з відомих американських і британських серіалів ХХІ сторіччя, події яких відображують сучасність, дозволить перевірити обґрунтовані в першому розділі праці теоретичні засади динаміки комунікативної поведінки мовців у ситуаціях суперечки та встановити основні закономірності варіювання мовних і позамовних засобів актуалізації суперечки, результатом якої є: вирішення проблем на підставі взаємозгоди, нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях, виникнення додаткових проблем через загострення протиріч.

4. Обґрунтовані у розділі програма й методика експериментального дослідження, що поєднує аудитивний, перцептивний, акустичний і лінгвоенергетичний аналізи, здатні виконувати роль методологічних передумов для комплексного опису динаміки мовленнєвої поведінки англомовної особистості у конфліктних комунікативних ситуаціях та слугувати надійним

підґрунтям започаткованого нами міждисциплінарного лінгвоенергетичного пошуку.

Центральним елементом системного опису мають слугувати експериментальні результати міждисциплінарної лінгвоенергетичної розвідки типових особливостей актуалізації фонетичних засобів у комунікативній поведінці мовців під час суперечки, що встановлюються за узагальненими оцінками аудиторів-інформантів й аудиторів-фонетистів, у той час, як опис трирівневої системи лексичного наповнення висловлень (стилістичного, лексико-семантичного, граматичного), а також інших систем актуалізації невербальних засобів спілкування (жестів, напрямку погляду, просторового розташування учасників взаємодії тощо) мають бути спрямованими на опис супервентної взаємодії комплексів чинників, що й призводять до отримуваних результатів.

Основні положення цього розділу викладено у одноосібній публікації автора [104].

РОЗДІЛ 3

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОВЛЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ ПІД ЧАС СУПЕРЕЧКИ

Експериментальне дослідження й узагальнення вербальних і невербальних характеристик комунікативної поведінки англомовної особистості виконувалося на підставі наведеної у другому розділі програми й комплексної методики відповідно до робочої класифікації їхніх ознак (рис. 2.1), а також узагальненої міждисциплінарної моделі механізму супервентного впливу комплексів чинників на поведінку мовця у комунікативній суперечці (рис. 1.1) та міждисциплінарної поетапної структурної моделі перебігу комунікативної суперечки (рис. 1.2).

Експериментальний масив фрагментів діалогічного мовлення різних типів англомовних особистостей у ситуаціях суперечки, незалежно від їхнього смисломісткого насичення, було згруповано за результатами її перебігу у три узагальнені класи: 1) вирішення проблеми на підставі взаємозгоди; 2) нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях; 3) виникнення додаткових проблем через загострення згоди.

Зразки англомовних суперечок, відібраних для аналізу, представлено у таблиці Б.1 (див. Додатки Б). Для зручності сприйняття результатів та розуміння процедури збору й обробки матеріалу в додатках подано фрагменти протоколів реєстрації аналізу, що ілюструють загальну логіку його здійснення дослідження – таблиці В.1-В.6 (Додаток В).

3.1 Аналіз взаємодії вербальних та невербальних засобів актуалізації англомовних комунікативних суперечок

Аналіз експериментального матеріалу виконувався з метою визначення інваріанта й варіантних вербальних і невербальних (просодичних і паравербальних) ознак комунікативної поведінки англомовних особистостей у різних ситуаціях суперечки, систематизованих відповідно до результатів їхнього перебігу. У межах кожної з трьох укрупнених груп експериментальних

діалогічних єдностей розглядалися особливості взаємодії мовних і позамовних засобів актуалізації суперечки залежно від таких факторів: прагматичне спрямування спілкування (спонукання до дії, стримування дії); контекстна зумовленість суперечки (ситуативно-зумовлена, контекстно-зумовлена); стать комуніканта (чоловік, жінка); темперамент комуніканта (сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік) та рівень ЕПП його мовлення (високий, середній, низький). Для забезпечення надійності результатів аналізу було відібрано щонайменше по два представники кожної статі в межах кожного типу темпераменту.

Для підвищення ефективності виконання експериментального дослідження інваріантних особливостей комунікативної поведінки мовця у ситуаціях суперечки, у межах кожної з аналізованих укрупнених груп суперечки було стратифіковано на такі різновиди: суперечка-незгода → суперечка-розбіжність → суперечка-напруження → суперечка-змагання → суперечка-протистояння → суперечка-протидія → суперечка-боротьба → суперечка-сварка → суперечка-конфлікт → суперечка-ворожнеча → суперечка-сутичка → суперечка-бійка.

Крім того, для зручності опису специфіки розгортання динаміки взаємодії вербальних, просодичних і паравербальних засобів комунікативної поведінки англомовних особистостей під час суперечки, діалогічні єдності, у межах яких актуалізується її певний різновид, було членовано на структурні елементи: пошук взаємозгоди → формування ядра суперечки → типові результати завершення суперечки.

3.1.1 Вербальні та невербальні засоби актуалізації суперечки, результатом якої є «вирішення проблем на підставі взаємозгоди»

Аналіз комунікативної поведінки англомовних особистостей у ситуаціях суперечки, результатом якої є вирішення проблеми на підставі взаємозгоди, засвідчив зв'язок між лексико-граматичним наповненням речень, які реалізують суперечку, та специфікою його просодичного й паравербального оформлення.

Комунікативна поведінка **жінки** в суперечці, результатом якої є вирішення проблеми, свідчить про чітке усвідомлення нею своєї позиції, розуміння ситуації, що спричинила суперечку, та комунікативну гнучкість, яка в кінцевому результаті веде до її вирішення. Переважна більшість таких суперечок реалізується індивідами з рисами сангвініка та флегматиками й характеризується прагматичним спрямуванням стримування комунікантів від необміркованих вчинків і дій. На лексико-граматичному рівні це відображається за допомогою частотного вживання особових займенників (*I, me, tu, we, us, you*) у поєднанні з дієсловами, що позначають внутрішні стани, переконання, бажання або ставлення мовців до співрозмовника чи змісту почутого (*believe, want, know*) та іноді перформативними дієсловами, вживаними у формі 1-ї особи теперішнього часу (*I promise..., I warn you*), які й забезпечують здійснення впливу мовця на поведінку співрозмовника. Крім того, жіноче мовлення у ситуаціях цього типу суперечки вирізняється актуалізацією моделей етикетного мовлення (*please; it's all right; sorry; I didn't mean it* тощо). Водночас, аналіз засвідчив, що перебіг комунікативної взаємодії мовцями жіночої статі у процесі вирішення питань супроводжується флуктуацією їхнього психо-емоційного збудження, що може варіюватися від високого до мінімального рівня, що, зрештою, зумовлює зміну позиції суперечки на шкалі її різновидів (див. рис. 1.1) та, відповідно, відображається на зміні емоційно-прагматичного потенціалу висловлення.

У межах традиційних соціолінгвістичних уявлень жіноча комунікативна поведінка стереотипно інтерпретується як опозиційна до агресивної та здебільшого субмісивна (див. пар. 1.2). Загалом, жіноче мовлення кваліфікується як більш м'яке, емоційно насичене, зорієнтоване на вираження почуттів, використання експресивних засобів і вирізняється поступливістю, тоді як директивність і категоричність реалізуються меншою мірою під час спілкування. Натомість чоловічу комунікативну поведінку, зазвичай, характеризують [46, с. 180; 210, с. 174] як більш пряму, наполегливу та схильну до використання директивів, менш орієнтовану на емоційну лексику й компромісні стратегії у взаємодії. Водночас, результати нашого аналізу не дозволяють нам повністю погодитися з таким трактуванням жіночої комунікативної поведінки, особливо в

ситуаціях суперечки. У реальній взаємодії мовленнєва поведінка жінки може набувати значно більш асертивних і навіть конфронтаційних рис, зумовлених рівнем емоційного збудження, екстралінгвальним контекстом та прагматичними намірами мовця. Розглянемо приклад комунікативної взаємодії у ситуації суперечки, що розгортається на тлі сильного психо-фізіологічного збудження мовця, яке зумовлює актуалізацію суперечки в межах високого рівня ЕПП, та відповідає восьмому щаблю обґрунтованої нами моделі супервентного впливу (див. рис. 1.1), а саме суперечці-сварці.

Показовим прикладом такої суперечки є сварка головної героїні серіалу «Доктор Фостер» Джемми Фостер зі своєю колегою Рос. Суперечка-сварка розгортається на тлі усвідомлення Джеммою зради чоловіка, про яку Рос знала та тривалий час замовчувала, що дає підстави розглядати цю суперечку як кумулятивно-зумовлену. Тривале емоційне напруження зумовлює високий рівень психофізіологічного збудження героїні, що, у свою чергу, спричиняє надмірно емоційну реакцію, яка у мовленні реалізується високим рівнем ЕПП.

(1)

- *I'd like to stay here with →you.* ||

- *No.* ||

- *→I... § don't think § that **you** should be on your →own.* ||

- *I →think, § if you **want** us to stay as →friends, | **you** should do e↑xactly as **you're** told.* ||

- *Of\course.* || [309]

(2)

- *...**You**'ve been covering for **him** for years.*

- *I don't... cover.*

- *I'd like to believe that.*

- *Well, § **you** should.* [309]

На просодичному рівні особові займенники в умовах погрози або докору, висловленого головною героїнею, набувають нетипового для них статусу інтонаційного центру за рахунок промінантного виокремлення фразовим

наголосом або ядерним тоном, розширеним тональним інтервалом та підсиленою гучністю. Така просодична організація підсилює категоричність і негативну оцінку поведінки співрозмовника, що, у свою чергу, сприяє загостренню комунікативної суперечки й інтенсифікує емоційно-прагматичний вплив висловлення.

Подальший перебіг суперечки-сварки, завершується формальним погодженням обох сторін, однак це не свідчить про позитивне врегулювання ситуації. Як видно з прикладу, згода Рос настає лише після тригерної репліки з погрозою на її адресу (*if you want us to stay as friends, you should do exactly as you're told*), і, усвідомлюючи власну провину, вона фактично не має іншого способу завершити взаємодію, ніж погодитися, щоб суперечка-сварка не набула іншого рівня. Джемма фактично шляхом маніпулятивного мовлення та апелювання до почуття провини співрозмовниці спонукає її до дії, змушуючи вчинити так, як це вигідно їй.

Наведений приклад вирішення суперечки свідчить про те, що позитивний результат у вигляді досягнення взаємної згоди може бути зумовлений не лише конструктивним діалогом, а й застосуванням маніпулятивних і фасцинативних тактик, погроз, інвективної лексики та психологічного тиску на опонента.

Агресивність комунікативної поведінки посилюється також невербальними засобами Джемми (див. рис. 3.1), які додатково підкреслюють її вороже та напружене ставлення до подруги в конкретний момент взаємодії.

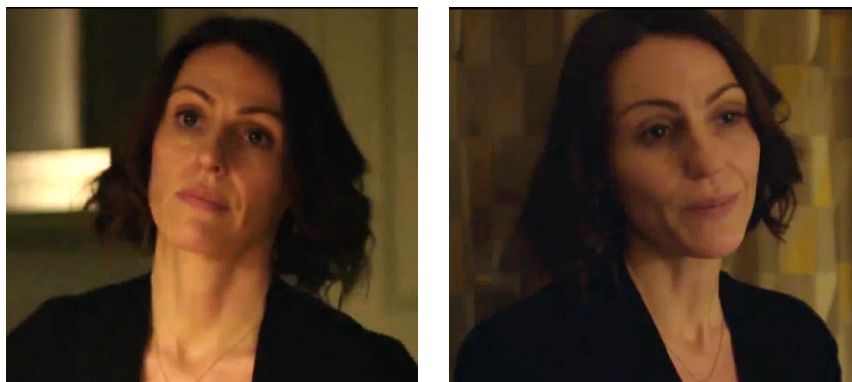


Рис. 3.1 Приклади невербальної поведінки жінки-сангвініка у ході суперечки-сварки в момент завершення суперечки

З пари зображень, представлених на рисунку 3.1, видно, що Джемма на другому рисунку (зліва направо) демонструє глузливе ставлення до

співрозмовниці, чим виражає презирство, образу та повну відсутність емпатійних почуттів. Така поведінка може інтерпретуватися як вияв неповаги або демонстрація байдужості до співрозмовника. Як видно з другого зображення, Джемма відтворює асиметричну («криву») посмішку, за якої кутик губ з одного боку піднятий вище, ніж з іншого, що підсилює ефект глузування, сарказму та зневажливого ставлення [207].

Схожу динаміку поведінки можна простежити і в серіалі «Погань». Взаємодія головної героїні із сестрою, особливо під час суперечок реалізується, як правило, у формі суперечки-боротьби та, в більшості випадків, суперечки-сварки (див. пар. 1), ситуативно зумовленої конкретними обставинами спілкування, та характеризується змінами психо-фізіологічного збудження від середнього до високого рівнів, що в мовленні відображається у зміні динаміки ЕПП висловлень. Водночас, не виключається й актуалізація попередніх образ або невирішених комунікативних ситуацій. Зазвичай, героїня звертається до сестри Клер підвищеним тоном і з прискореним темпом мовлення, яке подекуди насичене інвективною лексикою. Подібна мовленнєва поведінка може бути зумовлена їхньою близькістю та належністю до спільної мікросоціальної культури, як це видно з прикладу.

- *Shut up.*

- *Oh my God.*

- *He's a very good businessman, he's just socially sort of...*

- *What's...*

- *Shut up.*

- *Claire?*

- *I please don't, I please don't, I can't cope. Okay?*

- *Okay.* [310]

Аналіз фрагмента засвідчує, що реакція головної героїні серіалу «Погань» на інвективно оформлені директивні висловлювання сестри (*Shut up*) не супроводжується зростанням психо-емоційного збудження та не зумовлює змін у її поведінці та не викликає зміни емоційно-прагматичних потенціалів, що пояснюється усталеністю подібної манери взаємодії між комунікантками.

Завершення суперечки зумовлюється спонукальним висловлюванням сестри (*Please don't, § please don't, § I can't cope*), яке спричиняє поступку з боку головної героїні та її згоду припинити подальше обговорення. Прагматичний ефект спонукання посилюється анафоричними повторами, використаними мовцем у стані емоційної нестабільності, які на просодичному рівні реалізуються паралелізмом інтонаційної та ритмічної моделей. Як видно з прикладу, репліка-благання Клер *Please don't, § please don't, § I can't cope* оформлюється послідовністю коротких інтоногруп, актуалізованих у підвищеному регістрі, що зумовлено високим рівнем емоційно-прагматичного потенціалу всього висловлення. Кожна інтоногрупа характеризується спадно-висхідним мелодійним контуром з середньо-підвищеним тональним рівнем початку та висхідним завершенням, що транслює прохальну семантику висловлення. Повторювані синтагми *please don't* реалізуються за допомогою усіченої шкали з локалізацією тонального максимуму на тактовому складі, що забезпечує інтонаційне виділення ключового слова-інтенсифікатора *please*. Ядерна частина фінальної інтоногрупи (*I can't cope*) оформлюється спадно-висхідним термінальним тоном середньо-пониженого рівня зі звуженим тональним інтервалом на ділянці «передтермінальна частина – ядро», що сигналізує про емоційне виснаження мовця та прагнення до припинення конфліктної взаємодії. Короткі паузи між інтоногрупами, прискорений темп і нерівномірний ритм відображають кульмінаційний характер мовлення та підвищений рівень актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу висловлення.

Невербальна поведінка Клер є подібною до попередньо розглянутого прикладу Джемми Фостер. У ході розгортання суперечки (див. рис. 1.2), як видно з першого зображення (зліва направо), вона демонструє, здебільшого, агресивно прямий сфокусовано-зосереджений погляд, спрямований на комуніканта, що також слугує індикатором високого рівня психо-емоційного збудження мовця [89, с. 49 (№75)] під час розмови з сестрою. Стискання губ у Клер (після вигуку-директиви *Shut up*) виступає невербальним маркером роздратування [89, с. 79 (№148)]. У поєднанні з прямим фіксованим зоровим контактом цей жест

підсилює загальне напруження під час перебігу розмови та свідчить про високий рівень психо-фізіологічного збудження мовця.



Рис. 3.2 Приклади невербальної поведінки жінки-сангвініка у ході суперечки-сварки в момент доводів та пошуку порозуміння

На завершальному етапі суперечки, друге зображення (зліва направо) у поєднанні з реплікою-тригером, яка спонукала до звершення суперечки-сварки (*Please don't, please don't, I can't cope*), комунікантка демонструє вияв страху і занепокоєння. Така невербальна реакція реалізується у формі її зорового контакту зі співрозмовницею: прямий погляд з розширеними зіницями та дещо опуклим виразом очей [207, с. 302-306]. Водночас, нахил голови Клер в момент мовлення свідчить про стан психологічного комфорту під час спілкування, про її перебування у стані комунікативної рівноваги, готовність сприймати інформацію та демонструвати доброзичливість [223, с. 171]. Така підсвідома невербальна реакція Клер може слугувати підтвердженням того, що, попри різке ставлення до поведінки своєї сестри, вона усвідомлює, що у разі звернення з проханням, її вимога зрештою буде виконана. Саме тому розглядувана комунікативна взаємодія переходить зі стану психо-емоційного збудження та суперечки-сварки у стан відносної рівноваги, що супроводжується зниженням рівня емоційно-прагматичного потенціалу комунікації.

Подані приклади демонструють поведінку комуніканта переважно в умовах сильного психо-фізіологічного збудження, яке в межах нашої моделі (див. рис. 1.1). відповідає восьмому рівню ієрархічної структури суперечці-сварці. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність звернутися до прикладу

комунікативної поведінки жінки в умовах більш раціональної взаємодії, що характеризується низьким рівнем ЕПП, тобто зниженим рівнем психофізіологічного збудження мовців та актуалізується, згідно з моделлю рис. 1.1, в межах блоку трансценденції.

Показовим прикладом такої суперечки слугує комунікативна поведінка Клер Андервуд, головної героїні серіалу «House of Cards». Цінність цього прикладу полягає у можливості порівняння її поведінки з поведінкою Джемми Фостер під час суперечки щодо подружньої зради. Нагадаємо, що мовлення героїні серіалу «Доктор Фостер» актуалізується в межах високого рівня ЕПП, транслуючи більш агресивний стиль у ході суперечки-сварки, що не спостерігається у комунікативній поведінці Клер Андервуд. Дізнавшись про зраду Френка, реакція Клер не є афективною і спілкування проходить так, ніби нічого суттєвого не сталося. Це пояснюється тим, що, по-перше, суперечка не має кумулятивного характеру, а радше є ситуативно-зумовленою, адже Клер усвідомлює про можливість такої ситуації через попередню домовленість між подружжям; по-друге, це зумовлено різницею їхніх темпераментів, оскільки Джемма характеризується переважно рисами сангвініка, тоді як Клер ми відносимо до більш флегматично-орієнтованого темпераменту з акцентними холеричними проявами; по-третє, привалюванням політичних інтересів Клер над особистісними. Цим пояснюється її спокійна і стримана реакція, аналіз якої дозволяє нам віднести її різновид до суперечки-розбіжності, що вирізняється низьким рівнем її емоційно-прагматичного потенціалу та відносною емоційною стабільністю комунікантів (див. рис. 1.1).

- *The re/porter?*

- *Yes.*

- *Just this /once?*

- *I'm \not \sure.*

- *\What does she \offer \us?*

- *A \mouthpiece § when we \need |one. She's been \very \useful ↑so far.*

- */What does `she `want?*

- \Access. A \seat at the \table.
- \Sounds \like she's \getting the \better \side of the \bargain.
- \She can be con\trolled.
- Are you \sure?
- \She \can. I \promise you.
- \Okay. If you \say so [312]

На просодичному рівні оформлення риторично-уточнюючого питання *-The re\porter?* високим висхідним ядерним тоном вузького діапазону свідчить у цьому контексті про стриманість мовця. Вузький висхідний інтонаційний контур перепитування корелює із синтаксичною редукцією у формі номінативної конструкції (*-The re\porter?*) та синтаксичним опущенням допоміжних дієслів (*\Just this \once?*), що передає відносну неофіційність ситуації і невимушеність комунікації.



Рис. 3.3 Приклади невербальної поведінки жінки-флегматика у ході суперечки-розбіжності в момент формування ядра суперечки

Перебіг розглядуваної суперечки вирізняється контрольованістю, яку вона набуває за рахунок конструктивно-змістовних загальних запитань (*\What does she \offer \us?*, *\What does \she \want?*), оформлених емоційно-забарвленими інтонаційними моделями (хвилеподібним рухом тону за рахунок спадної скандентної шкали у першому запитанні та висхідним рухом тону у другому). Такі репліки свідчать, з одного боку, про відстороненість мовця від вчинку Френка та, з іншого, демонструють зосередженість мовця не на особистісному аспекті, а на можливих результатах і вигоді для їхньої політичної кар'єри, що

також підсилюється мовою тіла: повернутою спиною до Френка (див. рис. 3.3). Показово, що Клер у процесі суперечки вдається об'єднати себе і Френка, що на лексичному рівні відображається уживанням особового займенника *us*. Така мовленнєва стратегія простежується у мовленні героїні протягом усього серіалу, оскільки Клер систематично репрезентує себе і Френка як єдиний політичний організм (наприклад, *It's that we do things together; When you don't involve me, we're in free fall; What does she offer us* і т.д.). Початком суперечки-розбіжності стає не сам факт зради Френка, а безпосередньо умови співпраці з його коханкою, чим Клер залишається незадоволеною. Про це сигналізує її саркастичне зауваження *Sounds like she's getting the better side of the bargain*, актуалізоване в теперішньому тривалому часі спадною ковзною шкалою, що передає роздратування мовця та невдоволення ситуацією. Зрештою, остаточним стимулом, який зумовлює вирішення суперечки згодою Клер, виступає висловлення-обіцянка Френка щодо раціональності продовження взаємодії з репортером, коханкою Френка, можливості її контролювати та користі, яку вона може принести їхній спільній політичній справі:

- *She can be controlled.*

- *Are you sure?*

- *She can. I promise you.*

- *Okay. If you say so* [312]

Просодичне оформлення промісиву середньо-підвищеним спадним тоном висхідно-спадної конфігурації зі зменшеною швидкістю зміни напрямку його руху і розширеним діапазоном надає висловленню щирості і тим самим змушує Клер погодитися з Френком та довіритись його баченню.

Слід підкреслити, що на паравербальному рівні у ході розгортання суперечки Клер демонструє відсторонений погляд, майже його відсутність [89, с. 46 (№64)], вона уникає зорового контакту з Френком і дивиться вдалечінь, розмірковуючи над його пропозицією. Тим не менш, завершуючи суперечку фразою-згодою *Okay. If you say*, Клер, зрештою, встановлює прямий зоровий

контакт зі співрозмовником, що свідчить про її впевненість, внутрішній комфорт і довіру до нього [89, с. 36 (№38)].



Рис. 3.4 Приклади невербальної поведінки жінки-флегматика у момент згоди під час суперечки-розбіжності

Результати аналізу свідчать, що характер реалізації комунікативної поведінки у суперечці визначається її різновидом та рівнем емоційно-прагматичного потенціалу перебігу суперечки, який зумовлюється екстралінгвальними факторами та рівнем психо-фізіологічного збудження комунікантів. У межах різних типів суперечок (див. пар. 1.1) мовленнєва поведінка жінок репрезентується комплексом вербальних і невербальних засобів, що забезпечують варіативність їхньої комунікативної поведінки під час суперечки.

Перебіг суперечки, що завершується її вирішенням, учасниками якої є жінки-мовці, часто супроводжується зміною їх емоційних станів. У комунікації це відображається підвищенням активності в їх невербальній поведінці, інтенсифікацією вербальних засобів просодичними компонентами, частотним вживанням емоційно-оцінної лексики, присутністю інвективних висловлень, відкритим вираженням почуттів тощо. Як правило, жінки-комуніканти вдаються до вживання таких засобів:

1) прямих питань, що свідчить про прагнення відкрито проговорити проблему, не приховуючи її та не ускладнюючи мовлення надмірними синтаксичними й граматичними конструкціями з метою демонстрації ввічливого ставлення:

(1)

- *Erm, is that Simon's stuff?*

- *How long have you known?*[309];

(2)

- *The re/porter?*

- *Yes.*

- *Just this once?*

- *I'm not sure.* [312];

2) речень умовного способу дії, які вказують на певну обережність у формулюванні висловлень чи прагнення отримати рішення від співрозмовника та почути його позицію (*what if, imagine if, it would be better if*), що надає мовленню більш кооперативного характеру та зменшує рівень категоричності:

I thought it would be better if he told you himself. [309];

If you say so...[312]

Imagine if I knew that. Imagine him finding out I knew all that. [310]

3) риторичних запитань: *A midlife crisis?* [309]; *The reporter?* [312]; *You remember what happened to me? Is this what you asked for?* [310];

4) розділових запитань: *Because, I mean, it's probably just sex, isn't it?* [309];

5) окличних речень та емоційно-оцінних вигуків: *Wrong answer!* [309]; *Wow!* [310];

6) уживання інвективів, обсценізмів та лексики з негативно-оцінною конотацією, наприклад:

*I found his other phone in the boot. Pictures of them together. Your texts. You need to be honest with me now before I really get f***** off. How long have you known?* [309];

*Some people are exploited for it and it pays your f***** bills. Hair is everything, Anthony.* [310];

*You are disgusting. F***** hell.* [310]

7) уживанням саркастичних конструкцій та іронічних висловлень, що виконують роль імпліцитної критики співрозмовника, а також підкреслення абсурдності поведінки співрозмовника, його ідеї чи позиції та, в деяких випадках, самої комунікативної ситуації:

(1)

- *Well, erm... he came in with something maybe... maybe four weeks ago.*

- *Four weeks?*

- *Today just gets better and better(!) [309];*

(2)

- *Access. A seat at the table.*

- *Sounds like she's getting the better side of the bargain. [312];*

8) маніпулятивними прийомами і погрозами, застосування яких продиктовано потребою досягти власної мети та контролювати психо-емоційний стан свого співрозмовника.

(1)

- *I'd like to stay here with you.*

- *No.*

- *I... don't think that you should be on your own.*

I think, if you want us to stay as friends, you should do exactly as you're told.

[309];

- *You split with your husband. So, you can imagine something of what I'm feeling. [309]*

Попередньо було зазначено, що **чоловіча** поведінка є більш агресивною та характеризується конфронтаційними намірами, твердження, з яким ми погоджуємося, оскільки тенденція до агресивної поведінки виявляється найінтенсивніше саме у чоловіків холеричного типу особистості [46, с. 180; 210, с. 174].

Прикладом такого типу мовлення може слугувати головний герой серіалу «Better Call Saul», Джиммі Макгілл (Сол), якому притаманна вербальна агресія, що реалізується через сарказм, маніпулятивні прийоми, мовні провокації, гру на емоціях.

Аналіз комунікативної поведінки мовця засвідчує хвилеподібну динаміку суперечки, що відображається чергуванням фаз підвищення та зниження інтенсивності емоційної напруги. Як правило, його комунікація розгортається таким чином, що він починає пошук взаєморозуміння з партнером на низькому

рівні емоційно-прагматичного потенціалу його мовлення, швидко переходить до високого рівня напруження, після чого знову знижується до мінімального. Така динаміка простежується у більшості проаналізованих нами суперечок, актуалізованих мовцем холеричного темпераменту. Розглянемо таку комунікативну поведінку детальніше.

Прикладом може слугувати кумулятивно-зумовлена суперечка, яка розгортається на тлі невдоволення Джиммі тим, що партнери, разом з якими його брат Чак заснував адвокатську фірму, пропонують йому, на думку Джиммі, недостатню грошову компенсацію. Через свою хворобу, яку Чак визначає як електромагнітну чутливість і природа якої залишається неоднозначною для оточення, він не може повноцінно працювати. У зв'язку з цим партнери планують замінити Чака іншою особою, запропонувавши йому грошову виплату за відмову від його посади як одного із засновників компанії. Однак Джиммі не погоджується із сумою, запропонованою Говардом Гемліном, що й стає причиною виникнення суперечки. У процесі взаємодії суперечка переходить із низького рівня емоційно-прагматичного потенціалу до високого.

(1)

- *And the two of you agreed that since, as everybody knows... ..you're going back to work any day now... ..the firm should help you make ends meet?*

- *That's correct, minus the sarcasm.*

- *¹Hamlin's ¹making you a ¹chump.*

- *I'm ¹going to ¹get ¹better. I'm ¹gonna go ¹back to ¹work, and I'm ¹picking up ¹where I ¹left off.*

-.....*Sorry. Sorry, Chuck.* [307]

У прикладі представлено пікову частину суперечки, тобто її сформоване ядро й кульмінаційний момент, який характеризується високим рівнем ЕПП, оскільки рівень напруженості цього фрагмента є надзвичайно високим. Просодичне оформлення кульмінаційного висловлення ¹Hamlin's ¹making you a ¹chump дозволяє кваліфікувати сварку як вияв агресії, оскільки кожне слово в ньому є проміантним за рахунок фазового наголосу й високого спадного тону широкого діапазону, правильного регулярного ритму, високої гучності, що

переходить у крик, і сповільненого темпу. Взаємодія цих інтонаційних параметрів надає мовцю авторитарності й категоричності.



Рис. 3.5 Приклади невербальної поведінки чоловіка-холерика у момент висловлення *^Hamlin's ^making you a ^chum*

Джиммі демонструє агресію, оскільки він саркастично ставиться до пропозиції брата і Говарда, через що починає глузувати з брата. Його психоемоційний і психофізіологічний стан змінюється – рівень емоційно-прагматичного потенціалу мовлення підвищується, як засвідчив аналіз фрази *^Hamlin's ^making you a ^chum*. При цьому, як бачимо, на граматичному рівні Джиммі підкреслює своє роздратування стилістично навантаженим використанням форм теперішнього тривалого часу, що слугує засобом передачі високого ступеня невдоволення мовця. На лексичному рівні мовець уживає розмовну одиницю *chump*, демонструючи, що з його брата роблять дурня, і тим самим намагається викликати у Чака негативну емоційну реакцію, аби змусити його змінити рішення.

З невербальної поведінки (див. рис. 3.5) помітно, що в ході пошуку аргументації та намагання спонукати брата до дії Джиммі демонструє відкриті долоні, що є знаком поступливості та готовності до співпраці. Як правило, люди відкривають долоні, намагаючись викликати довіру співрозмовника, ніби сигналізуючи про власну відкритість і відсутність прихованих намірів. Такий жест зазвичай сприймається позитивно та інтерпретується як прагнення до взаєморозуміння [89, с. 130 (№272)]. Однак у момент насмішки над своїм братом Джиммі активно використовує жест вказівного пальця, який, як правило,

сприймається негативно, якщо спрямований безпосередньо на людину. Метафорично він виконує функцію докору або звинувачення та імпліцитно передає установку «роби так, як я кажу», що викликає у співрозмовника негативні емоції й підсилює конфронтаційність взаємодії [89, с. 138 (№297)]. Зрештою, це спричинило ланцюгову реакцію, оскільки висловлення Джиммі стало тригерною реплікою для його брата Чака, а у відповідь Чак емоційно зривається та вигукує фразу *I'm 'going to 'get 'better. I'm 'gonna go 'back to 'work, and I'm 'picking up 'where I 'left off*, що свідчить про різке підвищення його психофізіологічного збудження та перехід суперечки до кульмінаційної фази, оскільки емоційно навантажена фраза брата змушує Джиммі відступити. На рівні просодії репліку-тригер Чака *I'm 'going to 'get 'better. I'm 'gonna go 'back to 'work, and I'm 'picking up 'where I 'left off* можна охарактеризувати як асертатив.



Рис. 3.6 Приклади невербальної поведінки чоловіка-холерика у момент вибачення та вирішення суперечки

Зображення демонструє (зліва направо), що (на першому рисунку) Джиммі дивиться вправо вниз, що є сигналом того, що у цей момент він ніби звертається до власних внутрішніх переживань, намагаючись усвідомити почуття, які переживає, зрозуміти, що з ним відбувається та як діяти далі [89, с. 48]. На другому зображенні з представленого комплексу спостерігаємо підведені брови, що сигналізує про внутрішнє напруження, неприємне здивування або навіть шок. У поєднанні із сильно стиснутими губами, зафіксованими на зображенні, така міміка може свідчити про інтенсивність негативного емоційного стану, відчуття

внутрішнього дискомфорту або переживання ситуації як емоційно важкої [89, с. 32-33 (№32)].

Подальший аналіз засвідчив, що для холеричного типу особистості характерною є реалізація комунікативної поведінки з елементами агресивності навіть у випадках досягнення розв'язання суперечки. Сам факт вирішення проблеми не свідчить про відсутність агресивних стратегій у процесі її розгортання та не означає актуалізацію взаємодії виключно в межах трансцендентного блоку запропонованої нами моделі різновидів суперечок (див. рис. 1.1). Навпаки, подібна динаміка відображає типову парадигму поведінки, зумовлену темпераментними характеристиками холеричного комуніканта та його культурно зумовленими реакціями у конфліктній взаємодії.

Полярним прикладом холеричної особистісної структури в межах нашого дослідження може слугувати головний герой серіалу «True Detective» детектив Растін «Раст» Коул. Загалом комунікативна поведінка персонажа у міжособистісній взаємодії характеризується аскетичністю, подекуди емоційною відстороненістю та замкненістю. Емоційний фон суперечки також кардинально не відрізняється та її інтенсивність варіюється в межах середнього та низького емоційно-прагматичного потенціалу з урахуванням його психологічної природи й темпераменту. Підтвердженням зазначеного слугує інтонаційна організація мовлення, представлена у наведеному нижче прикладі.

(1)

- *A man remembers his debts.*
- *I don't dwell in the past.*
- *Well, it must be nice.* [317]

Ситуація розгортається на тлі його суперечки з другом і колегою Мартіном, з яким він зустрічається після допиту як детектив, намагаючись переконати його повернутися до справи десятирічної давності, яку Коул вважає необхідним завершити. Через зростання психо-фізіологічного збудження, а також прагнення Раста переконати свого співрозмовника, можна зробити висновок, що ця взаємодія розгортається в межах суперечки-протидії (див. рис. 1.1), оскільки у ході її розгортання Раст намагається підібрати аргументи та мовні

засоби таким чином, щоб порушити логіку міркувань Мартіна й переконати його прийняти власну позицію. Важливо зазначити, що героя непокоїть незавершеність цієї справи, своєрідно «незакритий гештальт», адже їм так і не вдалося знайти вбивцю десять років тому. Саме це спонукає його переконувати Мартіна знову працювати разом, водночас маніпулюючи та апелюючи до його совісті, зокрема через вислів *a man remembers his debts*. Проте, отримавши негативну відповідь у формі *I don't dwell in the past*, що свідчить про небажання співрозмовника повертатися до минулого та обговорювати події, Растін вдається до саркастичного висловлювання, яке в даному контексті набуває конотацій засудження та презирства *Well, it must be nice*. Просодія меланхолічного мовлення Раста у репліці *Well, § that †must be nice* характеризується оформленням висловлення низьким передтактом і усіченою шкалою. Дискурсивні маркери *wow, well* реалізуються на середньо-пониженому тональному рівні без істотного підвищення частоти основного тону, що нівелює експресивність вигуку. Ядерний тон локалізується на слові *nice* і оформлюється низьким висхідним термінальним тоном вузького діапазону, формуючи інтонаційний ефект стриманого сарказму.



Рис. 3.7 Приклад невербальної поведінки чоловіка-меланхоліка у ході доводів та пошуку взаємопорозуміння

Невербальна поведінка на репліці (див. рис. 3.7, друге зображення) *That must be nice* також сигналізує про прояви презирства та нерозуміння співрозмовника. По-перше, спостерігається дещо «скляний» погляд, що може бути пов'язано зі станом втоми або можливим вживанням алкоголю [89, с. 48

(№65)]. Він дивиться на Мартіна примруженими очима, що свідчить про відчуженість і конфронтаційність, а також може сигналізувати підозру або сприйняття співрозмовника як дивного чи незрозумілого в цей момент [89, с. 41 (№49)]. Додатковим підсиленням виступає підняте підборіддя, що, з одного боку, демонструє впевненість мовця у власних словах, а з іншого може інтерпретуватися як прояв гордості або, як в нашому прикладі, зарозумілості [89, с. 93 (№182)].

Зрештою, його просодичне оформлення мовлення та невербальна поведінка не є повністю суголосними. Це радше пояснюється його меланхолійним темпераментом і проявом прихованої, а не відкритої агресії. Така агресія реалізується переважно вербально, що є типовим способом реагування для представників меланхолійного типу.

(2)

- *In fact, I hadn't had a drop in three weeks till I ran into you.*

- ***I don't need you to drink, Marty. I need you to help me.***[317]

У другому прикладі спостерігаємо зміну вектора поведінки Раса, оскільки він стає більш наполегливим і переходить до агресивнішої комунікативної стратегії. На лексико-синтаксичному рівні це реалізується через антитетичне поєднання конструкцій *I don't need* ↔ *I need*, що реалізується у формі директивного звертання, яке підсилює наполегливість та надає йому більш категоричного характеру. Особливої значущості набуває використання лексеми *need*, оскільки через директивність вона безпосередньо передає необхідність та об'єктивну потребу того, що прагне мовець, підкреслює обов'язковість для співрозмовника виконання дії, про яку йдеться.

Підтвердженням цього слугує також невербальна поведінка Раста (див. рис. 3.8). Як видно із зображень (див. рис. 3.8 зліва направо), Раст нахиляється до свого співрозмовника, що свідчить про його готовність йти на компроміс та вести переговори [89, с. 154 (№336)]. Водночас, у його поведінці простежується полярний за значенням жест, вказівний палець, який вважається негативним і неетичним невербальним сигналом та може викликати у співрозмовника негативні емоції. Такий жест інтерпретується як спроба нав'язати власну

позицію та підпорядкувати співрозмовника своїй волі, тому сприймається як агресивний і домінуючий [89, с. 138]. Отже, з другого зображення зрозуміло, що комунікант переживає сильний стрес, страх або здивування чи, можливо, перебуває у ситуації серйозної проблеми, яка потребує негайного вирішення. Широко розплющені очі, які ми спостерігаємо у Раста, підтверджують цей емоційний стан.



Рис. 3.8 Приклад невербальної поведінки чоловіка-меланхоліка у ході формування ядра суперечки-протидії

Спираючись на результати аналізу взаємодії мовних і позамовних засобів актуалізації суперечки, що завершилася вирішенням проблеми, маємо підстави стверджувати, що поведінка особистості є динамічно зумовленою комплексом психо-емоційних, прагматичних і темпераментних чинників, які визначають характер перебігу комунікативної взаємодії. Водночас досягнення результату у вигляді вирішення проблеми не обов'язково свідчить про конструктивність самої суперечки, оскільки її розвиток може супроводжуватися різним рівнем емоційної напруженості та конфліктності залежно від типу темпераменту мовців.

Зокрема, мовці холеричного типу схильні до інтенсифікації суперечки через підвищену емоційну реактивність, домінуючу позицію та активне використання експресивних вербальних і невербальних засобів, що нерідко призводить до ескалації напруження навіть за умови подальшого досягнення згоди. Сангвінічні мовці, навпаки, демонструють більшу гнучкість комунікативної поведінки та здатність до швидкого переходу від конфронтації до кооперації, що сприяє врегулюванню ситуації. Флегматичний тип

характеризується стриманістю реакцій і раціоналізованим перебігом суперечки, унаслідок чого вирішення проблеми досягається без вираженої емоційної ескалації. Натомість меланхолійні мовці частіше зберігають зовнішню емоційну стриманість, однак внутрішнє напруження може залишатися невирішеним, що зумовлює формальне завершення суперечки без повного психологічного зняття конфлікту.

Мовлення жінок у ситуаціях вирішення суперечки, як правило, характеризується переважанням лексичних інтенсифікаторів (26,34%), засобів категоричності (11,03%) та негативно-оцінної лексики (8,32%), що свідчить про високий рівень емоційної залученості мовців і водночас прагнення чітко окреслити власну позицію та вплинути на співрозмовника. Менш виражено, однак стабільно, у мовленні представлені маркери впевненості (7,56%), які підсилюють переконливість висловлення та сигналізують про внутрішню впевненість мовця у правдивості власної інтерпретації ситуації. При цьому з'ясовано, що зазначені вербальні засоби виявляють відносну інваріантність і простежуються незалежно від типу комунікативної зумовленості суперечки (ситуативно-, чи кумулятивно-зумовленої), що дає підстави говорити про їх типовий характер у мовленні жінок у ситуаціях вирішення суперечки. На синтаксичному рівні мовлення характеризується домінуванням використання анафоричних повторів (23,08%), риторичних запитань (19,32%), вставних конструкцій (15,26%).

Мовлення чоловіків у ситуаціях вирішення суперечки, як правило, також характеризується переважанням інтенсифікаторів (25,08%), що підсилюють смисломістке наповнення висловлення та надають йому більшої прагматичної ваги. Мовлення чоловіків у ситуаціях вирішення суперечки представлено, здебільшого, маркерами впевненості (13,21%), які відображають переконаність мовця у власній правоті та спрямованість на утвердження своєї позиції, а також засоби категоричності (11,35%), що забезпечують чіткість, однозначність і рішучість висловлення. Поряд з цим, простежується використання інвективної лексики (11,03%), яка слугує засобом вербалізації негативної оцінки та емоційного напруження, підсилюючи конфронтаційний потенціал висловлення

навіть у межах досягнення результату суперечки. На синтаксичному рівні можна відзначити переважання таких засобів, як анафоричні повтори (28,32%), парцеляція (15,33%), вставні конструкції (11,25%).

3.1.2 Вербальні й невербальні засоби актуалізації суперечки з результатом «нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях»

Попереднім аналізом було встановлено, що комунікативна взаємодія у межах суперечки, результатом якої є її нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди між учасниками щодо предмета обговорення, характеризується зростанням психо-емоційного збудження комунікантів із переходом суперечки на вищий щабель шкали її різновидів (див. рис. 1.1) або ж стабільністю цих показників без зміни класу суперечки.

Ілюстративним матеріалом для аналізу комунікативної поведінки **жінок** у ситуаціях суперечки, результатом яких є флуктуація рівня емоційно-прагматичного потенціалу від середнього до високого та підвищення психофізіологічного збудження, слугувало мовлення героїнь серіалів «Better Call Saul», «Fleabag», «Breaking Bad», «The Queen's Gambit», «Homeland», «Doctor Foster».

Розглянемо взаємодію вербальних і невербальних виявів комунікативної поведінки жінки-сангвініка в умовах ситуативно-зумовленої суперечки на прикладі мовлення Кім Векслер у серіалі «Better Call Saul». Суперечка, що розгортається у межах середнього рівня ЕПП, спричинена незгодою щодо заборони її другу, Джиммі Макгіллу, працювати в компанії над справою, яку він самостійно знайшов як адвокат. Кім ініціює комунікативну взаємодію, яка супроводжується зміною рівня психо-емоційного збудження та переходом суперечки з класу суперечки-розбіжності до суперечки-сварки, що є типовим розвитком подій у такому різновиді результату суперечки. Зазначимо при цьому, що у подальшому перебігу взаємодії різко змінюється психо-емоційний стан саме керівника, Говарда, що проявляється у його неадекватній реакції на ситуацію та зумовлює загострення комунікативної взаємодії, як це видно з прикладу:

(1) - *I'm saying it because I believe it.*

- *Well. Duly noted. Want to know what I believe? I believe that you're way out of your depth in this matter. So the next time that you want to come in here... ...and tell me what I'm doing wrong... ... you are welcome to keep it to yourself. Because I don't care.* [307]

Репліка-тригер, висловлена керівником, Говардом, спонукає Кім замовкнути та покинути приміщення, залишивши проблему нерозв'язаною. Речення характеризується високим рівнем ЕПП й директивністю, спрямованою на безрезультатне завершення суперечки, що підсилюється зневажливою фразою *Because I don't care*. Просодичне оформлення лише підтверджує категоричність мовця, оскільки його мовлення вирізняється оформленням регулярним стаккатоподібним ритмом, хвилеподібним рухом тону за рахунок висхідного передтакту та ступінчастої шкали з порушеною поступовістю, актуалізацією в широкому тональному діапазоні з підвищеною гучністю. Напружений і різкий тембр лише підсилює категоричність і небажання мовця щодо розв'язання конфліктної ситуації.

Проаналізовані фрагменти суперечки, що завершується нерозв'язаністю проблеми, свідчать, що половина з них були ініційовані жінками з бажанням обговорити проблему, з'ясувати деталі, вмовити на певний компроміс, або отримати зізнання. Жінки активно використовують мовні конструкції, що містять дієслова з прагматичним значенням непрямої (ввічливої) директиви, а висловлення реалізують прагматичне спрямування спонукування до дії, наприклад: *I want, we have to, we need, shouldn't you at least try* тощо, які виступають маркерами впевненості та сигналізують про прагнення досягти вирішення проблеми.

(1) - *Why are you acting like this?*

- *I'm not acting like anything. I just... finally decided to be me.*

- *Everything okay, Mr. Cumpston? Would you like another drink?*

- *Uh, I'm good with this.*

- *I'll tell you what, Mr. Cumpston. || If you really want to talk, I'll be in the bar. Not for long.* [307]

(2) - *Was wondering if you had a moment?*

- *Sure. Just give me a second.*

- *What's up?*

- *I wanted to → talk § a bout what happened.* [307]

Наведені приклади наочно ілюструють прагнення жінок-сангвініків до позитивного розв'язання суперечки. Їхнє мовлення набуває переконливості за рахунок середнього рівня ЕПП, спрямованого на непряме спонукання співрозмовника до дій, що на просодичному рівні передається хвилеподібним рухом тону, відсутністю перепадів гучності й темпу та проміантними ключовими словами, виділеними тональним інтервалом та спадними чи висхідними термінальними тонами збільшеної швидкості зміни напрямку руху. При цьому тембральне забарвлення голосу мовця жінки-сангвініка завжди чітке й звучне, що проєктує її впевненість.

Приклад (2) ілюструє поведінку Кім, яка є доволі кооперативною та від самого початку зорієнтована на аргументоване мовлення. Вона демонструє ввічливість (*Was wondering if you had a moment?*), не порушує етикетних норм, що зрештою свідчить про її готовність до конструктивного діалогу.



Рис. 3.9 Приклад невербальної поведінки жінки-сангвініка у ході доводів та пошуку взаємопорозуміння

Як видно з зображень (див. рис. 3.9), на першому етапі суперечки Кім демонструє стриману поведінку, оскільки її жестикуляція є виваженою і контрольованою. Вона використовує відкриті жести, зокрема долоні, спрямовані догори, що свідчить про відкритість комунікації та щирість переданої інформації, готовність до співпраці [89, с. 130 (№272)]. Прямий зоровий контакт

зі співрозмовником [89, с. 36 (№38)] сигналізує про її налаштованість на конструктивне вирішення проблеми та підтверджує, що вона вступає у взаємодію саме з метою досягнення порозуміння.

