

УДК 811.161.2'27

Л. А. Білоконенко

ТИПИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДУМІВ НА СТАДІЇ РОЗВИТКУ МІЖСОБИСТІСНОГО КОНФЛІКТУ

Білоконенко Л. А. Типи комунікативної поведінки індивідуумів на стадії розвитку міжособистісного конфлікту.

У статті описано три типи мовної поведінки осіб на стадії розвитку міжособистісного конфлікту. Визначено, що перший тип зумовлюється розумінням його учасниками переходу конфлікту з латентного стану у відкрите протистояння, другий – їх усвідомленням ескалації конфлікту, третій – розпізнається за наявністю фази апогею.

Ключові слова: міжособистісний конфлікт, комунікативна поведінка, стадія розвитку конфлікту, текст.

Белоконенко Л. А. Типы коммуникативного поведения индивидуумов на стадии развития межличностного конфликта.

В статье описываются три типа коммуникативного поведения индивидуумов на стадии развития межличностного конфликта. Установлено, что первый тип обусловлен пониманием его участниками перехода конфликта из латентного состояния в открытое противостояние, второй – их осознанием эскалации конфликта, третий – распознается наличием фазы апогея.

Ключевые слова: межличностный конфликт, коммуникативное поведение, стадия развития конфликта, текст.

Bilokonenko L. A. The types of communicative behavior of the individuals during the stage of development of interpersonal conflict.

The article describes three types of communicative behavior of individuals during the stage of development of interpersonal conflict. It was found, that the first type is caused by participants' understanding of the transition from latent conflict state into an open confrontation, the second – their knowledge of escalation of the conflict, and the third – is recognized by the presence of the phase peak.

Key words: interpersonal conflict, communicative behaviour, development stage of the conflict, the text.

Конфлікт потребує системного підходу, який дає змогу об'єднати наявні в конфліктологічній науці доробки, припустити множинність опису цього феномена. Організація поведінки людини на різних етапах конфлікту, формування його образу та моделей, взаємозв'язок між елементами, змістова та динамічна характеристика кордонів, закономірності мовних дій осіб – далеко не повний опис універсуму явища. Звернення до мовного конфлікту як одного з елементів

системи більш високого рівня дозволяє скласти цілісне уявлення не лише про цей особливий тип спілкування, але й розкрити сутність конфлікту як явища, що відображає багатоманітність буття людини.

У наукових працях, присвячених дослідженню стадій поведінки сторін у конфлікті, виокремлено стадію розвитку, коли наявне відкрите протистояння сторін, загострюється їх протиборство, що призводить до ескалації (Л. Герасіна, Л. Ємельяненко, А. Ішмуратов, Н. Осіпова, М. Панов, В. Петюх, Г. Сучкова та ін.). Актуальність нашого дослідження зумовлена загальною спрямованістю сучасних лінгвістичних студій до аналізу тексту, у якому зафіксовано перебіг мовного конфлікту. До мовного втілення різних стадій конфліктної взаємодії осіб (на матеріалі різних мов) уже зверталися вітчизняні та зарубіжні науковці (Г. Барташева, І. Гулакова, В. Третьякова, В. Ущина, О. Фадєєва, І. Фролова та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6]), проте структурні та комунікативно-прагматичні особливості стадії розвитку українськомовного конфлікту на сьогодні не набули мовознавчої інтерпретації. Мета цієї роботи полягає у встановленні типів комунікативної поведінки осіб на стадії розвитку міжособистісного конфлікту. Обсяг мовного матеріалу, на основі якого зроблено висновки, біля 600 текстових фрагментів.