Водночас, хоча завершення суперечки характеризується результатом непорозуміння та некоректною поведінкою і співрозмовника Кім, що зазвичай зумовлює зміну поведінкових реакцій комунікантів, у її випадку рівень психофізіологічного збудження суттєво не змінюється, водночас, поведінка співрозмовника спонукає її припинити комунікацію та мовчки покинути кабінет.

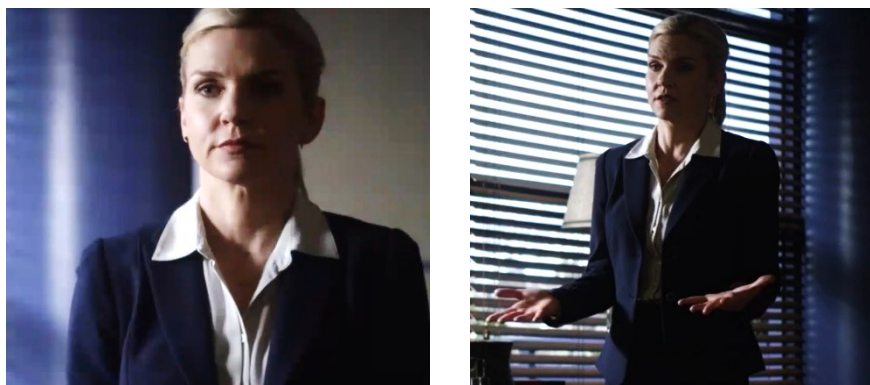


Рис. 3.10 Приклад невербальної поведінки жінки-сангвініка після актуалізації співрозмовником репліки-тригера *I don't care*

На зображеннях (зліва направо) прослідковується акцентний рух очей. Кім у момент сприйняття фрази *I don't care*, яка передає зневажливе ставлення до неї, відводить погляд вправо вниз. Такий напрямок погляду може свідчити про звернення до власних внутрішніх переживань, спробу усвідомити емоції та зрозуміти ситуацію. Це вказує на її розгубленість і пошук адекватної реакції на почуте висловлення. На другому зображенні вона переводить погляд вліво вниз, що сигналізує про внутрішній діалог, коли вона намагається осмислити подальші дії та визначити, як їй реагувати в цій ситуації [89, с. 37-43]. Зрештою, комунікантка уникає зорового контакту з Говардом, оскільки відчувається дискомфортно в цій ситуації, тобто мова її тіла говорить про те, що їй нестерпно продовжувати взаємодію [89, с. 39 (№44)]. Негативний емоційний стан Кім також актуалізується через виразне опущення кутиків губ до рівня, за якого вони стають майже непомітними. Надмірне опускання губ униз свідчить про зниження рівня впевненості мовця, тоді як переживання стресу й внутрішнє

емоційне напруження, навпаки, домінують і перебувають на високому рівні [223; 89, с. 80 (№153)].

Для підтвердження наведених узагальнень розглянемо подібну модель перебігу комунікативної суперечки, що характеризується асиметричністю стосунків (керівник ↔ підлеглий), реалізує прагматичне спрямування спонукання співрозмовника до дії та відстоювання мовцем власної позиції шляхом аргументації, але з більш енергійною комунікативною поведінкою, актуалізовану жінкою з темпераментом холерика, прикладом якої може слугувати героїня серіалу «Homeland» Керрі Метисон. Комунікативна поведінка Керрі в цілому та в суперечці зокрема, як правило, характеризується нестримністю, підвищеною активністю, певною хаотичністю, імпульсивністю та частковою непослідовністю дій. Така специфіка поведінки зумовлена індивідуально-психологічними особливостями характеру, зокрема швидкою реакцією та підвищеною динамічністю психо-емоційних процесів.



Рис. 3.11 Приклади невербальної поведінки жінки-холерика у ході доводів та пошуку взаємопорозуміння

Із зображень помітно, що Керрі активно виявляє на невербальному рівні інтенцію спонукання співрозмовника до дії, зокрема через кінетико-мімічні реакції і позу. Вона згинає руки в ліктях, що символізує впевненість і прагнення акцентувати увагу на власних словах, підкреслити їхню значущість. Така поза демонструє відчуття контролю над ситуацією та впевненість у власній позиції, що може також сигналізувати про домінування в комунікативній взаємодії [89, с. 121 (№249)]. Додатковим невербальним індикатором упевненості виступає

злегка підняте підборіддя, яке інтерпретується як маркер високої самооцінки та внутрішньої впевненості мовця. Водночас у контексті індивідуально-психологічних характеристик персонажа така поза говорить не лише про його впевненість, але й про демонстрацію гордості або навіть зарозумілості, зумовленої темпераментом особистості [89, с. 93 (№182)].

(1)

- *If you'd been taken prisoner... tortured for God knows how long... and somehow finally been turned... then, one day, you come home, and suddenly it's real, it's on.*

- *That's one interpretation, but that's all it is at the moment.* [311]

Керрі тактично вибудовує свою аргументацію та комунікативну поведінку за допомогою умовних конструкцій, що дає змогу моделювати можливі ситуації й водночас увічливо залучати співрозмовника до роздумів. Такі питання спонукають його підсвідомо уявляти ситуацію та прогнозувати можливі сценарії розвитку подій. Додаткову експресивність мовленню надає емоційно забарвлений вираз *for God knows*, який підсилює переконливість висловлення. У такий спосіб вона прагне переконати свого керівника, що її недовіра до солдата, який повернувся з полону, є обґрунтованою, оскільки вона переконана у його можливому вербуванні та шпигунській діяльності.

Зрештою, одна фраза її керівника змушує Керрі замовкнути та замислитися над його словами. Як видно з комплексу зображень (див. рис. 3.12 – зліва направо), її невербальна поведінка є досить активною. На першому зображенні спостерігається погляд вліво і вниз, що свідчить про внутрішній діалог мовця із самою собою, оскільки вона намагається усвідомити власні почуття, зрозуміти, як діяти та як реагувати на почуте [89, с. 35-43]. На другому зображенні бачимо прямий погляд на співрозмовника і широко розкриті очі, що можуть сигналізувати про стрес, здивування або страх і вказують на переживання через серйозність ситуації. Така реакція зумовлена її побоюванням втратити можливість працювати над цією справою та довести її до кінця.



Рис. 3.12 Приклад невербальної поведінки жінки-холерика у момент репліки-тригера *That's one interpretation*

У спілкуванні **чоловіків** у процесі комунікативної суперечки, що не завершується розв'язанням проблем, простежується стійка тенденція, за якої комуніканти холеричного типу демонструють агресивну поведінку на вербальному рівні, інтенсифіковану односпрямованою дією засобів надсегментного рівня мови. Так, просодичне оформлення їхнього мовлення характеризується розширеним тональним діапазоном і реалізується в зоні високого емоційно-прагматичного потенціалу. Натомість меланхоліки та флегматики виявляють агресивність переважно на вербальному рівні, при цьому просодичні засоби демонструють компенсаційну дію, що надає мовленню низького або середнього рівня ЕПП.

У зв'язку з цим, розглянемо два полярні типи темпераменту, комунікативна суперечка яких актуалізується в межах приблизно однакової ситуації спілкування і характеризується такими параметрами: ситуативна зумовленість, загальнопрагматична функція спонукання до дії та, відповідно, стать.

Прикладом комунікативної поведінки холериків слугує мовлення ва взаємодія головного героя серіалу «Better Call Saul» Джиммі МакГілла, у якій він демонструє характерні вияви підвищеної емоційної інтенсивності та, здебільшого, імпульсивності комунікативної поведінки.

Розглянемо приклад ситуативно зумовленої комунікативної суперечки, що розгортається між Джиммі МакГіллом та охоронцем Майком на парковці біля будівлі суду щодо необхідності пред'явити паркувальний талон. Комунікативна

суперечка виникає у зв'язку з регламентованими правилами користування стоянкою і Майк повідомляє про необхідність або надати талон, або здійснити оплату в розмірі трьох доларів. Проте Джиммі це не влаштовує і він наголошує, що щойно вийшов із зали суду і йому потрібно заїхати на парковку.

(1)

- *Three dollars.*

- *I'm validated. See the stickers?*

- *Well, I see five stickers. You're one shy. That's \$3.*

- *They gave me... Look, I'm validated for the entire day, okay? Five stickers, six stickers, I don't know from stickers because... ...I was in that court back there saving people's lives, so... [307]*



Рис. 3.13 Приклад невербальної поведінки чоловіка-холерика у ході пошуку взаєморозуміння

Як видно із серії зображень (див. 3.13), розташованих зліва направо, на початковому етапі суперечки, а саме на етапі формування взаєморозуміння й пошуку аргументації, Джиммі демонструє відносно розслаблену позу. Перебуваючи в автомобілі, він сидить, поклавши руку на вікно, що може свідчити про початкову впевненість і певну поведінкову розкутість мовця. Така проксемика тіла вказує на відсутність відчуття безпосередньої загрози.

Водночас на першому зображенні, під час вимовляння початкових реплік (зокрема лексеми *Look...*), фіксується уникнення зорового контакту. Джиммі відводить погляд убік, подібна реакція може свідчити про внутрішній дискомфорт, небажання прямої конфронтації або, що співрозмовник для нас є

нестерпним. Уникнення погляду також сигналізує про пошук аргументів і водночас про зниження комунікативної впевненості мовця на початковій стадії суперечки.

(2)

- *Now, you either pay the \$3... ..or you go back inside and you get an additional sticker.*

- *Son of a b**ch. Fine. You win. Hooray for you. Backing up. I have to back up. I need more stickers. Don't have enough stickers. Thank you. Thank you. Very nice. Employee of the month over here.* [307]

У наведеному фрагменті передусім увагу привертає використання інвективної конструкції *Son of a bitch*, яка виконує функцію емоційного розрядження та маркує різке зростання рівня психо-фізіологічного збудження мовця. Інвектива вживається як образа на адресу конкретної особи, що є типовим для імпульсивної мовленнєвої реакції холерика. Її позиція на початку репліки сигналізує про миттєвий афект, який передує раціональному прийняттю ситуації. Подальше мовлення характеризується серією коротких синтаксично фрагментованих висловлень *Fine. You win. Hooray for you. Backing up. I have to back up. I need more stickers*, що утворюють парцеляцію, тим самим показують емоційне напруження та відображають імпульсивність мовленнєвого повідомлення, актуалізованого холеричним типом мовця. Частотне використання коротких декларативних конструкцій підсилює ефект реакції роздратованого Джиммі. Особливу стилістичну роль відіграє саркастичне висловлення *Employee of the month over here*, яке функціонує як непряма форма агресії, після формального прийняття вимог опонента. Анафоричні повтори у вигляді псевдоввічливості *Thank you. Thank you. Very nice* формують цим негативну прагматичну інтенцію.



Рис. 3.14 Приклад невербальної поведінки чоловіка-холерика у момент репліки-тригера *...or you go back inside and you get an additional sticker*

На поданому зображенні (див. рис. 3.14) представлено невербальну реакцію Джиммі на відповідь співрозмовника, зокрема на його відмову, що виступає тригером зміни комунікативної поведінки персонажа. Мімічна реакція проявляється у відкритті рота з округленням губ у формі літери «О», без супроводу вербальної або вокалізованої реакції. Такий позамовний знак слугує індикатором раптового здивування та свідчить про непередбаченість мовця до отриманої відповіді, відображаючи момент дезорієнтації [89, с. 82 (№157)]. На другому зображенні спостерігається подальша зміна невербальної поведінки, губи Джиммі щільно стиснуті, куточки рота злегка опущені вниз, а м'язи злегка напружені. Подібний невербальний сигнал свідчить про внутрішній дискомфорт, негативну оцінку ситуації або усвідомлення неефективності власної комунікативної стратегії [89, с. 79 (№149)].

Сукупність зазначених невербальних ознак відображає момент переоцінки ситуації, коли мовець усвідомлює, що попередні аргументи не досягли очікуваного результату. Зрештою, комунікативна ситуація трансформується від рівня суперечки-боротьби до суперечки-сутички (див. рис. 1.1), що зумовлюється зростанням психо-фізіологічного збудження мовця. Подальший перебіг взаємодії засвідчує втрату комунікативного контролю та зміщення поведінки з аргументативної у більш афективну, що показано на наведеному вище прикладі.

На просодичному рівні мовлення чоловіків-холериків у ситуації нерозв'язання суперечки характеризується змішаним ритмом, підвищеною гучністю, прискореним темпом та варіативністю тонального контуру за рахунок актуалізації емоційних інтонаційних моделей: високий передтакт + ковзна шкала + спадний термінальний тон зі зменшеною швидкістю зміни напрямку руху тону часто з висхідно-спадною конфігурацією:

‘I’m |sure you’ll |do the ‘right \thing. || \‘Oh, and I’m ‘looking \forward to ‘having you in \Congress, /Oren. [312]

Як видно з прикладу, мовлення чоловіків-холериків набуває під час перебігу суперечки, середнього або високого рівнів ЕПП, що відповідним чином відображається на односпрямованій взаємодії вербальних і невербальних засобів.

Ілюстрацією комунікативної поведінки індивіда із домінуванням рис, притаманних меланхолікам є Тоні Джонсон, головний герой серіалу «After Life».

Як правило, його поведінка загалом має саркастичний і вербально агресивний характер, однак реалізується в межах низького й середнього рівнів ЕПП. Така поведінка зумовлена переживанням втрати дружини, на що він реагує особливо гостро: постійно звертається до теми смерті, демонструє байдужість до життя та відсутність зацікавлення навколишньою реальністю. Оточуючих він сприймає як надмірно раціональних або віддалених від його внутрішнього стану людей, тому говорить усе, що думає, не стримуючи себе у висловленнях. Відсутність страху соціального осуду пояснюється його апатією та відчуттям втрати сенсу життя, що зумовлює комунікативну поведінку за принципом «йому вже байдуже».



Рис. 3.15 Приклад невербальної поведінки чоловіка-меланхоліка у ході формування ядра суперечки

(1)

- *Your dog should be on a lead.*

- *What?*

- *Dogs should be on a lead. Can't you read? The park's for everyone.*

- *Oh, right. Oh, sorry. Thank you. Come here, girl. Come here. What?! He is not a fat, hairy, nosy cocksucker. Bad girl, Brandy. Sorry about that.*

- *Disgusting.*

- *See you later. [306]*

У наведеному діалозі комунікативна ситуація розгортається як побутова суперечка між незнайомими людьми, що швидко переходить від нейтрального зауваження до емоційно напруженої взаємодії. Початкова репліка *Your dog should be on a lead* має нормативний і повчальний характер, оскільки містить модальне дієслово *should*, яке виражає вимогу дотримання правил. Реакція у вигляді короткого запитання Тоні *What?* демонструє здивування та небажання одразу прийняти зауваження, що створює передумови до ескалації суперечки. Особливої стилістичної виразності діалог набуває у репліці непрямої адресації Тоні (звертається до свого собаки, а має на увазі співрозмовника) *He is not a fat, hairy, nosy cocksucker*, де використовується інвективна лексика. Інвектива виконує функцію емоційного вибуху та демонструє втрату мовцем комунікативного контролю. Поєднання кількох негативно забарвлених прикметників створює ефект накопичення образливих характеристик, що підсилює агресивність висловлення навіть попри формальне звернення до собаки.

У мовленні небажання чоловіка-меланхоліка вирішувати проблему, що призвела до суперечки, передається низьким рівнем ЕПП, який на просодичному рівні відображається такими інтонаційними параметрами: поділ мовлення на короткі інтоногрупи, актуалізовані у межах середнього чи звуженого тонального діапазону й низького регістру, оформленням ключового слова низьким спадним чи висхідним (у риторичному питанні) термінальним тоном зі зменшеною швидкістю зміни напрямку його руху, пониженою гучністю, наприклад:

^Marty | I | had my | time | where I | wondered if this was | all in my | head. || That | time passed. [317]

При цьому провідним параметром характеристики меланхолійного типу мовця-чоловіка залишиться тембральне забарвлення мовлення: приглушене, втомлене, неенергійне, хрипле й відсторонене.

Щодо мовлення чоловіків-сангвініків під час суперечки, яка не результувалася в розв'язання конфліктної ситуації, то воно вирізняється стриманістю, актуалізацією, переважно, в межах середнього рівня ЕПП, вживанням прямих, непрямих (аргументативних) директивів (*all you have to do is..., I think you'll get that*). На просодичному рівні спостерігається актуалізація висловлень в середньому або звуженому діапазоні без тональний чи динамічних флуктуацій, лише з виділенням ключових слів спадним чи спадно-висхідним рухом тону в межах вузького діапазону та прискореним темпом вимовляння, що кваліфікується як енергійний, наприклад:

- Ms. Webster, Joanna, this man is a predator, and if you don't help stop him, he will do it again. | All you | have to | do | is | give a depo| sition.

- I'm sorry. I can't do it. [314]

Як бачимо, таке просодичне оформлення створює ефект переконливості, апелює до логіки співрозмовника, мінімізуючи вербальний тиск директивів. Паузи всередині висловлень короткі, тембр вимовляння – чіткий і звучний, який транслює впевненість мовця. Загалом, комплексна взаємодія просодичних засобів слугує стриманій але переконливій реалізації прагматичного спрямування висловлення: спонукання до дії або стримування від необачливих дій.

При цьому слід зауважити, що на лексичному рівні мовлення комунікантів чоловічої статі у ситуації суперечки навіть за умов пікового психофізіологічного збудження не демонструє суттєвої відмінності, зумовленої типом темпераменту. Незалежно від належності мовця до холеричного, сангвінічного, меланхолійного чи флегматичного типу, у мовленні чоловіків частотними є інвективні одиниці, обценна лексика, саркастичні та іронічні конструкції як універсальні засоби вербалізації конфліктної ситуації. Натомість диференційні

ознаки мовлення темпераментних типів англомовних особистостей виявляються, переважно, на просодичному й паравербальному рівнях комунікації, де варіюються інтенсивність, ритміко-інтонаційна організація мовлення та характер невербальних сигналів.

У мовленні жінок у ситуаціях нерозв'язаності суперечки зберігаються відносно стабільні показники на синтаксичному рівні, зокрема простежується використання риторичних запитань (22,38%), номінативних речень (12,32%), анафоричних повторів (11,28%) та вставних конструкцій (8,28%). На лексико-семантичному рівні, як правило, превалюють інтенсифікатори (26,81%), а також негативно- та позитивно-оцінна лексика (13,02%), що свідчить про збереження емоційної залученості мовців і прагнення до оцінного осмислення ситуації; водночас, хоча й не домінують, у мовленні представлені засоби мітигації (7,05%), які виконують функцію пом'якшення висловлення та сигналізують про спроби часткового зниження конфліктності навіть за умов нерозв'язаності суперечки.

Під час комунікації чоловіків у ситуаціях нерозв'язаності суперечки, як правило, простежується переважання таких синтаксичних засобів, як анафоричні повтори (15,32%), парцеляція (12,11%), паралельні конструкції (11,16%), вставні конструкції (10,38%), а також інверсія (8,21%). На лексико-семантичному рівні у мовленні чоловіків у ситуаціях нерозв'язаності суперечки, як правило, превалюють інтенсифікатори (23,8%), маркери впевненості (12,12%) та засоби категоричності (12,04%), водночас, подекуди використовується як негативно- (7,03%), так і позитивно-оцінна лексика (6,03%).

3.1.3 Вербальні та невербальні засоби актуалізації суперечки, результатом якої є «виникнення додаткових проблем через загострення протиріч»

Попередній аналіз засвідчує, що в межах типового результату нерозв'язаної суперечки, коли виникають нові протиріччя та відсутня можливість досягнення консенсусу і вирішення проблеми, спостерігається підвищення психо-фізіологічного збудження комунікантів під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. Це, своєю чергою, призводить до

трансформації комунікативної суперечки, внаслідок чого її рівень поступово зміщується у бік екзистенційного простору. У результаті цього відбувається зміна класу суперечки на шкалі її різновидів, що реалізується на вищих від початкового її розташування рівнях відповідно до запропонованої нами моделі супервентного впливу комплексу комунікативних чинників (див. рис. 1.1).

Проведений аналіз вербальних і невербальних параметрів, притаманних комунікативній поведінці жінок із різними темпераментними характеристиками, засвідчив наявність відносно інваріантної моделі їхньої поведінки, зумовленої високим рівнем емоційно-прагматичного потенціалу їхнього мовлення під час відстоювання власної позиції.

Підтвердженням цього може слугувати приклад комунікативної поведінки представників двох полярних темпераментів, які, у свою чергу, здебільшого дотримуються однієї моделі поведінки, однак інтенсивність їх психо-емоційних виявів у кожному випадку відрізняються залежно від темпераменту мовця.

Як приклад комунікативної поведінки жінки з *флегматичним* темпераментом розглянемо Клер Андервуд, героїню серіалу «House of Cards». Загалом у ході комунікативної суперечки незалежно від її типу жінки-флегматики здебільшого контролюють своє мовлення, яке характеризується помірним ступенем емоційності та, відповідно, середнім або низьким рівнем ЕПП. На відміну від представниць інших темпераментів, вона, як правило, не використовує інвективної лексики та уникає мовленнєвих засобів відкритої агресії. Зміст поданої нижче суперечки пов'язаний із діяльністю благодійної організації, керівницею якої є Клер, та з питаннями отримання нового фінансування, яке є вкрай необхідним для її подальшого функціонування. Клер прагне отримати ці кошти з метою відновлення штату працівників, яких раніше вона була змушена звільнити, а також для забезпечення стабільної роботи організації.

(1)

- *Remy came by this morning. To the office.*

- *What does he want?*

- *The donation's back on the table. They've doubled it to \$1.5 million.*

- *You said no, §/right?* [312]

У межах шкали емоційно-прагматичного потенціалу мовлення комунікантки реалізується у стриманій, спокійній, але прямій і категоричній манері, що сигналізує про її орієнтованість на конструктивний формат взаємодії. Прагнення комуніканта до конструктивної взаємодії репрезентується на синтаксичному рівні через членування висловлення на окремі синтаксичні сегменти (*Remy came by this morning. To the office*), що зумовлює економію мовленнєвого повідомлення та сприяє чіткості його вимовлення. Формування ядра суперечки відбувається після маніпулятивної риторичної репліки Френка, спрямованої на імпліцитне спонукання Клер до відмови від фінансової пропозиції, інтенсифікованої на просодичному рівні позитивним розширеним інтервалом стику суміжних синтагм. У відповідь Клер раціонально обґрунтовує намір прийняти кошти, реалізуючи асертивне мовлення (див. пар. 1.2) без агресивних мовленнєвих проявів і за умов мінімального психо-фізіологічного збудження, що дає підстави класифікувати таку взаємодію як суперечку-напруження (див. рис. 1.1).



Рис. 3.16 Приклади невербальної поведінки жінки-флегматика у ході доводів та пошуку взаємопорозуміння

Як видно з зображення вище, Клер демонструє досить урівноважену невербальну комунікативну поведінку. М'язи обличчя та очей залишаються розслабленими й спокійними [89, с. 36 (№38)], що репрезентує її внутрішній комфорт і впевненість. Під час аргументації вона підтримує зоровий контакт зі співрозмовником [89, с. 38 (№43)], демонструючи залученість у спілкування та

впевненість у власній позиції [89, с. 121 (№249)]. Водночас легкий нахил корпусу та голови вперед у бік співрозмовника свідчить про відкритість до діалогу, налаштованість на конструктивну взаємодію, а також комунікант робить його підсвідомо тоді, коли готовий до компромісу та налаштований на ведення переговорів.

Інтонаційний контур її мовлення підкреслює її флегматичну природу та характеризується рівномірною організацією синтагми, відсутністю внутрішніх пауз та незначною амплітудою частоти основного тону. Ядерний тон реалізується у формі плавного спадного руху без різких флуктуацій тонального рівня. Інтенсивність мовлення залишається стабільною, що зумовлює середній рівень актуалізації ЕПП висловлення.

(1)

- *Maybe not right now, but look, I invented this guy, all right? It's a slippery slope.*

- ***Think of** what **I can** do with this money. **I can** hire back the people I let go. **I can** help accelerate the funding for the projects that Gillian has brought in.*[312]

З метою реалізації ще більшого підсилення своєї аргументації та переконання Френка, на стилістичному рівні Клер застосовує перелічення, підсилюючи його анафоричними повторами, що формує у свідомості співрозмовника повторюваний патерн *I can, I can, I can*. При цьому вона використовує директивну конструкцію ***Think of** what **I can** do with this money*, яка спрямована на актуалізацію бажаного для неї рішення. У підсумку конструктивна комунікативна стратегія Клер не спрацювала і Френк зберігає власну позицію щодо відмови від прийняття запропонованих коштів. Такий розвиток взаємодії зумовлює трансформацію невербальної поведінки Клер, яка набуває виразно емоційно-оцінного характеру з більш негативно маркованою реакцією.

(1)

- *Let's find another way to raise the money.*

- *But it's right there at my feet.*

- ***Claire, I have too much on my plate right now.*** [312]

Фраза *Claire, I have too much on my plate right now*, яка зрештою призвела до негативної реакції Клер та припинення спілкування, була вирішальною. Просодичне оформлення висловлення свідчить про те, що мовцем було закладено категоричність, що змусило Клер припинити подальше спілкування.



Рис. 3.17 Приклади невербальної поведінки жінки-флегматика в момент репліки-тригера *Claire, I have too much on my plate right now*

Щодо особливостей мовлення жінок-меланхоліків у ситуаціях суперечки, яка результується появою нових проблем, то воно, актуалізуючись у межах середнього чи низького рівнів ЕПП, вирізняється ознаками напруження й фрустрації. На просодичному рівні це проявляється приглушеним тембральним, ніби «втомленим» забарвленням голосу, зниженням гучності наприкінці висловлення, звуженим або вузьким тональним діапазоном, що надає мовленню монотонного звучання, як видно з поданого прикладу:

- *You'll split the prize money. You'll be co-champions. You will still get a trophy, albeit a smaller one. It happens all the time. I made some inquiries. The Open Championship is often shared.*

- *I didn't see what he was doing.*

- *You can't finesse everything all the time. Nobody can.*

- ***You 'don't → know 'anything about 'chess.***

- *I know what it feels like to lose.*

- ***Yeah, ξ-I 'bet you \do.***

- *And now you do, too. [316]*

Наведений приклад є також свідченням того, що лексико-граматичною специфікою оформлення мовлення жінок-меланхоліків під час суперечок є часте використання займенників першої особи у контрасті із займенником *you*, які, на відміну від емоційно-нейтрального мовлення, набувають промінантності за рахунок виділення тональним рівнем або фразовим наголосом (напр., *Yeah, I bet you do; You don't → know anything about chess*). При цьому з'ясовано, що лексико-граматичне наповнення мовлення жінок-меланхоліків сигналізує про те, що вони уникають прямої конфронтації шляхом обережності в формулюваннях, уникання експресних висловів та уживання пом'якшених конструкцій незгоди, наприклад: *I don't think so*.

Іншою ознакою цієї групи тригерних висловлень суперечки є підвищена кількість перцептивних пауз, що сигналізують про внутрішню боротьбу між бажанням висловити думку і острахом загострити ситуацію (напр., *I don't want to set it up and think it out*).

Загальна оцінка мовлення жінок-меланхоліків в умовах суперечки говорить про те, що воно часто непряме й емоційно-виважене, орієнтоване на стримування співрозмовника від дій, що може посилювати відчуття напруги та ускладнювати комунікацію.

На відміну від меланхолічного типу жінок, мовлення жінок-сангвініків у контексті суперечки, яка призводить до появи нових проблем, набуває, як правило, середнього або високого рівня ЕПП та, незалежно від його прагматичного спрямування, актуалізує емоційно-забарвлені елементи інтонації, наприклад:

- *Yes, but as you say, there's also the comments on the website, and, um, what...what happened with your mother-in-law.*
- *My mother-in-law took her own life, I don't know why everyone...*
- *It's as much about protecting you as anything. This new complaint. He talked about your personal life, your marriage.*
- *Wait. You really can't tell me who this is?*
- *Sorry.*

- *Fine*. [309]

Як видно з прикладу, тригерна фраза, реалізована у формі риторичного запитання, вирізняється хвилеподібним рухом тону, середнім тональним діапазоном, змішаним ритмом та чітким дзвінким тембральним забарвленням голосу.

Подібне просодичне оформлення спостерігаємо і у висловленні-тригері суперечки (*-I \bought all your \clothes. || In \fact, \xi \anything from the \up last two \years || came \out of \money that I \earned*), яка набуває емоційності за рахунок виділення ключових слів хвилеподібним рухом тону (ковзна шкала, ступінчаста шкала з порушеною поступовістю). Цікавим є й те, що, згідно з нашими спостереженнями, мовлення сангвініків подекуди характеризується помітним прискоренням темпу, що спричиняє зниження чіткості вимови й призводить до модифікації окремих звуків або зміни фонемного складу / асиміляції цілих слів.

На лексико-граматичному рівні мовленню жінок-сангвініків притаманні категоричність, актуалізована короткими імперативними фразами, висловленнями-ультиматумами, риторичними питаннями, та часте використання позитивних маркерів (*Fine!*), спрямованих на вирішення проблеми, яка, проте, загострюється через поспішність і перебивання.

Доцільно також звернутися до контрастивного прикладу, що репрезентує інший тип темпераменту, зокрема холеричний. У цьому контексті показовою є головна героїня серіалу «*Fleabag*» – Погань, комунікативна поведінка якої характеризується виразними холеричними рисами. Контекст суперечки формується під впливом кумулятивного емоційного напруження, зумовленого низкою попередніх факторів. Зокрема, героїня змушена бути присутньою на виставці, організованій мачухою, де вона виконує функції обслуговуючого персоналу, що спричиняє первинну емоційну напруженість. Подальша ескалація пов'язана з уживанням алкоголю та появою на заході чоловіка її сестри, який раніше здійснив спробу поцілунку, що стало підґрунтям міжособистісного конфлікту між сестрами. У результаті суперечка розгортається в умовах

високого рівня психо-емоційного збудження, що визначає її інтенсивний та конфліктний характер.

- *What the fuck was that?*
- *What is he doing here? You're not going to Finland? Oh God. What are you doing here?*
- *I'm helping.*
- *He is...*
- *He didn't try to kiss you.*
- *He did.*
- *He says it was more like the other way around.*
- *What? But that's just not true. Huh. No, fuck you. Claire...*
- *Please don't.*
- *No, Claire, he came out into the garden...*
- *I don't wanna hear it.*
- *Claire, you have to believe me.*
- *How can I believe you?*
- *Because I'm your sister.*
- *After what you did to Boo!*
- *[...]*
- *I'm sorry but you just have to see it from my point of view.*
- *Come on. [310]*

У поданому фрагменті діалогу мовлення комунікантів характеризується активним використанням синтаксичних та лексико-семантичних засобів, що відображають високий рівень емоційного напруження та конфліктності взаємодії. Однією з домінантних ознак є використання риторичних запитань *What the f**k was that?*, *What are you doing here?*, *How can I believe you?*, які виконують функцію не запиту інформації, а вираження недовіри, обурення та емоційного тиску на співрозмовника. Такі конструкції (в цьому контексті) підсилюють конфронтаційний характер комунікації та сигналізують про загострення суперечки. Лексико-семантичний рівень представлений, зокрема, інвективною лексикою (*What the f**k...*, *No, f**k you*), яка виступає маркером

високої емоційної напруги, агресії та деструктивного розвитку суперечки. Використання такої лексики свідчить про перехід комунікації з раціонального в емоційно-афективний план. Суттєвим є також застосування еліптичних конструкцій (*Claire..., He is..., he came out into the garden...*), що відображають фрагментарність мовлення, його спонтанність та зумовленість емоційним станом комунікантів. Окрему роль відіграє імперативна конструкція та засоби стримування (*Please don't, I don't wanna hear it*) які реалізують прагматичну установку на припинення контроль комунікації. Вони демонструють небажання одного з комунікантів продовжувати обговорення та свідчать про спробу регулювати перебіг суперечки. Крім того, у фрагменті спостерігається використання апеляції до міжособистісних зв'язків (*Because I'm your sister*), що функціонує як аргументативний засіб впливу, спрямований на відновлення довіри та зміну позиції співрозмовника. Водночас репліка *After what you did to Boo!* актуалізує попередній негативний досвід, що посилює конфлікт і ускладнює досягнення згоди, зумовлюючи виникнення додаткових протиріч.



Рис. 3.18 Приклади невербальної поведінки жінки-холерика у ході суперечки-конфлікту

Невербальна поведінка героїні характеризується помітною напруженістю (див. рис. 3.18). Зокрема, стиснуті губи, злегка відведені вбік [89, с. 81 (№155)], виступають індикатором внутрішнього незадоволення та негативного ставлення до висловлювання співрозмовника, що може свідчити про неприйняття або критичну оцінку почутого. Водночас, у зоні очей спостерігається відносна розслабленість: погляд залишається прямим і відкритим, однак водночас пильним і фіксованим. Такий тип візуального контакту, близький до «погляду-

витріщання» [89, с. 41 (№49)], може сигналізувати про підозру, недовіру або негативне ставлення до співрозмовника, на якого дивиться кумінікантка (на чоловіка сестри).

На другому зображенні спостерігається зміна невербальної поведінки героїні. Міміка обличчя сигналізує про внутрішню розгубленість і нерозуміння ситуації, що може проявлятися як реакція на неочікуваний або дискомфортний комунікативний вплив. Такий вираз обличчя також може інтерпретуватися як маркер незадоволення або внутрішнього напруження. Водночас, на її обличчі можна побачити так звану «нервова» або фальшиву посмішку [89, с. 86 (№162)], яка виконує компенсаторну функцію та маскує справжній емоційний стан, стрес і тривогу. Попри зовнішню демонстрацію «нормальності» ситуації, вона, навпаки, підкреслює дискомфорт у ході комунікативної взаємодії, недовіру та внутрішню напруженість, яку героїня не може відкрито вербалізувати в контрний момент.



Рис. 3.19 Приклади невербальної поведінки жінки-холерика в момент репліки-тригера *He says it was more like the other way around*

Просодичне оформлення репліки-тригера *He \says it was \more like the \other way aroud* спрямоване на стримування співрозмовника від дій, реалізоване із середнім рівнем ЕПП, що на просодичному рівні відображено високим спадним тоном з підвищеною швидкістю зміни напрямку його руху, ковзною шкалою, якій передуює середньо-підвищений передтакт, прискореним темпом та змішаним стакатоподібним ритмом, що у поєднанні з чітким, звучним і дещо холодним забарвленням голосу, надає висловленню підвищеного рівня прагматичного потенціалу і передає впевненість і категоричність мовця.

Це, у свою чергу, зумовлює різку реакцію героїні, оскільки вона сприймає висловлення як порушення міжособистісних меж і прояв упередженості, відчуючи, що сестра фактично надає перевагу своєму чоловікові, а не їй, що актуалізує внутрішній конфлікт і підсилює емоційне напруження у комунікації.

Вбачається необхідним також розглянути комунікативну поведінку особистостей, подібної за типом темпераменту, зокрема у **чоловіків**. До прикладу, розглянемо також мовлення флегматичного типу, характерологічними прикладом якого виступає Джон Ватсон, один із головних героїв телесеріалу «Sherlock». Контекст комунікативної суперечки, представлений нижче, розгортається в момент, коли Джон дізнається, що його дружина Мері приховувала від нього свою діяльність кілера і, більше того, підстрелила Шерлока. Це спричиняє різку трансформацію його ставлення до співрозмовниці в цілому. Тому, враховуючи це, вихідною передумовою розвитку суперечки виступає негативна оцінка адресата, що зумовлює її реалізацію у форматі суперечки-конфлікту з високим рівнем психо-емоційного напруження. При цьому, у наведеному фрагменті суперечка-конфлікт розгортається вже після сплеску дуже сильних емоцій і часткового переходу до підвищеної гучності мовлення, що загалом не є типовим для флегматичного типу особистості. Така поведінка зумовлена кумулятивним накопиченням емоційної напруги та підвищеним психо-фізіологічним збудженням у ході взаємодії. Водночас, після цього пікового етапу комунікативна поведінка поступово повертається до більш характерної для флегматика стриманої моделі. Це відображається у подальшому перебігу суперечки, зокрема у виникненні протиріч, які реалізуються без відкритої ескалації, але зберігають внутрішню напруженість взаємодії.

(1)

- *Oh, look at you two, | you 'should have got married.*
- *The stuff Magnussen has on me, I would go to prison for the rest of my life.*
- *So you were going to kill him?*
- *People like Magnussen should be killed, that's why there are people like me.*
- *Perfect! So that's what you were, an assassin? How could I not see that?*
- *You did see that. And you married me. Because he's right. It's what you like. [313]*

У наведеному вище діалозі мовлення комунікантів характеризується високим рівнем емоційної напруженості, що реалізується через поєднання негативно-оцінної та інвективно забарвленої лексики. Репліка-тригер з прагматичною спрямованістю спонукання *Oh, look at you two, you should have got married* містить іронічно-знецінювальну оцінку, де конструкція *look at you* виконує функцію емоційного підсилення і демонструє насмішку або приховане роздратування. Висловлення *Perfect! So that's what you were, an assassin?* поєднує іронію у формі емоційного вигуку (*Perfect!*) з маркером логічного висновку (*so*), формуючи ефект саркастичного узагальнення. Номінація *an assassin* виконує функцію ярлика, категоризуючи особистість співрозмовника. Риторичне питання *How could I not see that?* є формою самоіронії та водночас підсилює звинувачення співрозмовника. Негативна оцінність та іронічний характер висловлення, знаходять також підтвердження у його просодичному оформленні. Висловлення з середнім рівнем ЕПП і прагматичним спрямуванням спонукання до дії, набуває саркастичного звучання за рахунок паралелізму інтонаційної моделі суміжних синтагм: низький передтакт у поєднанні зі спадно-висхідним тональним контуром. Сарказм досягається за рахунок контрасту тонального діапазону: вузького в першій інтоногрупі і розширеного в наступній при пониженні гучності. Тембральне забарвлення голосу залишається незмінно холодним і дещо неприємно колючим.

Із зображення представленого внизу, видно, що комунікант сидить рівно, з прямою поставою, що відображає зібраність і самоконтроль, однак, попри відкриту позу та спрямований на співрозмовників погляд, він вдається до використання вказівного жесту, зокрема спрямуваним пальцем у бік співрозмовників (Шерлока та дружини), що у цьому контексті набуває значення сигналу невдоволення та критичного ставлення. Такий жест виконує функцію дистанціювання та підкреслення незгоди, імпліцитно маркуючи позицію мовця як опозиційну. Зокрема, вказування пальцем інтерпретується як один із жестів домінування й прихованої агресії, що може сприйматися адресатом як прояв тиску або неввічливості [89, с. 138 (№297)]. У даному випадку цей жест підсилює

прагматичний зміст висловлення, сигналізуючи про неприйняття дій співрозмовників і прагнення припинити або скоригувати їхню поведінку.



Рис. 3.20 Приклади невербальної поведінки чоловіка-флегматика в момент актуалізації репліки-спонування *Oh, look at you two, | you should have got married*

Підсилення агресивності реалізується також через невербальні засоби комунікації, що підтверджується другою парою зображень (рис. 3.21), які відображають поведінку комуніканта у момент виникнення додаткових протиріч. На першому зображенні простежується прямий, напружений і подекуди агресивний погляд, спрямований на співрозмовника, що свідчить про стан емоційного збудження, внутрішньої напруги та може сигналізувати про певну зневагу [89, с. 49 (№75)]. У процесі мовлення спостерігається часткове оголення зубів («вишкірення зубів»), що створює ефект так званої «усмішки страху», яка відображає внутрішній дискомфорт, напруження та емоційну нестабільність мовця в даному контексті [89, с. 119 (№119)]. На другому зображенні, в момент завершення актуалізації репліки, губи комуніканта стиснуті до такого рівня, що вони майже не проглядаються, водночас набуваючи ознак іронічної посмішки. Така мімічна реакція свідчить про високий рівень внутрішнього емоційного напруження, інтенсивні переживання та передає

негативний емоційний стан, пов'язаний зі стримуванням емоцій і небажанням їх вербалізувати



Рис. 3.21 Приклади невербальної поведінки чоловіка-флегматика в момент актуалізації репліки-тригера *So that's what you were, an assassin? How could I not see that?* під час виникнення додаткових протиріч

Варто проаналізувати комунікативну поведінку та характерологічні ознаки особистості сангвінічного типу. Репрезентативним прикладом є головний герой серіалу «Suits» Майк Росс, якому притаманні виразні риси сангвінічного темпераменту. Комунікативна ситуація розгортається в умовах попередньо зумовленого маніпулятивного впливу з боку Луїса, пов'язаного з фальсифікацією результатів драг-тесту Майка. Під тиском можливого розголошення цієї інформації Майк був змушений діяти відповідно до вимог Луїса. Конфліктна взаємодія актуалізується в момент викриття обману, коли Майк дізнається факт підробки результатів тесту.

(1)

- *Oh. And now you know I'd fail.*

- *Of course, you can run to mommy, tell her your story, and take your chances. Or you can take the test and trust that I'll keep it to myself as my way of thanking you.*

- *It turns out that you have to wait three months before you can request another drug test. See, it's a little detail that you might've missed. So, drink up. Oh, and I spoke to Tom Keller. He \says that he \feels he'd be ↑best served § with a \combination of ↑me and Harvey. I think you'll get that call in the morning. [314]*



Рис. 3.22 Приклади невербальної поведінки чоловіка-сангвініка у ході доводів та пошуку взаємопорозуміння

За невербальною поведінкою, представленою у зображеннях вище (див. 3.22), можна спостерігати, що комунікативна поведінка Майка характеризується стриманістю та водночас внутрішньою напруженістю. Його погляд є прямим, із відносно розслабленими м'язами очей, що свідчить про впевненість, залученість до комунікації та певний рівень внутрішнього контролю [89, с. 36 (№38)]. Водночас погляд не має ознак відкритої агресії. Напруженість проявляється переважно у нижній частині обличчя, через стиснуті губи та злегка опущені куточки рота. Така мімічна поведінка може інтерпретуватися як індикатор незадоволення або внутрішнього неприйняття висловлювань співрозмовника, а також свідчити про потенційне виникнення комунікативної напруги чи конфліктності ситуації [89, с. 81 (№155)].

При цьому, з самого початку взаємодії мовлення Майка набуває іронічно-зневажливого відтінку. Це реалізується через використання некатегоричних конструкцій, зокрема вислову *it turns out that*, який знижує рівень прямої категоричності та водночас передає приховану негативну оцінку ситуації. Надалі мовлення змінює свій характер і стає більш директивним, що виявляється у використанні імперативних форм, зокрема *see, drink up*. Разом із тим уживання модального дієслова *might* виконує функцію пом'якшення висловлення, знижуючи рівень категоричності та маркуючи висловлювану позицію як ймовірнісну. Така комбінація директивності та модальної невизначеності відображає складну прагматичну організацію мовлення, в якій поєднуються елементи тиску та формального пом'якшення. При цьому, додаткової виразності

та авторитетності мовленню надає використання вигукової конструкції *Oh*, а також апеляція до авторитету компанії, з представником якої спілкувався Майк, що підкреслює вагомість його аргументації та посилює прагматичний вплив на Луїса. Тригерна репліка-стримування характеризується повторною апеляцією до авторитету, реалізованою через використання непрямої мови. Зокрема, Майк посилається на позицію клієнта, використовуючи конструкцію *he feels*, тим самим вказуючи Луїсу на те, що відповідне рішення виходить не від нього особисто, а від третьої сторони.

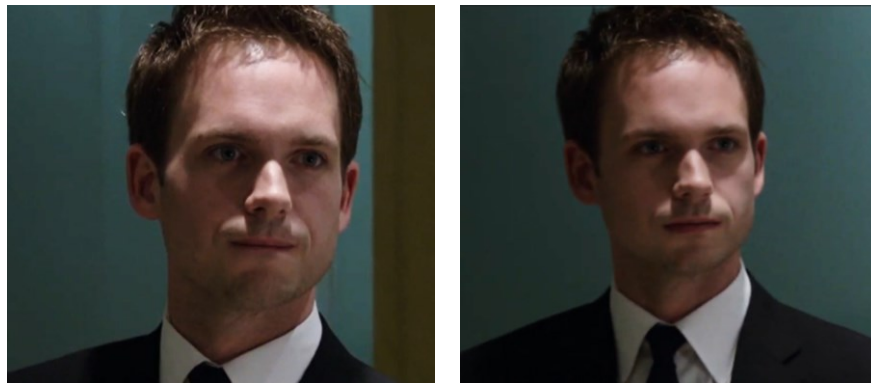


Рис. 3.23 Приклади невербальної поведінки чоловіка-сангвініка в момент актуалізації репліки-тригера *He \says that he \feels he'd be ↑best |served § with a |combination of ↑me and |Harvey*

Невербальна поведінка комуніканта представлена у динаміці на рис. 3.23 (зліва направо). На початковому етапі вона характеризується легкою напруженістю, зокрема покусуванням нижньої губи, що може свідчити про внутрішнє напруження, стрес або занепокоєння. Такий жест також може інтерпретуватися як індикатор самоконтролю, тобто стримування висловлення або небажання озвучувати певну інформацію [89, с. 77 (№144)]. Друге зображення демонструє зміну стану комуніканта: зростає впевненість, що проявляється у прямому погляді, розслаблених м'язах очей. Легке підняття куточків губ формує натяк на посмішку, що може свідчити про іронічний або злегка глузливий відтінок комунікації. Водночас поєднання «усміхненого» погляду з його прямою створювати, в даному випадку, ефект стриманої домінантності та авторитарного впливу на співрозмовника. Просодичне оформлення репліки-тригера *He \says that he \feels he'd be ↑best |served § with a*

combination of ↑me and ↑Harvey характеризується передусім ствердністю. Мовлення набуває високого рівня ЕПП за рахунок емоційно навантажених інтонаційних параметрів: ковзна шкала з порушеною поступовістю, середньо-підвищений спадний тон висхідно-спадної конфігурації зі зменшеною швидкістю зміни напрямку його руху при прискореному темпові загальної актуалізації висловлення, що підвищує рівень його прагматичного спрямування. Тому, реакція співрозмовника на репліку має виразно негативний характер, що стає підґрунтям для подальшого виникнення протиріч. У наведеній ситуації суперечка, що розгортається в межах суперечки-напруження з потенційною можливістю переходу до суперечки-змагання, не завершується зняттям протиріч, а, навпаки, призводить до їх подальшого ускладнення. Поведінка Майка, зокрема «перехоплення» клієнта, безпосередньо впливає на зміну поведінки Луїса та формує новий рівень протиріч між комунікантами. Унаслідок цього взаємодія між ними не вичерпується в межах виключно даного епізоду, а трансформується у подальше загострення їхніх стосунків в цілому.