Текст конфлікту виявляє певні типи мовної поведінки осіб, які різняться складовими, сформованими на різних стадіях перебігу. На стадії розвитку встановлюємо *три типи комунікативної поведінки індивідуумів*:

1) мовна поведінка осіб визначає їхнє усвідомлення переходу конфлікту з латентного стану у відкрите протистояння, але ця поведінка має обмеження у використанні певних мовних ресурсів, адже ще є можливість розв'язати проблему іншим способом. На цій фазі особи застосовують конфронтаційні впливи, використовують такі мовленнєві тактики, як вказівка, погроза, обман, відмова, незгода, залучають до розмови «третіх осіб», ніби випробовуючи «сили» опонента, його вміння захищатися. Якщо особа здатна контролювати конфронтаційний прояв своїх мовних акцій, суперечка отримує локальний характер і може завершитися без ескалації. Це *локальна частина* тексту конфлікту, яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами установки на можливість припинити відкриту боротьбу та завершити конфлікт*;

2) мовна поведінка осіб визначає їх усвідомлення ескалації конфлікту. На цій фазі особи можуть посилити вже активні мовленнєві тактики новими (наказ, образа, негативна особистісна оцінка, приниження, шантаж), що свідчить про некерованість і непередбачуваність «руху» мовного конфлікту, втрату можливості «тут і зараз» порозумітися. Це *експансивна частина* тексту конфлікту, яка *репрезентує мовленнєву реалізацію особами своєї установки на його некерований розвиток*.

Фазі ескалації властиві певні «впливи» опонентів один на одного, для мовного конфлікту актуальними можна вважати такі:

а) «звуження» когнітивної сфери мовців, зростання емоційного напруження, що призводить до «примітивізації» мовної взаємодії: граматично або логічно незавершені фрази, переформулювання, повтори, неускладнені, непоширені, односкладні речення, мовленнєві помилки, слова-паразити тощо;

б) «неадекватне» сприйняття опонента, що призводить до негативізму в реакції на нього (детермінується негативними оцінками, на мовному рівні реалізується негативно-оцінними знаками, порушенням норм увічливості);

в) «розширення зони конфлікту», через що в тексті можуть з'явитися:

– репліки сторін, які, на перший погляд, не пов'язані зі змістом суперечки, відірвані від явної причини конфлікту. Якщо раніше конфліктанти мали розбіжності, що не розв'язувалися, а «консервувалися», то зона їх взаємодії може суб'єктивно розширюватися, навіть бути невизначеною, тому такі репліки мають вихід на «законсервовані» теми;

– репліки сторін, які свідчать про тематичний відхід від початкового предмета конфлікту, коли у процесі протистояння сторони так «захоплені» власною конфліктною поведінкою, що забувають про свої комунікативні конфліктні цілі;

3) мовна поведінка осіб розпізнається за наявністю фази апогею, коли застосовуються всі можливі мовні та позамовні тактики. На цій фазі сторони використовують ті ж мовленнєві тактики, що і на попередній, але додають до неї конфліктні поведінкові тактики фізичного насильства, захоплення об'єкта конфлікту. У результаті сторони «відходять» від реальної причини конфлікту, кожна з них

орієнтується на нанесення максимальної шкоди опонентові. До експансивної складової додається *апогейна фаза*, де подано установку особи на найвищий ступінь розвитку конфлікту, яким є фізичний вплив.

Різні типи комунікативної конфліктної поведінки індивідуумів формують тексти за певними моделями.

Модель 1 – це текст, що має інсептивну частину (репрезентує усвідомлення особами переходу до відкритого протистояння), до якої додається локальна частина, в якій представлено установку мовців на припинення суперечки. Результат – мовний конфлікт є реальністю, але може швидко завершитися.

Модель 2 – це текст, сформований за моделлю 1, але цей сценарій виявляється нерезультативним, через що до нього додається експансивна частина, де репрезентовано його непередбачуваний розвиток. Результат – можливість для конструктивного завершення суперечки втрачена, мовний конфлікт досягає ескалації.

Модель 3 – це текст, сформований за моделлю 2, але при наявності апогейної фази з установкою осіб на найвищий ступінь розвитку конфлікту – жорсткі позамовні впливи. Результат – конфлікт набуває форми «війни» із застосуванням усіх можливих тактик, вихід із якого складний.

Розглянемо на прикладах названі моделі.

Модель 1 (текст складається з інсептивної та локальної частин). Конфлікт між жінками біля банкомата: А – клієнтка банку, В – працівниця банку. Мовець А чекає біля банкомата своєї черги, але коли настав час її черги, з банку вийшла його працівниця з іншою жінкою, і вони відразу підійшли до банкомата: А: *Що ви робите? Зараз моя черга, не заважайте, будь ласка* (працівниця банку мовчить, презирливо дивиться на жінку). А: *Зараз моя черга. Я переждала чотирьох осіб. Не заважайте мені, у мене немає часу.* В: *Жіночка, я працівниця банку. Чи не могли б Ви почекати?* А: *І що?* В: *Мені треба активувати цій жінці картку.* А: *Зараз моя черга. Ви не сказали мені жодного слова. Можна було б почекати.*

Мета мовця В (без пояснень виконати певні дії, зумовлені її професійними обов'язками) викликає невдоволення мовця А, яка усвідомлює нехтування собою з боку сторонньої людини. Комунікативною метою мовця А є вплив на працівницю банку, зміна

її поведінки, що видається клієнтці неетичною. Реагуючи на ситуацію, вона робить опонентці зауваження. У цьому фрагменті стратегічною спрямованістю першої репліки мовця А є установка на співробітництво, що реалізується у ввічливому тоні, виражає її бажання надати діалогу позитивного емоційного фону. Навіть питальне речення (*Що ви робите?*) та пояснення (*Зараз моя черга*) орієнтовані на нейтральне ставлення до співрозмовниці. Однак мовець В демонструє неповагу до жінки презирливим поглядом і мовчанням, яке пояснюється радикальною відмовою мовця В від будь-якої відповіді жінці. Мовчання застосоване як конфронтаційна тактика, що порушує етичні норми, призводить до негативних реакцій і дій співрозмовниці. Ця тактика мовця В міняє установку мовця А, що стає у висловлюваннях категоричнішою, у неї з'являється звинувачувальний тон, а зауваження набуває інтенсивності.

Неповага з боку мовця В «запускає механізм» розгортання конфлікту, де мовець А висловлює своє зауваження в формі, яка видається їй прийнятною та необхідною. Тому інсептивна частина тексту конфлікту доповнюється локальною: В: *Нам треба активувати картку. Я це не можу зроби зі свого робочого місця.* А: *Це не моя проблема. У мене немає часу.* В: *Ця жінка клієнтка нашого банку.* А: *А я хто? Така сама клієнтка!* В: *Жінко, Ви можете зняти гроші в іншому банкоматі.* А: *А чого Ви мене до іншого банкомата посилаєте? Я тут простояла у черзі.* В: *Я Вас не посилаю, я Вам пояснюю.* А: *Ну то йдіть самі в інший, а в мене немає на це часу. А коли треба щось зробити із працівником банку, то людина стоїть у черзі, а потім, коли черга приходить, запрошує працівника.* В: *Ви буде нас учити?* А: *Буду. Я така сама клієнтка банку. І в мене немає часу чекати!* (працівниця банку повертається та йде, за нею йде інша клієнтка).

Усвідомлюючи перехід конфлікту у відкрите протистояння, сторона В намагається звести суперечку нанівець, для чого вдається до м'яких мовленнєвих тактик: переконання, прохання, пропозиція, некатегоричне заперечення. Але мовець А реагує негативно на спонукання, жінку ображає смисл речення *Ви можете зняти гроші в іншому банкоматі*, яке сприймається як наказ (*А чого Ви мене до іншого банкомата посилаєте?*). Інсептивна частина тексту включає кілька реплік мовця А з відмовою. Ця тактика є очікуваною, оскільки неприховане бажання впливати на свідомість і дії мовця А