Аналіз підтверджує, що у ході суперечки, результатом якої стає загострення протиріч, комунікативна поведінка жінок, незалежно від темпераментних характеристик, нерідко проявляється через невербальні емоційні реакції, зокрема сльози (див. рис. 3.24), що виступають відповіддю на поглиблення конфліктної ситуації та підвищення психо-фізіологічного збудження з негативним емоційним знаком. Як правило, така реакція виникає у відповідь на образи, звинувачення, наклепи, критичні зауваження або інші комунікативні дії, що сприймаються як загроза особистісній або соціальній значущості комуніканта.



Рис. 3.24 Приклад невербальної поведінки-реакції жінок з різним темпераментом на виникнення проблем через загострення протиріч

Говорячи про мовленнєву поведінку чоловіків, аналіз емпіричного матеріалу засвідчив, що у пікових фазах суперечки з результатом виникнення нових протиріч більшість чоловіків, передусім мовці холеричного темпераментного типу (52%) та частково сангвініки (27%), демонструють тенденцію до ескалації конфліктної взаємодії, що проявляється у зменшенні проксемічної дистанції, використанні залякувань та, здебільшого, переході до фізично маркованих форм агресії.

У чоловіків-холериків термінальний тон реалізується зі зменшеною швидкістю зміни напрямку його руху, що надає висловленню більшої категоричності, вагомості і впливовості. Тембр характеризується як холодний і пронизливий, що підсилює ефект стриманої, але напруженої комунікативної поведінки. Мовлення холериків вирізняється реалізацією в межах середнього та високого рівнів ЕПП, що відображає їхню підвищену емоційність і прагматичне спрямування вплинути на співрозмовника.

Поодинокі прояви фізичної агресії спостерігаються також у мовців меланхолійного типу, однак вони виникають переважно за умов значно вищого рівня емоційного та психо-фізіологічного збудження порівняно з холеричним темпераментом.

Таким чином, інтенсивність і частотність агресивних реакцій у мовленні чоловіків у межах суперечки, що призводить до виникнення додаткових проблем, безпосередньо корелює з темпераментними характеристиками мовців та рівнем їх психо-динамічних реакцій.

У суперечках, що супроводжуються виникненням дискурсивних протиріч, у мовленні жінок, незалежно від типу комунікативної зумовленості, переважає використання анафоричних повторів (25,12%), паралельних конструкцій, подекуди парцеляції (13,33%) та риторичних запитань (19,22%), що забезпечує структурованість висловлення, акцентуацію ключових смислів і підсилення аргументативного впливу на співрозмовника. На лексико-семантичному рівні мовлення характеризується використанням негативно-оцінної лексики (20,78%), інтенсифікаторів (21,21%) та засобів категоричності (11,32%).

У мовленні чоловіків у ситуаціях суперечки, що має тенденцію до виникненням додаткових протиріч, ми простежуємо подібні тенденції. На синтаксичному рівні, як правило, переважає використання риторичних запитань (22,83%), анафоричних повторів (18,28%) і паралельних конструкцій (15,17%). На лексико-семантичному рівні мовлення характеризується тяжінням до використання інтенсифікаторів (23,24%), інвективної лексики (11,11%), засобів категоричності (10,25 %) та негативно-оцінної лексики (10, 31%).

3.2 Лінгвоенергетична інтерпретація взаємодії вербальних та невербальних засобів у мовленні англомовної особистості під час суперечки

З огляду на методику дослідження нами було здійснено лінгвоенергетичну інтерпретацію результатів експериментального системного вивчення трьох типів результатів завершення комунікативної суперечки (вирішенням проблеми на підставі взаємозгоди комунікантів, нерозв'язаністю проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях, або виникненням нових проблем унаслідок загострення протиріч), синергетичні сценарії якої було представлено на моделі піраміди Клименюка (див. рис. 1.3).

Загальна оцінка отриманих таким чином результатів свідчить, що характер динаміки суперечки значною мірою зумовлюється типом темпераменту комунікантів, їх гендерними особливостями, специфікою ситуації спілкування, соціальним контекстом взаємодії та характером міжособистісних відносин. При цьому комунікативна поведінка мовців з притаманними їм типами темпераментів, зазвичай, відрізняється інтенсивністю емоційних реакцій, певними особливостями добору вербальних і невербальних засобів впливу, а також ступенем контролю особистості над проявами її психо-емоційного збудження.

Цілком зрозуміло, що результати саморозвиток суперечки реалізуються у кожному конкретному випадку через комплексні поєднання вербальних і невербальних, зокрема просодичних, засобів комунікації, добір яких значною мірою зумовлюється темпераментом мовця, його комунікативним досвідом та

конкретною ситуацією спілкування. Проте, попри таку практично необмежену варіативність чинників актуалізації мовленнєвої поведінки, результати взаємодії комунікантів чітко зводяться до одного з трьох зазначених типових сценаріїв завершення суперечки.

І, тим не менш, у розвитку комунікативної суперечки важливу роль відіграють окремі висловлення або дії, які виконують функцію комунікативного імпульсу (репліки-тригери, дії-тригери). Саме такі репліки або дії, що виникають у певний момент взаємодії, здатні істотно змінювати перебіг суперечки, оскільки викликають у свідомості реципієнта помітну психо-емоційну реакцію та активізують процеси оцінювання ним ситуації спілкування. Унаслідок цього, він може або переосмислити власну позицію і прийняти аргументацію співрозмовника, або зберегти попередню точку зору, що призводить до припинення суперечки без досягнення спільного рішення, або ж відреагувати більш емоційно, що може спричинити подальше загострення взаємодії. Зрозуміло, що характер такої реакції визначається сукупністю зовнішніх (соціально-політичні, ситуативно-комунікативні, психо-генетичні) й внутрішніх (фізіологічно-станові, емоційно-самопочуттєві, фізично-відчуттєві) чинників, а також комунікативною культурою мікро- та макросоціуму комуніканта (див. пар. 1.1).

Звертаючись до лінгвоенергетичної інтерпретації отриманих результатів, нагадаємо, що вона ґрунтується на аналізі стохастичних процесів саморозвитку мовленнєво-мисленнєвої діяльності мовця у процесі комунікативної взаємодії та дозволяє розглядати актуалізацію суперечки як результат складної взаємодії психо-емоційних і когнітивних процесів, що відбуваються у внутрішній сфері індивіда під час формування його мовленнєвої реакції. Наукова об'єктивність аналізу і опису поведінкових реакцій комунікантів у процесі актуалізації суперечки та їхніх мовленнєвих реакцій на тригерні репліки чи дії забезпечуються тим, що вони реалізуються у формі ретроспективного спостереження за перебігом діалогічної взаємодії мовців у комунікативній ситуації. Як було зазначено вище, теоретико-методологічним підґрунтям

здійснюваної лінгвоенергетичної інтерпретації результатів дослідження є універсальна синергетична концепція саморозгортання процесів мислення та мовленнєвої діяльності у духовній сфері особистості. У межах цього підходу вона відіграє роль універсального аналітичного інструментарію, репрезентованого у вигляді фронтального перетину пірамідоподібної моделі, що відображає механізми розвитку мисленнєво-мовленнєвих процесів індивіда. З огляду на це в межах започаткованого нами міждисциплінарного дослідження комунікативна суперечка трактується як складний нелінійний динамічний психоенергетичний процес, у якому взаємодіють когнітивні й емоційно-прагматичні складові мовленнєвої поведінки учасників комунікації.

Звернемо увагу на те, що викладене нижче спирається на результати просодичного аналізу типових для перебігу суперечок реплік-тригерів, з яким, відповідним чином, нами співвіднесені моделі енергограми та піраміди синергетичного саморозвитку духовного буття мовця у комунікативній суперечці.

Розглянемо, відповідно до викладеного вище, приклад аналізу фрагменту ретроспективної лінгвоенергетичної моделі оформлення репліки-спонування (виділена жирним), яка спричинила завершення суперечки у вигляді досягнення взаємної згоди.

Jimmy: This is our case.

*Chuck: Yes, it's ours. And the task ahead is monumental. Could we do it alone? Could two men alone build the Brooklyn Bridge? Maybe. But it would take forever. Just how long do you think the residents of Sandpiper Crossing have? [...] **This case will span years. And we don't have the capital to carry it forward by our selves. We simply don't.***

Jimmy: Fine.

Chuck: So? The case goes to HHM?

Jimmy: Hail Satan. I submit to the dark side. I'll call Kim and arrange a meeting.

Chuck: All right. Good, Jimmy. Thank you. [307]

Комунікативна суперечка розгортається у зв'язку з відмовою Джиммі прийняти пропозицію брата Чака щодо передачі знайденої ним справи на розгляд і подальше ведення юридичній фірмі «ННМ». Таке рішення зумовлене його особисто негативним ставленням до інших співвласників фірми, що й стає підґрунтям для розгортання суперечки. У цей момент Чак намагається переконати Джиммі в тому, що розслідування настільки масштабної справи перевищує їхні індивідуальні можливості і потребує залучення ресурсів, професійного авторитету та потенціалу великої юридичної фірми.

На вербальному рівні Чак аргументовано намагається переконати співрозмовника, апелюючи до раціональних доводів та використовуючи здебільшого емоційно нейтральну лексику. Повтор конструкції *we don't ... we simply don't* набуває фреймового характеру, що підкреслює неспроможність мовців самотужки впоратися із поставленим завданням. Додатковим засобом підсилення виступає інтенсифікатор *simply*, що, у свою чергу, підсилює значення висловлення та акцентує його категоричний характер. При цьому вживання займенника *we* підкреслює спільність дій мовців, включаючи Джиммі до процесу прийняття рішення і створюючи відчуття, що вони діють разом. Це посилює переконливість висловлення і м'яко впливає на його позицію.

З енергограми рис. 3.25 видно, що аналізоване висловлення-репліка характеризується середнім спадним термінальним тоном зменшеної швидкості зміни напрямку руху і розширеним тональним діапазоном. Тональний рівень кінця попереднього висловлення є низьким, тоді як початок аналізованого висловлення реалізується на високому рівні з подальшим зниженням до низького у фінальній ритмогрупі. Інтервал між завершенням попереднього і початком аналізованого висловлення є позитивним розширеним з подальшим переходом у середній. Темп мовлення спочатку прискорений із подальшим уповільненням, а ритмічна структура має змішаний характер. Пауза перед висловленням є середньої тривалості. Гучність на початку підвищена, у середині помірна, а в кінці знижується. Інтонаційна шкала спочатку реалізується як ступінчаста з порушеною поступовістю, після чого переходить в усічену ковзну шкалу.

Тембральне забарвлення мовлення має спочатку холодний, відсторонений характер, який поступово пом'якшується.

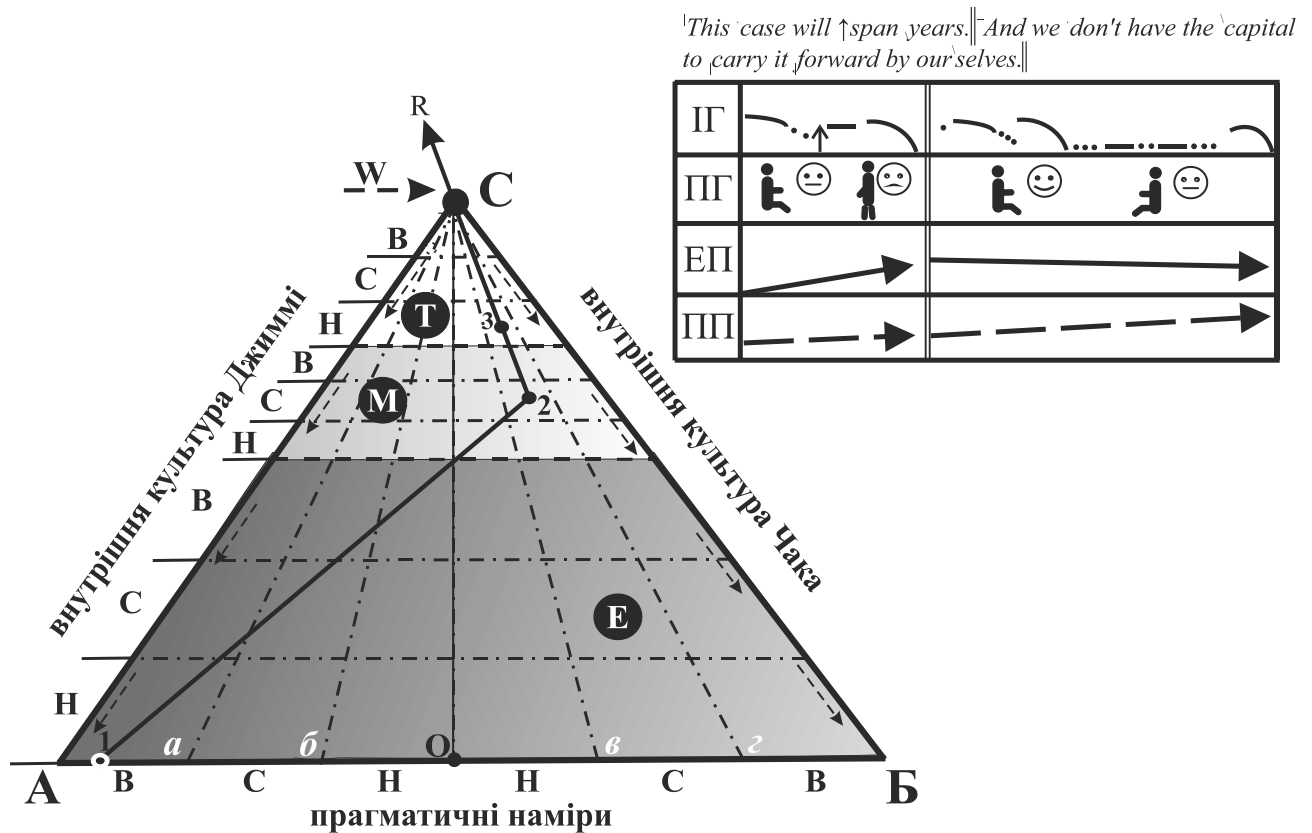


Рис. 3.25 Синергетична модель та енергограма актуалізації репліки-тригера

'This case will ↑span years. And we don't have the capital to carry it forward by ourselves'

Образно-змістове насичення синергетичної моделі саморозвитку процесу комунікативної суперечки, що описується у першому прикладі структурою-атрактором 1-С, свідчить про таке. У першій точці біфуркації (1), що виникає у екзистенції Джиммі (сфера позасвідомого буття – Е) під впливом високого рівня емоційного потенціалу та низького рівня прагматичного потенціалу (ЕІІП) його наміру суперечити доводам Чака про недоцільність самостійно проводити розслідування розгортається ментальний хаос. Проте свідоме розуміння правоти Чака, що набуває енергії параметру порядку, змушує спрямувати частковий аттрактор подальшого саморозвитку ментальних процесів у мозку Джиммі до

другої точки їхньої біфуркації, що внаслідок професійного знання різко відхиляється у бік прямої СБ, яка й символізує цей порядок. При цьому, якщо структура-атрактор зароджується у першій точці біфуркації, локалізованої на низькому рівні позасвідомого з високим рівнем ЕПП у нижній частині сектора АСа, то саморозвиток часткового атрактора 1-2 завершується у зоні середніх показників емоційного (ЕП) та прагматичного (ПП) потенціалів, що свідчить на поступове усвідомлення Джиммі своєї неспроможності діяти самотужки в будь-якому випадку, що зрештою зумовлює його вимушену згоду на пропозицію брата. Установлений таким чином порядок спрямовує наступний атрактор з точки 2 до точки 3, який незначною мірою відхиляється у бік внутрішньої культури Чака, що відграє роль своєрідного параметру порядку, зайвий раз свідчить про вплив авторитету Чака та вимушену згоду Джиммі. Внаслідок перебігу хаосу у третій точці біфуркації частковий атрактор 3-С набуває напрямку, за яким й реалізується кінцевий результат (R) комунікативної суперечки, що разом з локалізацією кінцевих точок часткових атракторів 1-2 (екзистенція), 2-3 (ментальність), 3-С (трансценденція) у правій частині моделі вказує на переконливий вплив аргументів Чака на погляди Джиммі.

Не менш цікавим є й типовий приклад лінгвоенергетичної моделі актуалізації комунікативного фрагмента взаємодії мовців, у якому тригерна репліка (виділена жирним) зумовила завершення суперечки у вигляді нерозв'язаності проблеми.

Fleabag: Stop being so churchy.

Priest: I'm not being churchy. I'm just trying to get to know you.

Fleabag: Well, I don't want that.

Priest: →Listen, § →I'm 'just →§ I'm 'just § I'm 'just |trying to help you.

Fleabag: What?

Priest: No. No, I didn't mean.

Fleabag: Oh, I know what you mean, Father. Thank you so much for your guidance.

Priest: Come on, I didn't mean...

Fleabag: I really should get back to work. A customer's bound to turn up any minute. And you should be getting back to God, don't you think? I think you played with my guinea pig long enough.

Priest: Okay. All right, bye.[310]

У цьому фрагменті суперечка відбувається в кав'ярні між Поганню та священником Ендрю і розгортається на тлі взаємних почуттів, які не висловлюються прямо. Попри це, священник у ході суперечки намагається дізнатися про героїню більше, водночас приховуючи власні почуття та пояснюючи свої наміри лише прагненням допомогти їй. Для Погані така позиція виглядає як небажане втручання і водночас як ігнорування ним її власних почуттів до нього. Саме тому репліка *I'm just trying to help you* стає тригерною, оскільки вона викликає різку зміну її реакції і переводить спілкування в більш напружену площину. У підсумку, комуніканти розходяться, не досягнувши спільного розуміння та не прояснивши власних позицій, унаслідок чого проблема залишається відкритою і невирішеною.

Вербальне оформлення репліки *I'm just* набуває форми анафори, що в даному випадку створює ефект фрагментарності висловлення і відображає невпевненість мовця. Таке повторення надає мовленню рис вагання, ніби комунікант підбирає слова або «збивається», чим підкреслюється його внутрішня нестабільність у формулюванні позиції. Водночас, лексема *just* виконує функцію інтенсифікатора мітигативного характеру, спрямованого на зниження категоричності та зняття з себе відповідальності.

Попри це, висловлення набуває прихованого директивного характеру, оскільки через звертання *Listen*, що функціонує як вставний елемент, мовець намагається привернути увагу та вплинути на співрозмовницю, задаючи цим, фактично, вектор подальшої взаємодії. Аналізоване висловлення характеризується висхідно-спадним тональним контуром у межах середнього тонального діапазону. Тональний рівень кінця попереднього висловлення є низьким, тоді як початок аналізованого висловлення реалізується на середньо-підвищеному рівні з подальшим зниженням до низького у фінальній інтоногрупі,

що зумовлює формування позитивного середнього інтервалу початку цієї репліки. Темп мовлення є помірним, ритмічна організація – змішаною з низкою коротких пауз. Загальний рівень гучності залишається помірним. Інтонаційна шкала реалізується як спадна усічена.

Наведена нижче модель саморозвитку комунікативної суперечки (рис. 3.18) свідчить про таке. У сфері екзистенції (Е), позасвідомого буття індивіда, під впливом середнього рівня емоційного (ЕП) та низького рівня прагматичного (ПП) потенціалів виникає перша точка біфуркації (1), що свідчить про стан розгубленості мовця, зумовлений несподіваністю почутої репліки, попри загалом її позитивне або прихильне ставлення до співрозмовника. Почута репліка інтерпретується Поганню як образа на власний рахунок, оскільки вона сприймає її як прояв зверхнього ставлення з боку священника, що спричиняє різку зміну вектора розвитку ментальних процесів. Унаслідок цього частковий атрактор 1-2 спрямовується до прямої АС (внутрішня культура Погані), що функціонує як параметр порядку і, локалізуючись у межах сектора АСа, реалізується у зонах високого емоційного та прагматичного потенціалів, підкреслюючи сильне розчарування комунікантки, спричинене почутою реплікою мовця, до якого вона відчуває симпатію та має романтичні почуття. У другій точці біфуркації відбувається емоційно-прагматичний сплеск ментальних процесів, унаслідок чого формується наступна структура-атрактор 2-3, породження якого продовжує реалізуватися у межах внутрішньої культури Погані та завершується у зоні середнього емоційного і високого прагматичного рівня потенціалів, що відображає прийняття комуніканткою висловленої позиції співрозмовника як даність, зниження інтенсивності її емоційної реакції та підготовку до формування власної відповіді більш раціонально. Подальший саморозвиток мисленнєвих процесів локалізується у хаосі третьої точки біфуркації, де формується частковий атрактор 3-С, який і визначає кінцевий результат суперечки (R). Ми бачимо, як структура-атрактор (1-С) актуалізується у лівій частині піраміди, що відіграє роль параметру порядку – внутрішньої

культури Погані. Це свідчить про неприйняття нею позиції співрозмовника та завершенням суперечки у формі її нерозв'язаності.

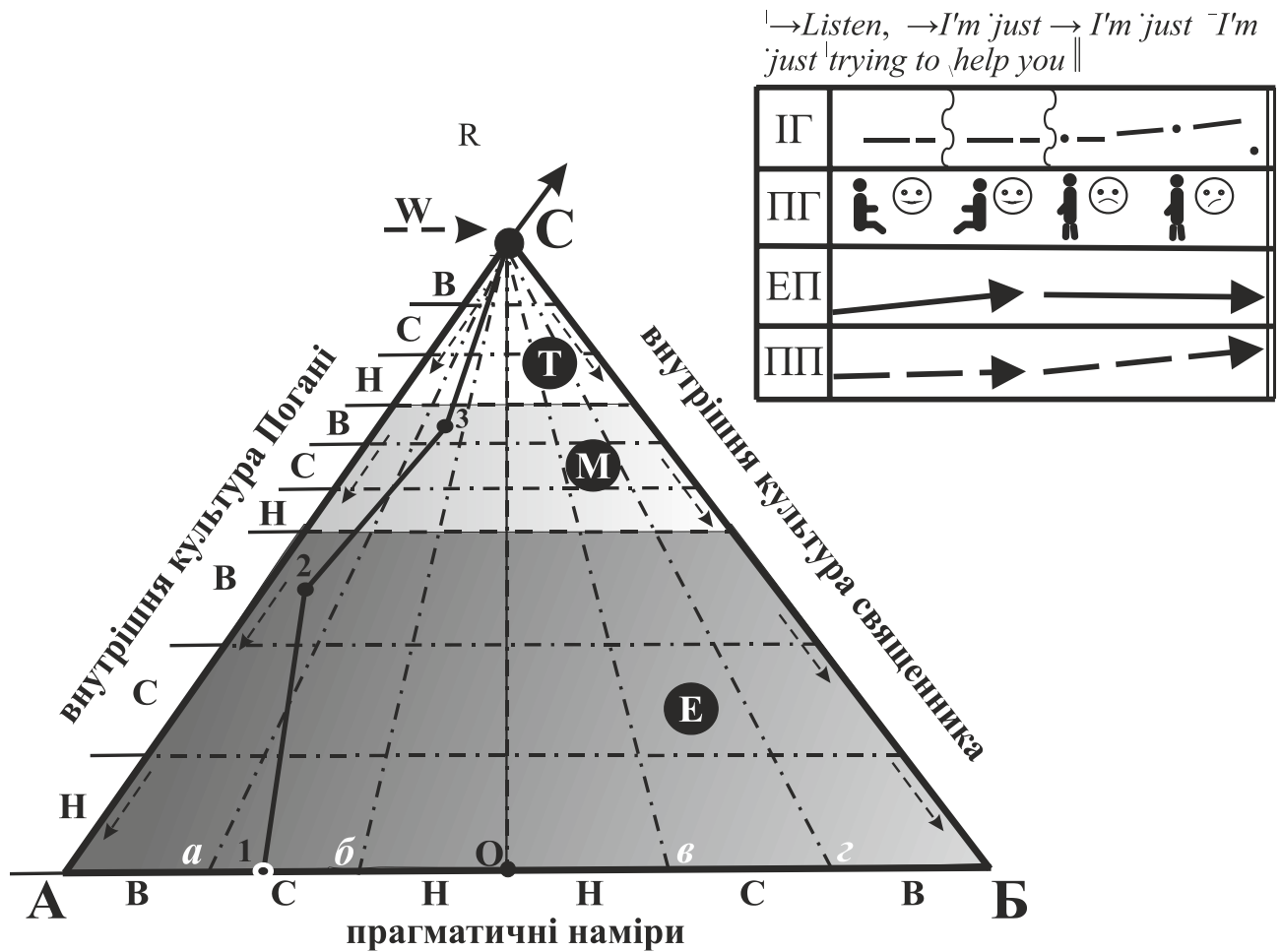


Рис. 3.26 Синергетична модель та енергограма актуалізації репліки-тригера $\rightarrow$ Listen, $\xi \rightarrow$ I'm 'just $\rightarrow \xi$ I'm 'just ξ -I'm 'just $\rightarrow$ trying to help you

Розглянемо також типову модель суперечки, результатом якої стає виникнення додаткових протиріч.

Godmother: Yes, lovely house. Oh, the sculpture turned up.

Fleabag: Did it?

Godmother: Yes. Must have just toppled off the side.

Fleabag: Well... if you rid a woman of her head and limbs you can't expect her to do anything other than... roll around.

[THEY LAUGH]

Fleabag: What?

Godmother: Oh, your father and →I § often say when you've ↑had a few drinks § you're so like your mother.....Oh, whoops... look at these. [310]

Фрагмент наведеної комунікативної суперечки розгортається на тлі взаємного несприйняття комуніканток, що визначає конфліктний характер їхньої взаємодії вже на початковому етапі. Визначальним чинником виступає міжособистісний контекст, в якому мачуха Погані, яка раніше була її хрещеною матір'ю та близькою подругою покійної матері, постає об'єктом її внутрішнього неприйняття. Намір мачухи одружитися з батьком Погані додатково посилює емоційне напруження, що зумовлює ескалацію суперечки. Суперечка-конфлікт реалізується у невербальній формі і згодом переходить у більш інтенсивну фазу та актуалізується у суперечці-сутичці, яка призводить до виникнення нових протиріч.

Вербально мачуха оформлює свою тригерну репліку за рахунок висловлення з використанням оцінної й маніпулятивної лексики. Зокрема, комунікантка вдається до конструкції узагальнення *your father and →I § often say*, що створює ефект колективної думки та підсилює авторитет висловлення. Таким прийомом вона створює тиск на Погань, оскільки передбачає, що подібна оцінка підкреслить спільність позиції важливих для неї осіб. Адвербіальний маркер частотності *often* виконує інтенсифікуючу функцію, формуючи уявлення про регулярність і нормативність висловлюваної оцінки. Конструкція *when you've ↑had a few drinks* реалізує імпліцитну негативну характеристику адресата та натякає на зниження її соціокультурного рівня. Фінальна частина висловлення *you're so like your mother* виконує функцію негативно-оцінного порівняння, яке в умовах конфліктної взаємодії набуває форми докору. В цілому, це висловлення є маніпулятивним, оскільки комунікантка апелює до авторитету батька, фактично приписуючи йому власну позицію, та таким чином нав'язує адресату інтерпретацію її поведінки.

внаслідок внутрішнього протесту та незгоди з позицією мачухи комунікантки. Утім, підсвідома згода Погані з актуалізованою мачухою фразою змушує частковий атрактор **1-2** відхилитися в бік внутрішньої культури мачухи, утворюючи другу точку біфуркації, хаос якої розгортається в межах високого емоційно-прагматичного потенціалу, що підкреслює негативне психофізіологічне збудження Погані. У другій точці біфуркації (**2**) внаслідок динаміки хаотичних процесів і підсвідомої формальної згоди відбувається формування наступного часткового атрактора **2-3**, який спрямовується у бік внутрішньої культури Погані та локалізується в секторі високих значень емоційного і прагматичного потенціалів. Така конфігурація свідчить про внутрішнє неприйняття комуніканткою змісту висловлення та виступає каталізатором подальшого розгортання відповідних ментально-комунікативних процесів. Це зумовлює породження наступного часткового атрактора **3-4**, що свідчить про подальше розгортання реакції комунікантки, супроводжуване інтенсифікацією ментальних процесів і збереженням високих показників емоційного та прагматичного потенціалів, переходячи у ментальній (**М**) сфері Погані.

Таким чином, попри зовнішню формальну згоду із ситуацією, внутрішнє несприйняття Поганню змісту почутої репліки не лише зберігається, а й посилюється, що зумовлює подальше наростання реакції й сформований відповідний імпульс переходить у фазу реалізації фізичної дії. На завершальному етапі в її ментальній сфері (**М**) зароджується хаос в четвертій (**4**) точці біфуркації, у межах якого й формується останній частковий атрактор **4-С**. Його саморозвиток і визначає спрямованість (**Р**) у межах сектору ACa – внутрішньої культури Погані. Результат завершення спілкування набуває високого емоційно-прагматичного потенціалу, реалізуючись у формі невербального імпульсу-відповіді, а саме штовханням мачухи, що призводить до виникнення додаткових проблем у ході комунікативної суперечки.

Узагальнюючи викладене, звернемо, насамперед, увагу на те, що подані вище графічні моделі побудовані відповідно до трьох основних результатів завершення суперечки та ґрунтуються на типових для кожного з них поведінкових реакціях на тригерні вербальні та невербальні події. Перша модель

репрезентує сценарій, у якому один із комунікантів погоджується з позицією співрозмовника, що на піраміді Клименюка інтерпретується як зміщення до «культури» іншого, тобто прийняття його аргументації та точки зору. Друга модель демонструє збереження вихідної позиції комуніканта, що проявляється у відсутності переходу ломаної кривої структури-атрактора до іншої сторони піраміди. У такому випадку комунікант не погоджується з доводами співрозмовника, залишаючись у межах власної системи переконань, що й зумовлює нерозв'язаність суперечки. Третя модель відображає більш складний сценарій, за якого на підсвідомому рівні відбувається імпульсивне зміщення бачення проблеми в бік позиції іншого комуніканта. Таке часткове внутрішнє прийняття чужої аргументації супроводжується, зазвичай, зростанням психо-емоційного напруження та може призводити до агресивної реакції. Це пояснюється тим, що висловлення співрозмовника сприймаються як правдиві або значущі, однак не приймаються свідомо бо табуються, оскільки в підсвідомості комуніканта вони набувають негативного потенціалу, що й викликає внутрішній конфлікт і подальше загострення взаємодії.

Висновки до розділу 3

Аналіз викладених у цьому розділі результатів експериментального дослідження лінгвоенергетичних особливостей комунікативної поведінки англomовної особистості у різних ситуаціях суперечки дозволяє зробити такі узагальнення:

1. Саморозвиток процесу породження висловлень у ході комунікативної суперечки зумовлюється супервентним впливом, наявних у пам'яті мовця відповідних, засвоєних в результаті набуття життєвого досвіду, когнітивно-комунікативних концептів-прототипів, які формують у його свідомості типові моделі мовленнєвої поведінки. У межах визначених нами трьох основних типів завершення суперечки актуалізується множина варіантних реалізацій висловлень, що відображають різні способи реакції комунікантів у процесі взаємодії. Варіативність таких реалізацій значною мірою зумовлюються впливом комплексу внутрішніх (фізіологічно-станові, емоційно-самопочуттєві,

фізично-відчуттєві) і зовнішніх (соціально-політичні, ситуативно-комунікативні, психо-генетичні) факторів.

2. Тип завершення комунікативної суперечки не має прямої залежності від рівня її емоційно-прагматичної інтенсивності. Зокрема, вирішення суперечки не обов'язково передбачає її спокійний або конструктивний перебіг: навіть за високого рівня емоційно-прагматичного потенціалу, використання інвективної лексики чи підвищеної емоційності взаємодія може завершуватися досягненням згоди. У свою чергу, нерозв'язаність суперечки або виникнення нових протиріч не слід інтерпретувати виключно як наслідок негативного чи деструктивного перебігу комунікації: такі результати можуть формуватися і за відносно стриманого, зовні нейтрального характеру взаємодії. Отже, перебіг суперечки може реалізовуватися в межах різних рівнів емоційно-прагматичного потенціалу, від низького до високого, незалежно від її кінцевого результату: визначальну роль у цьому відіграє сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників, зокрема тип особистості комунікантів, їхні темпераментні особливості, характер комунікативної поведінки, а також конкретний контекст взаємодії.

3. Незалежно від різновидів суперечок і психотипів актуалізуючих їх мовців, провідним чинником, що здійснює вплив на варіативність їхньої просодичної організації, є лексико-граматична структура речень. При цьому відносно лексико-граматичних, просодичні засоби здебільшого виконують підсилювальну роль, а у взаємодії з паралінгвальними засобами, підсилюють, уточнюють або доповнюють семантику кульмінаційних елементів перебігу суперечки, сприяючи цим однозначному декодуванню її прагматичного спрямування.

4. Мовлення англomовних особистостей у ситуаціях суперечки, що набуває середнього і високого рівня ЕПП, незалежно від статі, характеризуються реалізацією в межах інтоногрупи кульмінаційного елементу у вигляді усіченої шкали (сангвініки – 48%; холерики – 53%; флегматики – 26%; меланхоліки – 28%), що слугує засобом інтонаційного виділення слів-інтенсифікаторів. Найчастіше такими виступають емоційно марковані якісні прикметники (*absolute amazing, appalling, awful, crucial, dangerous, devastating, dreadful* тощо) та інтенсифікуючі

прислівники (*completely, totally, fully, perfectly, extremely* тощо), які підсилюють оцінність висловлення та актуалізують емоційно-прагматичне навантаження суперечки. Зазначені лексеми, функціонуючи у складі інтоногруп, відображають розгорнуту оцінку ситуації та корелюють із підвищеним рівнем психо-емоційного збудження мовців.

5. Відчутна варіативність просодичної організації різновидів суперечок зумовлюється низкою таких чинників як: статева належність мовця, його психотип, прагматичне спрямування і контекстна зумовленість суперечки та її рівень актуалізації ЕПП в її реалізації. Зокрема, прискорення темпу і розширення тонального діапазону стає індикатором підвищення рівня ЕПП актуалізованої мовцями-жінками суперечки, що спрямована на стримування дій співрозмовника та сповільнення темпу, підвищення гучності й подрібненість висловлення на інтоногрупи, оформлені хвилеподібним мелодичним контуром, маркують суперечку, під час спонування індивіда до бажаних дій.

6. До найбільш варіативних у мовленнєвій суперечці інтонаційних параметрів, які дозволяють розрізняти та виокремлювати варіантні й інваріантні моделі комунікативної суперечки, реалізовані мовцями різних психотипів, відносяться: тип термінального тону, тональний діапазон висловлення, висотно-тональний рівень кінця попереднього, початку й завершення аналізованого висловлення, інтервал тональних рівнів кінця попереднього і початку аналізованого висловлення, темп, ритмічна структура висловлення, тривалість паузи перед аналізованим висловленням, гучність у його межах, на початку і в кінці висловлення, шкала і характеристики темпу.

7. Диференційовані за темпераментом мовців типові інваріанти інтонаційних моделей висловлень, актуалізованих у ході комунікативної суперечки набувають таких провідних ознак.

Холерики притаманна контрастність інтонаційного оформлення, яка, незалежно від типу суперечки та її результату, проявляється у різких змінах тонального руху, прискореному темпі та розширеному діапазоні. При цьому у мовленні жінок-холериків емоційна реалізація досягається за рахунок інтенсивних флуктуацій тонального рівня в межах висловлення. У випадках

усіченої шкали ними актуалізується висхідний такт, за яким слідує спадний тон широкого діапазону зі збільшеною швидкістю зміни напрямку руху (середній або високий рівень). Діапазон жіночого мовлення, як правило, є розширеним, а тембральне оформлення відзначається чіткістю, прозорістю та впевненістю, інколи наближаючись до фальцетного звучання. Гучність може досягати високих значень і переходити у крик, що свідчить про високий рівень емоційно-прагматичного потенціалу.

У чоловіків-холериків термінальний тон, навпаки, реалізується зі зменшеною швидкістю зміни напрямку його руху, що надає висловленню більшої категоричності, вагомості і впливовості. Темп мовлення є більш помірним або сповільненим порівняно з жіночим, при цьому спостерігаються коливання гучності. Тембр здебільшого характеризується як холодний і пронизливий, що підсилює ефект стриманої, але напруженої комунікативної поведінки. Мовлення холериків вирізняється реалізацією в межах середнього та, найчастіше, високого рівнів ЕПП, що відображає їхню підвищену емоційність і виражене прагматичне спрямування вплинути на співрозмовника.

Флегматики, незалежно від статі, актуалізують переважно хвилеподібний інтонаційний контур, який формується за рахунок поступових підйомів і спадів тонального рівня та флуктуації висоти тону. Інші просодичні параметри їхнього мовлення здебільшого перебувають у межах середніх значень і залежать від конкретної комунікативної ситуації, зокрема в умовах стримування або спонукання.

Для *меланхоліків* досить характерним є актуалізація звуженого тонального діапазону і переважання рівних тонів, чим і зумовлюється монотонність їхнього мовлення. На сегментному рівні, зокрема у комунікації чоловіків-меланхоліків, спостерігається тенденція до злитості мовлення та зміни конфігурації інтонаційного контуру.

Спільним у мовленні меланхоліків і флегматиків є те, що воно, як правило, реалізується в межах низького й середнього рівнів емоційно-прагматичного потенціалу (ЕПП). При цьому у мовленні флегматиків і меланхоліків, особливо у жінок, простежується переважання ступінчастої інтонаційної шкали з

порушеною поступовістю. Така особливість виявляється незалежно від типу завершення суперечки, однак найбільш виразною стає у ситуаціях нерозв'язаності або комунікативного стримування: порушення поступовості тонального руху свідчить про нерівномірність інтонаційного оформлення висловлення, що відображає внутрішню напруженість за зовнішньої стриманості.

Сангвініки під час суперечки здебільшого актуалізують своє мовлення у межах середнього рівня ЕПП, із тенденцією до його підвищення у верхній зоні середнього діапазону. Незалежно від статі, у мовленні сангвініків превалює низький спадний термінальний тон, що свідчить про відносну завершеність висловлення та прагнення до нейтрального, неконфліктного завершення комунікативного акту. При цьому тональний діапазон здебільшого перебуває в межах середніх значень, а рівень завершення висловлення є низьким, чим додатково знижує категоричність мовлення. Темп їхнього мовлення, як правило, помірний, із простою та впорядкованою ритмічною структурою, тоді як гучність має тенденцію до зниження, що загалом створює ефект стриманості й контрольованості комунікативної поведінки.

Тембр у спілкуванні мовців кожного з розглянутих вище типів темпераментів відіграє роль визначального чиннику, оскільки він безпосередньо відображає індивідуально-психологічні особливості мовця та специфіку його комунікативної поведінки. Зокрема, мовлення холериків, як правило, характеризується чітким, прозорим, впевненим, інколи колючим і категоричним тембром, який може набувати холодного або глибокого звучання. Типовим для сангвініків є густий, чіткий, переважно стриманий тембр, який забезпечує відносну рівновагу та контрольованість мовлення. У свою чергу, мовлення флегматиків і меланхоліків тяжіє до приглушеного тембру, який часто поєднується з м'якістю, стриманістю та певною відстороненістю звучання. Зазначені тембральні характеристики, які взагалі є типовими і для чоловіків, і для жінок, виступають додатковим індикатором флуктуації емоційно-прагматичного потенціалу мовця у процесі суперечки. Мовлення чоловіків у ситуаціях суперечки, як правило, характеризується переважанням тембральних

ознак стриманого, глибокого та впевненого звучання, що відображає прагнення до контролю висловлення та утвердження власної позиції; подекуди, зокрема у холериків, простежується оксамитовий відтінок тембру, який надає мовленню додаткової експресивної насиченості. Здебільшого, незалежно від результату суперечки, у мовленні холериків домінують глибокий (23,18%), впевнений (19,74%) та приглушений (11,75%) тембри, що свідчить про поєднання внутрішньої напруженості та зовнішньої категоричності. У мовленні флегматиків також простежуються чіткий (13,78%) і прозорий (12,64%) тембри, які подекуди поєднуються зі стриманим (11,32%) звучанням, що відображає їхню схильність до врівноваженої та контрольованої комунікації. Меланхоліки, у свою чергу, демонструють переважання впевненого (14,26%) тембру, який, однак, нерідко супроводжується напруженим (12,18%) і приглушеним (13,47%) звучанням, що свідчить про внутрішню емоційну нестабільність і стримування переживань.

Жіноче мовлення також характеризується наявністю специфічних тембральних ознак, серед яких переважають прозорість, проникливість і дзвінкість, що здебільшого функціонують у межах середнього рівня емоційно-прагматичного потенціалу (33,36%). У мовленні сангвініків превалюють дзвінкий (18,36%), впевнений (16,24%) та м'який (14,18%) тембри, що свідчить про емоційну відкритість і комунікативну гнучкість. Для холериків характерними є різкий (21,42%) і глибокий (19,08%) тембри, що відображають підвищену експресивність і динамічність мовлення. У флегматиків переважає прозорий (17,26%) тембр, який подекуди поєднується з різким (12,74%) звучанням, що свідчить про поєднання стриманості з окремими проявами емоційної напруги. Мовлення меланхоліків характеризується переважанням приглушеного (18,64%) і стриманого (16,38%) тембрів, що відображає їхню схильність до внутрішньої зосередженості та емоційного стримування.

Незалежно від результату суперечки (чи вирішення шляхом взаємозгоди, нерозв'язаність, виникнення нових протиріч), як правило, превалює ступінчаста усічена шкала, що свідчить про тенденцію до компресії висловлення, зосередженості на ключових смислових елементах та динамічного інтонаційного

оформлення. У межах кожного типу темпераменту (від 100%) її розподіл може бути представлений таким чином: сангвініки – 32,83%, у холерики – 39,08%, у флегматики – 27,46%, у меланхоліків – 29,72%. Аналогічна тенденція простежується і в мовленні жінок, де ступінчаста усічена шкала також займає провідні позиції: сангвініки – 33,94%, у холериків – 41,27%, у флегматиків – 20,16%, у меланхоліків – 25,08%, що свідчить про інваріантність цього просодичного параметра незалежно від перебігу та результату комунікативної взаємодії. Водночас у мовленні флегматиків і меланхоліків поряд зі ступінчастою усіченою шкалою простежується виражена тенденція до використання ступінчастої шкали з порушеною поступовістю, яка також займає значну частку (у флегматиків – 27,62%, у меланхоліків – 24,85%), що є характерною ознакою інтонаційного оформлення мовлення цих типів темпераменту та відображає нерівномірність і хвилеподібність тонального руху, зумовлену їх психоемоційними особливостями.

8. Невербальна поведінка мовців у ситуаціях комунікативної суперечки визначається передусім типом темпераменту мовця, а гендерний чинник майже не демонструє статистично значущого впливу на вибір невербальних засобів взаємодії. При цьому комунікація мовця холеричного типу характеризуються підвищеною невербальною активністю, яка проявляється у частій зміні пози, інтенсивній жестикуляції та розширенні особистісного простору взаємодії, що корелює з середнім в межах високих показників і високим рівнем емоційно-прагматичного потенціалу мовлення. Мовець сангвінічного типу демонструє помірно активну невербальну поведінку, оскільки жестикуляція залишається виразною, однак більш контрольованою та ритмічно узгодженою з мовленням, що відображає прагнення підтримувати, в більшості випадках, комунікативний баланс.

Натомість комунікація флегматичних і меланхолічних мовців характеризуються зниженою зовнішньою експресивністю, обмеженою амплітудою жестів і стабільністю проксемічної позиції. Для меланхолійного типу особливо властивою є дисгармонія між внутрішнім емоційним напруженням і його зовнішньою маніфестацією, унаслідок чого невербальні сигнали у поєднанні з просодичними засобами виступають більш надійними індикаторами справжнього

ставлення мовця до ситуації.

9. Виконувана нами лінгвоенергетична інтерпретація результатів дослідження особливостей актуалізації суперечки уможливила синергетичне моделювання процесу саморозвитку й актуалізації суперечки індивідом, перебіг якого відбувається на основі особистого комунікативного досвіду, набутого у межах культури макро- й мікросоціумів, а, отже, може бути ефективно застосована у інших студіях, присвячених поглибленому вивченню закономірностей просодичного оформлення некооперативного мовлення та передбачення шляхів розв'язання суперечок. Це дозволяє рекомендувати обґрунтовані у роботі моделі комунікативної поведінки мовців у різних ситуаціях суперечки як основу для подальшої поглибленої наукової розробки започаткованого нами пошуку, а також використовувати отримані результати в процесі навчання просодичної організації кооперативного й некооперативного мовлення та набуттю практичних навичок коректного оформлення емоційного мовлення взагалі і комунікативної поведінки під час суперечки зокрема.

Основні положення цього розділу викладено у одноосібній публікації автора [106].

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Результати виконаного дослідження лінгвоенергетичних особливостей взаємодії вербальних і невербальних засобів у комунікативній поведінці англомовної особистості в умовах суперечки можна дають експериментально обґрунтовані підстави зробити такі умовиводи та узагальнення.

Комунікативна суперечка – є специфічною формою взаємодії мовців, що виникає внаслідок неспівпадіння їх поглядів на певні явища, події чи предмети, зіткнення позицій, інтенцій, установок, світоглядів та реалізується засобами вербального і невербального спілкування, рівень контрольованості добору яких залежить від культурних рівнів та психо-фізіологічних станів мовців, а також ступеня їх емоційно-прагматичного збудження.

У межах існуючих міждисциплінарних наукових уявлень доцільно розрізняти такі запропоновані визначення різновидів комунікативних суперечок: суперечка-незгода, суперечка-розбіжність, суперечка-напруження, суперечка-змагання, суперечка-протистояння, суперечка-протидія, суперечка-боротьба, суперечка-сварка, суперечка-конфлікт, суперечка-ворожнеча, суперечка-сутичка, суперечка-бійка. При цьому поняття мовленнєвої суперечки слід вживати при вивченні явища суперечки виключно з погляду закономірностей та особливостей функціонування у ній лінгвістичних засобів.

Під поняттям комунікативного стилю слід розуміти певну систему індивідуально зумовлених мовленнєвих, поведінкових та емоційних характеристик особистості, що визначають спосіб її взаємодії у процесі спілкування.