наштовхується на її непогодження та реалізується у свідомому протистоянні. Не витримуючи наростаючої напруги, мовець В застосовує тактику негативної особистісної оцінки, що «замаскована» в питальному реченні (*Ви буде нас учити?*, тобто *Хто Ви така, щоб нас учити?*). Мовець А відчуває спрямований на неї вплив, а завуальована негативна оцінка викликає опір, зафіксований у категоричній відповіді (*Буду*). Припинення конфлікту відбувається раптово. Локальний характер суперечки залишає відкритим шлях для завершення стратегією поступки. Готовність мовця В поступитися навряд чи можна пояснити прагненням зберегти хороші стосунки з мовцем А, адже між ними взаємно байдужі стосунки, вони сприймають один одного як суб'єктів, що виконують певні функції, швидше за все, це лише небажання компрометувати себе як працівницю банку. Така поведінка сторони В, зумовлена сферою перебігу суперечки, унеможливила появу фази апогею.

Комунікативна конфліктна мета мовця А (спонукати мовця В до відмови від певних дій) реалізується на мовному рівні: питальні речення, спонукальні речення з категоричним імперативом, повтор, дистантне розміщення синтаксично пов'язаних членів речення, заперечні конструкції. Комунікативна конфліктна мета мовця В (пояснити необхідність своїх дій) реалізується на мовному рівні: спонукальні конструкції з непрямим способом оформлення, звертання, заперечні конструкції, питальні речення. Мовець А поводить себе активніше, доказом чого є певні тактики (зауваження, фіксація власної позиції, відмова, погроза), що зумовлює її «успіх» у конфлікті.

Модель 2 (текст складається з інсептивної, локальної й експансивної частин). Для прикладу звернемося до конфлікту в сімейній сфері (жінка – мовець А, чоловік – мовець В): А: *Ромчику...* В: *Ну?* А: *Що з тобою? Якийсь ти...* В: *Та думаю... От відсіємося...* А: *І що?* В: *Та розучуся...* (тут і далі: 2, с. 38). Намір чоловіка розлучитися свідчить про попереднє зростання напруженості у стосунках між суб'єктами конфлікту. Водночас конфлікт ще «прихований», тому особи не використовують конфронтаційні тактики. Питальні речення жінки (*Що з тобою?*; *І що?*) є лише структурами, спрямованими на пошук невідомої інформації. Про внутрішнє напруження, емоційний дисбаланс свідчить обірване речення (*Якийсь ти...*), що передає її розгубленість і невпевненість.

Логічність появи такої структури є наслідком неспроможності мовця А сформулювати думку, підшукати потрібне слово. Мовець В усвідомлює майбутнє протистояння, використання питального еквівалента речення (*Ну?*) підтверджує небажання спілкуватися, реакція є маніфестацією незгоди, внутрішнім протестом проти конфліктної взаємодії, якої не уникнути. У репліках фіксується наростання інтенсивності переживань чоловіка, протистояння ймовірного прогнозу конфлікту і прагнення запобігти йому. Обірвані речення мовця В передають емоції розгубленості, розладу, стають засобом психологічної характеристики чоловіка, відбивають етапи формування думки та пошуку необхідних слів.

У локальній частині тексту «поле» мовного конфлікту розширюється: А: *Що?! – Жінка вухам не повірила. – Ти зі мною розлучишся?!* В: *Розлучся... Знайду покинуту хату, що ще не обвалилася, поремонтую і буду там.* Відкритого протистояння ще немає, та й інший варіант виходу з ситуації ще можливий («відхід» від теми або мовець А «не чує» сказаного). Але жінка вдається до перепитування, яке використовує для перевірки правильності сприйнятої інформації, тому речення формується на попередньому опорному елементі (повтор лексеми *розлучатися*). Про конфліктну спрямованість свідчить і демонстративна невіра, через що з'являється враження, що мовець А дивується почутому.