За вектором зростання психо-фізіологічного збудження мовців і підвищення потенціалу неспівпадіння їхніх поглядів є сенс диференціювати різновиди актуалізованих ними суперечок за критерієм рівня їх відповідності вимогам соціуму до культури спілкування на суперечки: високого культурного рівня (суперечка-незгода, суперечка-розбіжність, суперечка-напруження, суперечка-змагання), середнього культурного рівня (суперечка-змагання,

суперечка-протистояння, суперечка-протидія, суперечка-боротьба, суперечка-сварка) та низького культурного рівня (суперечка-конфлікт, суперечка-ворожнеча, суперечка-сутичка, суперечка-бійка).

Комунікативній поведінці індивіда у суперечці як лінгвоенергетичному процесу, у межах якого відбувається перерозподіл психо-фізіологічної енергії між мислёмовленням та мислєдіями мовця є притаманними специфічні ознаки флуктуації емоційно-прагматичного потенціалу актуалізації процесів та актів самої суперечки, що дозволяють виявляти закономірності його варіювання, оскільки емоції виконують регулятивну функцію, впливаючи на розвиток взаємодії та сприяючи або її гармонізації, або загостренню, а перебіг суперечки значною мірою залежить від тригерних реплік, дій, стратегій мовців і їх емоційних виявів.

Сценарій завершення суперечки не пов'язаний безпосередньо з рівнем її емоційної інтенсивності: досягнення згоди можливе як у межах стриманого, так і високого рівня емоційного напруження, тоді як нерозв'язаність або загострення протиріч можуть виникати і за зовні нейтрального перебігу взаємодії.

Провідну роль у формуванні значення висловлення відіграють лексико-граматичні засоби, тоді як просодія у взаємодії з невербальними компонентами комунікації підсилює та уточнює їх зміст.

Незалежно від її результату, перебіг суперечки може реалізовуватися в межах різних рівнів емоційно-прагматичного потенціалу, від низького до високого. Визначальну роль у цьому відіграють тип особистості мовців, їх темперамент, особливості комунікативної поведінки та ситуаційний контекст.

Просодична організація мовлення залежить від темпераменту мовця, його статі, прагматичної спрямованості та умов взаємодії. При цьому зміни темпу, діапазону, гучності та інтонаційного оформлення корелюють із рівнем емоційно-прагматичного потенціалу.

Саморозвиток мовлення у суперечці зумовлюється наявністю у свідомості мовця відповідних когнітивних моделей, які визначають типові способи реагування, а їх реалізація залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на перебіг комунікації.

До інваріантних інтонаційних особливостей комунікації мовців різних типів темпераментів відноситься, зокрема, те, що холерики характеризуються підвищеною динамічністю та емоційністю мовлення; сангвініки – помірністю і збалансованістю; флегматики та меланхоліки – стриманістю та меншою інтонаційною варіативністю, звуженим тональним діапазоном.

Характер невербальної поведінки мовця залежить, передусім, від типу його темпераменту: холерики демонструють високу активність, сангвініки здебільшого помірну, тоді як флегматики і меланхоліки характеризуються стриманістю та обмеженою зовнішньою експресією.

Вживана нами вербально-графічна модель перебігу комунікативної суперечки дозволяє з необхідною вичерпністю описувати її нелінійний характер і залежність від сукупності чинників, серед яких визначальними є інтенції мовців, їх темперамент, емоційний стан та контекст взаємодії, оскільки вона здатна віддзеркалювати розвиток суперечки у конструктивному, в деструктивному напрямку, включаючи найбільш динамічну кульмінаційну фазу, у межах якої комуніканти максимально задіюють вербальні й невербальні засоби впливу.

Розроблені нами програма й методика дослідження, що ґрунтується на поєднанні аудитивного та лінгвоенергетичного аналізів, дозволяє комплексно описати комунікативну поведінку особистості у ситуаціях суперечки, а, отже, є придатною для використання науково-експериментального опису подібних явищ, що відбуваються у інших ситуаціях.

До перспективних напрямів наукових студій у галузі дослідження особливостей комунікативної поведінки особистостей у інших стилях міжособистісного спілкування доцільно віднести обґрунтовану та практично апробовану у нашій праці методологію лінгвоенергетичного аналізу, пов'язаного безпосередньо з виявленням типових когнітивних пірамідальних моделей актуалізації і флуктуації психо-фізіологічної енергії мовця, придатних для опису супервентного впливу комплексів провідних чинників на особливості перерозподілу емоційно-прагматичного потенціалу психічної сфери особистості під час перебігу у його свідомості процесів та актів добору вербальних і невербальних засобів спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 464 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi78/0058007.pdf>
2. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. Риторика: навч. посібник. Львів: Світ, 2001. 240 с.
3. Алексєєва І.О. Конфронтаційні тактики міжособистісного конфлікту (на матеріалі англомовної комунікації). *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. 2012. С. 21–30.
4. Алексєєва О. С. Вербальні й невербальні конфліктогени в тексті п'єси О. Куманського «Тоталізатор». *Мова*. 2018. №30. С. 5–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mova_2018_30_3
5. Андрейчук Н. І. Антропоцентрична парадигма сучасної лінгвістики: ідеологія і програми досліджень. *Лінгвістичні студії*. 2008. №16 . С. 273–278.
6. Андрущенко І.О. Просодичні характеристики публічного мовлення акцентуєваних особистостей (експериментально–фонетичне дослідження на матеріалі англійської мови): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2018. 312 с.
7. Антонов О. В. Поняття комунікативного стилю в сучасних прагмалінгвістичних дослідженнях. *Мовні і концептуальні картини світу*. 2013. №43(1). С. 38–44.
8. Антонов О. В. Поняття комунікативного стилю у контексті сучасних лінгвістичних досліджень. *Записки з романо-германської філології*. 2017 №1. С. 11–19.
9. Бажура, Т. Дискурсивні маркери “you know”, “you see”, “i say” як реалізатори принципів кооперації та ввічливості. *Studia Philologica*. 2017. №8. С. 67–73.
10. Батраченко І., Сурякова М., Учитель І. Соціальна тривожність у міжособистісній взаємодії студентів. *Вісник Львівського університету. Серія*

психологічні науки. 2021. №10. С. 3–11. URL:
<https://doi.org/10.30970/PS.2021.10.1>

11. Бацевич Ф. С. Духовно-синергетична сутність мови: огляд деяких сучасних лінгвофілософських концепцій. Теле- та радіожурналістика: [зб. наук. пр.]. 2009. №8. С. 266–272.

12. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 342 с.

13. Бацевич Ф. С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. Підручник. К.: ВЦ «Академія», 2011. 240 с.

14. Безугла Л. Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі: монографія. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. 332 с.

15. Беспалов І. О. Сократ – його філософія та діалогічний метод. *Вісник харківського національного університету імені Каразіна. Серія «Теорія культури і філософія науки»*. 2019. №59. С. 34–40.

16. Бігунов Д. О. Комунікативна конфліктна взаємодія: етапи та стадії розвитку. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Психологічні науки*. 2018. № 1. С. 12–16. URL:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdups_2018_1_4

17. Бігунов Д. О. Психологічний аналіз конфліктних комунікативних ситуацій. *Проблеми сучасної психології*. 2018. № 41. С. 40–52.

18. Білоконенко Л. А. Мовленнєва поведінка суб'єктів міжособистісного конфлікту. *Український смисл*. 2015. № 2015. С. 12–20.

19. Білоконенко Л. А. Обман як вербальний конфліктоген (на матеріалі української та російської фразеології). *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія : Філологічні науки*. 2015. № 5. С. 25–33.

20. Білоконенко Л. А. Типи комунікативної поведінки індивідуумів на стадії розвитку міжособистісного конфлікту. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. 2015. №12. С. 14–25.

21. Білоконенко Л. А. Українськомовна репрезентація міжособистісного конфлікту: автореф дис. на здобуття наукового ступеня доктора філол. наук: спец. 10.02.01. Інститут української мови НАН України. Київ, 2017. 39 с.

22. Бондажевська Л. С. Правила ведення дискусії та їх порушення: прагма-діалектичний підхід. *Філософія і політологія в контексті сучасної культури*. 2012. №4(2). С. 27–32.

23. Бондаренко Є. В. Картина світу і дискурс : реалізація дуальної природи людини. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / під заг. ред. І. С. Шевченко. Харків : Константа, 2005. С. 36–64.

24. Борисов О.О. Комунікативна ситуація суперечки в британському та українському діалогічному дискурсі. *Studia linguistica*. 2014. Вип. 8. С. 303–307.

25. Борисов О.О. Типологія британських та українських діалогових дискурсивних практик : дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.17. Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2017. 543 с.

26. Бурка Н. А. Взаємодія мегасистем чинників та наслідків у породженні особливостей комунікативної поведінки підлітків. *Збірник наукових праць «Нова філологія»*. 2025. №98. С. 22–32. URL: <https://doi.org/10.26661/2414-1135-2025-98-3>

27. Бурка Н. А. Система чинників та механізми породження сугестивної мовної поведінки підлітка. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія*. 2020. № 46. Т. 1. С. 59–62. URL: <http://doi.org/10.32841/2409-1154.2020.46-1.13>

28. Бурка Н. Методологія лінгво-енергетичних досліджень актуалізації підлітками лінгвальних і позалінгвальних засобів комунікативної поведінки. *Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія»*. 2023. №54. С. 9–19. URL: <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2023.54.1>

29. Бурка Н.А. Систематизація універсальних ознак сугестивного мовлення підлітків. *Вісник Київського національного лінгвістичного*

університету. Серія: Філологія. Київ: Вид. центр КНЛУ, 2022. Том 25 № С. 9–17.
URL: <https://doi.org/10.32589/2311-0821.2.2022>

30. Валігура О.Р. Лінгвокогнітивні і комунікативні основи фонетичної інтерференції (експериментально-фонетичне дослідження англійського мовлення українців): автореф. дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.04, 10.02.15. К., 2010. 32 с.

31. Вандишев В.М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібник. К.: Кондор, 2003. 264 с.

32. Войцехівська Н.К. Термін «конфлікт» серед інших понять. *Studia Ucrainica Varsoviensia*. 2016. №4. С. 53–63.

33. Волянчук Н. Ю., Ложкін Г.В., Винославська О.В., Блохіна І.О., Кононець М.О., Москаленко О.В., Боковець О.І., Андрійцев Б.В. Соціальна психологія: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра. Київ : КІП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.

34. Габідулліна А.Р., Колесніченко О.Л. Методологія сучасних лінгвістичних досліджень: навчальний посібник. Слов'янськ: Вид-во Б.І. Маторіна, 2019. 322 с.

35. Гаврилюк Р. О. «Сократівська майєвтика» та старогрецький тип природного права. *Науковий вісник Чернівецького університету: збірник наукових праць. Правознавство*. 2012. № 636. С. 14–31.

36. Гаращук Л. А. Вираження позитивних емоцій засобами англійської інтонації. *Актуальні проблеми сучасної лінгвістики та методики викладання мови і літератури*. 2015.

37. Гірник А. М. Основи конфліктології. Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2010. 222 с.

38. Гнатюк Я.С. Еристика та евристика: навч. посібн. Івано-Франківськ: Симфонія форте, 2013. 268 с.

39. Горський С.В. Проблемні аспекти конфліктогенів, як основи конфлікту. *Судово-психологічна експертиза. Застосування поліграфа та спеціальних знань в юридичній практиці*: Електронний журнал. 2022. № 1.

40. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підручник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 564 с.
41. Деде Ю. В. Вербальні та паравербальні засоби реалізації стратегії мітигації в англomовному художньому дискурсі: дис. ... доктора філософії: 035 «Філологія». Одеса, 2022. 210 с.
42. Деркач Н.В. Текстові засоби вираження емоційно-прагматичного потенціалу англійського соціальноспрямованого прислів'я. *Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. Германська філологія*. 2009. № 439–440. С. 129–133.
43. Дерпак О.В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.15 «Загальне мовознавство». К., 2005. 16 с.
44. Доля І. Вплив гендерного фактору на інтонаційну варіативність позитивних та негативних оцінних висловлень в англomовному соціально-інформативному радіо дискурсі. *Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія «Філологія. Мовознавство»*. 2013. № 17. С. 194–199.
45. Дуткевич Т.В. Конфліктологія з основами психології управління: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 456 с.
46. Заболотна Т. Невербальні та вербальні компоненти спілкування як засоби вираження емоцій. *Актуальні питання гуманітарних наук. Мовознавство. Літературознавство*. 2023. №61(1). С. 175–181.
47. Захара І. Лекції з історії філософії. Львів: Видавництво ЛБА, 1997. 398 с.
48. Захарян О. О. Умови та методи досягнення згоди в суперечках. *Наукові записки НаУКМА. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота*. 2012. № 136. С. 59–62.
49. Ібрагімова К. О. Формування готовності до соціальної взаємодії бакалаврів інженерно-технічного профілю при навчанні психолого-педагогічних

дисциплін: дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04. Харків: Укр. інж.-пед. акад, 2017. 282 с.

50. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Х.: НФаУ, 2011. 132 с.

51. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В., Альохіна Н. В., Шаповалова В. С. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Х. : НФаУ, 2018. 140 с.

52. Калита А. А. Енергетика мовлення: монографія. Київ: Кафедра, 2016. 292 с.

53. Калита А. А. Енергетичний підхід до вивчення мовлення. *Світ емоцій у дзеркалі когніції : мова, текст, дискурс: тези доп. Круглого столу, присвяч. ювілею проф. О. П. Воробйової*, (Київ, 27 верес. 2012 р.) Київ. нац. лінгв. ун-т. К. : Вид. центр КНЛУ, 2012. С. 8

54. Калита А. А. Клименюк О. В., Тараненко Л. І. Маніпуляція в мовленнєвій комунікації: монографія. К.: Тропеа, 2024. 184 с.

55. Калита А. А. Синергетичні моделі породження фоноконцептів в англійському мовленні. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов*. 2012. №1002. С. 106–112.

56. Калита А. А., Бурка Н.А. Енергетичний вплив комунікативних чинників на засоби мовленнєвої поведінки підлітка. *Закарпатські філологічні студії*. 2022. № 21(1). С. 168–176. URL: http://zfs-journal.uzhnu.uz.ua/archive/21/part_1/31.pdf

57. Калита А. А., Клименюк, О. В. Методологічні основи когнітивних лінгво-енергетичних досліджень: монографія. Київ: МПП "ЛИНО", 2022. 644 с.

58. Калита А. А., Марченко В. В. Механізми породження та сприйняття мовленнєво-музичного твору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Філологічна*. 2013. №38. С. 79-83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoaf_2013_38_26

59. Калита А. А., Тараненко Л. І. Когнітивний підхід до вивчення фонетичних засобів мови. *Науковий вісник Чернівецького університету. Германська філологія*. 2009. №441–443. С. 3–6.
60. Калита А.А. Актуалізація емоційно-прагматичного потенціалу висловлення: монографія. Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. 320 с.
61. Калита А.А. Фонетичні засоби актуалізації смислу англійського емоційного висловлювання: монографія. Київ: Видавничий центр КДЛУ, 2001. 351 с.
62. Клещова О. Є. Мовлення чоловіків і жінок у соціолінгвістичному аспекті. *Лінгвістика: збірник наукових праць. Луганськ: ДЗ „ЛНУ імені Тараса Шевченка”*. 2011. № 3 (24). Ч. 2. С. 32–35
63. Клименюк О. В. Знання, пізнання, когніція: монографія. Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. 304 с.
64. Клименюк О. В. Технологія наукового дослідження: Авторський підручник. К. – Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2006. 308 с.
65. Клименюк О.В. Методологія та методи наукового дослідження: Навчальний посібник. – К: «Міленіум», 2005. 186 с.
66. Козяревич Л. В. Комунікативні стилі з позиції фасцинології. *Науковий вісник кафедри Юнеско КНЛУ Серія: Філологія. Педагогіка. Психологія*. 2012. № 24. С. 78–82.
67. Козяревич-Зозуля Л. В. Фасцинація у Ted Talk виступах. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2022. Том 33(72) № 1 Ч. 1. С. 145–150.
68. Колінько М.В. Топоси і особливості ситуаційної комунікації. *Вісник Донецького національного університету. Сер. Б: Гуманітарні науки*. 2014. № 1-2. С. 447–455.
69. Копилова С.В. Гуманістична й антропоцентрична парадигми у сучасній науці: порівняльний аналіз. *Актуальні питання гуманітарних наук. Педагогіка*. 2021. №44(2). С. 180–186.

70. Корольова А. В. Стратегії і тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту. *Studia linguistica*. 2008. №1. С. 48–53.
71. Косенко Ю.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Суми: Сумський державний університет, 2011. 283 с.
72. Краснобаєва-Чорна Ж. В. Типологія вербальної агресії проф. Домініка А. Інфанте: спроба фраземної адаптації. Записки з українського мовознавства: зб. наук. пр. 2021. № 28. С. 275–283.
73. Крикун В. «Емоційна мова» як засіб ефективного впливу в комунікації. *Людинознавчі студії: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філософія»*. 2021. № 42. С. 148–162. URL: <https://doi.org/10.24919/2522-4700.42.10>
74. Крикун В.Ю. Еристична проблематика в історії філософії: компаративістський аналіз: автореф. дис... канд. філос. наук. 09.00.05. Київський національний ун–т ім. Тараса Шевченка. К., 2007. 16 с.
75. Куранова С. І. Основи психолінгвістики: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2012. 208 с.
76. Куценко М. А. Просодичне оформлення висловлень співчуття в англійському мовленні (експериментально–фонетичне дослідження): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2019. 394 с.
77. Леко Б., Чуйко Г. Медіація: підручник. Чернівці: Книги XXI, 2014. 520 с.
78. Лисий В.П. Артур Шопенгауер – творець особливого типу німецького ідеалізму. Філософія Артура Шопенгауера і сучасність : колективна монографія / [Карась Анатолій, Рьод Вольфганг, Лой Анатолій та ін.] ; за редакцією Анатолія Карася. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. С. 133–145.
79. Луценко Л. О. Стратегії позитивної ввічливості в дискурсивній практиці брифінгу. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. 2016. №14. С. 102–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt_2016_14_14

80. Мартинюк А. П. Лінгвістична концептологія: методологічні платформи, методики аналізу, перспективи розвитку. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки: Філологічні науки. Мовознавство*. 2012. №23. С. 81–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnufm_2012_23_22
81. Мартинюк А. П. Напрями дослідження концептів у сучасній когнітивній лінгвістиці. *Науковий вісник Чернівецького університету. Слов'янська філологія*. 2009. №475-477. С. 287–292.
82. Мафтин Л. Риторика: навч.-метод. посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 344 с.
83. Мац І. І. Прагмалінгвістичні особливості емотивного дискурсу. *Вісник Житомирського державного університету ім. І. Франка*. 2004. №19. С. 260–262.
84. Мац І. І. Різновиди емоцій та способи їх вербалізації. *Вісник Житомирського педагогічного університету. Філологічні науки*. 2003. №11. С. 181–183.
85. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посіб. 2-е вид., стер. К: Вища школа, 2006. 311 с.
86. Мигалець О. І. Антропоцентричний підхід у дослідженні мовних одиниць на позначення конфліктних дій. *Матеріали щорічної підсумкової конференції професорсько-викладацького складу факультету іноземної філології ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*, м. Ужгород, 23 лютого 2021 р. Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2020. С. 51–54.
87. Миронова О. М., Мазоренко О.В. Конфліктологія: навчальний посібник. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. 168 с.
88. Мусієнко Ю. А. Емоційно-прагматичний потенціал акцентуації у притчовому дискурсі. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Філологія»*. 2020. №10(78). С. 128–132.
89. Наварро Дж. Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації / Пер. з англ. А. Легкониці. Харків: Віват, 2023. 192 с.

90. Назарець Л.М. Особливості взаємодії у конфліктах та конструктивні прийоми їх подолання. *Психологія: реальність і перспективи*. 2017 №8. С. 197–202.

91. Науменко Л. П. Антропоцентрична парадигма як методологічна матриця сучасних лінгвістичних досліджень. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія*. 2016 № 22. С. 125–128.

92. Нерян С. О. Конфлікт і кооперація в аргументативному мережевому дискурсі. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Філологія*. 2021. № 2(24). С. 78–86.

93. Новицький О. О. Тригери в ЗМІ як засіб соціально-політичної конфліктності : дис. ...д-ра філософії: 052. Одеса: Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського». 205 с. URL: <https://pdpu.edu.ua/doc/vr/2021/novyckiy/dis.pdf>

94. Осіпова Т. Ф. Гендерний аспект комунікативної поведінки людини: параметри вербальної і невербальної комунікації. *Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. 2012. №7. С. 109–120. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt_2012_7_14

95. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / Пер. з анг. Н. Лавської. К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2022. 416 с.

96. Подоляк Н. М. Ідивідуально-психологічні особливості асертивності особистості: дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К. Д. Ушинського. Одеса, 2014. 202 с.

97. Подоляк Н. М. Психологічні особливості асертивності. *Наука і освіта*. 2010. № 9. С. 108–111.

98. Політюк А. П. Вплив концепцій Ст. Тулміна та Х. Перельмана на розвиток логічної думки XX і XXI ст. *Гуманітарні студії*. 2014. № 23. С. 77–88.

99. Попова О. В. Актуалізація гендерних маркерів інтонаційного оформлення англомовного діалогічного дискурсу в залежності від соціального статусу комунікантів. *Науковий вісник Південноукраїнського національного*

педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського. Серія «Лінгвістичні науки». 2010. №11. С. 138–147.

100. Поясок Т. Б., Беспарточна О.І., Квасник О.В. Педагогічна риторика та психологія комунікації: навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти. Харків: ФОП Бровін О.В., 2023. 196 с.

101. Приходько А. М. Концепти і концептосистеми в когнітивно-дискурсивній парадигмі лінгвістики: монографія. Запоріжжя: Прем'єр, 2008. 332 с.

102. Приходько Г. І. Невербальні засоби вираження емоцій. *Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету імені І. Франка. Серія «Філологічні науки» (мовознавство).* 2015. № 4. С. 150–153.

103. Рудніченко Є., Давидова О., Суліма В. Сучасні підходи до управління конфліктами в закладах готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2024. № 2. С. 76–81.

104. Северина Г.Г. Взаємодія вербальних і невербальних засобів актуалізації побутової суперечки (на матеріалі британських серіалів) *Сучасні тенденції фонетичних досліджень : зб. матеріалів VIII Круглого столу з міжнар. участю*, 24 квіт. 2025 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 95–100.

105. Северина Г.Г. Визначення лінгвістичного статусу суперечки. *Сучасні тенденції фонетичних досліджень: зб. матеріалів VI Круглого столу з міжнар. участю*, 21 квіт. 2023 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». С. 66–68.

106. Северина Г.Г. Типологія стилів комунікативної поведінки у ситуаціях суперечки: політичний дискурс. *Актуальні питання іноземної філології.* 2024. № 21. С. 114–122.

107. Северина Г.Г. Узагальнення концепцій і підходів до визначення суперечки. *Актуальні питання гуманітарних наук. Мовознавство. Літературознавство.* 2023. № 70(2). С. 243–249.

108. Сєрякова І. І. Семіотико–дискурсивний аналіз соматикону художнього персонажа. *Science and Education a New Dimension. Philology*. 2016 . № IV(23, 100). С. 53–58.
109. Сліпецька В.Д. Мовленнєві жанри сварка, суперечка як різновиди діалогічного мовлення під час «негативної» комунікації в українській, російській, англійській лінгвокультурах (на матеріалі творів І. Нечуй–Левицького, М. Гоголя, Ч. Діккенса). *Лінгвістичні дослідження: Зб. наук. праць ХНПУ ім. Г.С. Сковороди*. 2016. Вип. 34. С. 93–100.
110. Соболева К. В. Психологічні особливості децентрації у ранньому юнацькому віці : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ: НАПН України, Ін–т психології ім. Г.С. Костюка, 2015. 237 с.
111. Сокирська О.С. Соціолінгвістичні особливості просодичного оформлення відмови (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англійської мови). дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2016. 347 с.
112. Солощук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі : монографія. Харків: Константа, 2006. 300 с.
113. Солощук Л. В. Принцип ідентифікаційної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в англомовному діалогічному дискурсі. *Вісник Житомирського держ. ун–ту ім. І. Франка*. 2005. №24. С. 282–286.
114. Соціальна психологія: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.
115. Тараненко Л. І. Актуалізація англійських прозових фольклорних текстів малої форми: Монографія. К.: Кафедра, 2014. 288 с.
116. Тараненко Л. І. Просодичне вираження емоційно-прагматичного потенціалу структурних компонентів англомовної притчі. *Мови професійної комунікації: лінгвокультурний, когнітивно-дискурсивний, перекладознавчий та методичний аспекти : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 21 квітня 2016 р.* Київ : Кафедра, 2016. С. 75–78.

117. Тараненко Л. І. Просодичні засоби актуалізації англійських фольклорних текстів малої форми (експериментально-фонетичне дослідження) : дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.04. Київ, 2016. 661 с.

118. Тараненко Л.І. Піраміда Клименюка – універсальний методологічний інструментарій когнітивістики. *Актуальні питання іноземної філології*. 2019. №11. С.123–131.

119. Таценко Н. В. Теоретичні засади антропоцентризму мовних інновацій. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2006. № 28. pp. 208–211.

120. Тихомирова Є. Б., Постолювський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2007. 389 с. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/417/1/conflictology.pdf>

121. Токарева Т. Риторика античності та її вплив на становлення стилістики. *Наукові записки. Серія: філологічні науки*. 2014. № 130. С. 191–196.

122. Тягнирядно Є.В. До питання про сутність поняття риторики. *Наука і освіта. Педагогіка*. 2005. № 1–2. С. 97–98.

123. Федорів Я. Р. Соціокультурні аспекти просодичної організації висловлювань-невдоволень (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англійського мовлення : дис. ... кандидата філол. наук : 10.02.04. Київ, 2000. 248 с.

124. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 224 с.

125. Форманова С. В. Сценарій 'сварка' в аспекті конфліктного дискурсу. *Записки з українського мовознавства*. 2017. №24(2). С. 139-148.

126. Форманова С. Конфліктний дискурс у комунікативно-прагматичному просторі. *Вісник Львівського університету. Серія філологічна*. 2011. №52. С. 224–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnu_fil_2011_52_21

127. Фролова І. Є. Регулятивний потенціал стратегії конфронтації в англomовному дискурсі: дис. на здобуття наук. ступеня доктора філол. наук : спец. 10.02.04. Харків, 2015. 508 с.

128. Фролова І.Є. Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії. *Вісник ХНУ. Дискурсологія: семантика і прагматика*. 2010. № 928. С. 68–74. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/96786eb2-ceae-49da-9cc3-6b2f884dfa4a/content?trackerId=65ed8f065a7ec09f>
129. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: навч. посіб. Київ : Юрінком Інтер, 2001. 192 с.
130. Хоменко І.В. Еристика: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 280 с.
131. Христич Н.С. Вербальні ознаки конфліктних ситуацій (на матеріалі роману «Ти боїшся темряви?» Сідні Шелдона). *XVII Міжнародна науково-практична конференція «Психолінгвістика в сучасному світі – 2022»* (Переяслав, 15–16 грудня, 2022 р.). С. 112–116.
132. Чайка Л.В. Структурні складові ситуації вербального конфлікту. *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. 2012. С. 272–278.
133. Чайка Л.В. Структурні складові ситуації вербального конфлікту. *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи*. 2012. С. 272–278.
134. Чорнобай О. Л. Мистецтво суперечки, або еристика: предмет та історія. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія : Юридичні науки*. 2015. № 827. С. 210–220.
135. Чорнобай О., Коваль І. Зміна парадигми філософування як основа детермінації в теорії доказовості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Юридичні науки»*. 2018. №5(908). С. 61–67. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/sep/18341/11.pdf>
136. Шабат-Савка С. Т. Категорія комунікативної інтенції в українській мові : моно графія. Чернівці: «Букрек», 2014. 412 с.
137. Шевченко І. С. Когнітивно-комунікативна парадигма і аналіз дискурсу. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / під заг. ред. Шевченко І. С. Харків : Константа, 2005. С. 9–20.

138. Шкіцька І. Ю. Причини іронічної вербальної реакції на маніпуляцію позитивом. *Studia z Filologii Polskiej i Słowiańskiej*. 2020. №55 (Article 1910). URL: <https://doi.org/10.11649/sfps.1910>
139. Шкіцька І. Ю. Способи та засоби вербалізації іронії в маніпулятивному дискурсі позитиву. *Лінгвістичні дослідження*. 2018. № 47. С. 213–221. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znphnpu_lingv_2018_47_32
140. Щасна Г.І. Дискурсивні стратегії переможця. *Вісник Житомирського державного університету. Філологічні науки*. 2010. № 51. С. 228–231.
141. Allen L.J., Rybczynski J.E., Judd B. Communication Style And The Managerial Effectiveness Of Male And Female Supervisors. *Journal of Business and Economics Research*. 2006. №8(4). pp. 7–18.
142. Allwood J., & Ahlsén, E. On Stages of Conflict Escalation. 2015.
143. Appelbaum S.H., Abdallah C., Shapiro B.T. The self-directed team: A conflict resolution analysis. *Team Performance Management: An International Journal*. 1999. №2(5). pp. 60–77. doi: <https://doi.org/10.1108/13527599910268940>
144. Arundale B. R. Pragmatics, Conversational Implicature, and Conversation. In *Handbook of language and social interaction*: ed. by Kristine L. Fitch, Robert E. Sanders. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. 2005. pp. 41–63.
145. Beginning Human Relations. 2012. 421 p. <https://2012books.lardbucket.org/pdfs/beginning-human-relations.pdf>
146. Benoit L.W. Traditional Conceptions of Argument. Readings in Argumentation/ ed. William L. Benoit, Dale Hample & Pamela J. Benoit. New York: Foris Publications, 1992. pp. 49–67.
147. Bodtker A. M., Jameson J. K. Emotion in conflict formation and its transformation: Application to organizational conflict management. *International Journal of Conflict Management*. 2001. №12(3). pp. 259–275. URL: <https://doi.org/10.1108/eb022858>
148. Boulding K.E. Conflict and defence: A general theory. New York: McGraw–Hill. 1982. 213 p.

149. Bousfield D., Locher M. (eds.) *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, 2008. 346 p.
150. Brahm E. Conflict stages. In: Burgess G., Burgess H. (eds). *Beyond intractability. Conflict information consortium*. University of Colorado, Boulder. 2003.
151. Bramsen I., Poder P. Theorizing Three Basic Emotional Dynamics of Conflicts: A Situational Research Agenda. *Peace Research*. 2014. №46(2). pp. 51–86. URL: <http://www.jstor.org/stable/24896065>
152. Bramsen I., Poder P. Emotional Dynamics in Conflict and Conflict Transformation. *Berghof Handbook for Conflict Transformation*, Online Edition. Berlin: Berghof Foundation. 2018.
153. Brockriede W. Where is argument? *The Journal of the American Forensic Association*. 1975. №11(4). pp. 179–182.
154. Brown P., Levinson S. C. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
155. Bugental D. B. Acquisition of the algorithms of social life: A domain-based approach. *Psychological Bulletin*. 2000. №126(2). pp. 187–219. URL: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.2.187>
156. Butler E.A, Egloff B., Wilhelm F.H., Smith N.C., Erickson E.A., Gross J.J. The social consequences of expressive suppression. *Emotion*. 2003. №3(1). pp. 48–67.
157. Caffi C. *Mitigation*. Amsterdam: Elsevier, 2007. 342 p.
158. Canary D. J., Dindia K. Sex differences and similarities in communication: Critical essays and empirical investigations of sex and gender in interaction. London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1998. 468 p.
159. Clark H.H. *Using Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. 432 p.
160. Cook N. D. *Tone of Mind and Voice: The Connections Between Intonation, Emotion, Cognition and Consciousness*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2002. 291 p.

161. Coons Ch., Weber M. Manipulation: Theory and Practice. Oxford University Press, 2014. 258 p
162. Culpeper J. Conventionalised impoliteness formulae. *Journal of Pragmatics*. 2010. №42(12). pp. 3232–3245. URL: <https://doi.org/10.1016/J.PRAGMA.2010.05.007>
163. Culpeper J. Impoliteness: using language to cause offence. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. 292 p.
164. De Vries R.E., Bakker-Pieper A., Alting Siberg R., Van Gamen K., Vlug M. The content and dimensionality of communication styles. *Communication Research*. 2009. №36. pp. 178–206.
165. Deutsch M. A Theory of Co-operation and Competition. *Human Relations*. 1949. № 2(2). pp. 129–152.
166. Deutsch M. Cooperation and competition. In M. Deutsch, P. T. Coleman, & E. C. Marcus (Eds.). *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and practice*. San Francisco: Jossey-Bass, 2006. pp. 23–42. URL: https://doi.org/10.1007/978-1-4419-9994-8_2
167. Deutsch, M. *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*. Yale University Press, New Haven. 1973. №17(2). URL: <https://doi.org/10.1177/000276427301700206>
168. DeVito A. J., Shimon R., Clark D. *Messages: Building Interpersonal Communication Skills*. Fifth Canadian Edition. Canada: Pearson, 2016.
169. Duck S. *Human Relationships*. 4th Edition. London: SAGE Publications Ltd., 2007. 296 p.
170. Dudley D. Cahn, Ruth Anna Abigail. *Managing Conflict through Communication*. 5th ed. United States of America: Pearson Education Limited, 2014. 324 p.
171. Durbin M. J. Toward the development of a taxonomy of verbal trigger events. 2008. 67 p.
172. Duvall R. *Understanding Conflict and War*. American Political Science Review, Cambridge University Press. 1979. № 73(3), pp. 951–952.

173. Eckert P., McConnell-Ginet S. Language and gender. 2nd edition. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. 320 p.
174. Eemeren van Frans H. Argumentation Theory: A Pragma-Dialectical Perspective. Springer, 2018. 199 p.
175. Enaifoghe A. The influence of culture and gender differences in communication: society's perception. *Center for the Strategic Studies in Business and Finance*. 2023. № 12(7). pp. 460–468.
176. Eunson B. Communicating in the 21st Century. 4rd edition. Australia: John Wiley & Sons Lt, 2016. 662 p.
177. Fink O. Countering Dynamics of Violence – The Vital Role of Emotions in Individual Conflict Transformation. 2022.
178. Flores-Ferrán N. Linguistic Mitigation in English and Spanish: How Speakers Attenuate Expressions. 1st ed. L.: Routledge, 2020. 245 p.
179. Folger J.P., Poole M.S., Stutman R.K. Working Through Conflict: Strategies for Relationships, Groups, and Organizations (9th ed.). New York: Routledge, 2021. 368 p.
180. Gamble T .K., Gamble M. Communication works. 11th ed. New York etc. : McGrawHill, 2013. 512 p.
181. Glasl F. Confronting conflict: A first-aid kit for handling conflict. Germany: Hawthorn Press, 1999. 192 p.
182. Goffman E. Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. New York: Anchor Books, 1967. 282 p.
183. Goodwin C. Action and embodiment within situated human interaction. *Journal of Pragmatics*. 2000. №32. pp. 1489–1522.
184. Grice H.P. Logic and conversation. In Cole, P. & Morgan, J. (eds.) *Syntax and Semantics*. 1975. №3. New York: Academic Press. pp. 41–58.
185. Guiora A.Z., Acton W.R. Personality and language behavior: a restatement. *Language Learning*. 1979. №29. pp. 193–204.

186. Hall J. A., Friedman G. B. Status, Gender, and Nonverbal Behavior: A Study of Structured Interactions between Employees of a Company. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1999. №25(9). pp. 1082-1091.

187. Halliday M. A. K. Linguistic Studies of Text and Discourse: Collected Works of M. A. K. Halliday: [in 10 volumes]. Vol. 2. Ed. by J. J. Webster]. L., N.Y.: Continuum, 2002. 312 p.

188. Hamid Ab N. Access to Justice: A Taxonomy of Conflict and Dispute Phases. *Journal of Electrical Systems*. 2024. №20(4). pp.1430–1436.

189. Hamilton M., Hample D. Testing Hierarchical Models of Argumentativeness and Verbal Aggressiveness. *Communication Methods and Measures*. 2011. №5(3). pp. 250–273.

190. Hekkala R., Stein M., Sarker S. Power and conflict in inter-organisational information systems development. *Information Systems Journal*. 2021. №32. pp. 440–468.

191. Henley N.M., LaFrance M. Gender as culture: Difference and dominance in nonverbal behavior: Perspectives, Applications, Intercultural insights. Lewinston, 1984. pp. 351–371.

192. Hess U. Emotional Behavior. *Oxford Research Encyclopedia of Psychology* 2025. URL: <https://www.ursulakhess.com/resources/H2025.pdf>

193. Hess U. Emotional Behavior. *Oxford Research Encyclopedia of Psychology* 2025. URL: <https://www.ursulakhess.com/resources/H2025.pdf>

194. Hess U., Bourgeois, P. You smile-I smile: Emotion expression in social interaction. *Biological Psychology*. 2010. №84(3). pp. 514–520. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2009.11.001>

195. Hess U., Fischer A. Emotional Mimicry as Social Regulation. *Personality and Social Psychology Review*. 2013. №17(2). pp. 142–57. URL: https://www.researchgate.net/publication/235371371_Emotional_Mimicry_as_Social_Regulation

196. Holodynski M., Seeger D. Expressions as Signs and Their Significance for Emotional Development. *Developmental Psychology*. 2019. №55(9). pp. 1812–1829. URL: <https://doi.org/10.1037/dev0000698>
197. Johnson D. W. Cooperativeness and social perspective taking. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. №31(2). pp. 241–244. URL: <https://doi.org/10.1037/h0076285>
198. Johnson D. W., Johnson R. T., Smith K. The State of Cooperative Learning in Postsecondary and Professional Settings. *Educational Psychology Review*. 2007. №19. pp. 15–29. URL: <https://doi.org/10.1007/s10648-006-9038-8>
199. Johnson D. W., Johnson R. T., Tjosvold D. Constructive Controversy: The Value of Intellectual Opposition. *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice*. 2nd ed. Morton Deutsch and Peter T. Coleman, eds., San Francisco: Wiley Publishing, 2006. pp. 69–91. URL: <https://inclassreadings.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/07/handbook-of-conflict-resolution.pdf>
200. Johnson H. D., Johnson P. F. *Joining Together: Group Theory and Group Skills*. London: Pearson Education Limited, 2014. 638 p.
201. Jones E. J. Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument. *Group & Organization Studies*. 1976. №1(2). pp. 249–251. URL: <https://doi.org/10.1177/105960117600100214>
202. Kádár Z. D., De La Cruz M. Rituals of outspokenness and verbal conflict. *Pragmatics and Society*. 2016. №2. pp. 265–290.
203. Kant E. *Anthropology from a Pragmatic Point of View* (Cambridge Texts in the History of Philosophy). Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 246.
204. Kelley H. H., Stahelski A. J. Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1970. №16(1). pp. 66–91. URL: <https://doi.org/10.1037/h0029849>
205. Kilmann R. H., Thomas K. W. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior: The “Mode” Instrument. *Educational and Psychological Measurement*. 1977. №37(2). pp. 309–325. URL: <https://doi.org/10.1177/001316447703700204>

206. Kilmann R. H., Thomas K. W. Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of Jungian personality dimensions. *Psychological Reports*. 1975. №37 (3, Pt 1). pp. 971–980. URL: <https://doi.org/10.2466/pr0.1975.37.3.971>
207. Knapp L. M., Hall A. J., Horgan G. T. Nonverbal communication in human interaction (8th ed.). Boston, MA: Cengage Learning, 2013. 510 p.
208. Kriesberg L. Conflict: Phases. In *The Oxford International Encyclopedia of Peace*. Volume 1. Oxford: Oxford University Press, 2010. pp. 399–403. URL: <https://lkriesbe.expressions.syr.edu/wp-content/uploads/2010-Conflict-Phases.pdf>
209. Labov W. The intersection of sex and social class in the course of linguistic change. *Language Variation and Change*. 1990. №2. pp. 205–254.
210. Lakoff R. Language and Woman's Place. Harper, 1975. 309 p.
211. Leech G. N. Principles of Pragmatics. L.: Longman Group Ltd., 1983. 264 p.
212. Levelt W. J. M. Speaking: from intention to articulation. Cambridge, MA: MIT Press, 1989. 566 p.
213. Levrints M. Relationship between communication style and effective teaching. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: «педагогіка. Соціальна робота»*. 2018. №2 (43). С. 147–151.
214. Lewin K. Resolving social conflicts: selected papers on group dynamics. Edited by Gertrud Weiss Lewin. New York: Harper, 1948. 230 p.
215. Liebovitch L. S., Vallacher R. R., Michaels J. Dynamics of cooperation-competition interaction models. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*. 2010. №16(2). pp. 175–188. URL: <https://doi.org/10.1080/10781911003691625>
216. Lulofs R.S., Cahn D.D. Conflict: from theory to practice. UK: Pearson Education, 1999.
217. Marchenko V. A synergetic view on speech-music relations. *Наукові записки ЦДПУ ім. В. Винниченка. Серія: Філологічні науки (мовознавство)*. 2018. №165. С. 54-59.
218. Mayer S. B. The Dynamics of Conflict: A Guide to Engagement and Intervention, 2nd Edition. Jossey-Bass, 2012. 384 p.

219. Mehrabian A. Silent Messages. Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1971. 152 p.
220. Michaels J. L., Vallacher R. R., Nowak A. Finding order in the flow of personality: Dynamical systems techniques for measuring personality coherence and change. In J. F. Rauthmann (Ed.). *The handbook of personality dynamics and processes*. New York; London: Elsevier Academic Press, 2021. pp. 985–1011.
221. Michaels J. L., Vallacher R. R., Nowak A. Finding order in the flow of personality: Dynamical systems techniques for measuring personality coherence and change. In J. F. Rauthmann (Ed.). *The handbook of personality dynamics and processes*. New York; London: Elsevier Academic Press, 2021. pp. 985–1011.
222. Muntigl P., Turnbull W. Conversational structure and facework in arguing. *Journal of Pragmatics*. 1998. №29(3). pp. 225–256.
223. Navarro J., Karlins M. What Every Body is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-Reading People. New York: William Morrow & Company, 2008. 250 p.
224. Nawaz M., Hayat M.H., Mir S.H., Hameed, R. Examining how Gender Influences Language Styles and Communication Patterns in Various Social Contexts. *Journal of Policy Research*. 2024. pp. 280–289.
225. Norton W. Robert, Pettegrew S. Loyd Communicator style as an effect determinant of attraction. *Communication research*. 1977. № 4(3). P. 257–282.
226. O'Keefe Daniel J. Two concepts of argument. *The Journal Of The American Forensic Association*. 1977. № 3 (XIII). pp. 121–128. URL: <https://dokeefe.net/pub/OKeefe77JAFA.pdf>
227. Oldenhuis H., Furnari E., Carriere C. R., Wagstrom Th., Frisch A., Duncan M. UCP Manual: Strengthening Civilian Capacities to Protect Civilians Against Violence. 2021. 334 p. URL: https://nonviolentpeaceforce.org/wp-content/uploads/archive/UCPManual/2021_Course_Manual_Full_Text.pdf
228. Olszanowski M., Tołopiło A., Hess U. Smile and the world smiles (and trusts) with you: Happiness mimicry shapes first impressions. *Emotion*. 2025. <https://doi.org/10.1037/emo0001586>

229. Orwell G. Politics and the English Language. 1946. 14 p. URL: <https://bioinfo.uib.es/~joemiro/RecEscr/PoliticsandEngLang.pdf>
230. Parkinson B. Emotions are Social. *British Journal of Psychology*. 1996. №84(4). pp. 663–683. URL: <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:0e5dae79-2665-478b-8fd3-10a80a55f7f3/files/m61c01cf946b6e9d5ba5771465018273e>
231. Pennington G. Managing conflict styles to accelerate leadership effectiveness. *BMC Proceedings*. 2024. № 18(28). <https://doi.org/10.1186/s12919-024-00313-1>
232. Pomerantz A. Agreeing and Disagreeing with Assessments: Some Features of Preferred/Dispreferred Turn Shapes. In M. Atkinson, & J. Heritage (Eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. pp. 57-101.
233. Pondy R. L. Organizational Conflict: Concepts and Models. *Administrative Science Quarterly*. 1967. №12(2). pp. 296–320. URL: <https://scispace.com/pdf/organizational-conflict-concepts-and-models-c591b48gqc.pdf>
234. Purnama Y. J., Nababan M.R., Djatmika D. Quarreling: Speech Acts Found in Quarreling Speech Events. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding (IJMMU)*. 2019. №1(6). pp. 196–203. URL: https://www.academia.edu/104839153/Quarreling_Speech_Acts_Found_in_Quarreling_Speech_Events
235. Rancer A.S., Avtgis A.Th. *Argumentative and Aggressive Communication: Theory, Research, and Application: Second edition*. New York: Peter Lang Publishing, Inc., 2014.
236. Regulating Feelings During Interpersonal Conflicts by Changing Voice Self-perception. / Costa J. et al. In *Proceedings of the 2018 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems* (CHI '18). New York, USA. pp. 1–13. URL: <https://doi.org/10.1145/3173574.3174205>
237. Reis H. T., Collins W. A., Berscheid E. The relationship context of human behavior and development. *Psychological Bulletin*. (2000). №126(6). pp. 844–872.

238. Richmond P. V., McCroskey C.J. Human Communication Theory and Research: Traditions and Models. *An Integrated Approach to Communication Theory and Research* / ed. by D. W. Stacks, & M. B. Salwen. New York: Routledge, 1996. pp. 233–242.

239. Richmond V.P. & Martin M.M. Socio–Communicative Style and Socio-Communicative Orientation. In book: Communication and personality: Trait perspectives. NY: Hampton Press, 1998. pp. 133–148.

240. Rummel R. J. A catastrophe theory model of the conflict helix, with tests. *Behavioral Science*. 1987. №32(4). pp. 241–266. URL: <https://doi.org/10.1002/bs.3830320402>

241. Sapir E. Language. An introduction to the study of speech. New York: Harcourt, Brace, 1921. 258 p.

242. Sapir E. Speech as a personality trait. *The American journal of sociology*. 1927. №32. pp. 892–905.

243. Satir V. The New Peoplemaking. 1988. 285 p.

244. Schlenker B. R., Goldman H. J. Cooperators and Competitors in Conflict: A Test of the “Triangle Model.” *The Journal of Conflict Resolution*. 1978. №22(3). pp. 393–410. <http://www.jstor.org/stable/173724>

245. Seibt B., Mühlberger A., Likowski KU., Weyers P. Facial mimicry in its social setting. *Frontiers in Psychology*. 2015. №6. pp. 17–37. URL: <https://www.scribd.com/document/381718065/Emotion-and-Behavior#page=1>

246. Shell G.R. Bargaining Styles and Negotiation: The Thomas–Kilman Conflict Mode Instrument in Negotiation Training. *Negotiation Journal*. 2001. №17. pp. 155–174. URL: <https://doi.org/10.1023/A:1013280109471>

247. Shostrom E. Man, the manipulator : the inner journey from manipulation to actualization. New York :Abingdon Press, 1967. 256 p

248. Shvo M., Buhmann J., Kapadia M. Towards Modeling the Interplay of Personality, Motivation, Emotion, and Mood in Social Agents. *In Proceedings of the 18th International Conference on Autonomous Agents and MultiAgent Systems*. 2019. pp. 2195–2197.