Експансивна частина тексту визначає установку мовця А на некерований розвиток суперечки: А: *От чуло моє серце! Курву знайшов, падло недобите? Кажу!* – *Раїса вхопилася за сокиру.* В: *Та хоч убийся! Пішов я... На копу треба.* А: *Стій, сучий ти сину! У серце плюнув і йдеш?! Усю правду кажи! Чуєш?!* Чоловік продовжує уникати конфлікту, тому ескаляція провокується мовними діями жінки, яка вдається до тактики образи (*курва, падло, сучий син*). Речення з категоричним імперативом реалізують тактику наказу (*стій, кажи*). Додатковим засобом спонування стає повтор, що посилює експресивність висловлювань, маркує емоції гніву, відчаю.

Комунікативна конфліктна мета жінки (з'ясувати причини змін у стосунках з чоловіком) реалізується на мовному рівні: невласне питальні, обірвані, окличні речення, перепитування, негативно-оцінна лексика, спонукальні речення з категоричним імперативом. Комунікативна конфліктна мета чоловіка (повідомити про своє рішення) реалізується на

мовному рівні: питальний еквівалент речення, обірвані і спонукальні речення, пейоративна лексика. Мовець А поводить у конфлікті агресивніше, що підтверджується тактиками (допитування, наказ, образа), проте стратегія уникнення конфлікту мовця В не свідчить про домінування жінки, навпаки, її мета не досягнута.

Модель 3 (текст складається з інсептивної, локальної й експансивної частин з апогейною фазою). Ескалація й апогей співвідносні з винятковою орієнтацією особи на власні інтереси та нехтування інтересами опонента, для чого використовуються всі доступні засоби. Тому другу і третю моделі складно диференціювати, якщо немає «допоміжного» фактора – фізичної протидії сторін, яка «доповнює» їх мовлення (причому це не обов'язково має бути нанесення тілесних ушкоджень, «достатньо» знищення матеріальних цінностей, перешкоджання діям, захоплення й утримання якогось матеріального об'єкта). На перший погляд логічно було б об'єднати ці моделі, адже своїми мовленнєвими тактиками вони фактично не відрізняються. Але поведінкові тактики виступають у ряді мовних конфліктів значимими елементами, які відіграють роль «провокатора» на передконфліктній стадії, демонструють недвозначну готовність особи до боротьби на власне конфліктній.

Звернемося до тексту, у якому діалог між особами (чоловік – мовець А, жінка – мовець В) починається з кооперативної тактики – це прохання мовця А. Жінка не відчуває ніяких підступних намірів чоловіка, тож вдається до пропозиції про допомогу, послугу (це перший вид мовної поведінки осіб на передконфліктній стадії): А: *Знаєш, Галю, після горілки, мабуть, не варто вживати ніяких ліків, – починаєш замислено, але вона перебиває.* В: *Ну добре, ліків не треба. Я не піду по них. Я пошукаю для тебе меду, молока...* А: *Та й, крім того, – продовжуєш, – я маю купу справ. Мушу бути ввечері у гуртожитку...*(тут і далі: 1, с. 19). Прохання є активною тактикою впливу задля зміни поведінки адресата. Іллокутивна мета будь-якого спонукального висловлювання – домогтися того, щоб особа виконала певні дії. Проте досягти цієї мети можна різними способами. Якщо наказ, вимога, перш за все, передають спонукання за допомогою речень з імперативами, то висловлюючи прохання, особа незмінно вдається до «ввічливої» форми спонукання. Чоловік «посилує» своє прохання запереченням і некатегоричною відмовою від виконання дії

(не варто вживати ніяких ліків), до якої спонукає інша сторона. Однак навіть таке ввічливе «прохання-відмова» звучить як неприйнятне, незрозуміле для жінки: наростає її невдоволення. Щоб уникнути різкої негативної реакції, мовець А здійснює додаткові комунікативні кроки: обґрунтовує причину прохання. Якщо б мовець В не продовжувала далі з'ясовувати стосунки, то ситуація не мала б відношення до конфлікту. У тексті (умовно) було б представлено подальше спілкування молодих людей, він би «обмежувався» лише обговоренням двох обставин: (1) мовець А не хоче вживати ліки (прохання) – мовець В погоджується і пропонує інші засоби лікування (пропозиція допомоги) та (2) мовець А має багато справ, тому повинен іти (м'яка відмова).

Бажання сторін усе ж впливати на ситуацію змушує їх вдаватися до кооперативних мовленнєвих тактик. Це значить, що особи уникають будь-яких мовних дій, які б містили негативну оцінку співрозмовника. Окрім того, мовець А підкреслює свою поступливість (*ну добре, не треба, не піду*). Водночас ознакою невдоволення є переривання мовлення один одного, яке заперечує право особи говорити про те, що хвилює, та маркує розбіжності позицій сторін, які вже існують, але поки що приховані.

У локальній частині тексту сторони демонструють усвідомлення переходу до стадії розвитку конфлікту. З'являються конфронтаційні мовленнєві тактики, але ще є можливість завершити конфлікт іншими стратегіями (компроміс, поступка однієї зі сторін): В: *Що, знову на два фронти? У гуртожитку?! Уже домовився на сьогодні? Так?* А: *При чім тут це? Ти ж знаєш, я пишу роман у віршах...* В: *Я дам тобі папір, ручку. Пиши його тут. Я буду зовсім тихенько, нічим тобі не заважатиму. Ти ляжеш у теплу постіль і писатимеш хоч до ранку...* А: *Це неможливо, Галю. Це дуже тонкі речі, тонкі матерії. Це справа мого життя. Я не можу тобі так просто це пояснити, але мушу піти. Словом, я піду, так?* Жінка вдається до допитування, яке чоловіка «заганяє в кут», викликає в нього «почуття провини», змушує відчувати психологічний тиск. Питальні речення передбачають мінімум поширюючих елементів, адже потрібна лише інформація на рівні відповіді *так* чи *ні*. Мовець А уникає відповіді, використовуючи зустрічне запитання (*При чім тут це?*), чим, як він сам усвідомлює, провокує появу нових запитань від жінки, тому

приховування інформації «компенсує» поверненням до тактики переконання. Якщо мовець А зацікавлений у певній поведінці опонентки, то для досягнення своєї мети йому треба здолати її опір, тобто переконати в необхідності, доцільності того, до чого її спонукає. У відповідь мовець В зосереджується на нав'язливих порадах із категоричним імперативом (*пиши його тут*). Заперечення мовця А (*це неможливо, я не можу це пояснити*) не усвідомлюються як категоричні, навпаки, нейтрально констатують неможливість виконати прохання жінки, тому вони могли б «підсумовувати» і припинити суперечку. Сторона А навіть готова до підпорядкування (речення *Словом, я піду, так?*, завдяки стверджувальній частці, посилює вплив на опонентку, ніби «підштовхує» її до правильної реакції). Однак виявляється, що остання репліка чоловіка настільки дратує жінку, що провокує наступну фазу конфлікту. Отже, у локальній частині тексту мовці послуговуються тактиками: жінка висловлює підозру в непорядності мовця А і пропонує змінити своє рішення (допитування, докір, звинувачення, незгода), чоловік не може погодитися на пропозицію (відмова).