249. Simon K. G. In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. A.J. Christopher, 1996. 122 p.
250. Song M. On the Rationale of Trigger Word and Event Classification: A Case Study. *International Journal of Knowledge and Language Processing*. 2022. №13(2). pp. 28–47.
251. Tannen D. The Argument Culture: Moving From Debate to Dialogue. New York: Random House, 1998.
252. Thomas K. W. Introduction to conflict management: Improving performance using the TKI. 2002. 44 p. URL: https://eu.themyersbriggs.com/-/media/Files/PDFs/Book-Previews/TK4816e_preview.pdf
253. Thomas K. W., Kilmann R. H. Comparison of four instruments measuring conflict behavior. *Psychological Reports*. 1978. №42(3, Pt 2). pp.1139–1145. URL: <https://doi.org/10.2466/pr0.1978.42.3c.1139>
254. Toulmin S. The Uses of Argument. Updated ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 262 p.
255. Trippe B., Baumoel D. Beyond the Thomas–Kilman Model: Into Extreme Conflict. *Negotiation Journal*. 2015. №31(2). pp. 89–103.
256. Tseronis A. Qualifying Standpoints: Stance adverbs as a presentational device for managing the burden of proof. 2009.
257. Tucker J.S., Friedman H.S. Sex differences in nonverbal expressiveness: Emotional expression, personality, and impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*. 1993. №17. pp. 103–117. URL: <https://doi.org/10.1007/BF01001959>
258. Van Dijk T. A. Discourse and context. A sociocognitive approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. 267 p.
259. Van Kleef G. A. How emotions regulate social life: the emotions as social information (EASI) model. *Current Directions in Psychological Science*. 2009. №18(3). pp. 184–188. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01633.x>
260. Van Kleef G. A. The Interpersonal Dynamics of Emotion: Toward an Integrative Theory of Emotions as Social Information. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 311 p. URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9781107261396>

261. Van Kleef G.A., Côté S. The Social Effects of Emotions. *Annual Review of Psychology*. 2022. №73. pp. 629–658. URL: <https://scispace.com/pdf/the-social-effects-of-emotions-2tsu2ktb.pdf>
262. Vollmer A., Gockel C. Manser, T. Applying constructive controversy: The influence of conflict management styles on individual learning from conflict. *Current Psychology*. 2025. №44. pp. 16987–17000. URL: <https://doi.org/10.1007/s12144-025-08289-7>
263. Vuchinich S. Starting and stopping spontaneous family conflicts. *Journal of Marriage and the Family*. 1987. №49(3). pp. 591–601. URL: <https://doi.org/10.2307/352204>
264. Walton D. *The New Dialectic: Conversational Contexts of Argument*. Canada: University of Toronto Press, 1998. 304 p.
265. Walton D. The Straw Man Fallacy. In *Logic and argumentation*, ed.by Johan van Benthem. New York: North-Holland, 1996. pp. 115–128. URL: <https://dwc.knaw.nl/DL/publications/PU00010685.pdf?utm>
266. Watts R. J. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 304 p.
267. Watzlawick P., Bavelas J.B., Jackson D.D. *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. New York: WW Norton & Company, 1967. 302 p.
268. Wierzbicka A. *English: Meaning and Culture*. Oxford: Oxford University Press, 2006. 352 p.
269. Wigley, C.J., III. Verbal trigger events-other catalysts and precursors of aggression. *Arguments, aggression, and conflict: new directions in theory and research*. Chapter 22. 2010. pp. 388–399.
270. Williams F. *Interpersonal Conflict: The Importance of Clarifying Manifest Conflict Behavior*. *International Journal of Business, Humanities and Technology*. 2011. №3(1). pp. 148–160. URL: https://ijbht.thebrpi.org/journals/Vol_1_No_3_November_2011/18.pdf
271. Wilmot W., Hocker J. L. *Interpersonal Conflict* (10th ed.). NY: McGraw-Hill Education, 2017. 393 p.

272. Wohlfeld M. An overview of the conflict cycle. In O. Grech, & M. Wohlfeld (Eds.), *Human rights and the conflict cycle*. 2010. pp. 13–32.
273. Womack D. F. Assessing the Thomas–Kilmann Conflict Mode Survey. *Management Communication Quarterly*. 1988. № 1(3). pp. 321–349. URL: <https://doi.org/10.1177/0893318988001003004>
274. Yip J. A., Schweinsberg M. Infuriating impasses: Angry expressions promote exiting behavior in negotiations. *Social Psychological and Personality Science*. 2017. №8(6). pp. 706–714. URL: <https://faculty.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2017/01/Yip-Schweinsberg-2017.pdf>
275. Yule G. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press, 1996. 138 p.
276. Zhang Q., Andreychik M.R., Sapp D.A., Arendt C.E. The dynamic interplay of interaction goals, emotion, and conflict styles: Testing a model of intrapersonal and interpersonal effects on conflict styles. *International Journal of Communication*. 2014. №8. pp. 534–557.
277. Zhyvko Z., Mihus I., Tkachuk A., Holovach, T., Rodchenko S., Shehynska A. *Conflict management: Textbook*. Estonia: OÜ Scientific Center of Innovative Research. 2024. 284 p. URL: <https://doi.org/10.36690/CONF-MAN>

СПИСОК ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ДЖЕРЕЛ

278. Англійсько-український та українсько-англійський словник = An English Ukrainian and Ukrainian English Dictionary / склали Василь Лев та Іван Вербяний. Нюрнберг; Байройт: Час, 1947. 504 с.
279. Біленький Є.А., Дебой В.М., Козловець М.А. та ін. *Соціологія: словник термінів і понять./ за заг. ред. Біленького Є.А. і Козловця М.А. К.: Кондор, 2006. 372 с.*
280. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII, 1728 с.
281. Гоцуляк Н. Є. *Українсько–англійський словник психологічних термінів [Електронний ресурс]. Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2023. 317 с.*

282. Загнітко А. Словник сучасної лінгвістики: поняття і терміни. Донецьк: ДонНУ, 2012. 426 с.
283. Новий англо-український українсько–англійський словник = New English-Ukrainian Ukrainian-English Dictionary: 60 000 слів / [уклад.: В. Ф. Малишев, О. Ю. Петраковський]. Харків: Єдинорог: Світовид: Промінь, 2001. 1132 с.
284. Павлов В. І., Лебедев В. О. Словник найбільш уживаних термінів з філософії, логіки, етики, естетики та релігієзнавства. Харків: УкрДУЗТ, 2019. 160 с.
285. Психологічний словник / Авт.-уклад. В.В. Синявський, О.П. Сергєєнкова/ За ред.. Н.А. Побірченко. Київ: Науковий світ, 2007. 336 с. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/5980/3/O_Serhieienkova_IL.pdf
286. Словник античної мітології / Упоряд. Козовик І.Я., Пономарів О.Д. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2006. 312 с.
287. Словник української мови: в 11 т. / АН Української РСР, Ін-т мовознав. ім. О. О. Потебні ; редкол.: І. К. Білодід (голова) та ін. Київ: Наук. думка, 1970–1980. Т. 9 : С / ред. тому: І. С. Назарова та ін. 1978. 916 с.
288. Тлумачний словник української мови: Понад 12 500 статей (близько 40 000 слів) / За ред. д-ра філологічних наук, проф. В. С. Калашника. 2-ге вид., випр. і доп. Х.: Прапор, 2005. 992 с.
289. Українсько-англійський словник: Близько 20000 слів / Уклад. Ю. О. Жлуктенко, Н. М. Биховець, А. В. Шванц: За ред. Ю. О. Жлуктенка. 3-тє вид. К.: Освіта, 1996. 432 с.
290. Філософія: словник термінів та персоналій / В. С. Бліхар, М. А. Козловець, Л. В. Горохова, В. В. Федоренко, В. О. Федоренко. Київ: КВІЦ, 2020. 274 с.
291. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії імені Г. С. Сковороди; [редкол.: В. І. Шинкарук (голова) та ін.]. Київ: Абрис, 2002. 742 с.
292. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Х.: Прапор, 2007. 640 с.

293. Andrusyshen C.H., Krett J.N. Ukrainian-English Dictionary. Toronto: University of Toronto, 1981. 1163 p.
294. APA Dictionary of Psychology. 2nd ed. Edited by Gary R. VandenBos. Washington, DC: American Psychological Association, 2015.
295. Chambers 21st Century Dictionary (Revised Edition). Edinburgh: Chambers Harrap Publishers, 1999. 1654 p.
296. Crystal D. A Dictionary of Linguistics and Phonetics. 6th ed. Oxford: Blackwell Publishing, 2008. 529 p.
297. Fallows S. A Complete Dictionary of Synonyms and Antonyms or, Synonyms and Words of Opposite Meaning. London & Edinburgh: Fleming H. Revell Company. 516 p.
298. Longman Collocations Dictionary and Thesaurus. 2015. 2448 p.
299. Longman Dictionary of American English. 4th ed. Longman Pearson, 2008. 1167 p.
300. Roget's 21st century thesaurus in dictionary form. Third Edition. Edited by Barbara Ann Kipfer. New York: Delta, 2005. 976 p.
301. Soule R. A dictionary of English synonyms and synonymous expressions, designed as a guide to apt and varied diction / by Richard Soule; ed. by George H. Howison; foreword by Edward Weeks. Boston: Little, Brown, and Company, 1920. 488 p.
302. The American Dictionary Of The English Language Based on the Latest Conclusions of the Most Eminent Philologists and Comprising Many Thousands of New Words Which Modern Literature, Science and Art Have Called Into Existence and Common Usage. Ed. by Daniel L. New York: Peter Fenelon Collier & Son. NY, 1902.
303. The American Heritage Dictionary of the English Language, Third Edition. USA: Houghton Mifflin Harcourt, 1992. 2140 p.
304. The Cambridge Dictionary of Philosophy. Second Edition. Ed. by Rober Audi. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. 1161 p.

305. Webster's new dictionary of synonyms: A dictionary of discriminated synonyms with antonyms and analogous and contrasted words. Springfield, Massachusetts: Merriam-Webster, 1984. 909 p.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

306. After Life. TV series. United Kingdom: Netflix, 2019–2022.
307. Better Call Saul. TV series. United States: AMC, 2015–2022.
308. Breaking Bad. TV series. United States: AMC, 2008–2013.
309. Doctor Foster. TV series. United Kingdom: BBC One, 2015–2017.
310. Fleabag. TV series. United Kingdom: BBC Three; Amazon Studios, 2016–2019.
311. Homeland. TV series. United States: Showtime, 2011–2020.
312. House of Cards. TV series. United States: Netflix, 2013–2018.
313. Sherlock. TV series. United Kingdom: BBC One, 2010–2017
314. Suits. TV series. United States: USA Network; Netflix, 2011–2019.
315. The Killing. TV series. United States: AMC; Netflix, 2011–2014.
316. The Queen's Gambit. TV miniseries. United States: Netflix, 2020.
317. True Detective. TV series. United States: HBO, 2014.

ДОДАТКИ

Додаток А

Глосарій термінів і понять, уживаних у дисертаційній праці

Актуалізація – фізичний прояв або матеріалізація мови у звуковій формі [296, с. 10].

Атрактор – точка, множина точок чи підпростір у фазовому просторі, до яких наближаються траєкторії розвитку неврівноважених систем після згасання перехідних [65, с. 168].

Біфуркація – поняття, що визначає такий стан розвитку складної відкритої системи, у якому траєкторія його руху роздвоюється [65, с. 168].

Відкрита система – відкритими прийнято називати системи, які обмінюються речовиною, енергією й інформацією з навколишнім середовищем [65, с. 169]

Екзистенціальне – все, що належить до унікальної неповторності всередині людського буття, відчуття індивідом власної причетності до вищого, і що не може бути вираженим мовою понять [63, с. 207] та збуджується, переважно, просодичними засобами оформлення висловлення.

Енергетична теорія мовлення – певна система поглядів, ґрунтована на розумінні того, що психофізіологічна енергія емоційної сфери у позасвідомому людини виконує одночасно роль і джерела, і рушійної сили всіх латентно-когнітивних та розумово-мовленнєвих процесів і актів, на запуск та інтенсивність перебігу яких здійснює визначальний вплив генетико-інстинктивна природа самого індивіда [53, с. 8]. Вихідним елементом, покладеним в основу енергетичної теорії мовлення, слугує теоретичний *принцип збереження емоційно-прагматичного потенціалу висловлення*, згідно з яким емоційно-прагматичний потенціал будь-якого висловлення залишається незмінним і характеризується стохастичним перерозподілом його енергії між засобами різних рівнів мови та паралінгвальними засобами, що беруть участь у реалізації цього висловлення [52, с. 35].

Інваріант – величина, характеристики чи показники якою залишаються незмінними під час тих чи інших перетворювань [65, с. 172].

К-критерій – безрозмірний кількісний критерій визначення рівня актуалізації емоційно-прагматичного потенціалу будь-якого відрізка усного мовлення.

Ментальне – результат взаємодії глибинних рівнів колективної та індивідуальної свідомості, які визначають образ думок і почуттів людини, що ґрунтується на позасвідомих мисленнєвих установках, а також на її навичках емоційної і поведінкової готовності до сприйняття і пізнання навколишнього світу [63, с. 207].

Параметр порядку – параметри, що характеризують складну систему як функціональне ціле та визначають поведінку його частин (підсистем) [65, с. 141-142].

Параметри стану – змінні параметри складної відкритої системи, придатні для інтегрування у певні комплекси, або параметри порядку, перехід до яких дозволяє описувати закономірності і властивості самоорганізації складних неврівноважених систем як досліджуваного цілого [52, с. 255].

Принцип збереження емоційно-прагматичного потенціалу висловлення – принцип, який відображає здатність висловлення, реалізованого мовцем у певному емоційному стані, зберігати свій прагматичний потенціал за рахунок стохастичного перерозподілу його енергії між засобами різних рівнів мови і паралінгвальними засобами, що беруть участь у реалізації висловлення. За цим принципом емоційний стан мовця розглядається як рушійна сила процесу комунікації, завдяки якій виникає певна інтенція мовця, що породжує в його свідомості складну взаємодію логічного й емоційного начал, яка надає висловленню сталого прагматичного потенціалу [60, с. 47–49].

Супервентність – принцип, згідно з яким процеси в реальному світі зумовлюються певними комплексами факторів, які, в свою чергу, призводять до конкретного комплексу відповідних наслідків [57, с. 301].

Трансцендентне – акт, процес, а також будь-який продукт людського мислення про надкатегоріальну повноту буття або його окремі характеристики, які вважаються недосяжними для безпосереднього пізнання, але можуть бути виражені мовою абстрактних понять [63, с. 207].

Хаос – стан системи або середовища, у межах якого кожна подія чи процес є результатом випадку й не може бути причиною наступних подій або процесів, оскільки вони також є випадковими перетворювань [65, с. 180].

Частковий атрактор – елемент структури-атрактора, що відображає напрямок саморозвитку відкритої невірноваженої системи між двома суміжними точками її біфуркації [65, с. 144].

Додаток Б

Зразки англомовних фрагментів суперечки, використаних під час аудитивного аналізу

Таблиця Б.1

Перелік та характеристики фрагментів англомовних висловлень, актуалізованих у ході комунікативних суперечок

№ з/п	Висловлювання та його контекст в суперечці	Ознаки комунікативної поведінки					Джерело
		Результат суперечки	Прагматична спрямованість спілкування	Контекстна зумовленість	стать	темперамент	
1.	2.	3.	4.	4.	5.	6.	7.
1.	-[...] - Well, my name comes with my ideas. - I understand, but you've got to be reasonable (1). This isn't the Great Debate. It's about passing meaningful reform. Maybe not everything you would hope. But help me help you (2).	вирішення проблеми	спонування до дії	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

2.	- What is it you want? - Your absolute, unquestioning loyalty. - <i>Always.</i> - Do not misunderstand what I mean by loyalty. - Anything. Name it, Frank. - You seem far too relaxed. - I'm not. - You shouldn't be. Doug will be in touch.	вирішення проблеми	спонукання до дії	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
3.	- Frank, if you can't control this... - I don't take well to being micromanaged, Linda (1). You want to do my job for me and run the White House? (2) Good luck. I won't stand in your way. - Okay, Frank. Fine. This is yours now. If this thing can't make it to the floor in the first 100 days, then I'll let you explain to the president why he lied to the American people. - I'm gonna get back to work. - Please do.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
4.	- Fine. Thank you for your diligence. - Eight figures to you and the D triple C. 6 million to build that library of yours in your name. - I know. - Don't make them throw money at your challenger next cycle. - You've made your point. - Have I? I hope so.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

5.	- What does she offer us? - A mouthpiece when we need one. She's been very useful so far. - What does she want? - Access. A seat at the table. - <i>Sounds like she's getting the better side of the bargain.</i> - She can be controlled. - Are you sure? - She can. I promise you. - Okay. If you say so.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
6.	- [...] - But you don't have a board. - In my head. Good mental exercise. - Well, some physical exercise could do you good. Will you run over to Bradley's for me, and pick up three packs of Chesterfields? - Yes, ma'am.	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
7.	- Young lady! You have to buy the magazine or put it back. - Can't I just... - You wanna read? Read the sign. - [...]	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
8.	- Whoa, whoa, whoa. Not so fast. - I'd like another. - You really shouldn't. - All right. But if you're gonna have one, get me one, too.	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

9.	- The tournament starts tomorrow. I need to work on these endgames. - You know, perhaps, Beth, you have to work on yourself. Chess is not all there is. - It's what I know. - <i>Well, my experience has taught me what you know isn't always what's important.</i> - And what's important? - Living and growing. [chuckles] Living your life. - [...] - You're what they call an intuitive player, are you not? - Yes, I have been called that before. Sometimes, the moves come to me. - I've noticed the moves they applaud the loudest are the ones you make rather quickly. And there's a certain look on your face. Intuition can't be found in books...	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
10.	- You don't ever study? - I analyze games. What actually happened, not what could have happened. And I play it by ear. - Like Capablanca. - He would have beaten Borgov. - Mmm, not every game. - Mmm, every game that counted. You think I'm a prima donna, don't you? - It's chess. We're all prima donnas.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

11.	- Come on, Beth. You're the best player here. And I've been watching your games. You... You attack like Alekhine. - <i>You held me off well enough yesterday.</i> - But that doesn't count. That's speed chess. I'm better at speed chess than you. I play a lot in New York. - You beat me in Las Vegas. - That was a while ago. You were too hung up on doubling my pawns. I don't think I could get away with that again.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
12.	- What are you gonna do instead, huh? Get drunk? - Now that you mention it, yeah, sounds pretty good. - Beth... - Borgov made me look like a fool. - That's 'cause you weren't ready. - I don't know if I'm good enough. - You're the best there is. You beat me. - Okay, fine. I'll come to New York. Great. We'll leave from here. I'll drive us.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
13.	- Let's play speed chess. - Well, that'll give us an edge. We can think on your time. - Mm. I wanna try it. - <i>You're not so good at that, remember?</i> - I'll bet you ten I can beat you. - What if you throw the other games, spend all your time against me?	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>What if I kick you in the crotch? I'll bet you ten on them, too.</i> - Okay. It's your money.						
14.	- So only a genius loser can get a 175? - Actually, no. I would get a 180. Now can I have my money, please? ...Whoa. This is only half. - Then why don't you go call the police?	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
15.	- Someone who used to work for him might. You know what, I'd subpoena the personnel records of every woman who's left the firm during this guy's tenure. - That's funny. That's exactly what I thought. - Then what do you need my help for? I don't know how to fill out a subpoena. - Figure it out yourself.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
16.	- ... how to do both those things. - Ha, yeah, that's hilarious. What's that? - That's my suit guy. Go in, tell him I sent you, and spend some money. - <i>What does it matter how much money I spend on suits?</i> - People respond to how we're dressed, so like it or not, this is what you have to do. - That's weird, you giving me advice. It sounds like you actually care about me. - I don't. You're a reflection of me, and I absolutely care about me. So get your skinny tie out of my face and get to work.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

17.	- Good. Wait, what do you mean, "good"? - They don't want to hand over the files. You pressed where it hurt. You're looking in the right place. Did you think they wouldn't fight back? - Well, I... now that you mention it. - Oh, my bad. I keep forgetting you don't actually know anything.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
18.	- Mr. Ross, what happened to me happened six years ago. It was horrible, and there was a reason I didn't do anything about it. They'll put me on that stand and attack me, and I don't want that. - Ms. Webster, Joanna, this man is a predator, and if you don't help stop him, he will do it again. All you have to do is give a deposition. - I'm sorry. I can't do it.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
19.	- Wait, wait. Where do you think you're going? - Into the room with the people. - <i>Wrong, that's the adult table in there. And you haven't earned the privilege yet.</i> - But I played air hockey with him... - You need to go back to the office and file a patent for the phone. - A patent? I don't know how to file a patent. - Figure it out. - Can't we do that after... - No, and you keep talking, I'm gonna start billing you. And my time runs \$1,000 an hour.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
20.	- Wait, you let him down? No, the way I see it, he let you down. - What?	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>He's gotta know what Louis is capable of, so if he didn't listen to what happened it's 'cause he didn't want to. Mike, you need to tell him.</i> - I don't know how often you come across Harvey, but he's not exactly the listening type. - Right. But he's also the first person that would tell you never to take no for an answer from anyone.						
21.	- <i>Excuse me?</i> - You know what? Maybe it's time you showed me some loyalty. - Do you know how long it was before I got to sit at the adult table? It was when I brought in my first client. - [...] - You're right. I said I'm sorry and I meant it. Harvey... I want you to tr... I need you to trust me, okay? - Donna, tell Wyatt I'm on my way over.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

22.	- [...] - Well, maybe you're not as good as you think you are, or you would've caught it sooner. - Okay, so this was all some sort of test? You blackmail me, you jeopardize my job? - Mike, stop. Stop. We all came out ahead, didn't we? - [...] -...Oh, and I spoke to Tom Keller. He says that he feels he'd be best served with a combination of me and Harvey. I think you'll get that call in the morning.	виникнення додаткових проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
23.	- I fail to see the relevance of this. - The only reason that I made this phone call was out of respect for Charles... ..on the off chance you might be related. My partner suggested to send a Rule 11 letter and have you sanctioned. But I didn't want to jump to that immediately. - How about you stop trying to rattle my cage and just respond to the merits? - This is my response. You have no good-faith basis to threaten litigation. This is a shakedown and we both know it. Now, if you push this any further, my hands will be tied. I'm sorry for interrupting your evening.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
24.	- Oh, really? And why did they do that? - To keep me from warning you. - So you did know. - Well, not until after it was too late. - Well, it's too late now.	виникнення додаткових проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- Look, let me make it up to you. - Oh, you want to make it up to me? Give me my key back. - Michael. Come on. You know I don't want to live in a world where we're not tight. - Then kill yourself. Get out. Get the hell out.						
25.	- What the hell is wrong with you? - I need the briefcase back. - Oh, so that's what this has been about, huh? You don't care about our friendship at all. - You're my oldest friend, and you know it. But you don't seem to care about	виникнення додаткових проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
26.	- It doesn't matter. All right? I just... I need you to testify on Friday and keep this case alive. We don't have time to find anyone else before....would you please wait? - No. I'm not waiting. You promised this wouldn't happen, and it did. - You never told me you were arrested. - Don't contact me again, please.	виникнення додаткових проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
27.	- Does your job include giving a damn about me? Because the least you could do is offer to stand up to Louis for me. - Stand up for you? I put my ass on the line for you, but it turns out you may have had the balls to get this job, but you don't have the courage to stick it out when it gets tough. - That's not true. - Isn't it? You've had one foot out the door since you got here.	виникнення додаткових проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- What are you talking about? - I'm talking about that briefcase being locked in your desk. Yeah, I saw it. ...[...] But this isn't because of Louis, and it isn't because of me. It's because you're afraid you might have to admit that you're not as smart as you think you are. <i>If you're here in the morning, I'll know I still have an associate.</i>						
28.	- Hey, if you guys were playing tennis all morning, how'd you have time to file this? - Uh... He...it was this morning...actually, I was on the phone with them, and Louis helped me... - Look at me. - And he did this snapping thing, and Gregory... - Look at me. You're high. Get out. - Harvey, you don't understand. Louis... - Out.	виникнення додаткових проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
29.	- Well, I have a client coming in from out of town, and I can't meet him, and I need someone I can trust to make the drop. It's totally safe. - Trevor, a person is more likely to die while dealing drugs than they would be on death row in Texas. - Wait. What are you talking about? - It's from Freakonomics. Do you read anything that I give you? It doesn't matter, because you have to find somebody else. I'm not interested.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
30.	- Michael, I'm not gonna be around forever. And I want you to stop with that stuff. - What stuff?	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- I may be old, but I'm not an idiot. I know life has been hard for you, but you're not a kid anymore, and I want you to promise you're gonna start living up to your potential. - I promise.						
31.	- [...] - I'm inclined to give you a shot, but what if I decide to go another way? - I'd say that's fair. Sometimes I like to hang out with people who aren't that bright, you know, just to see how the other half lives. - Move over. I'm emailing the firm I just found our next associate.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
32.	- [...] But if you fire me, then I could tell them that you lied about me, and you'd definitely lose your license. - Are you telling me that if I throw you under the bus, you're gonna drag me with you? - You put your interests above mine, and I'm just putting mine back up next to yours. - You're rehired.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
33.	- I'm not about caring. I'm about winning. - Why can't you be about both? - I'd explain it to you, but then I'd have to care about you. - Right.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
34.	- [...] - Is this all a joke to you? 'Cause I take my job seriously.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- No, I'm sorry. Look, I was... look, you weren't there, okay. I care about this woman. She's got nowhere else to turn... - And you can't help her by yourself. - I can. I just prefer not to. - Okay. You're asking to look at private files without any evidence of your assertion.						
35.	- Mike. Where you going? - To my cubicle. - No, you're not. It's pee in a cup time. - I'm sorry. What? - Drug test. Follow me. - I'm just gonna put my stuff back... - Now.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
36.	- I'm not giving this to you because you need it. I'm giving it to you because I don't. And I don't know if I'm ready to forgive you yet or not, but I do know we're even. Wait a second. - I... Well... - Don't. - Now we're even.	вирішення проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
37.	- But you see, Mike, that's why you come to see me. Look, Mike, I know... I can come across a bit... Prickly. But we're a team here. That means I'm here to help. - Okay, all right. So can you help me now? - I already have. - Are... thank you, Louis.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]

Продовження таблиці Б.1

38.	- Now I've gotta call Wyatt and calm him down. You think that's gonna be a walk in the park? - Hey, Harvey... Did you tell him it was me? - Why would I do that? I'm responsible for you. It was me.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
39.	- That's the only reason I'm here, isn't it? - No, Mike. Stop. Just stop, okay? I assure you, no one was more disappointed than me when I found out the results of your drug test, okay? Then I had to say to myself, "Louis, do what you do, make lemonade." - And if I don't? - You're a smart kid. And I really wanna see you succeed. Ball's in your court.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[314]
40.	- Give me more time, Linda, please. If I can break this strike and get everything we want in this bill, can we agree that's preferable to folding? - Of course. If we can count on that-... - Then count on me for just one more week. If the strike isn't over by then, I'll change the bill. - Frank... - No. One more week. That's all.	вирішення проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
41.	- He's gonna shift blame for the strike back on congress. No. We need something clear, something clean, something that sticks in your head. - "Teachers need a lesson in self-restraint." - No. You're not hearing me. <i>People like teachers. No. We need something that makes</i>	вирішення проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	<i>Spinella the villain. His lack of control, his inability....</i> - Disorganized labor.						
42.	- We need the shipbuilders' support for his campaign. You think you might be able to draft a bill that he can sponsor? - <i>I'm really trying to focus on international projects, Francis. Not domestic legislation.</i> - I understand, but I could really use your help, Claire. - Does Catherine durant still owe us? - When you make someone Secretary of State, they owe you for life. - We're having trouble getting our water filters through sudanese customs. - I'll call from the car.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
43.	- Let's not fool ourselves, Adam. - So I won't call again. Done. - I'm not saying that. - What are you saying?... I just called because I care about you. No agenda. If you wanna talk again, call me. If not, I understand. It's up to you. - <i>You think I'm being unreasonable?</i> - I think you're doing whatever it is you need to do, and I'm not gonna question it. - It was sweet of you to call.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
44.	- Nobody knows who he is outside of Philadelphia. There's no donor base, no infrastructure.	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- You start me off with funding from the DNC and I'll raise an army around this guy. I will personally oversee his campaign. - <i>Is that the best we can do?</i> - What's better than a blank slate in the right hands?						
45.	- They're going to discharge me, sir. [...] - Look, I have nothing against you personally, Meechum, but I can't get involved in these sort of affairs. There's protocols and rules. - <i>Sir, please, if you spoke to Cardiff...</i> - There is nothing that I can do. If anyone can convince the captain, it would be you, Congressman. I'm sorry. I wish you all the best, Meechum.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
46.	- Whatever you're doing, Frank, isn't working, so I'm stepping in. Gut the bill. Like Linda said. - No. I'm sorry, Mr. President, but I will not do that. - <i>Are you letting pride cloud your judgment, Frank?</i> - Respectfully, sir, you're allowing fear to cloud yours. - What do we have on the schedule, Linda? Your meeting with the... - Thank you, Mr. President.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
47.	- Do you believe in karma? - Absolutely not.	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- Well, I do. At least tonight. Get Captain Cardiff on the phone. <i>Let's do something about Meechum.</i> - What? - Get him his job back. - <i>He fired his weapon.</i> - He overreacted. Cardiff. On the phone. Now.						
48.	- Back off, Frank... - Because the only thing you're gonna get from me is come on your.... - Fuck you! - Everything okay in there? - Ugh. - Look, I'll...I'll tell them you provoked me. I'll tell them that you threw the brick yourself. - And who's going to believe you? You just assaulted a United States congressman, which is a felony. But I'm not gonna press charges, Marty. Because the strike ends now.	виникнення додаткових проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
49.	- I'm not trying to throw a wrench in the works. - <i>I know you're not.</i> I'll tell you what. You take the rest of the day off. You go back to your office, you catch up with whatever you have to catch up on, you get a good night's sleep, you go to a meeting tomorrow, and then you come here and we'll talk the whole thing through. Can you give me at least that? - Yeah. Okay, Frank.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

50.	- <i>No. I spent years being Peter's crutch. If you just want me there...</i> - Well, of course we want you there to help, but not as a crutch. Peter is a talented young man with a lot of potential. He knows this, but he needs to hear it from someone other than me. Someone he truly cares about. - I'm sorry. This is just a lot right now. - Well, you don't have to make a decision now, but at least talk to Peter. I mean, there's no harm in that, now, is there?	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
51.	- Never had the Bridal Suite. The staff always stayed in the best Western four blocks away. - Enjoy your champagne. - <i>I wasn't suggesting anything more than a drink.</i> - <i>Weren't you?</i> - <i>Purely being polite.</i> - Good night, Remy. - The Bridal Suite's on the top floor at the end of the hallway, if you change your mind. Good night, Claire.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
52.	- You don't have the same kind of relationship with the Republicans that you have with me. - Then we'll adapt. We both have votes to count. Good luck. - You tell Sancorp they're being foolish. - I'm not gonna do that. - Well, then, you're being foolish. - <i>Come on, Frank. Let's not make this personal.</i>	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

53.	- Francis... How's your hand? - Fine. - You should change the bandage, no? - Later. - I thought you were gonna be out late. - No. - You seem upset. - I'm not. - What happened? - Nothing. - <i>Can I get more than two words out of you?</i> - I'm just trying to relax. - Claire, I love you. - I love you too.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
54.	- I do. I think we should end it. Not professionally, the other thing. - Why now? - We have a really good working relationship. I don't wanna overcomplicate that. - All right. - You're okay with it? - Completely. It's over. - And it won't change things in terms of our arrangement? - Oh, please. I don't punish people for making adult decisions. - Thank you, Francis.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
55.	- What about back channels? - Well, once we cut ties, I can't contact their government officially or unofficially.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>Well, is there someone you could put me in touch with?</i> - I'm sorry, Claire. My hands are tied. I would move mountains for you and Frank, but I've done all I can.						
56.	- [...] - So what you're saying is my goals are secondary to yours. - That is not what I'm saying. - I think you don't want to go hat in hand to somebody who used to work for you. - <i>I will not be lectured to the moment you walk in the door!</i> I called Catherine, as promised! Her inability to deliver is not my problem or my fault! I cannot control changing global landscapes! And I will not be cornered into making promises I cannot deliver!.... I am sorry I yelled. I'm under a lot of pressure. - You're right, I didn't think it through.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
57.	- You turned down that offer. Landscape has shifted since then. - The watershed bill? - That's right. - You want it amended? - I want you to kill it, the whole thing. - <i>C.W.I. Has publicly backed the bill, Remy.</i> - What you do publicly is your concern.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
58.	- That sounds like you're both leaning no. - We've been very clear about what we're asking.	виникнення додаткових проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- Okay. This is you, Abrams. And this is you, Vanderburgh. And over here... Is the majority of the Democratic caucus. See, you're over there all by your lonesome. Now, you don't mind being the black sheep. [...] Now, I'm going to say to you what I say to every congressman that sits where you're sitting now. Vote your district. Vote your conscience. Don't surprise me. And the most important one of those... IS don't surprise me. Now, you're both to meet with my wife tomorrow. [...] This is the part where you leave.						
59.	- Oh, I'm not trying to persuade you of anything. I will say this: If the bill fails, it's not the end of the world. We can always sponsor new legislation. You know, something with stricter regulatory standards. - <i>Just to be clear, you're telling us you don't mind if we vote against the bill.</i> - I'm simply saying what my husband would... that you should vote your conscience.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
60.	- Oh, I can't appear to be playing favorites now, can I? - This isn't because of the other day, is it? - What other day? - <i>You said we'd keep our professional relationship.</i> - Well, this is what professional feels like.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

61.	- Oh, wait. You did this for Remy? - No. For myself. To get my shipment out of Sudan. He provided assistance. In exchange for defeating the bill. - No. In exchange for not helping it succeed. - Which is the same goddamn thing. Do you realize you have endangered everything that we have been working toward? There was a timetable here, Claire. We needed strong momentum right up until the last minute. - I can't operate based on plans you haven't shared with me. Then you should've asked me first.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
62.	- Okay, I don't wanna have to say this, but maybe you need to hear it. C.W.I. Is important, yes, but it doesn't come close to what we are trying to accomplish. You must see that! I'm just being honest. - Then be honest about how you've been using me just like you use everybody else. That was never part of the bargain. - Is it the hot flashes? - <i>Get out. Get out.</i>	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
63.	- You need to cool down and think very carefully about what you just said. - You don't understand. I'm not afraid of you anymore, Frank. - Then you're misguided. - My past is out in the open. You don't hold that over my head anymore.	виникнення додаткових проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- They don't know everything, Peter. - You destroy me, you destroy yourself. Fix it.						
64.	- No? I've known everything from the beginning, Zoe. My husband and I tell each other everything. Don't you believe me? Is there a spider I can trap? I'm not here to punish you or to tell you to stop. I just thought I should open those big bright eyes. - I think you should leave. - I think I should too. Maybe you're not that naive. A lesser woman wouldn't have opened the door.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
65.	- How's your blog going? - Yeah, good, very good. - You haven't written a word, have you? - You just wrote "Still has trust issues". - And you read my writing upside down. You see what I mean? John, you're a soldier, and it's going to take you a while to adjust to civilian life. And writing a blog about everything that happens to you will honestly help you. - Nothing happens to me.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
66.	- What about you, just staying in town till you get yourself sorted? - I can't afford London on an Army pension. And you couldn't bear to be anywhere else. - That's not the John Watson I know. - I'm not the John Watson. - Couldn't Harry help? - Yeah, like that's going to happen!	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

67.	- Who said anything about flatmates? - I did. Told Mike this morning that I must be a difficult man to find a flatmate for. Now here he is just after lunch with an old friend [...]. - How did you know about Afghanistan? - Got my eye on a nice little place in central London. Together we ought to be able to afford it. [...] - Is that it? - Is that what? - We've only just met and we're going to go and look at a flat? - <i>Problem?</i> - We don't know a thing about each other. I don't know where we're meeting, I don't even know your name. - I know you're an Army doctor [...]. That's enough to be going on with, don't you think? The name's Sherlock Holmes, and the address is 221B Baker Street. Afternoon.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
68.	- I looked you up on the internet last night. - Anything interesting? - Found your website. The Science of Deduction. - What did you think? - You said you could identify a software designer by his tie and an airline pilot by his left thumb? - Yes. And I can read your military career in your face and your leg, and [...]. - How?	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

69.	- Look at him, dashing about... My husband was just the same. But you're more the sitting-down type, I can tell. I'll make you that cuppa, you rest your leg. - Damn my leg! Sorry, I'm so sorry... It's just sometimes this bloody thing... - I understand, dear, I've got a hip.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
70.	Yes, how did you know? - I didn't know, I saw. Your haircut, the way you hold yourself says military. - But your conversation as you entered... - Bit different from my day. ...said trained at Barts. So Army doctor, obvious. Your face is tanned... but [...] There you go, see? You were right. - I was right? Right about what? - The police don't consult amateurs. - That... was amazing.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
71.	- What am I doing here? - Helping me make a point. - I'm supposed to be helping you pay the rent. - This is more fun. - Fun? There's a woman lying dead. - Perfectly sound analysis, but I was hoping you'd go deeper.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
72.	- Okay, bit of advice then. Stay away from that guy. - Why? - You know why he's here? He's not paid or anything. He likes it. He gets off on it. [...] One	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

	day we'll be standing round a body and he'll be the one that put it there. - Why would he do that? - Because he's a psychopath. Psychopaths get bored. [...] Stay away from Sherlock Holmes.						
73.	- Watch... There is another camera on the building opposite you. Do you see it? - Mm-hm. - And finally, at the top of the building on your right. - How are you doing this? - Get into the car, Dr. Watson. I would make some sort of threat, but I'm sure your situation is quite clear to you.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
74.	- Could it be that you've decided to trust Sherlock Holmes of all people? - Who says I trust him? - You don't seem the kind to make friends easily. - Are we done? - You tell me. [...]. - My what? - Show me. - Don't... - Remarkable. - What is? - Most people... blunder round this city, and all they see are streets and shops and cars. [...]. - What's wrong with my hand? - You have an intermittent tremor in your left hand. Your therapist thinks it's post-traumatic	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

	stress disorder. She thinks you're haunted by memories of your military service. - Who the hell are you? How do you know that? - Fire her. She's got it the wrong way round. You're under stress right now and your hand is perfectly steady. You're not haunted by the war, Dr. Watson... You miss it. Welcome back. Time to choose a side, Dr. Watson.						
75.	- Oh... yeah, of course. Can I borrow your phone? - My phone? - Don't want to use mine. Always a chance my number will be recognised. It's on the website. - Mrs. Hudson's got a phone. - Yeah, she's downstairs. I tried shouting but she didn't hear. - <i>I was the other side of London...</i> - There was no hurry. - Here...	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
76.	- Did he offer you money to spy on me? - Yes. - Did you take it? - No. - Pity, we could have split the fee. Think it through next time. - Who is he? - The most dangerous man you've ever met, and not my problem right now. On my desk, the number!	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

77.	- [...] Took me less than an hour to find the right skip. - Pink. You got all that because you realised the case would be pink? - It had to be pink, obviously. - <i>Why didn't I think of that?</i> - <i>Because you're an idiot. No, no, no, don't look like that. Practically everyone is.</i>	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
78.	- Relax, you're doing fine. Well? - Well, what? - Well... You could just sit there and... watch telly. - What, you want me to come with you? - I like company when I go out, and I think better when I talk aloud. The skull just attracts attention, so... Problem? - Yeah, Sergeant Donovan. - What about her? She said... you get off on this. You enjoy it. - And I said "dangerous", and here you are. - Damn it!	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
79.	- Yes, well, as I was saying... Dull. - You don't have a girlfriend, then. Girlfriend? - No, not really my area. - Mm. Oh, right. Do you have a... boyfriend? Which is fine, by the way. - I know it's fine. - So you've got a boyfriend then. - No.	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]

Продовження таблиці Б.1

	- Right. Okay. You're unattached. Like me. Fine. Good.						
80.	- What's going on? - I just, um Listen, here's the thing. If I take this job, does that mean the two of us... I mean, uh... Does it mean, uh... - What? What... What the hell is this? - If I take this job today, with Davis and Main does that mean that you and me... Is this... Is this gonna happen? - Jimmy, I... I... One thing has absolutely nothing to do with the other. - Nothing at all. - No. Of course not. Why would it? - Great.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
81.	- Get in the pool? - Yeah. Come on. Just pop in the gift shop and buy a bathing suit... get a one-piece, nothing fancy. The water is perfect. It's 82 degrees. You can order a drink. And you got to try this crab dip. - Why are you acting like this? - I'm not acting like anything. I just [...]. - I'll tell you what, Mr. Cumpston. If you really want to talk, I'll be in the bar. Not for long.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
82.	- You are making a mistake. I know you're making a mistake. - I've been doing the "right" thing for all these years now, and where has it gotten me? Nowhere.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- I'm sorry. I don't...I just don't get it. - It's what's right for me.						
83.	- That had nothing to do with work and we were just screwing around. This... Fabricating evidence... Jimmy, this could really hurt you. If they find out. If you get caught... - They're never gonna find out. - Seriously? You sound like every dumb criminal out there. If you keep this up, they will find out. For what, Jimmy? What is the point? (CLEARS THROAT) I cannot hear about this sort of thing. Ever again. Okay? I mean it, Jimmy. - You won't.	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
84.	- Okay. I thought it was because I'm sensational with old people. - Yeah, and who do you think told them that? - So what you threw me a bone? - No. Asshole. You know I believe in you. But then I made my beliefs known to them. Now everything you do reflects back on me. With Howard. Because ultimately, I talked him into going out on a limb for you, too. Do you understand? It's, it's my word. It's my judgment. - Yeah. - You and I both know you can do this job. But please, you just have to do it right.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
85.	- I screwed up, you know? I know that. But this... this is total bs! I'm... I'm talking to him tonight! - Jimmy, no. you'd only make things worse. I'll explain it to him.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- no! I'm not asking you... I'm telling you. If you go to Howard, you and I... we're done. - So, we're not done now? - I need this job. And there's a weekly billing quota that I'm about 40 hours behind on, so could you please just go? - I'm sorry.						
86.	- Even if I won, who would hire me? That would be career suicide. - All right. Then I quit Davis & Main. - What does that accomplish? - (SIGHS) It's the only way to get you out of dutch. Because [...] . - Wow. My knight in shining armor. That is some sacrifice. [...] - That's not true. I dig myself out of this hole. - You do your job, Jimmy. Prove you can go one week. (CHUCKLES) Hell, one day without breaking the rules of the New Mexico Bar Association, or pissing off your boss. And don't insult my intelligence by saying you are doing any of this for me. You don't save me. I save me. Just please go.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
87.	- Congratulations. - Right back at you. - I'll circle back with Paige, get the ball rolling, start talking strategy, you know. Maybe put together a list of staff associates we can put on this.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- I'll put Francis on that. You've got enough on your plate in doc review. -...						
88.	- The other landlord says she trashed the place, so she lost her deposit. And the neighbors check out. Those that remember her said that she, uh, used to come in early in the morning, if she came home at all. - You guys canvass the bars pretty good today? - You know, up your ass, Cohle. Why don't you do your own f**kin' leg work, you rat f**k? - Say it again, rummy.	виникнення додаткових протирич	спонування до дій	ситуативно- зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
89.	- Are you kidding me? - Un-f**kin'-believable. "Anti-Christian." Fucks. And who the f**k's Eddie? - Is he serious? - Well, he doesn't have a television. - Who's Eddie? - And he's from Texas. He's the f**kin' governor. Edwin Tuttle. They're first cousins. - Well, that makes sense. - Yeah, that's the sound of The Big Machine, Cohle, that's gearing up to pound your ass. - The sound of a gaggle of hens. - Yeah, you better watch your mouth or they're gonna peck your eyes out.	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
90.	- No, I just meant you're wearing the same clothes as you did yesterday, coupled with the	виникнення додаткових протирич	стримування дій	ситуативно- зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	fact that I ain't stupid. I wasn't making no comment as to the particularity of the scent. - You don't say fuck-all about my wife. Don't say her name. - You got some self-loathing to do this morning, that's fine, but it ain't worth losing your hands over. - And how would that work, exactly? - Well, I'd just apply a couple pounds of pressure, snap your wrists. You're senior detective. Think I'm lying?						
91.	- Is this a place you live? Where are you, huh? You had anything in the last weeks? You got a suspect? - Give us some more guys to follow up KAs, track records. - No, our bosses don't want you at all, you understand? I don't want you. You are upright only by the grace of this man's reputation. Goddamn, Cohle. How many ways are there for me to say, "Shut the fuck up"?	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
92.	- Leroy. Come on. That's over the top. - Don't you fucking Leroy me! I told you both. Cut the shit! It's done. Badge and gun, Cohle. Oh, and, uh, before your official reinstatement, you have 30 hours mandated departmental counseling. - You fucking serious? - This guy, right? I got to kick you in the fucking head.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	- I'm the person least in need of counseling in this entire f*cking state. - You ain't acting right, you don't sound right, you're up my ass, and you were warned.						
93.	- Hey, one other thing, Steve. I got an old sniper pal, all right. Contract's already been paid. Me or Marty, we see cuffs or coffins, you're gonna end up in the dirt. Then we're gonna smear your name. - I got something coming for you, baby. Your psycho bit don't cut me, boy. You hear me? shots....What the f**k? Hey!	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
94.	- Look, this shit I got, you step on it five, six times, it'll still kick. This means you got to cook a little more, for a lot more profit. - Nah. I ain't got no use for it. Or your money. - My money don't spend? - I can see your soul at the edges of your eyes. It's corrosive, like acid. You got a demon, little man. And I don't like your face. It makes me want to do things to it. Ginger'? You call me again, I'm setting Miles on you. I see you again, I'm putting you down. There's a shadow on you, son.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
95.	- See, how we work it is, we think way back. You put the case on Rianne Olivier. Put it on her old boyfriend. I don't know, maybe the Ledoux boys knew you. Maybe you traveled the same circles. [...].	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	- Look, y'all want to arrest me, go ahead. You want to follow me... Come on. You want to see something? Get a warrant.						
96.	- What's going on with you, man? I mean, Salter asked about it. Iberia called. You've been going around bothering people, trying to open up old cases. - I am working. I have things to do. So type the report, man. That's how we do. I get people to talk, you write the stats. It's worked out well for you so far. - I'm the only one, ever, took up for you. Ever. You know what it's like being your partner? Huh? Fuck you. - No, buddy, without me, there is no you. So type the fucking report, man.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
97.	- This is exactly what I'm talking about. If he was pissed off after the conversation we had, ... then I am onto fucking something... - Shut the f**k up. I told you. I fucking told you! And human tampon here heard me. Badge and gun, Cohle. You're suspended. One month without pay. Repeated rank insubordination, misallocation of departmental resources. - Come on.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
98.	- You just think about that little girl, Steve. - For quite some time, I'm gonna be thinking about you, Rust. - Hey, one other thing, Steve. I got an old sniper pal, all right. Contract's already been paid. Me	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	or Marty, we see cuffs or coffins, you're gonna end up in the dirt. Then we're gonna smear your name. - I got something coming for you, baby. Your psycho bit don't cut me, boy. You hear me?						
99.	- Are you mental? - No, I'm just tired of doing things I don't wanna do, and we always have a choice. And if I've read this right, my choice is either violence or hand over my money peacefully to two useless little cunts. - Are you mad? - No. F**k off! Okay? Just f**k off.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
100.	- Yeah, but it's only £4.99. - Yeah, I know, 'cause it's a smaller portion. I'm paying child's prices, but I'm getting a children's portion. - Yeah, but we made it cheaper 'cause it's for kids. - I know, 'cause they're smaller. It's smaller 'cause they're smaller. It's not a concession. It's not 'cause they're unemployed, is it? And also, an adult's paying, so... - It's the rules. - Is it? - Mmm.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
101.	- He deserves a seat at the table. - I understand. But the decision has been made, Kim. Thank you for your input.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- But why? The partners have made a decision and the why is not your concern. - <i>I think it is my concern.</i> - And why is that? - Because he's my friend. And the way I see it, you're not treating him fairly. - The way you see it?						
102.	- No. I'm saying it because I believe it. - Well. Duly noted. Want to know what I believe? I believe that you're way out of your depth in this matter. So the next time that you want to come in here... ...and tell me what I'm doing wrong... ...you are welcome to keep it to yourself. Because I don't care.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативноо-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
103.	- I'm not. Where has this come from? You... You follow me to Mum's and now this. Why would you suddenly think...? - It's OK. It doesn't matter. You've said you're not. You're not. - You really think I could do that to you? It's working too hard. - Yeah. Work. That's it. Excuse me.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
104.	- After everything, how can you simply take him back? - Because we have a child together, a life together, 14 years under our belt, so if there's any way of keeping all of that, I have to try. - And you honestly think that he's never going to see her again? - I'm told when they broke up, it was very final.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]

Продовження таблиці Б.1

105.	- What's happened to me is worse. - Now, you're being ridiculous! - David died in pain, coughing up liquid...desperate. There was nothing I could do... – - At least the time you had together was real. - You can't compare the two! - It isn't like Simon's just gone. He never existed. Every moment that we spent together was false, because he was never the person that I thought he was.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
106.	- Gemma, he's made a mistake, that doesn't mean he's a completely different person. - And my parents died, also in pain, and I don't know exactly what happened in the crash, but I bet it wasn't instant like everyone said. So, I...know what it's like to be left behind. But I'm... ..really sorry, Jack, I loved David, too, but... ..what's happened to me is so much harder to deal with, I promise you. - I'm going to bed. - <i>You need to be careful when you're upset. You've always known.</i> - What? - Exactly how to hurt people	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
107.	- Gemma, I made a mistake but it wasn't about sex. I didn't want this to happen. I know you won't believe me, but when I met Kate, we just sparked. I had to find out what it was. - So, helpless?	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]

Продовження таблиці Б.1

	- And yes, I didn't want Chris to find out because of the money - but that wasn't the main reason I didn't tell you. - Selfish? Nasty? - It's because I still love you. Despite all this, I do. - Just shut up and listen. We will NEVER have a relationship again. Now, here's what I want. Leave me and Tom living in our house and go away somewhere else, start again.						
108.	- W... The what? - The Fallacy of Sunk Cost... It's what gamblers do. They throw good money after bad thinking they can turn their luck around. It's like, "I've already spent this much money or time... whatever. I got to keep going!" No, there's no reward at the end of this game. - You are making a mistake. I know you're making a mistake. - I've been doing the "right" thing for all these years now, and where has it gotten me? Nowhere. - I'm sorry. I don't... [Sighs].....I just don't get it. - It's what's right for me.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
109.	- Wow. Um, thanks. Er, I've actually got work, er, tomorrow, but, um, another drink here? - Or we could just go back to yours. - Gotta be up really early so... - Well, let's get you a cab in the morning. - That's ridiculous. I can't... HE LAUGHS.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[310]

Продовження таблиці Б.1

	- Okay, what the f**k is your problem? - Oh, um, nothing. I, um, I like you. - Okay, you're a d***. - What's going on? - You're pathetic.						
110.	- This is perfect! Get her something she'd never get herself. Surprise her. - She'll think I've gone nuts. - No, she'll think you see her as this person. And everyone wants to be this person. - I don't know. Aren't these for children? - No. - Let's keep going. I saw some more stuff she'll hate over there.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[310]
111.	- I'm not being churchy. I'm just trying to get to know you. - Well, I don't want that. - Listen, I'm just trying to help you. - What? - No. No, I didn't mean. - Oh, I know what you mean, Father. Thank you so much for your guidance. - Come on, I didn't mean I really should get back to work. A customer's bound to turn up any minute. [...]. - [HE SIGHES] Okay. All right, bye	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[310]
112.	- Yeah, okay. - No seriously. In this case, genuine accident. - I can see given our history why you might think that's...	нерозв'язаність проблеми	стримування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[310]

Продовження таблиці Б.1

	- No! Seriously I wasn't trying to. I was hot. - I take this kind of thing very seriously. - I'm not trying to s*** you! Look at yourself! - Okay. Please leave.						
113.	- Does Martin know? You're not supposed to tell anyone for the first 12 - Well, you can tell the father. - I just haven't told him. - Okay, but what does he know? - I don't want to talk about it, okay? And I never want anyone to know about it. You have it. You're better at dealing with awful things anyway. - I don't want it. - Well, you took it, now everyone thinks you have it, so you have it...	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[310]
114.	- You look tired. - Thanks, I've been sleeping really well recently. - Do you want to take your coat off? - No. - Okay.... - So, any luck with... - Oh God, can we just have two seconds without... - I was going to ask how it was going with the café. - I know, I just don't wanna talk about it yet! - Fine, we won't talk then. - Fine...	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[310]

Продовження таблиці Б.1

115.	- So he personally told you that it's his wish to withdraw from the firm? See, that would surprise me. - It's been nearly a year since he set foot in here. I'm just doing... - ...what's in his best interests. - So am I. And I, for one, believe he's gonna lick this thing. Until then, his office is just as he left it. His secretary is still on payroll. If Chuck can call this an extended sabbatical, then so can we. He's that important to us. - You know what? Let's let a jury figure it out. Yeah. They're gonna love you, Howard. You're so down to earth and relatable. And you will atone. It's Ned Beatty from Network. For chrissakes, guys.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
116.	- How you gonna fix this? What are you gonna do to make things right? - I don't know, fellas. What can I do to make it right? - I don't know. Five hundred dollars. - Five hundred bucks? Yeah? Yeah. - What the hell, man? - Listen, Starlight Express. I'm gonna give you a 9.6 for technique, 0.0 for choice of victim. I'm a lawyer. Furthermore, does this steaming pile of crap... ...scream "payday" to you, huh?	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
117.	- Gee, that's swell. And thank you for restoring my faith in the judicial system. Now, you either	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	pay the \$3... ..or you go back inside and you get an additional sticker. - Son of a bitch. Fine. You win. Hooray for you. Backing up. I have to back up. I need more stickers. Don't have enough stickers. Thank you. Thank you. Very nice. Employee of the month over here. Yeah. Hooray. Give him a medal. Don't do anything, guys. Just relax, all right?						
118.	- He's a very bad guy, and if the cops keep pushing him... ..they're gonna find something. That happens, Nacho blames me... ..then his guys turn me into a meat piñata. - Jimmy, tell the police. - No way I'm gonna rat on this guy. I will never be safe. I have to convince the cops I'm right, to stop looking at Nacho... ..and catch the Kettlemans on the run.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
119.	- What, is that a no, or...? - Hamlin will never agree to it. The Kettlemans are our clients. - This would mean incriminating them. - See? This is why people hate lawyers. It's Hamlin's call, and Hamlin will never agree. - And even if it were up to me, you know I couldn't. I'm sorry, I just... - I get it. - Where are you going? - Gonna talk to Nacho... ..try to make him see reason. To beg.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

120.	- My billables destroy his. And I'm here night and day doing whatever's needed instead of swanning in and out of here whenever I please. - I must admit, he does make me sound very swan-like. - Harvey, shut up. Louis, this is how it is. All right, now you two make nice. - Louis, I apologize. I was out of line. Now if you'll just let me text your pretend wife that I just made senior partner, I--what?	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]
121.	- Did you grill her like I told you to? - It was a sealed record, Harvey! - Goddamn it, I knew it. Fix it.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]
122.	- You can't just roll up on my property and act like you own it. - Oh, but I can. We just did I've won this district 11 times. Do you think that's just luck and a firm handshake? But I'll tell you what. I'm not a vindictive person. I don't like for anybody to lose if everybody can win. So I'm gonna help you get elected in the 4th. [...] You think about it. I'm sure you'll do the right thing. Oh, and I'm looking forward to having you in Congress, Oren. It's always good to have friends on the other side of the aisle.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
123.	- You don't usually underestimate people, Francis. - I know. Hubris. Ambition. - You should be angry. - I'm livid.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- Then where is that? I don't see it. - What do you want me to do? Scream and yell? Throw a tantrum? - I want more than I'm seeing. You're better than this, Francis. - Well, I'm sorry, Claire. I am sorry. - No. That I won't accept. - What? - Apologies. My husband doesn't apologize, even to me.						
124.	- I'm going to need you to leave us today, too, Evelyn. I'm sorry. I just can't have any doubt about the direction I'm taking. - You just had me fire 18 people. - I know. I sat across from them in this room, and I had to tell each and every one of... - I know. - I am 59 years old. Nobody hires anybody my age	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
125.	- Why the GMC? Doctors get complaints all the time. - Yes, but as you say, there's also the comments on the website, and, um, what...what happened with your mother-in-law. - My mother-in-law took her own life, I don't know why everyone... - It's as much about protecting you as anything. This new complaint. He talked about your personal life, your marriage. - Wait. You really can't tell me who this is?	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[309]

Продовження таблиці Б.1

	- Sorry. - Fine.						
126.	- But your face. Look, if you take a seat, when he's off the phone, - I'll let him know that you're here. - I wanted his support. I've basically just lost my job, but from the expression on your face, I think he's off having sex with Kate Parks again. You split with your husband. So, you can imagine something of what I'm feeling. I've known for a while. - They have no idea. - Well, they will now. I assume it's not locked. Where is he? His car's outside. Well? What?	виникнення додаткових протирич	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
127.	- Did you tell him? - It's not fair, putting him in that position. - He has a right to hear the truth. I THOUGHT that you would want to do that yourself, but, fine, you've had your chance. - Please, can we just try to... - Either you leave, or I tell the police that you forged my signature on the mortgage. - What are you doing?	виникнення додаткових протирич	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
128.	- I really think the best thing for us all would be to... I just want a word. - Before you do something you regret. - We think it'd be really good for you to see somebody that's not us, - that you trust... - I don't know what happened with Tom this morning but	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[309]

Продовження таблиці Б.1

	when he, he was there on the doorstep, he looked terrified. - You... Tom? Why are you talking about Tom? Is that why you won't...? - Are you going stop me from leaving? - Of course not, Gemma. - Move!						
129.	- I... I don't know. Exactly. Simon, he's so beautiful, and you don't deserve him. - (Shit...) Should... - Through all of this, you've had that look like you're about to smile... .. even when things were serious, I don't think you ever got what you did. The horror of losing it all. And when you slept with her, you killed the person that I loved... .. and the son that I was going to bring up. And the me that I was starting to like! Everything that I wanted and worked for, loved... .. died.	виникнення додаткових протирич	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
130.	- I didn't want to tell him like that. - Then you should've been better. - I thought he was dead! [HE SOBS] You made me think... - It's my hair. - It smells of him. - I smell of him. SHE GRUNTS - THUDS - Agh! This is it. This is what it felt like. Now you understand. - He's my son! He's... my... son!	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[309]

Продовження таблиці Б.1

131.	- I'm just making conversation. - I don't want to talk about his work. I don't really want to talk about Simon, so if that's why you're here... - I'm here because I think that life is passing me by and I'm missing out. I don't care what we talk about.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
132.	- What? - A hug? - No. I don't know who you are. Neil. Anna. His assistant. You. Who else? - If that's who was on the phone, that's probably it. - Her parents, presumably? - I don't know. - Why didn't you tell me? And don't say it's because you didn't want to take sides. - Well, technically, I'm not allowed to tell you anything. He's my patient. - He's my husband!	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]
133.	- I don't think... - Don't tell him that there's anything wrong. I want him to come in and see those suitcases and understand in that second... exactly what he's lost. - I'd like to stay here with you. - No. - I... don't think that you should be on your own. - I think, if you want us to stay as friends, you should do exactly as you're told.	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[309]

Продовження таблиці Б.1

	- Of course						
134.	- Look, man' you have some compelling stuff here. And you might have something. But all this "sprawl," as you call it, which I would call "conjecture," this shit about the Tuttles and the State PD, do you know how fucking crazy that sounds? It's like you've been alone too long. Like you, maybe, told yourself this story and kept drinking until you believed it. - Marty. I had my time where I wondered if this was all in my head. That time passed. - Really? What happened to Billy Lee Tuttle? - There's something you're going to have to look at. No other way around it.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
135.	- Sure. That's some fucking nerve you got, buddy. - You need to take a few steps back, Rust. - Right now. - Hey. No more visiting victims' families. You will stop trying to turn missing persons into homicides as you do not have any bodies. That's a direct fucking order, you hear me? You do anything else, I'll have you on insubordination and I will suspend you. Please, take some time. Go on one of them fishing tours or something. All right? Get yourself together.	вирішення проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
136.	- I'm sorry. What are you suggesting, exactly? - Just that people fuck up. We age. Men, women... it's not supposed to work except to	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	make kids. So, if you can imagine Marty's behavior as an expression of weakness, pain, you'd see that it's not about you. - So, end of the day, you duck under rationalization, same as any of them. You must have been a great husband.						
137.	- Hey. Hey! - What? - What the hell do you think you're doing, man, at my house when I'm not here? - Returning the mower. - You know what I mean. You mow my lawn? Hmm? - Just what'd you think I'd be doing over here when you're not around, Marty? What's our problem, you and me? - No problem. I just don't ever want you mowing my lawn, all right? I like mowing my lawn.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
138.	- We're not stepping on your toes, Marty. We just got the mandate. We got to compare notes with what you got. - Yeah. - Here you are, Detective. - No. Thanks, Cathleen. - You got it. - Xerox all you want. Make you feel like good cops.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
139.	- Stop saying shit like that. It's unprofessional. - Oh, is that what I'm going for here?	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	- I just want you to stop saying odd shit, like you smell a psycho's fear or you're in someone's faded memory of a town. Just stop. - Well, given how long it's taken for me. To reconcile my nature, I can't figure I'd forgo it on your account, Marty. - You get any sleep last night? - I don't sleep. I just dream						
140.	- Everybody's got a choice, Marty. Shit, I sure blamed you. - Blamed me for what? - For pushing a good woman to the point where she had to use me, use our partnership to get rid of you. You were just being a lying sack of shit. - You know, she couldn't have used you if you didn't want some. - There you go. Everybody's got a choice.	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
141.	- Yeah, why would you? Shit, man! What, did you alienate every other person in your life and then finally you came back to me in the rotation? - You know, not for nothing, but if you hadn't clipped Ledoux back then, we might have got the whole fucking story out of him. - You know, I think I'm going to finish this beer and say so long. I'm not much of a drinker nowadays. In fact, I hadn't had a drop in three weeks till I ran into you.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
142.	No. You know what? I don't think I've been very clear with you, Rust. If you were drowning, I'd	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	throw you a fucking barbell. Why would I ever help you? - Because you have a debt. - You got some fucking sack. What's that mean, I have a debt, huh? - Means the way shit went down in '95, this is on you, too, buddy. - What do you got to show me?						
143.	- When in Rome, brother, but I do clean up real fuckin' pretty. - Motherfucker, I need a gunslinger. Now, you ain't too timid, get on this shit with me. Then we can talk about doin' business. - Where? - My place. Down the bayou. - All right. I got my truck. - It'll be safe here.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
144.	- Don't worry about it. Have some more coffee and just try to make 10 minutes of conversation. You got it. I'll call Chris or somebody, get you out of here. - Marty. I'm sorry, man. - Forget it. We'll try this some other time.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
145.	- Well, is this supposed to be admissible? Huh? If you want to pick my brain, work a room, You buy me a cheeseburger and a Coke, don't you? I'll take a sixer of Old Milwaukee Or Lone Star, nothing snooty. - Why is this so important to you all of a sudden?	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]

Продовження таблиці Б.1

	- 'Cause it's Thursday and it's past noon. Thursday is one of my days off. On my off days, I start drinking at noon. You don't get to interrupt that. I'd appreciate a little hustle up on that.						
146.	- Hold on, hold on. Uh... 3 months we been together, I get nothing from you. Today, what we're into now, Do me a courtesy, okay? I'm not trying to convert you. - Look. I consider myself a realist, all right, But in philosophical terms, I'm what's called a pessimist. - Um, okay. What's that mean? - Means I'm bad at parties.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
147.	- I got an idea. Let's make the car a place of silent reflection From now on, okay?????? - What should I bring for dinner? - A bottle of wine would be nice, I guess. - I don't drink. - Well, no, of course not, Rust. Listen. When you're at my house, I want you to chill the fuck out. Don't even mention any of that b**llshit you just said to me. - Of course not, Marty. I'm not some kind of maniac, all right? I mean, for fuck's sake.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[317]
148.	- Maybe I could get a job. - A job? - I could work in a store, or wash dishes somewhere. - Wash dishes? - I'd like to make some money.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

	- Oh, to buy clothes with, I suspect. - To enter chess tournaments. There's one here. But it's five dollars for the entrance fee. - The only girls of your age who work are colored						
149.	- I'm gonna be late again tomorrow. I have something after school. - Have you joined a club? - I'm playing in that chess tournament I told you about. - I won't argue that broadening one's social life is important for a girl your age. I just wonder whether a dance class or a girls' club wouldn't be better for making friendships. I hear Fairfield has pretty good ones. - When you were my age, how did you broaden your social life? The tournament goes until Sunday.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
150.	- What about the other section? - First prize in the Open is 100. - Is it against any rule for me to be in the Open? - Not exactly. - Put me in the Open. - There are three guys in there with ratings over 1800. And Beltik may show up. They will eat you alive..... "Harmon."	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
151.	- That's too long. I want to play Beltik. - If you win your next three games, and if Beltik does the same. - I will win them.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

	- No, Harmon, you won't. You have to play Sizemore or Goldman first. You can't beat either of them. Sizemore and Goldman? Shit. Townes, the guy you're playing now, is underrated. He plays first board for the university team, and last month he came in fifth in Las Vegas.						
152.	- I don't mind it. - Isn't it intimidating? I mean, when I was a girl, I wasn't allowed to be competitive. I played with dolls. - Chess isn't always competitive. - No, but you play to win. - Yes, but chess can also be... - What? - Beautiful.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно- зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
153.	- Creativity and psychosis often go hand in hand. Or, for that matter, genius and madness. - You think I'm crazy? - No, of course not. I was just asking... - I think that's enough. Beth has homework to finish. She is, after all, still a young woman in school. Just like all the other kids her age.	нерозв'яза- ність проблеми	стримування дій	ситуативно- зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
154.	- He plays pawn-takes-pawn. You can't take back. - Wait a minute. - I can't. I got an adjournment I gotta go play. But set it up, think it out. Your problem is your queen knight. - I don't want to set it up and think it out.	нерозв'яза- ність проблеми	стримування дій	ситуативно- зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

155.	- Beltik could have beat me. - But he didn't. - Yes, but he could have. What's worse is I didn't even see it. Benny Watts, just by reading about a player he knows nothing about, he picks it up. I was so proud of myself when I found an error in a Morphy game, and now someone's done it to me. - Stop thinking about what might have happened in the past, and get some sleep.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[316]
156.	- You'll split the prize money. You'll be co-champions. You will still get a trophy, albeit a smaller one. It happens all the time. I made some inquiries. The Open Championship is often shared. - I didn't see what he was doing. - You can't finesse everything all the time. Nobody can. - You don't know anything about chess. - <i>I know what it feels like to lose.</i> - Yeah, I bet you do. - And now you do, too.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
157.	- So, I've replayed your match with Benny Watts a dozen times now. - Why? That's ancient history. - Well, it's not that ancient. - I'm a different player now. - In some ways. You're stubborn, so you get mad. When that happens, you can only see what's in front of you.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]

Продовження таблиці Б.1

	- Anger clears my head. <i>- Anger is a potent spice. A pinch wakes you up, too much dulls your senses.</i>						
158.	- So modest. - But I'm nowhere close to what you'll face in Paris. - I could beat Borgov with a little more work. - You can beat Borgov with a lot more work. Years more work. Borgov's not some Kentucky ex-champion like me. He is a world champion who could have beaten both of us when he was ten. Do you even know his career? - No. - Well... Read it.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
159.	- What about the other bishop here? - For Christ's sakes. It's check once the pawn moves, and the knight trades. <i>Can't you see that?</i> - No, I can't. I can't find it that fast. - Well, wish you could. - You're too sharp for me.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
160.	- [...] Crushing one European master after another. You know what they called him? "The pride and the sorrow of chess." And then he retired at 22. - And you think that's gonna be me? - I think that is you. I think maybe... It's always been you. Be careful, Beth.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[316]
161.	- He's a very good businessman, he's just socially sort of... - What's...	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[310]

Продовження таблиці Б.1

	- Shut up. - Claire? - Please don't, please don't, I can't cope. - Okay? - Okay.						
162.	- You remember what happened to me? Is this what you asked for? - No, of course not! - He's just a bastard! - Right, f**k it. - What? - Come on - No, no! It's all right! - Come on!	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[310]
163.	- Show her the reference. - Claudia, bring me the bin.... If you want to change your life, change your life. It's not going to happen in here. - Sorry, Anthony. - Sorry, Anthony. I didn't mean to...	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[310]
164.	- No, I wasn't suggesting... - I have to buy a dummy ticket just to get through the gate. I don't know when his flight is or which terminal. Imagine if I knew that. Imagine him finding out I knew all that. Imagine if he was just in boots buying a pair of tweezers in Terminal 5 and suddenly I was there. "Hello, Klare". - Yeah, okay, that would be intense. - The only person I'd want to go to an airport for is you.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[310]

Продовження таблиці Б.1

	-						
165.	- Oh my God! Why didn't you tell me! - It's really not that bad! It's really not that bad! I'm sorry! I love you! - I've gotta get a whole new outfit now! - I'll buy you pants, I'll buy you sexy pants! - I've been so many places today! - I'll buy you sexy pants! - F**k off! - I'm sorry! I think it's a lovely dress! - Get out of here!	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[310]
166.	- Perfect place for your cold, cold heart. - I know! I can't, I have responsibilities. - Oh, come on... Don't let other people get in the way of what you really want. Finland is what you really want. - My husband isn't other people, OK? My husband is my life. - Your husband tried to kiss me on your birthday. - Did he? - Fleabag SIGHS - Did he?	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[310]
167.	- Yes, lovely house. Oh, the sculpture turned up. - Did it? - Yes. Must have just toppled off the side. - Well... if you rid a woman of her head and limbs you can't expect her to do anything other than... roll around.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[310]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>THEY LAUGH</i> - What? - Oh, your father and I often say when you've had a few drinks you're so like your mother. ...Oh, whoops... look at these.						
168.	- No, Claire, he came out into the garden... - I don't wanna hear it. Claire, you have to believe me. - How can I believe you? - <i>Because I'm your sister.</i> - After what you did to Boo! - - I'm sorry but you just have to see it from my point of view. - Come on.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[310]
169.	- I don't believe you can pay your problems away, I think you have to face who you are and suffer the consequences. It's the only road to happiness. - Maybe happiness isn't in what you believe but who you believe.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	холерик	[310]
170.	- Because you're fine! You'll always be fine. <i>You'll always be interesting, with your quirky cafe and your dead best friend. You just make me feel like I've failed.</i> - Claire... - If you mention the size of my office, I will scream.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	сангвінік	[310]

Продовження таблиці Б.1

	- [SHE WHISPERS] : It's huge (to the audience). I just thought we were hanging out. Just as friends. - We're not friends. We are sisters. Get your own friends.						
171.	- Don't let her leave me. Don't let her leave me, please. - I hope she doesn't come home tonight. [CHUCKLES] Ah! Cashmere, cashmere, cashmere! - I will take you down, f***er. - I will take you down, f***er. - [SCOFFS, CHUCKLES] f**k you! - f**k you! - f**ck you! - f**k you!	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[310]
172.	- Why? - Unprofessional. Embarrassing. - For who? - For me, for her, probably. - Well, she said yes. - Seems odd. You meet a woman who wants to get a fat kid in the paper, and you hit on her immediately. - I've got a very high sex drive. - Okay, well never say those words again.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
173.	- Sometimes. - Mmm. Yeah. - What about you? I don't have any dreams at the moment 'cause I'm not sleeping. But even if I	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]

Продовження таблиці Б.1

	did, I wouldn't tell them to anyone because there is nothing more boring than someone telling you a dream they had. - See what you think of this then. - She's gonna tell us anyway.						
174.	You've invited multimillionaire Rowan Atkinson, right, along to a dinner party with you, [...] - It's up to me who I invite. Kevin Hart, funniest man in the world. That's four, innit? - Yeah. Michael Jackson. - James Corden would come if Jacko walked in. Just fuckin' drench everyone. - <i>You need to grow up.</i> - Worst dinner party ever.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
175.	- Oh, good. - Busy? - Trying to be. - It doesn't look like you are. - Watching her bothering us while we're trying to work? - Can you do what I asked you to do, please? You're meant to be teaching Sandy... - She's learning a lot. - Pease.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
176.	- Is this about the other night? - How do you know about that? - I'm the Whip. It's my job to know. - Look, they let me off. There's no charges. It's all taken care of.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- Honestly, Peter, do you really think these things just take care of themselves? - You... It was just this one time, Frank. I swear to God. - Then you must hold God in very low esteem, because we both know that's a lie. Solicitation, controlled substances, driving under the influence... You've got quite a long list of hobbies.						
177.	- Sources on two different staffs saying the exact same thing? - That makes no sense. I - I'm not telling you what makes sense, I'm telling you facts. This is a juicy story, Francis. Carly will love it. The majority whip's wife stabs him in the back. - Be careful, Zoe. - I'm feeding you. Now you have to feed me. So give me something better	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
178.	- I was under the impression that we were here so you could persuade us to vote yes. - Oh, I'm not trying to persuade you of anything. I will say this: If the bill fails, it's not the end of the world. We can always sponsor new legislation. You know, something with stricter regulatory standards. - Just to be clear, you're telling us you don't mind if we vote against the bill. - I'm simply saying what my husband would... that you should vote your conscience.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]

Продовження таблиці Б.1

179.	- Mr. President... - I realize that I sometimes think out of the box, but the last time I did, we signed an education bill. - All right. We won't stand in your way. But if it backfires, Frank... - I'll guide Peter every step along the way. We will not disappoint you, Mr. President. - Okay. - Thank you, sir. Linda	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[312]
180.	- In a minute. I can make more calls. - Enough to raise a million-five? - I can at least get us closer. - I'm going to bed. Don't move any of this around. - Claire, we made the decision to turn Remy down. No one forced you. I thought we were okay on this. - You're right. Good night, Francis.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	флегматик	[312]
181.	- There you go. - Nah, come on! Man, some straight like you, giant stick up his ass, all of a sudden at age, what, 60, he's just gonna break bad? - I'm 50. - It's weird is all, okay? It doesn't compute. Listen... if you've gone crazy or something... I mean, if you've... if you've gone crazy or depressed, I'm just saying... that's something I need to know about. Okay? I mean, that affects me. ...PAUSE...	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	- I am awake. - What? - Buy the RV. We start tomorrow.						
182.	- Okay, since when? Listen, you've been watching way too much Miami Vice. That ain't happening. - Huh..... So... what now? How do we proceed? - We cook more tomorrow. Meantime... I know just the guy to talk to.	вирішення проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[308]
183.	- All right. All right. You know what? The RV is going to start now. The RV is going to start right now. It's gonna start. We're gonna drive it to your house. - My house? - Your house. We're gonna drive it over there and park it overnight. And then tomorrow... - Man, not my house. - Shut up. Shut up!!!!.... After we finish cleaning up this mess... ..we will go our separate ways. Our paths will never cross. And we will tell this to no one. Understood? - Oh, what, I can talk now? Fine. That goes double for me.	вирішення проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
184.	- I guess we'll both do it together. - No, Mr. White, okay, I'm not good with dead bodies. - Look, we are in this fifty-fifty. Okay? I guess the only other fair way to go about this would be... ..that one of us deals with the body	вирішення проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	situation... ...while the other one of us deals with the Krazy-8 situation. In a scenario like this, I don't suppose it is bad form... ...to just flip a coin. Heads or tails? - No, I'll do the body in the acid, okay? - Heads or tails? - Heads. Heads.						
185.	- Walt, he's not in our HMO, okay? So be it, we'll figure it out. Come on, don't get hung up on money here. I mean, we can always borrow from Hank. - Absolutely not. No, I just... We're not gonna do that. - [SKYLER SIGHS] Well, maybe we can ask your mom. Have you even called her yet? Walt, regardless, you're gonna have to tell her about this. I'm willing to do it, but - I... I'll call. I'll call. - Okay, look, I don't even want us thinking about money. Money is not the issue here. It's not. - I know. I know. - It's not. - Okay. - Okay.	вирішення проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[308]
186.	- High school was a long time ago. You ain't Welcome Back Kotter, so step off. No speeches. - Short speech. You lost your partner today. What's his name? Emilio? Emilio is going to prison. The DEA took all your money, your lab. You got nothing. Square 1. But you know the	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	business. And I know the chemistry. I'm thinking... maybe you and I could partner up. - You want to cook crystal meth? You? You and, uh... and me? - That's right. Either that... or I turn you in						
187.	- You and I will not make garbage. We will produce a chemically pure and stable product that performs as advertised. <i>No adulterants. No baby formula. No chili powder.</i> - No, no, chili P is my signature. - Not anymore. - Yeah, well, we'll see about that.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
188.	- Where the hell are you? I'm freaking out here. - Calm down, damn it. - You gonna help me clean this up? We got loose ends here. - Calm down. I will be there after school. After school. - Are you shitting me? Ditch it, man. Call in sick. - Listen, that is just not gonna work for me. I'm not interested in that at all. And I would appreciate it if you don't call here anymore.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
189.	- Not hydrofluoric. - Why not? Look, you skipped, clowning around... ...or otherwise jerked off through every lecture I ever gave. As far as I'm concerned, your chemistry education is over. - Oh, okay, be a dick about it. Jesus. So, hey, have you done the thing? - Yeah, I'm working up to it.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	- You know what? I bet he doesn't even wake up. You know, not even if you took him to the hospital right now. Now, if it was me, I would just try and think of it... ..like I was doing him a favour.						
190.	- There's a way, Walt. There's financing, there's, um, installment plans. L... I could always go back to work. Walt, there's always a way. - All right. Skyler, say that there is a way. And we spend all that money, and... Am I supposed to leave you with all that debt? No. Honey. I just don't want emotions ruling us. Maybe treatment isn't the way to go. - [son] Then why don't you just fucking die, already? Just give up and die.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
191.	- What are you doing? - What's wrong, chief? Having a little trouble walking? - Get off me. Get off me! I'll mess you up, man. - Well, you'll have one shot. You better make it good. What, are you waiting for your girlfriends? You better go. Take it. Take your shot. Take it! Come on. Come on. - Come on, let's get outta here. Let's go. Psycho.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
192.	- Lock the other one out in the RV. He's... You're sure? - Yes. - You're positive? - You know what? Feel free to go check.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	- Good idea. Maybe I should... ..before he, too, wanders off down the street. - Okay, you know what? I am sick...						
193.	- Look, what I'm trying to say is that he's a distributor, right? He's a businessman. He's a man of business. It would therefore seem to follow that he is... ..capable of acting out of mutual self-interest, yes? - What? - Do you think he is capable of listening to reason? - What kind of reason? You mean, "Dear Krazy-8, hey, listen... ..if I let you go, you promise not to come back and waste my entire family? No Colombian neckties?" That kind of reason? No, man, I can't say as I have high fucking hopes where that's concerned.....	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[308]
194.	- Oh, God. I don't suppose you could kiss my ass? So... ..how'd it go?... You didn't do it? - Not yet. Oh, God. - Oh, damn. I gotta go. - Hey, hey. What? No, no, no. Come back here. - Sorry. I'll do it tomorrow, I promise. - Tomorrow. - I've got a doctor's appointment. I gotta go. Look, stay away from him. He's awake. - Hey, man, we flipped a coin. We flipped a coin.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]
195.	- Look, Skyler... ..I just haven't quite been myself lately. - Yeah. No shit. Thanks for noticing.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	- I haven't been myself lately... ..but I love you. Nothing about that has changed. Nothing ever will. So right now, what I need... ..is for you to climb down out of my ass. Can you do that? Will you do that for me, honey? Will you please, just once, get off my ass? You know. I'd appreciate it. I really would.						
196.	- [...] You're still diddling around... - ...trying to get your nut up. - Yeah, well, boo-hoo. I have the truly awful job here. - You wanna talk awful? You wanna go there? Try dragging 200 pounds of stink up a flight of stairs. I barely got him in the bathtub. - Bathtub, what? What do you mean, bathtub? - Another thing. Why you got me running around town... .. trying to find some stupid piece of plastic... ..when I have a perfectly good tub I can use? - Oh, God.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно- зумовлена	чоловік	холерик	[308]
197.	- What the hell, man? What are you doing, man? You asshole. What...? You told him my name. Says who, him? - My name, where I work. You told him about my son. - Hey, don't touch me. - Damn junkie. - No, give me that. That's mine. - This is going down the toilet. Watch it go. - No, that's worth 40 grand, you stupid shit.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно- зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

198.	- Kiss my pink ass, man. I didn't ask for any of this. How am I supposed to live here now, huh? My whole house smells like toe cheese and dry cleaning. - Because you didn't follow my instructions. - Oh, well, heil Hitler, bitch. And let me tell you something else. We flipped a coin, okay? You and me. You and me. Coin flip is sacred. Your job is waiting for you in that basement, as per the coin. Fucking do it, already.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[308]
199.	- Yeah. - I seriously doubt that, since you quit two weeks ago. I called Bogdan, looking for you. Quite an earful he gave me. - Listen... Listen, I'll come home and we'll talk about it. - I don't think so, Walt. - Honey... - Wherever you are, why don't you just stay there tonight? - Skyler? Skyler? Skyler?	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[308]
200.	- I'm just saying, I mean, if you ever, you know, saw your way clear to, um, you know, you and I cooking a little more... - Wow. Get the hell off my property. - What? I'm just saying. - Go. And don't come back. Now. - All right. All right, you know what? Four grand. Your share from selling that batch. That's	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[308]

Продовження таблиці Б.1

	why I'm here. Yeah, yeah, that's right. Hey, I didn't smoke it all.						
201.	- Oh, look at you two, you should have got married. - The stuff Magnussen has on me, I would go to prison for the rest of my life. - So you were going to kill him? People like Magnussen should be killed, that's why there are people like me. - Perfect! So that's what you were, an assassin? How could I not see that? - You did see that. And you married me. Because he's right. It's what you like.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[313]
202.	- Of course. - And the two of you agreed that since, as everybody knows... ..you're going back to work any day now... ..the firm should help you make ends meet? - That's correct, minus the sarcasm. - Hamlin's making you a chump. - I'm going to get better. I'm gonna go back to work, and I'm picking up where I left off. - PAUSE....Sorry. Sorry, Chuck.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[307]
203.	- Wait, so I'm not supposed to use my name on Hamlin's say-so? What's he gonna do, sue me? - Nobody wants to create an adversarial situation. I'm sure Howard would gladly pay the cost of new matchbooks and so on. It's simply a matter of professional courtesy. - Chuck, whose side are you on?	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- There are no sides. But, Jimmy... Wouldn't you rather build your own identity? Why ride on someone else's coattails?						
204.	- Wait. Chuck, wait, wait, wait. No, no, you can't leave me, no. If I don't get out of this, my life is over. - So long as you understand that. - Yeah. - Jimmy, if I do this- If.... Do not make a fool out of me - I promise I won't. - Everything you're doing... ..everything you're involved with, that's over. - Just tell me what to do. Whatever it is, I'll do it. Just say it. Please, Chuck? Help me.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
205.	- I can't do it. The guy drove drunk into a shopping centre... ..and killed three people. - Shopping centre? Desmond Rojas. Armed robbery, liquor store. He assaulted a cashier with a bottle of Kahlua. - Oh, I was thinking Darryl Redwood. Yeah, okay, my bad. Desmond Rojas. Okay, go. Start over. - <i>I am not starting over. I'm busting my nut here for 700 a throw... ..inhaling your B.M. straight from Satan's bung hole... ..and you can't tell one defendant from another? Ninety days with good behaviour. We're doing this.</i> - Yeah. Okay. Yeah. - Say it. Say the words "I accept the deal."	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- Yeah, I accept. I accept the deal.						
206.	- I get that. But this? You're better than this. - I'm better than this? - Yes, you are. - I'm better than this? I'm bet... Well, you're better than that schmuck Hamlin. - Oh, come on, Jimmy. - You could work anywhere. You could be somewhere where they appreciate you. Where they see how valuable you are. Where, I don't know, maybe they care about you. Forget it, okay? If Hamlin wants to come after me, he knows where I am. I'll be ready. Guns blazing.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
207.	- Or others. - And he is. Coleman lanterns indoors? A camp stove? He could burn his house down, or the entire neighbourhood. And then you're looking at a commitment of 10 to 20 years. What if...? What if he just hurts himself in a household accident? How does he call for help? You have the power to help your brother. Truly help him. Ignoring this won't make it go away.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
208.	- [...] You, you'll probably wind up running your own gang. Thing you folks need to know about me? I got nothing to lose. Christ, you should see my office. - No, it's not over. Let's find another lawyer. - Oh, Betsy.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- No, no. No. We don't have to put up with this. I will not be treated this way. - Betsy. The kids. We have to do this for the kids. They can't lose us both						
209.	- Damn it, Chuck. No. Come on. We can do this. We're doing great on our own. We don't need Hamlin or anyone else. I mean, hey. We can Erin Brockovich the shit out of this case. - Erin Brockovich didn't do it alone. [...]. - This is our case. - Yes, it's ours. And the task ahead is monumental. Could we do it alone? [...] This case will span years. And we don't have the capital to carry it forward by ourselves. We simply don't. - Fine. - So? The case goes to HHM?	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[307]
210.	- You do that, and you'll force me to put you in front of the ethics board. - I don't think you will. - And why not? - Because you were obligated to notify them the second I lied to Gerald, but you didn't. You put me in front of the board right now, I'll put you right up there with me. - Hmm. I'll...I'll give you your promotion. But you have to do something for me.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]
211.	- John, I don't care if you sleep with every woman in the Hamptons. Just give her the preferred shares.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]

Продовження таблиці Б.1

	- Jessica said you were gonna charm me to get my business. - I'm not interested in getting your business. I'm interested in keeping it.						
212.	- But I will. And when I do, you'll be going to jail unless you tell me what happened right now. I'm the guy you tell. - All I had to do was waste your time until tomorrow after the hearing. Please, I just needed the money. I don't want to go to jail. - Here's what you're gonna do...	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]
213.	- You think you can get away with screwing my wife and then have me investigated? - You actually have it the wrong way around. The only thing I've done so far is have you investigated. - What? - I never actually slept with Lauren. But I knew you'd never believe me so I kept my mouth shut. But now that she's getting a divorce, my policy no longer applies. And of course, she's free to date whoever she pleases. And she pleases me. Enjoy your evening, Donald.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[314]
214.	- You know, Joaquin shooting Rahim. Blah, blah, blah. - You think Homicide's gonna be any different? - Well, at least you got a bad guy. - Yeah? Who's that?	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- Is that why you're runnin' away, Linden? 'Cause you don't know no more?						
215.	- What color sweater? - I don't know. Pink. Why are you asking about her sweater, her clothes? - Your daughter have a history of running away, Mrs. Larsen? - Rosie? No, never. That's crazy. - You have words with her, a fight? - No. - You weren't worried when you didn't hear from her all weekend? - I told you, our phone was out of range. Christ, she's 17. It's not like we left some little kid behind.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
216.	- Hey, Regi. Rick's putting together a party. Get some of the neighborhood kids together. - He's not my dad. - Hang on. [...] He's trying his best. We're going to be really happy in California. <i>It's going to be great. Jack.</i> - Huh? - I gotta go.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
217.	- You need to have a talk. And get the unis to do another sweep. - We did two, plus the dog. - Thought you wanted to learn how to work a scene. - Been working it, Linden, for hours. - Welcome to Homicide. Clock never stops.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I thought you had a plane to catch. - [...] We've got a possible burial site, northeast corner of the woods.						
218.	- They found her, Linden. - How far is the Sound from here? - Way on the other side of the park, okay? The Larsen girl ran in the opposite direction. - So where are they going with fishing poles? - There's a lake on the other side.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
219.	- Maybe you should go get some chips or something. - No candy bars. Something healthy, like corn chips! - Yeah, funyuns, son! Get your fiber! I mean... I mean, that could work out. Like, raising a kid on vending machines. - Hahahaah - Don't feel bad, Linden. I mean, y-you really ain't that bad.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[315]
220.	- <i>You can't issue that press release. Maybe I didn't make myself clear.</i> - Yes, you did. Now, if you don't mind, I'm in the middle of a meeting. - Hold off, and I'll tell the press how cooperative you were, how you put this family's tragedy ahead of your own campaign. - And if I don't? - You will be the candidate who obstructed a child's m*rder investigation.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- You have until midnight, and then we go public. - Excuse me.						
221.	- What's going on with you, Jack? - Nothing. - I know how hard this move is for you... How much you're giving up... I get it. But it's gonna be great. - I got to go to the bathroom. - We leave for the airport in five minutes. - Let's get there early so I can score some duty-free cigs.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
222.	- I need you to work this thing, Sarah. - Can't do it. You know that. - It's gonna take some delicate maneuvering. He can't do it. - I'm not staying. - Just till the end of the week. I got City Hall on my a*s on this thing. You can't leave this with him. You know that. - Not my problem anymore. - Well, it is your problem, actually. You're on the city's dime till the end of the week. Look. Clear this thing, I'm just an address on a Christmas card.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
223.	- We had a deal. - We did. - Then what the hell is this? - It didn't come from us. - Who did it come from?	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I don't know. - I played fair with you, detective. - <i>I know you did. I appreciate that.</i> - <i>My campaign is in the gutter now because I trusted you.</i> - What can I do? - Make an arrest.						
224.	- I can't compete with a ghost. I mean, I can, right? But I won't. - You don't have to. What time are Jack and Regi coming back? - I sent them to a French gangster film. It's like five hours long. Jack should be falling asleep... Right about now. - You really thought this through. - Are you gonna put that g*n away? - Maybe.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
225.	- We're wasting our time. We should be picking up Ahmed. - What's our PC? - He's got chemicals. He's got plastic all over the place. I mean, you got to admit, it looks like he's cleaning up a crime scene. - That is not enough. We have to put Rosie in his apartment that night. - Every minute we're wasting, he's out there destroying evidence. [...] - You got somewhere to be? - Don't you? Starts with an "S," ends with an "A"...Sonoma.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

226.	- That's it? What the hell?! Let's put this mope in the box, Linden! - Everything that we've got is circumstantial. Man, perception is circumstantial. Talk to the neighbors, see if anybody can I.D. Bennet around here 10:00 P.M. Friday night. - He was here. He let her in. - <i>He was lying.</i> - No sh*t, he was lying. - About letting her in.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
227.	- Sarah? Aren't you a little bit worried about how this I affecting Jack? He doesn't know where he's gonna be from one minute to the next. - Jack doesn't even want to go to Sonoma. - Well, maybe not. But I'll bet he does want to know that he's got a mom who knows what she wants and where she's going, someone who's not changing her mind every other minute. - I haven't changed my mind. I don't want to do this anymore, I'm finished with this life, but I have to wrap up this case. - <i>That's exactly what you said about the other case... With the kid. And you're doing the exact same things that almost lost you custody of your son.</i>	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
228.	- The search warrant...What happened? - Look who's still here. - Why'd you k*ll it? - Your witness ...[...]. - We know that Rosie was there that night.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- That's nice. What else you got? - The wife wasn't the accomplice. She has this condition where she can't lift things. It's called "placenta previa." I checked her records. - Okay. What else? - Friend in the alley could have been Bennet's buddy, this guy named Muhammed. [...]. - Bennet confirm he was there? - Bennet has lawyered up. [...] - He's got a last name? - I'm sure that he does. - Wonderful.						
229.	- What the hell, you got a fear of flying? - I've got a lead. - You don't want to come, you don't have to. Hey, Linden. You got your commitment issues That's fine, but don't be using them to mess up my career.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[315]
230.	- Your old man make you quit smoking? - His name is Rick, and, no, he didn't. - I bet he ain't too happy with you, huh? How many times you stand him up now? Oh, I get it. I get it. He's one of them understanding types, right? Oh, that explains why you don't want to get on that plane. - And that thing you do, where you run your mouth off without, uh, thinking...That explains a lot, too.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