Активізація конфліктної мовної поведінки осіб спричиняє появу експансивної частини тексту, де «спрацьовує» лише одне окличне речення із запереченням, що передає інтенсивність незгоди мовця В: *Hi! – кричить вона ошалілим голосом і кидається на тебе*. Установка мовця В на найвищий ступінь розвитку конфлікту, що супроводжується жорсткою тактикою фізичного насильства, призводить до «війни» із застосуванням усіх можливих сил і засобів (у тексті Ю. Андрухович подає опис бійки коханців). Це апогейна фаза, яка включена в експансивну частину, і де відсутнє мовлення конфліктантів. Стадія завершення відповідає першому виду мовної поведінки сторін: перевага однієї сторони та поразка іншої: В: *Отто, це все? – жалибно шморгаючи носом, запитує вона через хвилину. – Це все, я питаю? Я питаю тебе: це все? Ти більше не прийдеш? Не прийдеш, я питаю тебе: це все? Відповідай: це все?* А: *Я буду завжди згадувати про тебе. – Відповідаєш і водночас тремтячими від напруження руками заправляєш розшарпану сорочку. Ти одне з моїх найсвітліших кохань. Я хотів, щоб тобі було добре зі мною... Вона починає тихенько плакати.* Емоційно-експресивна функція, що властива питальним реченням мовця В, дозволяє посилити вплив на мовця А, їх риторичність окреслює приховані комунікативні

наміри особи – змінити «неправильну» поведінку опонента, розчулити, схилити до необхідних дій. Повтор у репліці мовця В є стилістичним прийомом експресивності, зміст якого (*це все*) відображає факт його надзвичайної важливості для жінки. Повтор включає еліпс (*Отто, це все? <...> Відповідай: це все?*), що є ефективним засобом для вираження емоцій високого ступеня інтенсивності. У відповідь мовець А вдається до обіцянки, «заспокоєння» обманом, чоловік обирає ті мовленнєві тактики, що визначають його домінування, прагнення до переваги (*Ти одне з моїх найсвітліших кохань*), при тому демонструючи нешанобливе ставлення до жінки (вона – лише *одне з кохань*). Недосягнення жінкою своєї комунікативної конфліктної мети стає причиною її сліз – реакції, що виражає емоції страждання, відчаю, образи.

Отже, на стадії розвитку мовного конфлікту відбувається накопичення небажаних емоційних ефектів, посилюється напруженість у спілкуванні сторін, через що він досягає високого ступеня вияву. Через гостроту протидії, розбіжності осіб у розумінні чи оцінці ситуації відбувається конфронтація, зумовлена не лише недотриманням норм і правил мовної поведінки, але і поведінковими виявами, що «доповнюють» комунікативну поведінку індивідуумів. У статті було описано три типи мовної поведінки осіб на стадії розвитку конфлікту. Визначено, що перший тип зумовлюється розумінням його учасниками переходу конфлікту з латентного стану у відкрите протистояння, другий – їх усвідомленням фази ескалації конфлікту, третій – розпізнається за наявністю фази апогею. Подальше вивчення міжособистісного мовного конфлікту може стосуватися опису форм його завершення, зумовлених різними стратегіями поведінки сторін.

Література

1. Барташева Г. І. Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англomовному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук / Г. І. Барташева. – Харків, 2004. – 199 с.
2. Гулакова И. И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения : дис. ... канд. филол. наук / И. И. Гулакова. – Орел, 2004. – 152 с.
3. Третьякова В. С. Речевая коммуникация: гармония и конфликт : [монография] / В. С. Третьякова. – Екатеринбург, 2009. – 230 с.
4. Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англomовному політичному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук / В. А. Ущина. – Луцьк, 2003. – 210 с.

5. Фадеева О. В. Стратегії і тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : дис. ... канд. філол. наук / О. В. Фадеева. – К., 2000. – 194 с.
6. Фролова І. Є. Конфронтація як різновид особистісної взаємодії / І. Є. Фролова // Вісник ХНУ. – 2010. – № 928. – С. 68–74.

Список використаних джерел

1. Андрухович Ю. Московіада : [роман жахів] / Юрій Андрухович. – [3-тє вид.]. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2000. – 152 с.
2. Дашвар Люко. Село не люди : [проза] / Люко Дашвар. – Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2013. – 270 с.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2015 р.