231.	- We've got to get in there. Have CSU heck it. - Not tonight. Area belongs to the feds now. We'll be briefed at 7:30 AM by the joint terrorism task force. Don't be late. - There's a T-shirt on the bed. It's pink, with lettering on it. What if it was hers? - Don't go near this building until then.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
232.	- Yo, Linden. Hey, where you headed? - Nowhere. - What did they say? - Nothing. - Nothing? - You were in there for like an hour. Yo, what the hell is your problem?! - Why don't you make yourself useful and stay here and do nothing?	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
233.	- Mrs. Larsen, let me explain. - How could you let them do that? It shouldn't have happened. - I know. I'm sorry. Let's just go inside. - How could you let them have those pictures of her like it was nothing...Just something on tv, just...Everybody could see her like that. Everybody could see my baby girl like that? And he's still out there. You still haven't arrested him. You've done nothing.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
234.	- And that's not all. Now, you were supposed to train Holder, but you treat him like a lapdog. What's going on?	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I have some concerns about his ability to be an effective investigator. - Maybe it's time to think about wrapping up here, Sarah, heading to California.						
235.	- Do you have any idea what you put that girl's family through? - Figures. You only care about other people's families. - I've had about enough of your smartass remarks. - Yeah, well, why don't you just send me to live with dad? Your dad left 10 years ago, so... <i>That's probably not gonna happen. I'm all you got.</i>	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
236.	- I have done everything in my power to aid your investigation from the beginning. And I am sick to death of your implication that my campaign had anything to do with that girl's m*rder. - I need those records. - Did he do it? - Have your staff send the files tonight.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
237.	- With that little stunt last night, a public defender could get that thrown out. - So, is that it, then? - Look, I asked you to stay here solve this case, not ruin my career. - I didn't realize that's what I'd been doing all these years.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
238.	- You don't have to wait for me. - He was a good suspect. You know, any cop would have done what we did.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I should never have talked to the Larsens. - Yo, Linden, it ain't your fault. He lied to us. He lied to us about his relationship with Rosie. He lied to us about that night, about the girl. I mean, if he had been straight with us, things would have turned out different. - Maybe. - Or maybe he would have ended up in jail for kidnapping a minor. - He didn't have much choice, did he? [...] Are you coming? - Yeah.						
239.	- No, you're not, and I'm gonna make it a lot easier on you, on the both of us. Jack, get up. [...]. - What? Why? - Sarah, what are you doing? - Something that I should have done a long time ago. We've overstayed our welcome for way too long. - Okay, it's the middle of the night. Can we sleep on it? Can we ... - No. We need to go right now. Right now. - Mom, - I don't want to go. - You, shut up! - Mom, where are we going?	виникнення додаткових протирич	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
240.	- Yeah, but there's 47 Adelas in the king county phone book. - Well, so, send the unis to go talk to them.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I been up 50 hours straight. - Adela was out there somewhere that night, waiting for Rosie. She knows something. We have to find her. Where are you going? - Sleep. You should try it sometime.						
241.	- There's gonna be another excuse not to move forward. And I know where it's going, Sarah, and I'm not gonna end up sitting in a hospital again, watching you stare at a blank wall. I won't. I can't. <i>Look... I've got three tickets... Midnight flight to Oakland tonight. Are you coming?</i> - I don't...I don't...	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
242.	- Detective... I'm sure you're aware, my customers don't exactly welcome a police presence in their playground. - Well, I can chat with them here, or I can drag them down, one by one, to police headquarters. Which do you think they'd prefer? - I'm sure you're also aware that Wapi Eagle Casino sits on Indian land. As such... We're not under city, state, or county jurisdiction. Now, unless you have a federal warrant... <i>Get the h--- off my property.</i>	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
243.	- What? You got somewhere to be? - No. Why? - 'Cause if you do, I've got this covered. - I'm here, ain't I? D...., is there one or two days a month you're not pms'ing?	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

244.	- You know what I'm saying? - I usually have no idea, and this time is no different. - Sonoma? Come on. You are a true sage... Real astute observer of human nature. - You ever think of writing a book? - I did. It's called... "How to be me." I'll get my peeps to send you a signed copy. - I'm sure it gave Deepak chopra a run for his money.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
245.	- What did you say to me? - I said... B----, be gone. - You want to go to Juvie until you're 18 years old, you keep mouthing off like that! - Linden, chill. Chill. - I'm gonna call the cops, freaks. Hey, we are the cops, ...wipe.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
246.	- You know, moms be doing crazy...things, you know? They think they know best, and... - ...she's not my mother. - Then, who is she, your spinster aunt or what? - She's my social worker, okay? I've known her my whole life. So she wouldn't take my kid and not tell me.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
247.	- Good for you. It does not apply elsewhere in life, but I'm glad that you got clean. We make choices to fix our mistakes or we don't. You did. And if you want to credit that to Christ or that hamburger, you made it.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- Yeah. Some things you... you can't fix. Maybe they just stay broke. - Right. Let the bad guys do their thing. Screw it. Let's take our pension and run. What the hell are we doing here?						
248.	- So no wonder you ain't a pro. Uh, being a moms, I mean. - Wow. You're a real d*** sometimes, you know that? - What? What? I-I'm just saying you didn't have the blueprint. You know? It's like cats. You know, I-if they don't get raised by their moms, they don't learn how to bury their caca right. You know -- what? It's true. What? You -- you -- y-you want a smoke o-or something? W-what?	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
249.	- So he went to the vegetarian Jesus freak for cooking advice? - <i>Yeah. Whatever. I picked up my phone.</i> - <i>Excuse me?</i> - I picked up my phone. - <i>Stop the car.</i> - What? - I don't need you carting me around. Let me out. Stop the d*** car!	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
250.	- Get in the car, Linden. Come on. Get in the car. - You're an ***hole! - Yeah, well, so are you! - You don't know anything about me or my son or anything!	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- I know I don't. Get in the car, Linden! I-I'm sorry. Please get in the car.						
251.	- You have no right. No right. Please, you've been awol for 10 years...no word, no alimony, nothing... and then suddenly you just show up? - [...] - Look, Jack and I are doing fine, so why don't you do us and yourself a favor and go home to Chicago?	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
252.	- Well, you should've thought of that before you left. If it weren't for Jack, would it have even mattered to you that I did? - I'm leaving Monday. I'd like to see him before I do. Please, Sarah. - Next time you come near my son, I'll have you arrested for kidnapping.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
253.	- Use my info. It's badge number 903. - Yeah. - Whenever you have a moment. I don't want to intrude on your little project there. - Yo, why don't you focus your beady little eyes on driving instead? - Well, what the hell are you doing, anyway? - The math ain't adding up. That's why we keep striking out on this route. I mean, no one fills up a tank till it's empty, right?	нерозв'яз- ність проблеми	спонукання до дій	ситуативно- зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
254.	- Is that why you k*llled her?! - You have no right! For two weeks, you've been trying to burn me, burn this campaign!	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	меланхолік	[315]

Продовження таблиці Б.1

	- Or did Rosie threaten to tell the whole world who you are, how sick you are?! - Ruin me and all the hard work I've done now that I am so close! The things I have had to do!! - Like what? Tell me. Tell me what you've done. I did nothing... To that girl. - Nothing! Look at me. You know that I'm telling you the truth						
255.	- She admitted she wasn't with him the night Rosie was k*llled. - You've still got nothing concrete placing Richmond in the car that night. - Oh, come on. His own girlfriend thinks he did it! - A man like this, you can't go off half-cocked, Sarah. You need a coffin nail.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
256.	- We can't just leave and pretend he doesn't exist. - I know he exists. I know he's your dad. I get it. You're going to see him again. I promise. But...We got to go, Jack. We're gonna miss this flight, and I don't have another \$50 million to spare.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	меланхолік	[315]
257.	- Have them appeal to the Iraqi Army. - JSOC can't do anything either. - David, you're a CIA deputy director... you can do this. - I told you it's over. - Please don't shut me down. [...] - David, please, this is my last chance with Hasan.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- Carrie, I have to go. - David... - I'm hanging up.						
258.	- What happened to his partner? Brody was a scout sniper. They work in pairs. Corporal Thomas Walker also went missing that day. - According to Sergeant Brody, Walker was killed during their captivity. But that shouldn't dampen what is a major win for the agency and for everyone in this room.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
259.	- But if I'm right, if he is a terrorist, we need eyes and ears on Brody from the minute he steps off the plane. - Never happen. - But... - Out of the question. Carrie... - All right, fine. What do I have to do? - Prove that the safe house leak was planted. Or at least give me a reason to doubt its authenticity. - I'm in the penalty box, Saul. I'm 5,000 miles away from my contacts. I can't collect intelligence from behind a desk. - Find a way. No, don't look at me that way. We're all fighting the same enemy here.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
260.	- Who the f**k is he?! - Relax, it's all good. It's my brother Max. Max, say hi to the client. - Hi. - What happened to Nick and Eddie?	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- Out of your price range. I told you, for a grand a day, it's gonna be bare bones. Hey, you got a bad feeling about this? You want to roll this thing up before we get started, you just say the word. - ... Eyes and ears in every room.						
261.	- Both times the wife answered; both times there was no one on the other end of the line. - Did a number pop up on a tracer? - No, and the calls were blocked. Is there any way that... - No, not without a subpoena. - Look, Virgil, if somebody's trying to make contact with Brody, it'll only happen once. - And when it does, we'll be there. All right? It's all good. Relax.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
262.	- Look again. Sergeant Brody? - No, I never met him. - What-what... what about Walker? Did he ever mention Abu Nazir? - No. - You sure? - Carrie, how many times does the man have to answer the question? - It's just, I'm just a little surprised, sir.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
263.	- None of this is making me feel any better. - What are you saying? That I'm making this shit up? Well, maybe I am; you know, maybe it is all in my head, but you're in it now, Virgil, up to your fucking neck, and so is your weird little	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	brother, so don't even think about bailing on me.						
264.	- Come on, you recruited me, Saul. You trained me. You put me in the field. Tell me what I can do to make this right between us. - What the fuck are you doing? Good-bye, Carrie.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
265.	- It's a pattern that repeats, like a musical phrase. There. - That's hardly definitive. - No. Just... wait. [...]... it's the same sequence over and over again. - A code of some kind. - He's making contact, Saul. He's sending a message to somebody... a handler, a sleeper cell, somebody. - We should explore this further. Let's get the crypto guys on it.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
266.	- Then right here in this room, when I called you on it- - I know what I did. And I know it was wrong and insulting. - Insulting. That barely scratches the surface of what that was.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
267.	- No one said becoming a terrorist was easy, Saul. If you'd been taken prisoner... tortured for God knows how long... and somehow finally been turned... then, one day, you come home, and suddenly it's real, it's on.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- That's one interpretation, but that's all it is at the moment. Clean your apartment. And eat some real food.						
268.	- That's what you said when you recruited me in Bahrain... but I never thought that I would get eight feet... from the most dangerous terrorist in the world. - You are the only agency asset to have had eyes on Nazir in seven years. - Asset? I am just some girl from Sandusky, Ohio... who you talked into helping out her country. - And I won't let anything happen to you. Don't quit on me now, please. You can't. Don't think I don't appreciate what it took for you to do this, Lynne.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
269.	- Look, the circle's small. We keep it that way till you have more... than just a theory linking Brody and Abu Nazir. - So Abu Nazir's resurfacing... just as Brody has miraculously returned home means nothing? It's just a coincidence? - The dots are there, Carrie, but you haven't connected 'em yet. - Saul, I understand that you're still furious with me... but give me something here, please. - I'm not telling you to stop. I'm telling you to slow down. The FISA warrant- that gives you four weeks. Use it. Carefully, methodically.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

270.	- What do you mean you don't know? - He can't have gone far. - Listen to me. If Brody has one 15-second meeting... with one contact, that's all it'll take. I'm not gonna miss that. Find him, and find him fast. Call me back.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
271.	- It's the Q.R.T.'s job not to be detected. You're saying you can't trust those guys to protect an asset in danger? - It's my job to make the tough calls, Carrie. The answer is no. Your job is to control your asset. She needs backup? You're it. Get it done. - Yes, sir.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
272.	- You said before that you would never let anything happen to me. - And I meant it. There's a team protecting you 24/7. - Where are they? - Aside from the man who spilled tea on you just now- who you won't see again...they're right under your nose. But if you can see them or know who they are, that's a problem. I need your compact.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
273.	- Only seven this time? [...] - And we talk again in a week, not a month. Or you could just deal with the problem like any normal person would... and go see a psychiatrist. - I keep telling you, to work where I work... - You can't disclose your illness or they'll pull your security clearance... I understand, Carrie.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>I'm really good at what I do, Maggie.</i> - And I'm not just a quack.						
274.	- No one doubts that. - Well, half the reason I think Abu Nazir has something in the works now is Brody...I can't talk about that. - So let me see if I understand this. You think when I ask you the same exact question I'd ask anyone else... that really I'm just giving you a hard time, is that it? Got a meeting to get to.	виникнення додаткових протирич	стримування дій	ситуативно- зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
275.	- That's what his whole life is about...just having fun. - I know it must seem that way... but the man you recorded him with, Abu Nazir...You know he's the real deal. We never would have been able to get this any other way. You should feel really good about what you've done. - Well, I have downloaded his phone for you.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно- зумовлена	жінка	холерик	[311]
276.	- I lied to you. It was wrong. I understand that. - Do you? Good. - Saul... - Everyone lies in this business. I accept that. But we all draw a line somewhere. And the two sides of that line are "us" and "them." [...] you destroyed it when you lied to me and you treated me like "them"... like every other schmuck in this building. When you say you understand, is that what you mean?	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

277.	- I need to find something here. - Hey, aren't you the one who's always telling me to be patient? - I don't have time to be patient! I have three weeks left, and we're sitting around watching this- whatever it is- this reality show. - Hey, have you eaten? I noticed there's some spaghetti in the cupboard. It's only 10 years past its expiration date. I'm sure it won't kill us. - All right.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
278.	- If it makes a difference, State Department made the call. Said it wasn't worth antagonizing the Saudis. - Yeah, you mean she wasn't worth antagonizing them. - It hurts to lose an asset, Carrie. I get that. But she's gone, and Abu Nazir is still out there. What we need now is a new way to find him.	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
279.	- Carrie. Everyone's left. There's no meetings to go to. - She called me from the club... 10 minutes before she was killed. She asked if I had protection on her, and I said yes. - What do you want me to say? It matters? It doesn't matter? Don't worry, it'll all be fine? - Just say something. Because when you cut me out, I'm all alone out here and I can't stand it. - <i>They made your informant. Killed her.</i> - And I didn't stop them.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

280.	- But, Saul... - Listen to me. Listen carefully. This intelligence your asset gave up her life to acquire- Do not squander it by continuing to invade... the constitutionally protected privacy of the Brody family. It's not an either-or proposition. - The money we're tracking is connected to Brody. I just haven't found out how. - If you're right, the money will eventually lead back to him. [...] First chance you get, you will remove the cameras and microphones... from Sergeant Brody's house and cover your tracks. Are we clear?	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
281.	- Rolling up this operation is a fucking mistake...You don't agree? - It's not like we have a choice. Saul said that he would have my head on a stick... and parade it out in front of the inspector general. - Yeah, but what do you think? I mean, you've been watching Brody as long as I have. You must have an opinion. - [...]	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
282.	- Anything else on your Christmas list? - Yeah. Let me put Virgil and Max back on Brody, but this time we leave no footprint. ...Just a light tail. Two 12-hour shifts. - No. But we're following all these other targets. [...]. - I can't help but feel I'm missing something.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- You're missing him. [...] He's in your rearview now, Carrie. You're moving in another direction. Understood? - Yeah.						
283.	- Did you take your meds this morning, Dad? - I did. Thank you for asking. Bad enough I got your sister up my ass 24/7. Now you too? And just so you know, those pills are killing me. - No, they're not, Dad. Sometimes you feel like you're spinning out of control a little... when they bring you up instead of down. - That happens to you too? - It's a good time to avoid household appliances, in my experience. - I was distracted! I was excited to see you is all. - Okay, message received and understood.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
284.	- Has it occurred to you if we do our jobs and break Afsal Hamid... he might just give up the whole plot, including Sergeant Brody? - Well, that's a big if, Saul. - You're screwing up my rug. Either David Estes makes the weather, Carrie, or we do. Your choice.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
285.	- Shit! - What? - Well, now's the time we really could use that surveillance on his house. - Don't go there, Carrie. Be patient.	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- All right. I'll take the doomwatch. You go be with Mira. I'll call you if anything happens tonight. - Pace yourself.						
286.	- I want authorization to go in. Estes wants us to watch and wait. - Damn it, Saul! There's no time! If Faisel is on the run, we need to know now! - You have my authorization. - Move in. Alpha team, go. Bravo, cover the back.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
287.	- Get angry! I'm over your whole detached routine. - You're out of line. It's my home. Get out. - I'm going to Estes with or without your approval. - Take some boxes with you, 'cause you're gonna need 'em when you clean out your desk. - What happened to the Saul Berenson that trekked the Karakoram... did three months in a Malaysian prison... stared down Uday Hussein at the height of his power? When did you become such a p**sy, Saul? - I think you should leave now. - With pleasure. You know what? You can keep that. Fuck this shit!	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
288.	- Does Saul know about any of this? - Saul? No, S-Saul is part of the problem. - But you said he always had your back.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- Well, I'm on my own now, that's for damn sure. Do you really want to know the truth? I've been on my own for a while now. - Stop. We both know you're not quitting anything, okay? It's just the heat of the moment. It's not you, okay? That's not who you really are. I know you. So... this is what's gonna happen. [...] Okay?						
289.	- I should forget the things you said? - Yes, please. - He's right, you know. You embarrassed him in there. - Who gives a shit? Saul, we're gonna get Brody. He'll never pass the polygraph test. - We'll see. - I'll bet you everything I've got. Everything-including my Monk's Dream, signed by Thelonious himself. - I prefer Coltrane. Not so fussy.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
290.	- He's lying. - He passed the polygraph. Same one you and I take and flub every time, or at least I do. - He's... - It's over. Man is clean. - Saul... - You can't deny the facts...what we just witnessed- just 'cause you find 'em inconvenient. So... now we know that Sergeant Brody's been	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]

Продовження таблиці Б.1

	faithful to his wife. Question...Why do we care? What was that all about?						
291.	- You want to explain that? I was embarrassed. - Ashamed. - Why? Because he offered me comfort... and I took it. And you became his follower? A soldier in his jihad? - No. No. Jesus. Don't you understand anything I'm telling you? I'm not made of that stuff. I'm no hero. I had nothing to give. I was broken, living in the dark, for years... and a man walked in. And he was kind to me. And I loved him.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
292.	- I-I was wrong. I-I made a terrible mistake. - Don't you think I don't already know that? - I'm sorry. I am so sorry. This weekend, this time that we spent together...it was real. The parts that...that we both...The important parts. - Hey, Carrie. Fuck you.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
293.	- I didn't tell them what you said. I would never do that. - Then why am I here? - I can't say. - Oh, sure, of course not. - I can't. - You know, for somebody who lies all the time, I'd think you'd be better at it. - Brody... - Oh, please, just stop.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

294.	- I mean, we have a critical situation here. A Marine sniper turned by Abu Nazir, on U.S. soil, targeting his own country. - Yeah. That's what we told you. - [...]	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
295.	- It should never have happened. Do you get that? - Yeah, I do. Why else would I be here? And like I said, it's over. - You okay? - Yeah, I'll survive. - Well, with any luck Tom Walker calls his wife tomorrow morning, we track him down and we're all heroes by noon. Come on.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
296.	- You need to show him you feel the same way. - How? By saying I gave up, got remarried? - No. By saying you've told Lucas about him, you've shown him pictures, enough that he actually recognized him. You've kept him alive in your son's thoughts. When Tom calls... tell him that.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
297.	- We're going public with the information in a few hours. I thought you deserved to hear it first. I wanted to tell you at Langley, but I couldn't. [...]. - I don't hate you. You just did what you had to. Just did your job. - No, it wasn't just my job.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

298.	- What do you mean by that? Specifically. - Just so I'm clear. Two families will get no justice, unless the F.B.I. Tells the truth... about how they killed two innocent people who were doing nothing but pray. - In other words, you do know something. - Good-bye, Ms. Mathison. Mr. Galvez.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
299.	- Look, if one of your men made a mistake, you need to come clean. - Let me ask you something. Have you ever been in a firefight? Yes. Okay. So, my men follow an armed terrorist suspect... [...] Come in and throw any of my guys under the bus... you're fucking high.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
300.	- You think the imam's bad? - No. No. That's the problem. He's practically a saint. I've got nothing on him. I've got zero leverage. - You're 100% sure he's not bad? - Pretty much. - So? Maybe you're approaching the problem the wrong way around.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
301.	- Two people were tragically caught between a terrorist suspect... and those whose job it is to stop more attacks on America. That is the truth. I know you know Walker. Please. If I say I have no information, I have no information. - I'm sorry. In case you reconsider. Thank you for the tea.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	флегматик	[311]

Продовження таблиці Б.1

302.	- Hello, Zahira. - When you came to our home... you knew it was not permitted for you to be alone with my husband. Two pairs of ears to hear what you had to say being better than one. - Maybe.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
303.	- Diplomatic f**king immunity. Just like Klaus in '03. That was the Swiss embassy in Caracas, and we nearly let Klaus slip away. I'm not losing this guy, Saul. - For now, we wait and see if Mr. Zahrani does anything... or goes anywhere that'll help us get to Walker. - You live for this shit. - So I've been told.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
304.	- Why don't you take a look at these photographs. Then you can call anyone you want. Here. - I will not betray my country. - Of course not. Sit down, please.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
305.	- You love your children very much, don't you? Do you have a favorite? - No, of course not. - I think Janine is your favorite. - She is a very remarkable young woman... but all of my children are remarkable. - Not one of your other children is a sophomore at Yale, majoring in political philosophy. Not one of your other children [...]. Not one of your other children [...]. We would deport her. [...].	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	We would make sure that she had no choice but to go back to Saudi Arabia... and get fat and wear a burka for the rest of her miserable life.						
306.	- There is a bigger, pernicious, Abu Nazir-worthy plot out there, and we have little time. We have to code it, collide it, collapse it, contain it. - Lie-Lie down, Carrie. Doctor's comin'. Okay, the important thing now is the green pen. - Thank you.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
307.	- Saul, tell him. - Carrie... you're not yourself. - Of course I am. - No. I can't follow you. You're talkin' very fast. Your thoughts are runnin' together. All these ideas- I-I- I ca- I can't understand. - Is there a doctor we should call? - My sister.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
308.	- I know you hate this. - I have a lot of work to do. - You always say that. - No, no. Something big is happening. Something dangerous. - There's no time for rest. - I know you feel that. But you'll need to trust my judgment now. You need rest, healthy meals, patience. Carrie. Carrie, what are you doing? Carrie!	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

309.	- Maggie upped my meds. I shouldn't have let her. They're making me so drowsy. - Carrie. I'm so sorry. About all this. I feel responsible in a way. 'Cause when you came back from Baghdad, I knew. [...]. Anyway, I should have asked. I should have asked if you were really okay. - There's no time, Saul. It's high purple.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
310.	- And they have a major situation that I know how to fix. I know how to stop it. - Feels good out there, doesn't it? Like you're the queen of the world. - Yes! Exactly. - But you're not, Carrie. - Okay. I just have to make a call. - To who? - There's this guy I know. [...] - It's bad gut. - And if I wait a while... I realize it. - No, this is right. This is right. I know it. - No. Carrie, come on. Hey, come on! Come on.	виникнення додаткових протиріч	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
311.	- Don't, don't, don't, don't! No, David, that chart is very important. It is very meaningful! - What is wrong with her? - No, don't. Don't tell him. David... I am about to solve this fucking thing! - Strip it. - No, no, no! - Carrie, no. Come on. We need to sit down right now. Come with me. [...]	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- <i>You don't know what you're doing!</i> - Carrie.... - You don't know what you're doing! No!						
312.	- But, Saul... - Listen to me. This man has poisoned your thoughts. He has cost you almost everything. Forget him. - I can't, Saul, I can't. - My God. You're in love with him.	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	холерик	[311]
313.	- There is security up the wazoo here. They are on it. We are not needed. - No, all those guys? They're thinking it's a single sniper. - Because that's what it is. - No, it's not. It doesn't make sense.	нерозв'яза- ність проблеми	спонування до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	холерик	[311]
314.	- We're on the wrong side of the barrier, Virgil. - I agree. Now, come on. Let's go home. Carrie, you are working yourself up for nothing. - I wouldn't call a possible terrorist attack nothing. - Shh! You can't say stuff like that. Not here.	виникнення додаткових протирич	стримування дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	холерик	[311]
315.	- What real attack? What are you talking about? - Following an assassination attempt, they'll sequester the high value targets, that's protocol. [...]. - How? Brody. Brody? For Christ's sake, Carrie, not this again. Forget about before; This is now. I saw him... Brody. They hustled him right through the metal detectors along with the vice president.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно- зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

	- You even realize what you're saying? Yes! He's planning on taking them all out. That is what's coming!						
316.	- And you need to stay away from me. And from my family. You set up surveillance, you watched me, you pushed your way into my life, - and for what? - Okay. - Fun? It's crazy what you did. ...You understand... - I said okay. - What does that mean? - I understand. I'll stay away from you, you have my word.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]
317.	- I am this fucking close to picking up the phone, and calling the New York Times. - No, you're not. You know why? Because telling the world we killed 82 kids on purpose, would endanger every one of your case officers in the field. Not to mention every American soldier on the ground. [...]	виникнення додаткових протиріч	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[311]
318.	- What about the side effects? Memory loss... - That is only short time. It's usually temporary. A lot was happening that I kinda like to forget anyway. - That's not even remotely funny. - Saul, I made up my mind. I'm grateful for the concern but I just... I can't live like this any more. It needs to stop. - Yeah.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	холерик	[311]

Продовження таблиці Б.1

319.	- Why do you live in a garage at all? - Oh, this happens. People like you just don't see it from your ivory tower. - I'm a little princess 'cause I don't live in a hole in the wall. - Don't let him go through my stuff, okay? - 'Cause I need a new piss-stained mattress. F***ing m***ot.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
320.	- Right. No, I get that. - Everybody can. No, I get that. It's just a bit weird from someone who's looking after my dad as their job. It's a bit unprofessional giving me all this attitude, don't you think? - You're like a troll on Twitter. Just because you're all upset, everybody else has to feel upset. At first I thought, "I'll give him the benefit of the doubt," because I just assumed you were always having a bad day, but maybe it's just because you're a c*nt.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
321.	- No, I do accept my unhappiness. I know exactly why I'm unhappy, and I also know the only thing that would stop me being unhappy is impossible. What I don't know is why I pay someone who doesn't care about me. - Well... there are people in your life who care about you, but do they actually do what's good for you? - I don't think anyone knows what's good for me. Well I think it's in there somewhere. I just wanna stop feeling sad.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]

Продовження таблиці Б.1

	- Do that, then. Just... stop feeling sad.						
322.	- Because it's so good. It can't just be chance, can it? What, the Big Bang? Everything came from nothing? That's impossible. - You're right. God did it. - Right. - So, where did God come from? - He's always been around. - There you go. Easy, innit? - Mm.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
323.	- He was trying to make people laugh. That's all I'm doing here, okay? - I'm just... I'm doing my best trying... to make you happy. - Okay. Well, cheers. - All right? - Yeah, I'll see you tomorrow. - See you tomorrow.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
324.	- And I can't f**king wait to be with her. - Tony, that doesn't make sense. You're a rational man. You don't even believe in an afterlife. - I know. She's nowhere, all right? But get this through your head... I'd rather be nowhere with her than somewhere without her, all right? F**king hell. Why can't you just leave me alone? Oh, God.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
325.	- I'm sorry. - What for?	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]

Продовження таблиці Б.1

	- Doesn't matter, apparently. - What doesn't matter? - Why I'm apologizing. I'm apologizing for... being an asshole in general. - Oh... right. So are you apologizing for being an asshole so far, or are you apologizing in advance? - I think you do a great job with my dad, and... I don't spend enough time with him. - All right. Fine.						
326.	- I don't do the whole God thing, I'm afraid. - No, neither do I. Load of rubbish. All we've got is each other. We've got to help each other struggle through till we die, and then we're done. [...] - All I'm saying is that... I think that deep down, that you still think life's worth living. It's nowhere near over for you. You're in pain. But the thing you lost... is the same thing that can stop that pain.	вирішення проблем	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[306]
327.	- No one does compare. No offense. - No, none taken. And the reason animals are better than people is because they just get on with it. They don't whinge all the time... - Unlike you. - What d'you mean? - We haven't stopped whinging since we got here. No offense - Well, this is nice. - Mmm. - Cheers, thanks. - Cheers.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]

Продовження таблиці Б.1

328.	- Well, that was really silly. - Why? - Well, they could have had some acid or stabbed you or something. - Told you... I don't care. - What if they'd stabbed me? <i>[snickers]</i> - Oh, cheers. - Pleasure.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
329.	- We don't have anything in common. - Why do you say that, though? - Well... the big difference is... you haven't given up yet, have you? I mean, me, I would quite happily die right now. If I had enough money, I would just take as many drugs as I possibly could. - Don't waste it on food.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
330.	- Just tell me you didn't know. - Right. I couldn't know...Right...it was gonna... you know, work. - Work? Are you f**king kidding me? - He was a heroin addict, okay? That's what he did. Right? It's what he wanted, obviously. - So... - Tell me that you didn't know that he was gonna kill himself, or I'm not gonna let you see George again, okay? - I didn't know. Obviously not. - Okay. You didn't... Yeah, you didn't know.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	флегматик	[306]
331.	- You know what it says. - Go on.	нерозв'язаність проблеми	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]

Продовження таблиці Б.1

	- "To Pat. Stop reading my postcards, you nosy, scruffy cunt." Not very nice, is it? - It's not addressed to you, is it? It's addressed to me. - Yeah, but you knew I'd read it. - And that's my point.						
332.	- Okay, listen to me. If you're saying to me that you can't be trusted, that you're not accountable for your actions, then that's fine, if that's what you're saying. But that means that you don't get to see George. [...] It doesn't even come close. - I'd never do anything to hurt George. - Look what you've done already. - I know. I won't do anything like this again. - Well, let's see, okay?	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
333.	- Okay. [sighs] I'm sorry. - No, you didn't know. - No, not about this. I mean... about everything. Been a f**kin' pain. I like this job.	вирішення проблем	спонування до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	меланхолік	[306]
334.	- So why you here? - This place is paid up. I'm within my rights as your legal tenant. That's all you need to know. Do I smell coffee? Have you got a pot on? - Why? - How about a fill-up? - You can afford to buy your own! - Faster I get coffee, the faster I'm out of here.	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

335.	- Kevin and Paige are here. - Absolutely. - I don't know exactly what Chuck may have said to you, but just so you know, I did not ask him to step in on my behalf.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
336.	- Of course we'd have to have a more formal meeting, work out specifics, but we think you would be a great fit. - Well, I'm flattered, but there's clearly an ethical issue here. Well, of course, we'd take you off Sandpiper. [...]. - That's... I owe a lot to HHM. - Your tuition debt? We could take care of that. - That's very generous. - Well, give it some time, you think about it. [...].	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
337.	- Exactly. - So what's the problem? - I just... I don't know. I keep thinking of you floating in that pool. [...]. - I took that job because it was the right decision. A steady pay check? Done. A place to live that's more than, oh, five square feet? Boom. A car that's all one color? Nailed it. I'm good. I got what I wanted. And you? With this Schweikart thing? You could have everything you ever wanted. What's not to love about that? - Yeah. What's not to love?	вирішення проблем	спонування до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
338.	- They already cut me the check. I get to keep the bonus.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- Not if you quit. Before a certain term, I think yours is a year? You have to pay the money back. - Hmm, uh... It's, um... Yeah, uh, um... Hmm... Yeah, uh, I think it's right there. Yeah. Omar, that... That whole letter of resignation thing? I didn't mean that. Not a word. I... I... I'm so incredibly stressed out.						
339.	- We got you a car, an apartment. Hell, that cocobolo desk! Do you see a desk like that in here? You never gave this a chance. Why? - I tried to make it work. Really, I did. I'm just... A square peg. - If you knew that, why did you take the job? - I'm sorry. How much was the desk?	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
340.	- But if we're gonna do this, I gotta go into it as me. So, yeah. Colorful. I guess. What do you say? - I just... I don't see why it's so important to you that we work together. I mean, we're already... Why do you need me for this? - I don't need you. I want you. - You've got me. Just not as a law partner. I have to get back to work. You okay? - Yeah. No, I'm fine. - Go on. I'll see you later? - Yeah.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
341.	- Okay, Frank. Fine. This is yours now. If this thing can't make it to the floor in the first 100 days, then I'll let you explain to the president why he lied to the American people.	вирішення проблеми	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[312]

Продовження таблиці Б.1

	- I'm gonna get back to work. - Please do.						
342.	- Even if I won, who would hire me? That would be career suicide. - All right. Then I quit Davis & Main. - What does that accomplish? - (SIGHS) It's the only way to get you out of dutch. Because [...] . - Wow. My knight in shining armor. That is some sacrifice. [...] - That's not true. I dig myself out of this hole. - You do your job, Jimmy.	виникнення додаткових протиріч	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
343.	- Well, he can be a tough nut to crack, but he did rule in my favour. - All right, enough about law, law, law. We know you're good. We know you know your stuff. Tell us about Kim Wexler. You started in the mail room, is that right? - I did. I was there almost, well, 10 years ago now.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
344.	- It's time for me to be my own boss. Solo practice. What, you don't think it's a good idea now? Don't tell me you've changed your mind. - No, I... I'm surprised, is all. Hey, I've said all along you're too good for those clowns. This is, uh... Shit, yeah. Wow. It's great! - Good. To that end...	вирішення проблем	стримування дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

345.	- I have a pitch for you. Not Wexler-McGill. But Wexler and McGill. We find an office, share the housekeeping costs, the rent, electricity, everything. [...] Separate firms under one roof. We're both headed uptown, so why can't we share a taxi? - You do things your way and I do them mine. We'll have freedom, but we aren't each trying to go it alone. Not partners. Solo practitioners together. - What do you think? - I don't know what to say. - Say yes.	нерозв'язаність проблеми	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
346.	- No. - What? No. You gotta act now. Listen, you do this the "right way," you wait, you tell Howard to his face, he'll sink his dirty hooks into Mesa Verde before you get the words "I quit" outta your mouth. - Okay, Jimmy, I appreciate the advice, but the whole point of this is for you to be your kind of lawyer and me to be mine. I need to find a way to do this that's right for me.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]
347.	- So, you're going with Schweikart and Cokely. - I'm sorry? - I heard. Through the grapevine. - I'm not going to another firm. I'm starting my own. I figured I'd try giving it a go as a solo practitioner.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	жінка	сангвінік	[307]

Продовження таблиці Б.1

348.	- I can do it. Force of will. And I've been getting better. - I know you have, but... the message that we want to send. I know the message... that we appear professional and not crazy! I'm going to the meeting and the lights stay on. Everyone keeps their phones. Everything stays, for lack of a better word, normal. I will make it through...	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[307]
349.	- You're part of the greatest generation. You fought the Nazis. - Fought the Japanese. - What? - Fought Japanese. I fought the Japanese. This machine was used in the Pacific, where the Japanese are. - Why don't you shut up and learn to take some direction?	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
350.	- Jimmy, I have to ask. You still up for doing this? - What? You mean getting the office? All of it. I think maybe we need to... slow down and really, you know...think about this. - Wait. Whoa. Nothing's changed. - N-nothing's changed? We're about to sign a very expensive lease after a very sizable chunk of income just went flying out the window. - That's why we're a team. Something like this happens... you're there to help me, I'm there to help you. Hey. There will be other Mesa Verdes.	вирішення проблем	спонукання до дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]

Продовження таблиці Б.1

	- So you still wanna do this?						
351.	- Couldn't stand to let Kim have Mesa Verde. You had to swipe it from her. - I didn't swipe anything. We retained our client. - You and Howard never even heard about Mesa Verde till Kim brought it to ya on a red velvet pillow. - I need a shower, and I've got a ton of work to do. So if you're lookin' for a fight, Jimmy, I just don't have it in me.	нерозв'язаність проблеми	спонукання до дій	кумулятивно-зумовлена	чоловік	холерик	[307]
352.	- In that case, I'm fine covering it myself. Kevin and Paige don't need both of us there. - That may be strictly true, but we want to send the right message, don't we? - I'm just worried about your comfort. - I find victory laps very comforting.	вирішення проблем	стримування дій	ситуативно-зумовлена	чоловік	сангвінік	[307]

Додаток В

Фрагменти протоколів реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки особистостей у ході комунікативної суперечки

Таблиця В.1

Фрагмент протоколу реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки *жінок* у ході суперечки з результатом «вирішення проблем на підставі взаємозгоди» (%)

ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВ- НОЇ ПОВЕДІНКИ		ОЗНАКИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ																	
		ПРАГМАТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ																	
		СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ									СТРИМУВАННЯ ДІЇ								
		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП			Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП		
		ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький	ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	гіпербола	3,72	4,84	1,87	3,99	1,19	1,29	0,00	1,37	0,00	3,92	3,84	2,43	4,82	1,84	2,12	0,00	1,42	0,00
	метафора	5,84	5,72	2,99	2,84	2,78	3,13	0,00	1,63	1,18	5,64	5,58	3,85	3,76	3,94	4,21	0,00	1,78	1,12
	метонімія	0,00	0,00	1,12	1,00	1,19	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,62	1,54	1,63	1,52	0,00	0,00	0,00
	евфемізм	4,26	4,26	2,62	1,60	3,37	2,76	0,00	1,08	0,00	4,18	4,12	3,94	2,64	5,84	4,62	0,00	1,26	0,00
	епітет	7,42	7,04	4,86	3,73	3,97	4,24	0,00	2,23	1,17	6,82	6,74	6,83	5,72	5,43	6,21	0,00	2,34	1,16
	антономазія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	персоніфікація	2,58	2,38	1,03	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	2,44	2,38	1,52	1,48	1,47	1,42	0,00	0,00	0,00
	алегорія	1,84	1,68	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,72	1,68	1,42	1,46	1,45	1,44	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці В.1

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	4,96	6,72	4,12	5,32	3,57	3,87	1,61	2,43	1,21	7,84	6,42	8,76	12,84	6,32	7,44	1,54	2,78	1,24
	порівняння	7,92	8,86	5,43	3,55	4,17	5,34	0,00	2,17	1,19	7,12	5,84	9,42	7,18	7,96	9,86	1,62	2,64	1,18
	синоніми	6,38	8,74	5,80	4,26	5,16	4,97	0,00	2,86	1,43	8,46	8,32	10,8 4	9,42	9,86	9,44	0,00	3,12	1,36
	оксиморон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	4,64	4,18	2,62	3,73	2,58	2,76	0,00	1,46	0,00	5,26	5,12	4,62	7,86	4,94	5,12	0,00	1,58	0,00
	градація висхідна	6,12	5,62	2,99	4,26	3,17	3,31	0,00	1,83	1,16	5,74	5,62	5,84	11,76	6,48	6,84	0,00	2,14	1,22
	градація низхідна	5,48	5,14	2,43	3,37	2,98	2,95	0,00	1,39	1,02	5,18	5,04	4,98	9,84	6,02	6,14	0,00	1,86	1,04
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,74	3,54	1,50	1,06	1,39	1,84	0,00	1,24	0,00	3,58	3,46	2,64	1,86	2,84	3,62	0,00	1,42	0,00
	окличні речення	5,86	5,96	2,25	6,39	1,79	1,84	1,73	2,27	0,00	4,86	4,62	4,82	10,4 3	3,64	3,84	0,00	2,84	1,18
	розділові запитання	4,92	4,62	2,81	4,97	2,78	3,13	0,00	1,43	1,03	4,12	4,08	5,21	4,62	5,18	5,64	0,00	1,96	1,06
	риторичні запитання	7,68	7,12	6,36	2,13	5,36	5,89	1,38	6,07	1,36	7,96	8,96	14,43	18,76	12,64	15,82	1,36	7,42	1,38
	номінативні речення	8,84	8,26	5,80	4,44	6,75	5,52	0,00	4,37	1,22	9,18	9,04	12,84	10,62	14,28	12,44	0,00	4,96	1,24
	імперативні конструкції	7,26	6,84	5,24	6,57	4,17	3,50	0,00	4,82	1,21	6,84	6,72	8,62	14,84	7,44	6,42	0,00	5,28	1,18
	еліпсис	5,12	4,72	3,37	4,26	4,76	5,16	0,00	3,04	1,01	6,72	6,64	7,44	10,84	9,86	10,62	0,00	3,42	1,04
	асиндетон	3,96	3,42	1,50	1,77	2,18	1,84	0,00	1,46	1,02	5,94	5,82	3,62	4,86	5,24	4,42	0,00	1,72	1,02

Продовження таблиці В.1

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	парцеляція	5,42	5,04	3,74	4,79	4,56	4,79	1,27	3,18	1,19	6,42	6,34	9,84	13,6 2	12,4 4	13,8 4	1,18	3,84	1,22
	анафоричні повторення	14,86	12,48	8,17	6,29	5,56	6,26	0,00	11,58	1,18	8,72	10,42	16,4 3	12,8 4	11,7 6	13,4 2	0,00	10,94	0,00
	епіфоричні повторення	4,38	6,18	2,43	1,95	2,18	2,95	0,00	2,24	0,00	6,92	7,84	7,62	6,84	7,42	8,96	0,00	2,78	0,00
	перелічення	6,72	6,32	2,99	2,66	4,37	3,31	0,00	3,21	0,00	6,36	6,28	8,84	7,64	11,8 4	10,4 2	0,00	4,12	0,00
	полісиндетон	5,64	5,44	1,12	1,00	1,59	1,29	0,00	0,00	0,00	5,82	5,76	2,86	2,14	3,44	3,12	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	6,68	6,38	4,49	3,90	6,15	4,60	0,00	3,84	1,18	6,04	7,12	13,4 2	11,8 4	15,6 2	13,8 6	0,00	4,46	1,18
	інверсія	6,72	5,12	3,55	4,44	3,77	4,24	1,98	1,42	0,00	5,26	4,62	9,64	11,4 2	9,84	10,8 4	1,92	1,68	0,00
	вставні конструкції	7,24	8,82	5,80	3,73	6,51	6,22	0,00	5,03	0,00	10,84	8,58	15,6 2	12,7 6	16,8 4	16,4 2	0,00	6,12	0,00

Продовження таблиці В.1

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	спадний	в	18,42	12,84	12,00	22,00	10,2	8,42	4,42	8,64	1,18	24,86	11,84	10,00	27,35	25,2	14,28	5,86	5,84	1,18
		с	27,12	16,42	18,00	22,00	47,35	17,35	2,18	18,42	4,82	12,42	18,42	28,00	18,62	38,78	24,36	1,84	12,96	6,82
		н	14,96	22,68	30,00	12,00	16,23	26,78	1,24	14,86	10,64	10,84	26,96	22,00	8,14	12,23	18,74	1,42	6,18	18,84
	висхідний	в	6,82	5,24	3,00	4,00	1,3	1,64	0,00	0,00	0,00	4,96	0,00	2,00	11,27	1,6	2,85	0,00	0,00	0,00
		с	7,14	6,18	0,00	2,00	0,00	2,11	1,12	2,24	1,24	8,74	6,72	0,00	4,83	00	1,42	1,18	2,42	2,14
		н	6,82	6,42	8,00	6,00	18,26	6,52	1,26	2,86	1,38	6,28	5,84	12,00	5,46	12,44	6,18	1,26	2,86	2,38
	спадно-висхідний	в	5,48	5,36	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,86	0,00	0,00	3,72	0,00	1,27	0,00	0,00	0,00
		с	6,94	6,24	7,00	7,00	0,00	7,83	1,04	3,72	1,42	5,72	6,28	6,00	6,18	0,00	8,63	1,12	3,24	2,46
		н	5,72	5,82	6,00	5,00	0,00	5,74	0,00	2,94	1,36	5,18	7,14	5,00	4,57	0,00	5,94	0,00	2,74	2,14
	висхідно-спадний	в	1,86	2,14	0,00	2,00	0,00	0,00	0,74	1,82	1,18	2,14	2,18	0,00	2,64	0,00	0,00	0,92	1,62	1,46
		с	2,38	2,86	5,00	6,00	6,65	4,26	0,00	1,50	1,78	2,86	3,06	4,00	3,11	5,22	3,56	0,00	1,54	1,68
		н	0,00	0,00	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,48	4,53	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	в	0,00	0,00	0,00	2,00	0,00	0,00	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,22	0,00	0,00	6,40	0,00	0,00
		с	6,82	5,24	0,00	2,00	0,00	6,35	0,00	0,00	0,00	8,12	5,42	0,00	1,41	0,00	1,77	0,00	0,00	0,00
		н	1,52	2,56	11,00	4,00	0,00	12,00	0,00	0,00	0,00	2,02	6,14	11,00	0,00	0,00	11,0	0,00	0,00	0,00
Тональний діапазон	широкий		1,20	2,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	0,00	2,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,02	0,00
	розширений		50,11	46,38	47,36	50,84	48,67	51,29	10,47	22,83	15,62	43,72	24,63	46,82	51,29	52,03	49,83	9,38	21,47	15,92
	середній		13,01	11,27	18,42	16,72	17,95	15,84	5,72	6,42	7,71	18,64	24,78	17,95	15,84	15,62	16,65	5,64	6,83	7,24
	звужений		2,40	3,06	16,15	15,93	16,28	16,73	1,88	3,37	1,96	15,11	25,41	17,21	16,73	16,11	17,52	2,11	2,94	1,79
	вузький		33,28	37,15	18,07	16,51	17,10	16,14	6,71	8,51	7,66	20,15	25,18	18,02	16,14	16,24	16,00	6,92	8,96	6,37

Таблиця В.2

Фрагмент протоколу реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки *чоловіків* у ході суперечки з результатом «вирішення проблем на підставі взаємозгоди» (%)

ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВ- НОЇ ПОВЕДІНКИ		ОЗНАКИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ																	
		ПРАГМАТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ																	
		СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ								СТРИМУВАННЯ ДІЇ									
		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП			
		ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький	ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
СТИЛІСТИЧНІ	гіпербола	3,64	3,82	2,64	3,24	2,24	2,42	0,00	1,32	0,00	3,46	3,58	2,36	2,84	2,24	2,32	0,00	1,28	0,00
	метафора	5,42	5,58	3,84	3,52	4,32	4,42	0,00	1,58	1,24	5,28	5,34	3,64	3,48	4,18	4,24	0,00	1,54	1,18
	метонімія	0,00	0,00	1,52	1,46	1,46	1,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,48	1,36	1,46	1,42	0,00	0,00	0,00
	евфемізм	3,96	4,12	3,74	2,86	5,24	4,62	0,00	1,14	0,00	6,18	3,92	3,52	2,74	5,18	4,62	0,00	1,12	0,00
	епітет	6,28	6,36	6,42	6,84	6,42	6,64	0,00	2,06	1,28	3,84	6,24	6,24	6,62	6,32	6,48	0,00	1,96	1,22
	антономазія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	персоніфікація	2,18	2,26	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00	2,12	2,18	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00
	алегорія	1,58	1,64	1,38	1,34	1,38	1,34	0,00	0,00	0,00	1,54	1,62	1,38	1,32	1,38	1,34	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці В.2

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	5,84	6,24	7,42	8,84	6,42	6,84	1,42	2,36	1,36	5,96	6,28	6,84	8,12	6,12	6,42	1,36	2,24	1,24
	порівняння	5,12	5,46	7,84	8,62	6,84	7,24	1,38	2,18	1,34	5,12	5,46	7,18	7,94	6,42	6,84	1,18	2,08	1,12
	синоніми	3,72	4,04	3,94	5,64	3,72	3,94	0,00	1,78	1,26	3,94	4,04	3,94	5,64	3,72	3,72	0,00	1,78	1,26
	оксиморон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	5,36	5,18	3,84	5,12	3,62	3,84	0,00	1,42	0,00	5,42	5,18	3,64	4,64	3,42	3,62	0,00	1,36	0,00
	градація висхідна	6,48	6,82	4,18	5,74	3,94	4,12	0,00	2,08	1,36	6,72	6,84	3,94	5,18	3,74	3,94	0,00	1,92	1,22
	градація низхідна	6,02	6,38	4,02	5,42	3,78	3,96	0,00	1,76	1,28	6,18	6,42	3,78	4,94	3,58	3,78	0,00	1,68	1,16
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,18	3,42	1,72	1,84	2,12	2,42	0,00	1,24	0,00	3,26	3,48	1,86	1,86	2,12	2,36	0,00	1,18	0,00
	окличні речення	4,28	4,62	3,84	6,84	3,24	3,42	0,00	2,52	1,22	4,42	4,68	3,64	6,42	3,18	3,42	0,00	2,16	1,14
	розділові запитання	3,72	4,04	3,94	5,64	3,72	3,94	0,00	1,78	1,26	3,84	4,12	3,72	5,24	3,64	3,84	0,00	2,42	1,18
	риторичні запитання	8,64	8,18	7,84	9,42	6,42	7,42	1,34	6,84	1,42	9,86	9,18	6,84	7,64	6,24	7,12	1,24	4,86	1,32
	номінативні речення	5,86	6,32	6,84	6,84	6,84	6,84	0,00	4,42	1,34	6,12	6,58	6,42	6,42	6,62	2,42	1,38	5,28	1,34
	імперативні конструкції	8,92	9,26	5,12	7,64	5,42	4,86	0,00	4,86	1,36	7,12	8,42	4,86	6,84	5,12	4,86	0,00	4,24	1,22
	еліпсис	9,84	9,12	4,62	6,84	4,86	5,42	0,00	3,16	1,28	8,96	7,34	4,42	2,64	4,62	5,42	0,00	2,84	1,18
	асиндетон	8,72	8,36	2,18	2,64	2,42	2,42	0,00	1,58	1,24	8,42	8,08	2,18	6,42	2,42	6,62	0,00	1,42	1,06

Продовження таблиці В.2

1		2	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	парцеляція	9,12	8,64	8,42	9,84	8,84	8,84	1,26	4,12	1,34	8,74	8,26	8,64	9,42	8,84	8,84	1,14	3,72	1,22
	анафоричні повторення	10,84	10,12	11,84	8,62	10,42	11,42	0,00	9,86	0,00	11,42	10,64	11,26	11,84	10,24	11,12	0,00	8,64	0,00
	епіфоричні повторення	6,24	6,78	6,42	6,84	6,42	6,84	0,00	2,36	0,00	5,84	6,72	6,42	6,84	6,42	6,84	0,00	2,04	0,00
	перелічення	6,84	7,24	6,12	6,12	6,84	7,12	0,00	4,78	0,00	6,96	7,18	6,12	2,12	6,84	7,12	0,00	3,84	0,00
	полісиндетон	5,42	5,68	2,16	2,14	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00	5,38	5,62	2,18	6,42	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	8,68	9,34	9,42	8,84	10,84	10,42	0,00	4,24	1,36	8,92	9,48	9,84	9,12	11,24	10,24	0,00	4,18	1,24
	інверсія	4,12	4,46	7,84	8,42	8,84	9,12	1,88	1,64	0,00	4,18	4,36	7,84	8,42	8,84	9,12	1,72	1,56	0,00
	вставні конструкції	5,68	6,02	8,62	11,42	9,42	9,64	0,00	5,42	0,00	5,82	6,28	8,78	8,82	9,66	9,70	0,00	6,48	0,00
	засоби категоричності	8,46	8,92	7,52	9,12	6,94	6,94	0,00	2,84	1,42	8,84	9,12	6,94	8,42	6,62	6,62	0,00	2,72	1,34

Продовження таблиці В.2

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	спадний	в	0,00	0,00	7,84	22,84	6,24	2,86	3,12	6,54	1,28	6,02	5,84	10,42	24,68	4,86	7,24	7,00	4,80	1,20
		с	24,86	21,84	21,36	32,76	22,18	4,12	2,00	9,26	5,42	24,18	23,96	24,68	30,74	21,34	22,00	2,10	12,60	6,40
		н	33,92	18,92	30,12	18,35	34,76	45,38	4,36	18,14	12,52	26,84	30,42	25,11	14,52	44,72	18,36	1,30	6,40	18,80
	висхідний	в	8,18	7,16	5,04	3,12	1,82	1,18	0,00	0,00	0,00	10,96	8,18	2,36	6,18	1,42	0,00	0,00	0,00	0,00
		с	2,06	2,12	4,02	1,24	1,14	1,04	1,18	2,34	2,04	2,06	2,06	1,48	2,36	1,06	1,42	1,20	1,90	1,80
		н	2,02	2,08	6,41	4,86	4,36	3,42	1,36	2,48	2,24	2,10	2,94	5,94	3,74	3,18	3,18	1,40	1,00	2,20
	спадно-висхідний	в	1,04	1,06	2,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,06	1,04	0,00	2,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		с	7,84	6,94	8,94	5,48	4,82	4,36	1,00	3,02	4,42	6,32	6,12	6,72	4,96	3,64	9,64	1,10	2,60	2,40
		н	2,98	3,02	5,86	3,97	3,76	18,74	0,00	0,00	4,34	2,98	2,88	5,83	3,85	2,58	14,28	0,00	0,00	2,60
	висхідно-спадний	в	1,10	1,10	2,17	0,00	0,00	0,00	1,00	1,52	1,50	1,04	1,06	0,00	1,72	0,00	0,00	1,00	1,20	1,60
		с	0,00	0,00	3,68	2,68	2,34	2,18	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	3,94	2,94	1,84	2,16	0,00	0,00	1,00
		н	0,00	0,00	1,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	в	2,00	2,76	0,00	3,35	0,00	0,00	4,98	0,00	0,00	2,44	2,50	0,00	0,00	0,00	0,00	4,90	0,00	0,00
		с	0,00	0,00	8,05	1,35	1,28	1,22	0,00	1,70	1,24	0,00	0,00	1,12	1,22	1,36	4,72	1,00	1,70	2,00
		н	0,00	0,00	2,65	0,00	17,30	15,50	1,00	1,00	2,00	0,00	0,00	12,40	0,95	14,00	17,00	1,00	1,00	5,80
Тональний діапазон	широкий		2,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,36	0,00	3,23	0,00	6,84	0,00	0,00	0,00	0,00	1,27	0,00
	розширений		36,84	40,37	48,14	51,62	49,21	50,73	9,84	22,15	15,73	33,59	38,94	44,11	24,18	47,25	50,94	10,46	22,09	15,62
	середній		10,33	11,58	17,96	16,11	17,43	15,96	6,11	7,02	7,48	12,11	13,26	18,27	25,06	17,54	15,71	6,02	7,11	7,29
	звужений		35,91	31,86	16,42	15,87	16,57	17,14	2,03	2,88	1,94	33,27	34,11	10,58	25,37	17,36	16,88	2,14	2,83	1,92
	вузький		14,52	16,19	17,48	16,40	16,79	16,17	7,26	8,74	6,46	14,80	13,69	20,20	25,39	17,85	16,47	7,38	8,65	6,22

Таблиця В.3

Фрагмент протоколу реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки *жінок* у ході суперечки з результатом «нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях» (%)

ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВ- НОЇ ПОВЕДІНКИ		ОЗНАКИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ																	
		ПРАГМАТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ																	
		СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ									СТРИМУВАННЯ ДІЇ								
		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП			Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП		
		ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький	ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
СТИЛІСТИЧНІ	гіпербола	3,82	4,12	2,48	3,12	2,18	2,36	0,00	1,48	0,00	3,72	3,94	2,26	2,84	2,14	2,32	0,00	1,36	0,00
	метафора	5,64	5,92	3,72	3,48	4,12	4,26	0,00	1,74	1,26	5,48	5,76	3,64	3,42	4,18	4,26	0,00	1,44	1,14
	метонімія	0,00	0,00	1,56	1,42	1,46	1,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,48	1,36	1,46	1,42	0,00	0,00	0,00
	евфемізм	4,18	4,36	3,64	2,86	4,86	4,32	0,00	1,22	0,00	4,06	4,22	3,42	2,74	5,18	4,62	0,00	1,18	0,00
	епітет	6,92	6,84	6,24	6,58	6,32	6,64	0,00	2,42	1,34	6,64	6,58	6,18	5,84	6,24	6,42	0,00	2,22	1,22
	антономазія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	персоніфікація	2,42	2,36	1,48	1,36	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00	2,34	2,28	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00
	алегорія	1,72	1,84	1,36	1,32	1,38	1,34	0,00	0,00	0,00	1,68	1,74	1,38	1,32	1,38	1,34	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці В.3

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	6,42	6,84	6,18	7,84	4,26	6,58	0,00	2,94	1,42	7,12	7,64	6,42	7,64	6,12	6,42	1,34	2,86	1,18
	порівняння	7,48	7,12	6,42	7,62	6,48	6,94	1,76	2,86	1,36	5,86	5,48	6,84	7,42	6,36	6,84	1,28	2,74	1,12
	синоніми	8,26	9,42	6,74	4,26	6,82	6,72	0,00	3,48	1,52	8,04	6,78	6,52	7,84	6,58	6,58	0,00	3,04	1,28
	оксиморон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	5,18	5,86	2,58	3,84	3,12	3,26	0,00	1,62	0,00	5,42	6,12	3,12	4,18	3,24	3,36	0,00	1,58	0,00
	градація висхідна	6,84	7,42	2,74	7,94	3,46	3,64	0,00	2,24	1,46	6,02	9,18	3,42	4,64	3,62	3,74	0,00	1,98	1,16
	градація низхідна	6,32	6,94	2,63	4,12	3,28	3,48	0,00	1,96	1,38	5,64	6,18	3,28	4,36	3,42	3,58	0,00	1,72	1,04
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,58	5,68	1,52	1,68	1,84	2,16	0,00	1,54	0,00	3,42	5,74	1,74	1,86	2,12	2,36	0,00	1,34	0,00
	окличні речення	5,24	3,82	2,68	4,72	2,94	3,12	0,00	2,92	1,34	4,84	5,26	3,12	5,18	3,18	3,24	0,00	2,12	1,16
	розділові запитання	4,42	7,24	2,76	3,86	3,12	3,42	0,00	2,08	1,32	4,18	4,62	6,84	4,24	3,42	6,64	0,00	1,86	1,18
	риторичні запитання	9,62	8,94	6,42	8,42	6,84	7,94	1,46	6,82	1,58	8,86	8,24	3,36	7,12	6,24	7,42	1,16	5,24	1,32
	номінативні речення	7,86	4,86	5,18	5,26	6,18	6,42	1,28	4,96	1,42	8,92	8,18	6,12	5,84	6,42	3,62	1,04	4,18	1,18
	імперативні конструкції	7,42	6,82	4,36	6,84	4,52	4,18	1,22	5,38	1,44	6,48	6,02	4,62	6,42	4,84	4,36	0,00	4,42	1,22
	еліпсис	6,12	5,64	3,42	5,18	6,24	5,12	0,00	3,56	1,18	6,12	3,68	4,18	5,84	4,36	5,12	0,00	3,18	1,06
	асиндетон	5,84	5,42	1,68	2,42	2,16	2,38	0,00	1,76	1,12	5,68	5,42	2,14	2,48	2,26	2,42	0,00	1,42	0,00

Продовження таблиці В.3

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	парцеляція	5,96	6,38	5,36	7,36	6,42	7,18	1,38	2,86	0,00	6,28	6,64	7,42	8,12	7,84	7,62	1,08	3,12	1,18
	анафоричні повторення	13,84	11,92	9,84	11,84	9,36	10,84	0,00	10,84	2,23	10,42	6,88	11,18	10,84	9,64	10,26	0,00	11,26	0,00
	епіфоричні повторення	6,48	7,26	4,28	5,12	5,18	5,84	0,00	2,66	0,00	7,84	8,92	5,42	5,62	5,84	6,42	0,00	2,34	0,00
	перелічення	7,12	7,84	4,18	4,86	5,64	6,12	0,00	3,94	0,00	6,24	9,68	5,18	5,24	6,42	6,84	0,00	4,26	0,00
	полісиндетон	5,68	6,24	1,54	1,72	2,12	2,18	0,00	0,00	0,00	5,74	6,28	2,08	1,96	2,42	2,38	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	6,42	7,18	6,12	7,48	8,84	8,42	0,00	4,48	0,00	7,12	8,04	9,64	8,26	10,84	9,64	0,00	4,22	1,38
	інверсія	5,84	6,52	4,26	5,36	6,42	7,12	1,96	1,84	0,00	4,62	4,86	7,12	6,84	7,64	8,42	1,76	1,44	0,00
	вставні конструкції	8,12	9,24	6,72	6,52	7,46	8,02	0,00	6,22	1,12	8,86	9,84	8,36	7,62	8,84	9,24	1,02	4,22	0,00

Продовження таблиці В.3

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	спадний	в	8,64	9,28	36,84	38,72	6,82	6,84	1,20	9,60	1,20	8,92	8,24	17,86	34,62	5,42	4,62	4,80	5,60	1,20
		с	17,82	18,46	10,72	6,14	16,94	8,12	1,40	21,80	6,40	24,36	11,18	9,42	7,84	20,84	24,84	1,40	19,80	8,40
		н	19,76	27,84	9,16	4,28	33,78	39,74	1,10	8,40	14,80	28,74	29,86	35,18	11,82	22,36	26,72	1,20	12,40	11,60
	висхідний	в	0,00	0,00	0,00	4,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,02	0,00	0,00	4,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		с	2,24	1,24	1,18	1,62	1,86	1,36	1,00	2,20	2,00	1,18	2,06	1,52	2,14	12,18	8,36	1,00	2,10	1,80
		н	8,64	18,12	8,64	5,48	16,72	5,28	1,00	2,40	2,20	2,08	2,18	9,64	5,36	6,74	5,18	1,00	2,30	2,00
	спадно-висхідний	в	0,00	0,00	14,82	3,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,04	0,00	3,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		с	7,18	2,64	12,36	7,36	5,24	6,74	1,00	3,00	2,60	2,86	7,24	10,28	6,74	8,62	6,74	1,00	2,80	2,20
		н	6,42	17,86	0,00	9,84	4,88	9,86	0,00	0,00	2,80	2,64	6,18	13,46	7,58	7,96	7,28	0,00	0,00	2,40
	висхідно-спадний	в	0,00	0,00	0,00	2,18	2,14	0,00	1,00	1,40	1,60	0,00	1,86	0,00	2,36	3,18	2,14	1,00	1,30	1,40
		с	8,64	1,18	2,04	3,24	16,62	2,42	0,00	0,00	1,00	2,04	2,04	2,64	2,18	4,26	3,26	0,00	0,00	1,00
		н	1,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	в	4,22	1,42	0,00	3,46	0,00	0,00	4,30	0,00	0,00	1,20	2,12	0,00	11,42	0,00	0,00	3,60	0,00	0,00
		с	3,88	1,96	1,24	0,00	0,00	8,64	1,00	1,20	2,40	0,00	1,98	0,00	0,00	0,00	4,62	0,00	0,00	2,30
		н	11,20	0,00	3,00	0,00	0,00	10,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,44	6,24	0,00	0,00	0,00
Тональний діапазон	широкий		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,05	2,31	0,00	0,00	0,00	0,00	1,52	0,00
	розширений		42,18	41,63	46,89	50,27	48,36	51,84	10,63	22,96	15,38	43,05	41,95	42,64	25,02	46,38	51,47	12,28	24,31	15,41
	середній		14,27	15,08	18,63	16,94	18,11	15,42	6,17	7,42	7,52	13,92	14,63	19,03	24,41	18,22	15,33	6,14	6,97	7,39
	звужений		2,36	2,71	16,04	16,02	15,98	16,96	2,28	2,87	1,94	1,88	3,06	15,57	25,08	16,87	16,54	2,22	2,84	1,93
	вузький		41,19	40,58	18,44	16,77	17,55	15,78	7,41	8,79	6,63	41,15	38,31	20,45	25,49	18,53	16,66	5,36	6,76	6,87

Таблиця В.4

Фрагмент протоколу реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки *чоловіків* у ході суперечки з результатом «нерозв'язаність проблеми через відсутність згоди у часткових питаннях» (%)

ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВ- НОЇ ПОВЕДІНКИ		ОЗНАКИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ																	
		ПРАГМАТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ																	
		СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ									СТРИМУВАННЯ ДІЇ								
		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП			Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП		
		ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький	ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький
1	2	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
СТИЛІСТИЧНІ	гіпербола	3,54	3,72	2,62	3,48	2,28	2,34	1,24	1,62	0,00	3,62	3,84	2,58	3,62	2,24	2,42	1,18	1,54	1,16
	метафора	5,22	4,38	3,78	3,62	4,24	4,38	1,36	1,84	1,18	5,34	5,58	3,72	3,54	4,36	4,48	1,24	1,72	1,22
	метонімія	0,00	1,00	1,48	1,42	1,46	1,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,46	1,42	1,46	1,42	0,00	0,00	0,00
	евфемізм	3,86	4,02	3,64	2,84	5,32	4,72	1,12	1,28	0,00	3,98	4,12	3,64	2,84	5,42	4,82	1,06	1,18	1,02
	епітет	6,12	6,18	6,52	7,12	6,42	6,58	1,42	2,34	1,22	6,24	6,18	6,42	6,84	6,38	6,52	1,34	2,18	1,28
	антономазія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	персоніфікація	2,08	2,14	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00	2,16	2,12	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00
	алегорія	1,48	1,56	1,36	,32	1,36	1,34	0,00	0,00	0,00	1,52	1,64	1,36	1,32	1,36	1,34	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці В.4

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	6,18	6,54	7,18	8,96	6,42	6,74	2,18	2,84	1,36	6,84	7,24	7,64	9,42	6,18	6,84	2,02	2,64	2,08
	порівняння	5,04	5,42	7,64	8,42	6,84	7,12	2,24	2,72	1,28	5,28	5,62	8,12	9,12	6,42	7,26	2,06	2,52	2,02
	синоніми	8,92	9,84	7,24	9,26	6,58	6,64	1,36	3,16	1,42	8,96	9,84	7,48	9,86	6,62	6,74	1,28	2,92	1,34
	оксиморон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	5,36	5,98	3,92	5,18	3,54	3,62	1,04	1,58	0,00	5,48	6,02	3,84	5,26	3,42	3,64	1,02	1,42	1,04
	градація висхідна	6,82	7,24	4,16	5,74	3,82	3,94	1,12	2,18	1,34	6,94	7,42	4,12	5,84	3,74	3,96	1,08	1,96	1,12
	градація низхідна	6,28	6,72	3,88	5,42	3,64	3,76	1,08	1,86	1,22	6,38	6,82	3,94	5,48	3,58	3,78	1,04	1,68	1,06
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,12	3,36	1,74	1,82	2,18	2,36	1,02	1,34	0,00	3,28	3,52	1,68	1,82	2,26	2,42	1,02	1,26	1,02
	окличні речення	4,36	4,74	3,78	6,84	3,24	3,38	1,16	2,42	1,26	4,42	4,86	3,72	6,94	3,18	3,36	1,12	2,08	1,16
	розділові запитання	3,78	4,12	3,86	5,62	3,68	3,92	1,24	1,92	1,28	3,96	4,28	3,84	5,84	3,64	3,92	1,18	1,76	1,14
	риторичні запитання	10,42	9,86	7,64	9,18	6,42	7,26	2,42	6,24	1,48	10,86	10,12	7,12	8,24	6,12	7,42	2,18	5,42	2,04
	номінативні речення	11,18	10,64	6,42	6,42	6,84	6,84	2,18	4,86	1,36	11,74	10,84	6,42	6,42	6,84	6,84	2,02	4,28	2,08
	імперативні конструкції	7,64	7,96	5,28	7,86	5,46	5,18	1,94	5,12	1,42	7,18	7,52	5,24	11,6 4	5,62	5,18	1,86	4,64	2,02
	еліпсис	9,24	9,68	4,74	6,94	4,88	5,62	1,26	3,46	1,24	9,64	9,94	4,68	2,64	5,02	2,42	1,18	3,12	1,22

Продовження таблиці В.4

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	асиндетон	8,86	8,42	2,16	2,64	2,42	2,42	1,08	1,64	1,18	9,12	8,72	2,14	7,12	2,42	5,68	1,06	1,46	1,04
	парцеляція	8,94	8,42	8,26	9,62	8,72	8,84	2,04	3,62	1,28	9,28	8,84	8,84	9,74	8,62	8,94	1,92	3,24	1,96
	анафоричні повторення	6,02	6,48	11,7 4	11,42	10,26	11,02	1,12	9,84	0,00	6,18	6,64	12,4 2	7,92	10,1 8	11,0 2	1,04	8,42	1,02
	епіфоричні повторення	5,72	6,26	6,26	6,84	6,42	6,84	1,06	2,28	0,00	6,42	6,94	6,12	6,84	6,42	6,84	1,02	2,04	1,02
	перелічення	6,84	7,18	5,94	6,18	6,84	7,12	1,08	3,96	0,00	6,96	7,42	5,84	6,42	6,84	7,24	1,04	3,42	1,04
	полісиндетон	5,26	5,58	2,18	2,12	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00	5,34	5,68	2,16	2,12	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	9,18	9,82	9,74	8,96	11,26	10,26	1,18	4,12	1,36	5,92	10,42	10,1 2	8,64	11,8 4	10,4 2	1,12	3,84	1,18
	інверсія	4,04	4,28	7,68	8,42	8,84	9,18	2,36	1,74	0,00	4,12	4,36	7,62	8,84	8,94	9,42	2,14	1,52	2,08
	вставні конструкції	5,68	6,12	8,76	8,60	9,66	9,88	1,82	5,26	0,00	9,84	6,28	8,88	8,72	9,92	10,1 6	1,72	4,48	1,74

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	спадний	в	0,00	0,00	6,84	4,86	6,82	9,86	2,20	3,60	1,40	0,00	0,00	5,42	13,92	5,84	7,84	0,00	2,00	1,00
		с	26,00	28,78	19,42	31,24	17,94	12,42	8,20	18,00	2,40	27,84	28,64	18,64	29,46	15,26	10,42	8,00	16,00	2,00
		н	28,00	26,34	31,48	20,18	36,12	30,84	4,00	12,80	15,80	32,16	27,98	33,58	13,92	38,92	21,24	8,00	13,00	6,00
	висхідний	в	10,00	9,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,08	8,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		с	8,00	2,18	7,62	5,42	5,42	5,24	1,00	1,40	1,20	2,04	2,10	6,82	6,18	5,18	6,18	1,00	2,00	2,00
		н	8,00	2,07	5,84	6,18	9,86	6,18	1,20	1,80	1,40	2,12	2,06	5,74	6,84	6,72	14,86	1,00	2,00	2,00
	спадно- висхідний	в	2,00	1,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,02	1,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
		с	6,00	3,24	7,24	6,34	7,84	6,42	1,20	2,20	1,20	8,96	3,14	6,14	6,42	6,94	6,24	1,00	2,00	2,00
		н	3,00	2,11	9,18	5,16	6,72	16,36	0,00	0,00	1,20	3,18	2,96	9,12	5,36	5,86	19,96	1,00	1,00	2,00
	висхідно- спадний	в	1,00	1,10	2,06	2,48	2,48	2,24	1,00	1,20	1,20	1,08	1,04	2,06	2,48	2,36	2,18	1,00	1,00	1,00
		с	0,00	0,00	6,92	3,42	3,86	3,12	0,00	0,00	1,20	0,00	0,00	4,86	3,62	3,24	2,86	0,00	0,00	1,00
		н	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	в	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,20	0,00	0,00	2,52	2,28	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
		с	0,00	0,00	7,64	2,96	0,00	3,86	0,00	0,00	1,40	0,00	0,00	6,48	5,00	0,00	3,84	0,00	0,00	1,00
		н	0,00	0,00	5,76	1,76	2,94	3,46	0,00	0,00	11,00	0,00	0,00	1,14	6,80	9,68	4,38	0,00	0,00	6,00
Тональний діапазон	широкий		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,67	0,00	0,00	0,00	3,56	0,00	0,00	0,00	0,00	1,38	0,00
	розшире- ний		38,76	44,28	47,58	52,11	49,74	50,96	9,88	22,57	15,62	45,13	43,79	43,28	24,54	47,03	50,68	8,47	21,98	17,55
	середній		27,41	33,67	18,04	15,84	17,28	15,67	6,27	6,88	7,45	32,58	34,11	20,11	24,97	17,68	15,96	6,05	7,14	7,36
	звужений		11,83	10,91	15,76	15,96	16,13	16,41	2,31	2,79	1,85	11,74	9,86	10,03	25,22	17,02	16,27	2,18	2,91	1,97
	вузький		22,00	11,14	18,62	16,09	16,85	16,96	7,12	8,69	6,90	10,55	12,24	23,02	25,27	18,27	17,09	7,29	8,83	6,89

Таблиця В.5

Фрагмент протоколу реєстрації результатів аналізу комунікативної поведінки *жінок* у ході суперечки з результатом «виникнення додаткових проблем через загострення протиріч» (%)

ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВ- НОЇ ПОВЕДІНКИ		ОЗНАКИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ																	
		ПРАГМАТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ																	
		СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ								СТРИМУВАННЯ ДІЇ									
		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП		Контекстна зумовле- ність		Темперамент				Рівень ЕПП			
		ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький	ситуативно- зумовлена	кумулятивно- зумовлена	сангвінік	холерик	флегматик	меланхолік	високий	середній	низький
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
СТИЛІСТИЧНІ	гіпербола	4,12	4,68	2,64	3,42	2,32	2,48	1,42	1,86	1,28	6,82	4,60	2,38	2,86	2,24	2,32	1,36	1,92	1,24
	метафора	6,24	6,92	3,82	3,64	4,42	4,64	1,54	2,04	1,36	8,96	6,60	3,64	3,48	4,32	4,42	1,48	2,18	1,32
	метонімія	0,00	0,00	1,52	1,42	1,48	1,42	0,00	0,00	0,00	0,00	3,10	1,46	1,38	1,42	1,42	0,00	0,00	0,00
	евфемізм	4,86	5,24	3,74	2,86	5,42	4,84	1,18	1,34	1,12	5,74	3,90	3,52	2,74	5,12	4,64	1,12	1,42	1,06
	епітет	7,18	7,52	6,84	7,42	6,62	6,86	1,62	2,84	1,44	9,84	7,40	6,42	6,84	6,42	6,64	1,54	3,04	1,36
	антономазія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	персоніфікація	2,84	3,12	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00	3,96	2,70	1,42	1,38	1,42	1,38	0,00	0,00	0,00
	алегорія	1,96	2,18	1,38	1,32	1,36	1,34	0,00	0,00	0,00	2,84	2,10	1,38	1,32	1,38	1,34	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці В.5

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	7,42	8,36	7,24	8,84	6,84	7,12	2,36	3,12	2,18	9,42	8,10	6,84	8,42	6,42	6,84	2,28	3,42	2,12
	порівняння	6,18	6,84	7,86	8,62	7,18	7,64	2,42	3,04	2,24	8,64	7,40	7,18	8,26	6,84	7,18	2,36	3,28	2,18
	синоніми	9,64	10,7 2	7,52	9,18	7,42	7,52	1,54	3,42	1,62	10,24	9,20	6,94	8,74	6,94	6,94	1,46	3,64	1,54
	оксиморон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	6,84	7,52	3,86	5,12	3,64	3,86	1,18	1,76	1,14	7,84	5,60	3,74	4,84	3,62	3,84	1,14	1,92	1,08
	градація висхідна	7,92	8,64	4,18	5,64	4,02	4,18	1,22	2,38	1,18	8,96	6,40	4,12	5,42	3,94	4,12	1,18	2,56	1,12
	градація низхідна	7,18	7,82	4,02	5,42	3,86	4,02	1,16	2,02	1,12	8,18	5,80	3,96	5,18	3,78	3,96	1,12	2,18	1,06
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,96	4,42	1,68	1,84	2,18	2,42	1,12	1,54	1,06	5,62	4,60	1,82	1,86	2,18	2,36	1,08	1,72	1,02
	окличні речення	5,24	5,86	3,86	6,42	3,42	3,64	1,26	2,64	1,24	6,84	7,20	3,64	6,12	3,24	3,42	1,22	2,82	1,18
	розділові запитання	4,62	5,12	3,94	5,26	3,86	4,18	1,34	2,18	1,28	5,18	4,60	3,72	5,14	3,72	3,94	1,28	2,34	1,22
	риторичні запитання	11,84	10,96	7,18	8,86	6,84	7,84	2,64	6,12	2,48	19,42	14,00	6,84	7,84	6,42	7,12	2,52	6,42	2,14
	номінативні речення	10,72	10,24	6,42	6,84	6,86	7,12	2,42	4,82	2,36	17,86	7,40	6,42	6,42	6,84	6,84	2,34	5,12	2,28
	імперативні конструкції	8,36	9,18	5,12	7,42	5,42	5,18	2,18	5,04	2,24	9,64	5,90	4,86	6,84	5,18	4,86	2,12	10,82	2,36
	еліпсис	10,12	10,84	4,62	6,84	4,86	8,86	1,36	3,56	1,28	11,28	8,40	4,42	6,42	4,62	5,42	1,28	3,82	1,22
	асиндетон	9,86	9,42	2,18	8,66	2,42	2,48	1,22	1,86	1,18	10,92	3,80	2,18	2,64	2,42	2,42	1,16	2,04	1,12

Продовження таблиці В.5

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	парцеляція	10,24	9,86	7,86	9,84	8,42	5,64	2,28	3,92	2,18	12,84	6,80	8,42	9,64	8,64	8,86	2,18	4,24	2,06
	анафоричні повторення	7,42	8,18	12,64	12,84	10,84	11,84	1,26	10,24	1,24	8,96	11,00	12,84	12,18	10,42	11,42	1,18	5,38	1,16
	епіфоричні повторення	6,96	7,64	6,12	6,84	6,42	7,18	1,18	2,46	1,12	7,42	4,20	6,24	6,84	6,42	6,84	1,12	2,68	1,08
	перелічення	7,84	8,52	5,84	6,12	6,84	7,42	1,22	4,24	1,18	8,62	5,10	6,12	6,42	6,84	7,12	1,16	4,58	1,12
	полісиндетон	6,18	6,84	2,16	2,12	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00	7,84	3,60	2,18	2,12	2,42	2,36	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	11,62	10,84	10,84	9,42	11,84	10,84	1,34	4,36	1,28	18,96	7,60	10,84	9,18	11,42	10,42	1,26	4,72	1,22
	інверсія	4,86	5,24	7,62	8,26	8,42	9,18	2,58	1,84	2,46	6,24	4,00	7,86	8,42	8,84	9,12	2,44	1,92	2,32
	вставні конструкції	6,42	7,18	8,72	2,64	9,66	10,24	1,96	5,48	1,92	9,18	7,00	8,74	8,80	9,62	9,84	1,86	5,94	1,82

Продовження таблиці В.5

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	стадний	В	8,64	9,28	36,84	38,72	6,82	6,84	1,20	9,60	1,20	8,92	8,24	17,86	34,62	5,42	4,62	4,80	5,60	1,20
		С	17,82	18,46	10,72	6,14	16,94	8,12	1,40	21,80	6,40	24,36	11,18	9,42	7,84	20,84	24,84	1,40	19,80	8,40
		Н	19,76	27,84	9,16	4,28	33,78	39,74	1,10	8,40	14,80	28,74	29,86	35,18	11,82	22,36	26,72	1,20	12,40	11,60
	висхідний	В	0,00	0,00	0,00	4,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,02	0,00	0,00	4,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		С	2,24	1,24	1,18	1,62	1,86	1,36	1,00	2,20	2,00	1,18	2,06	1,52	2,14	12,18	8,36	1,00	2,10	1,80
		Н	8,64	18,12	8,64	5,48	16,72	5,28	1,00	2,40	2,20	2,08	2,18	9,64	5,36	6,74	5,18	1,00	2,30	2,00
	стадно- висхідний	В	0,00	0,00	14,82	3,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,04	0,00	3,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		С	7,18	2,64	12,36	7,36	5,24	6,74	1,00	3,00	2,60	2,86	7,24	10,28	6,74	8,62	6,74	1,00	2,80	2,20
		Н	6,42	17,86	0,00	9,84	4,88	9,86	0,00	0,00	2,80	2,64	6,18	13,46	7,58	7,96	7,28	0,00	0,00	2,40
	висхідно- стадний	В	0,00	0,00	0,00	2,18	2,14	0,00	1,00	1,40	1,60	0,00	1,86	0,00	2,36	3,18	2,14	1,00	1,30	1,40
		С	8,64	1,18	2,04	3,24	16,62	2,42	0,00	0,00	1,00	2,04	2,04	2,64	2,18	4,26	3,26	0,00	0,00	1,00
		Н	1,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	В	4,22	1,42	0,00	3,46	0,00	0,00	4,30	0,00	0,00	1,20	2,12	0,00	11,42	0,00	0,00	3,60	0,00	0,00
		С	3,88	1,96	1,24	0,00	0,00	8,64	1,00	1,20	2,40	0,00	1,98	0,00	0,00	0,00	4,62	0,00	0,00	2,30
		Н	11,20	0,00	3,00	0,00	0,00	10,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,44	6,24	0,00	0,00	0,00
Тональний діапазон	широкий		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	розшире- ний		41,72	42,94	47,02	51,18	48,92	52,03	10,36	22,41	15,29	43,18	41,35	44,55	24,87	46,57	51,06	9,56	26,63	12,48
	середній		14,89	13,67	18,85	16,43	17,67	15,21	6,22	6,95	7,51	14,21	15,02	19,92	24,56	17,84	15,48	6,31	7,84	7,46
	звужений		2,58	3,14	15,91	15,71	16,22	16,58	2,27	2,86	1,94	2,97	2,44	12,78	25,41	17,43	16,79	2,35	2,78	1,89
	вузький		40,81	40,25	18,22	16,68	17,19	16,18	7,18	8,72	6,83	39,64	41,19	22,75	25,16	18,16	16,67	7,07	8,74	6,89

Продовження таблиці В.6

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
СТИЛІСТИЧНІ	іронія	6,80	7,42	4,12	6,42	2,96	3,68	2,64	3,36	2,12	6,40	7,20	4,75	6,84	3,18	3,76	2,32	3,12	1,82
	порівняння	5,90	6,38	3,86	5,86	3,14	3,94	2,72	3,18	2,18	5,60	6,20	4,25	6,27	3,52	4,28	2,36	2,98	1,88
	синоніми	8,20	8,94	4,24	6,18	3,76	3,86	1,62	3,72	1,54	7,40	8,20	4,75	6,78	3,78	4,03	1,42	3,42	1,24
	оксиморон	2,10	2,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	парадокс	1,90	2,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	антитеза	5,20	5,84	2,48	3,84	2,22	2,36	1,24	1,94	1,08	4,80	5,40	2,50	4,36	2,14	2,27	1,12	1,64	1,02
	градація висхідна	5,80	6,42	2,76	4,12	2,64	2,74	1,36	2,62	1,12	5,20	5,80	2,75	4,58	2,46	2,71	1,18	2,26	1,04
	градація низхідна	5,10	5,74	2,64	3,96	2,56	2,62	1,28	2,24	1,06	4,80	5,40	2,50	4,31	2,39	2,54	1,14	1,92	1,02
	зевгма	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	гра слів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	алюзія	3,40	3,96	1,22	2,42	1,08	1,16	1,18	1,64	1,02	3,20	3,80	1,25	2,63	1,06	1,18	1,08	1,42	1,00
	окличні речення	6,10	6,84	2,84	4,84	2,04	2,18	1,42	2,96	1,18	6,40	7,20	3,25	5,92	2,23	2,31	1,22	2,48	1,08
	розділові запитання	4,20	4,62	2,16	3,18	1,82	1,92	1,54	2,42	1,22	4,20	4,80	2,50	3,86	1,98	2,07	1,28	2,06	1,12
	риторичні запитання	13,80	12,90	7,50	8,42	4,78	5,04	2,96	6,82	2,34	14,80	13,60	7,25	8,94	5,14	5,46	2,52	6,24	1,96
	номінативні речення	6,40	7,10	4,88	6,84	6,32	4,92	2,74	5,24	2,28	6,20	6,80	5,25	7,36	6,57	5,23	2,36	4,72	1,88
	імперативні конструкції	6,20	6,84	4,36	6,12	3,94	3,62	2,52	5,48	2,14	13,40	14,60	4,75	6,84	3,76	3,74	2,14	4,98	1,82
	еліпсис	7,40	8,10	4,18	6,42	4,86	5,48	1,46	3,96	1,22	6,20	6,80	4,50	6,27	4,92	5,52	1,26	3,48	1,06
	асиндетон	3,60	4,10	1,92	2,84	1,74	1,68	1,34	2,18	1,12	3,40	3,80	2,25	3,41	1,82	1,79	1,14	1,92	1,02

Продовження таблиці В.6

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	парцеляція	5,80	6,40	5,18	7,84	5,44	5,82	2,46	4,42	2,06	7,80	8,60	5,75	8,36	5,47	6,12	2,06	3,64	1,72
	анафоричні повторення	10,20	9,40	7,38	9,84	5,82	6,44	1,38	10,64	1,16	6,20	7,00	7,75	10,42	6,21	6,83	1,12	9,84	1,02
	епіфоричні повторення	3,20	3,60	3,84	5,42	3,24	4,06	1,24	2,82	1,08	5,80	6,60	4,25	5,83	3,48	4,27	1,06	2,36	1,00
	перелічення	4,60	5,10	3,46	4,84	3,62	3,84	1,28	4,86	1,12	6,40	7,20	3,75	5,27	3,72	4,06	1,08	4,12	1,02
	полісиндетон	3,40	3,90	1,58	2,18	1,96	1,74	0,00	0,00	0,00	4,20	4,80	2,25	2,48	2,03	1,82	0,00	0,00	0,00
	паралельні конструкції	7,20	7,90	4,92	6,84	7,12	5,96	1,46	4,94	1,22	8,60	9,40	5,25	7,36	7,68	6,24	1,18	4,18	1,06
	інверсія	3,80	4,30	4,14	6,12	4,42	4,88	2,84	2,02	2,36	4,60	5,20	4,75	6,78	4,83	5,31	2,42	1,76	2,02
	вставні конструкції	5,60	6,20	5,32	5,44	9,88	7,48	2,12	6,12	1,82	7,20	8,00	5,75	2,09	8,82	6,88	1,86	5,36	1,78

Продовження таблиці В.6

1			2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Тип термінального тону	стадний	В	0,00	0,00	6,84	4,76	6,82	9,86	2,20	3,60	1,40	0,00	0,00	5,42	13,92	5,84	7,84	0,00	2,00	1,00
		С	26,00	28,78	19,42	31,34	17,24	12,42	8,20	18,00	2,40	27,84	28,64	18,64	29,46	15,26	10,42	8,00	16,00	2,00
		Н	28,00	26,34	31,48	22,38	38,22	30,84	4,00	12,80	15,80	32,16	27,98	33,58	13,92	38,92	21,24	8,00	13,00	6,00
	висхідний	В	10,00	9,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,08	8,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		С	8,00	2,18	7,62	6,82	5,92	5,24	1,00	1,40	1,20	2,04	2,10	6,82	6,18	5,18	6,18	1,00	2,00	2,00
		Н	8,00	2,07	5,84	7,58	6,96	6,18	1,20	1,80	1,40	2,12	2,06	5,74	6,84	6,72	14,86	1,00	2,00	2,00
	стадно- висхідний	В	2,00	1,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,02	1,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
		С	6,00	3,24	7,24	6,34	7,84	6,42	1,20	2,20	1,20	8,96	3,14	6,14	6,42	6,94	6,24	1,00	2,00	2,00
		Н	3,00	2,11	9,18	6,16	6,72	16,36	0,00	0,00	1,20	3,18	2,96	9,12	5,36	5,86	19,96	1,00	1,00	2,00
	висхідно- стадний	В	1,00	1,10	2,06	5,48	2,48	2,24	1,00	1,20	1,20	1,08	1,04	2,06	2,48	2,36	2,18	1,00	1,00	1,00
		С	0,00	0,00	6,92	3,42	3,86	3,12	0,00	0,00	1,20	0,00	0,00	4,86	3,62	3,24	2,86	0,00	0,00	1,00
		Н	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	рівний	В	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,20	0,00	0,00	2,52	2,28	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
		С	0,00	0,00	7,64	3,96	0,00	3,86	0,00	0,00	1,40	0,00	0,00	6,48	5,00	0,00	3,84	0,00	0,00	1,00
		Н	0,00	0,00	5,76	1,76	2,94	3,46	0,00	0,00	11,00	0,00	0,00	1,14	6,80	9,68	4,38	0,00	0,00	6,00
Тональний діапазон	широкий		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,33	0,00	0,00	0,00	7,03	0,00	0,00	0,00	0,00	1,48	0,00
	розшире- ний		44,62	42,87	48,33	50,93	49,08	51,57	10,21	22,17	15,63	45,21	43,58	44,18	24,29	46,94	50,82	10,52	22,28	15,37
	середній		33,18	34,55	17,71	16,26	17,84	15,63	6,18	7,08	7,41	32,74	33,92	19,48	25,18	17,49	15,89	6,09	6,96	7,44
	звужений		10,94	9,73	16,08	16,21	15,87	16,82	2,24	2,93	1,86	11,36	10,48	12,63	25,04	17,18	16,36	2,19	2,85	1,92
	вузький		11,26	12,85	17,88	16,60	17,21	15,98	7,27	8,76	6,93	10,69	12,02	23,71	25,49	18,39	16,93	7,33	8,79	6,78

Додаток Г

Відомості про апробацію результатів дослідження

№	Назва конференції / симпозіуму / семінару / форуму	Місце та дата проведення	Форма участі
<i>Міжнародні</i>			
1.	Круглий стіл з міжнародною участю «Сучасні тенденції фонетичних досліджень»	Київ, 22.04.2021	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез
2.	Інноваційний потенціал та правове забезпечення Соціально-економічного розвитку України: виклик глобального світу». 19-20 травня 2022 року. С. 577–580.	Полтава, 19-20.05.2022	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез
3.	Круглий стіл з міжнародною участю «Сучасні тенденції фонетичних досліджень»	Київ, 21.04.2023	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез
4.	The latest development trends in philological science and education	м. Рига, Латвійська Республіка, 7-8.02.2024	заочна, публікація тез
5.	Круглий стіл з міжнародною участю «Сучасні тенденції фонетичних досліджень»	Київ, 26.04.2024	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез
6.	Круглий стіл з міжнародною участю «Сучасні тенденції фонетичних досліджень»	Київ, 24.04.2025	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез
7.	Linguistics and the Challenges of the Present-day World: Crossing Disciplinary Boundaries	Київ, 22-23.05.2025	онлайн, виступ з доповіддю, публікація тез

Додаток Д

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

Статті у наукових фахових виданнях України

1. Северина Г.Г. Узагальнення концепцій і підходів до визначення суперечки. *Актуальні питання гуманітарних наук. Мовознавство. Літературознавство*. 2023. № 70(2). С. 243-249. DOI: [10.24919/2308-4863/70-2-36](https://doi.org/10.24919/2308-4863/70-2-36)
2. Северина Г. Типологія стилів комунікативної поведінки у ситуаціях суперечки: політичний дискурс. *Актуальні питання іноземної філології*. 2024. № 21. С. 114-122. DOI: [10.32782/2410-0927-2024-21-17](https://doi.org/10.32782/2410-0927-2024-21-17)
3. Северина Г. Тактики, прийоми і мовні засоби реалізації маніпулятивного дискурсу (на матеріалі політичних дебатів у США). *Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія»*. 2025. № 61. С. 145-154. DOI: [10.24919/2522-4565.2025.61.17](https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17)
4. Северина Г. Методика міждисциплінарного експериментального дослідження мовленнєвої поведінки англомовної особистості у ситуаціях суперечки. *Advanced Linguistics*. 2025. № 16. С. 26-37. DOI: [10.20535/2025.16.344414](https://doi.org/10.20535/2025.16.344414)

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

5. Северина Г.Г. Фонетична диференціація мовлення різних психотипів особистості. Сучасні тенденції фонетичних досліджень: зб. матеріалів V Круглого столу з міжнар. участю (22 квітня 2021 р., Київ). Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. С. 138-141.
6. Северина Г.Г. Визначення статусу комуніканта в різних ситуаціях спілкування. Інноваційний потенціал та правове забезпечення Соціально-економічного розвитку України: виклик глобального світу: VI Міжнародна науково-практична конференція (19-20 травня 2022 р., Київ). Київ, 2022. С. 577-580.

7. Северина Г.Г. Визначення лінгвістичного статусу суперечки. Сучасні тенденції фонетичних досліджень: зб. матеріалів VI Круглого столу з міжнар. участю (21 квітня 2023 р., Київ). Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2023. С. 66-68.

8. Северина Г.Г. Сильові особливості аргументативного дискурсу. The latest development trends in philological science and education: зб. матеріалів міжнародної наукової конференції з філології (7–8 лютого 2024 р., м. Рига, Латвійська Республіка). 2024. С. 94-98.

9. Северина Г.Г. Комунікативна поведінка нарцисичного типу особистості у ході суперечки. Сучасні тенденції фонетичних досліджень: зб. матеріалів VII Круглого столу з міжнар. участю (26 квітня 2024 р., Київ). Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2024. С. 74–78.

10. Северина Г.Г. Взаємодія вербальних і невербальних засобів актуалізації побутової суперечки (на матеріалі британських серіалів) Сучасні тенденції фонетичних досліджень: зб. матеріалів VI Круглого столу з міжнар. участю (24 квітня 2025 р., Київ). Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2025. С. 95-100.

11. Severyna H. Political Clash: Communicative Non-Verbal Behaviour Insights (the “Oval Office Meeting” Case). Linguistics and the Challenges of the Present-day World: Crossing Disciplinary Boundaries: 4th International Conference of the Ukrainian Association of Cognitive Linguistics and Poetics (UACLaP), 22-23 May, 2025. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». р. 62.